

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

OCAK 2021

Sayı: 117 / Fiyatı: 20 TL

www.psmmag.com



**ÖDEME DÜNYASININ
OSCAR'LARI SAHİPLERİNİ BULDU**



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 

EDİTÖRDEN... EDİTÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Teşekkürler

Güle güle 2020, hoş geldin 2021. 2020 deyim yerindeyse iflahımızı kesti ama ben yine de lanet okumayacağım. Neden mi? Kıyısından köşesinden mensubu olduğumuz ödeme sistemleri sektörü adına önemli bir dönüm noktası oldu da ondan. İsterseniz başlıklar halinde kısaca hatırlatalım...

- Ödeme ve elektronik para kuruluşlarına faaliyet izni verilmesi, düzenlenip denetlenmesi görevi BDDK'dan Merkez Bankası'na geçti.
- Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği kuruldu.
- Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi devreye alındı.
- Açık bankacılık uygulamalarının önünü açacak düzenlemeler yapıldı.
- Kovid-19'un etkisiyle temassız ödemeleri teşvik edici kararlar alındı, şifresiz temassız ödeme limitleri artırıldı. Mobil ödemelere ilgi arttı.
- Yine salgının etkisiyle kimlik bilgilerinin dijital ortamda doğrulanması ve uzaktan müşteri edinimini kolaylaştıracak düzenlemeler yapıldı.
- "Ödeme Hizmetlerinde TR Karekod Üretimi ve Kullanılması Hakkında Yönetmelik" yürürlüğe girdi. Karekodla ödemeler yaygınlaşmaya başladı.

■ 7/24 saniyeler içinde EFT yapmayı sağlayan FAST sistemi bu ay itibarıyla devreye alınıyor.

■ Alıcının IBAN'ı ile eşleştirilmiş cep telefonu numarası, e-posta adresi, VKN, TCKN gibi bilgilerinden birinin girilmesiyle para transferi imkanı sağlayan Kolay Adresleme Sistemi de FAST ile birlikte uygulamaya giriyor... Evet, 2020, bu ve benzeri düzenlemelerle ödeme sistemleri açısından en verimli yıllardan biri olarak tarihe geçti. Umarım 2021'de meyvesini toplamaya başlarız. PSM Ödülleri ile ilgili tüm ayrıntıları ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz. Kazananları kutluyor, jüri üyesi olmaktan onur duyduğum yarışma ve organizasyona katkıda bulunan herkese buradan teşekkür etmek istiyorum. 2020, bizler açısından da önemli bir dönüm noktası oldu. Bazılarınızın haberdar olduğu üzere, yaklaşık 7 yıl kadar bünyesinde yayımlandığımız Gündem Medya Grubu ile yolları ayırdık. "Erişim Medya" çatısı altında Akıllı Yaşam ve PSM dergilerinin yanı sıra Sigorta Gündem ve psmmag.com haber siteleriyle yola devam etme kararı aldık. Sizlerin de desteğiyle daha azimli çalışıp çitayı daha yükseğe çıkaracağımızdan emin olabilirsiniz. Hepinizin yeni yılını kutluyor; sağlık, başarı ve mutluluk dolu bir 2021 diliyorum. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

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. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı 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 • OCAK 2021

6

VİTRİN

Şekerbank Hasat Kart ile çiftçilerin mazot alımına faizsiz 5 ay vade fırsatı



14

AÇILIM

Partner sayısını katlayan UPT, küresel ödemelerin kilit aktörü olacak

18

DIGITAL ONBOARDING

Amani AI, 4D biyometriyle uzaktan müşteri ediniminde fark yaratacak



22

KRİPTO PARA

Huobi, Türk FinTek'leri "merkezsiz finans" sistemine dahil edecek



26

ÖDÜL

Salgını fırsata çeviren şirketlere PSM AWARDS'tan ödül yağdı



56

ZİRVE YOLUNDA

"Önce cam tavanları kırıp 'erkek egemen' algısını yıkmalıyız"

60

MEVZUAT

Abone/kullanıcı kişisel verileriyle ilgili yeni yönetmelik neler getiriyor?

62

EXTRE

İnternette kartlı ödeme rekoru 27 Kasım Cuma günü kırıldı

64

DÜNYADAN

Mobil dolandırıcılık da siber saldırılar da hız kesmeyecek

Türkiye'nin Lider Finansal Teknoloji Şirketlerinden Intertech Fintech Ekosistemi ile Bankacılığı Yeniden Şekillendiriyor

interAPI



Ömer Uyar
Intertech CEO'su

Ekosistem, yenilikçi ve uzmanlaşmış çözümler sunan fintechlerin sektöre ve ülke ekonomisine yüksek katma değer sağlamasını hedefliyor. Bankalar müşterilerine bu çözümleri ulaştırarak değişim sürecini kendi avantajlarına çevirebilecekler ve kayda değer maliyet optimizasyonu sağlayabilecekler. Fintechler de bankaların dijital bankacılık, satış, risk yönetimi ve hukuk gibi alanlarda güçlü birikimlerinden faydalanarak büyük müşteri tabanlarına ulaşma imkanı bulacaklar.

Intertech CEO'su Ömer Uyar, Açık Bankacılık alanında cesur vizyonları ile ilgili şu açıklamalarda bulundu; "Intertech olarak 200'den fazla servisin kullanıma hazır olduğu, bulut uyumlu Türkiye'nin en büyük API platformunu geliştirdik. İçeriği, güvenliği ve altyapı kalitesi açısından küresel çapta bu servisi sağlayan firmalara rakip olabileceğimizi rahatlıkla söyleyebilirim. Daha şimdiden PSD2 ile uyumlu platformumuzu Avrupa'da iki banka kullanmaya başladı.

Fintechlerin yenilikçi çözümlerini sınırsız bir şekilde kolayca entegre olarak bankalara sunabileceği geniş kapsamlı bir finansal ekosistem hedeflemekteyiz. İlham verici bir örnek olarak Denizbank için geliştirilmiş olan yeni Mobil Deniz uygulamasının tamamen bu platform üzerinde geliştirildiğini vurgulamak isterim. Son dönemde 50'den fazla fintech firma ile iş modellerini görüştük ve entegrasyon süreçlerimizi hızlandırdık. Şu ana kadar 15 fintech firmanın ürünlerini müşterimiz olan kurumlarda aktif olarak kullanıma açtık.

api.intertech.com.tr adresinden ziyaret edebileceğiniz platformumuz zengin dokümantasyonu ve kusursuz formatıyla fintechlerin ve finansal kurumların açık bankacılığa erişimini kolaylaştırmayı amaçlıyor.

Açık bankacılık ekosistemi ile fintechler değerlerini arttırabilecekleri fırsatları yakalayacaklar. En önemlisi ise bankalar ve fintechler doğru iş modelleri ile müşterilerine kişiye özel, pratik çözümler ulaştırarak onların hayatlarını kolaylaştıracaklar. Bireyler ve kurumlar; finansal verisini, karar alma süreçlerini ve işlemlerini daha etkin yönetebilecekler.

Ayrıca, son dönemde yaşadığımız pandemi ile hayatımızın ve finansal aktivitenin dijital platformlara hızla kaydığını gözlemliyoruz. Bu yeni gerçekle birlikte açık bankacılığın ve inovasyonun önemi daha da anlaşılır hale geldi. Sonuç olarak, değişime ayak uydurabilen ve açık bankacılık alanına yatırım yapan bankalar olası dezavantajları yıkıp tam tersi rekabetçi avantaj elde edebilecek.

Gelecek vizyonumuzun en önemli girişimi olan bu ekosistemin sektör açısından stratejik anlamda çok değerli olduğunu düşünüyoruz. Aynı motivasyona sahip fintechlere çok değer veriyoruz ve iş ortaklarımız olmalarını istiyoruz."

Bankacılık ve finans sektörüne ürün ve servis sağlayan, Türkiye'nin en büyük finansal teknoloji şirketlerinden biri olan Intertech, inter-API "Açık Bankacılık Platformu" ile geleceğin bankacılığının kapılarını aralıyor. Platform, dijital transformasyon sürecinde devrim niteliğinde bir girişimle bankaları ve fintechleri bünyesinde entegre ederek Türkiye'nin en geniş finansal ekosistemini oluşturuyor.

Ekosistem Bankalar için Riski Fırsata Dönüştürecek

Fintechlerin yükselişinin bankalar için taşıdığı risklerle ilgili Ömer Uyar, "Açık Bankacılık" ile ilgili şu bilgileri paylaştı; "Öncelikle, fintechlerle müşterilerin ve pazarın paylaşıyor olması fikri rekabet açısından bir dezavantaj gibi algılanabilir. İş hacmi ve gelir kaybı endişesi yaratması doğaldır. Ancak, açık bankacılıkta küresel örneklere baktığımızda tablo daha farklı ve olumlu sonuçlara işaret ediyor. Her şeyden önce fintechlerin yenilikçi, kişiye özel çözümlerini apiler üzerinde entegre eden bankalar yüksek müşteri memnuniyeti sağlayacaklar. Aynı zamanda, açık bankacılık ekosistemleri ile fintech-

lerin ve e-ticaret platformlarının müşteri tabanına ulaşan bankalar, ödemeler ve kredi alanlarında pazar payı ve gelirlerini arttırabilecekler. Açık bankacılık ekosistemleri içerisinde ticaret, sağlık, turizm, eğitim, sigortacılık, yatırım bankacılığı gibi farklı alanlarda fintech çözümleri ile yeni pazarlara ve dataya ulaşabilecekler. Bankalar, sadece ödemeler alanında değil, krediler, risk yönetimi, müşteri deneyimi, güvenlik ve lojistik gibi farklı ihtiyaçları için de inovasyonu dışarı açabilecekler. Birçok dijital yenilikçi çözümü apilerle kendi temel bankacılık sistemlerine ve kanallarına entegre edebilecekler. Özellikle veri analitiği ve yapay zeka ile gelişmiş fintech uygulamaları farklı alanlarda bankalara çözüm üretmekte. Bu çözümleri kullanarak inovasyonu dışarı açan bankalar daha etkin maliyet yönetimi yapabilecekler. Sürecin sonunda kendi kaynakları ile daha verimli teknolojik yatırımlara odaklanabilecekler."

Açık Bankacılık Tüketicinin Hayatını Kolaylaştıracak

Ömer Uyar, ekosistem bankacılığının tüketicinin hayatını nasıl değiştireceği hakkında önemli tespitlerde bulundu; "Açık bankacılık alanında üretilen teknolojilerin ana amacı müşteri memnuniyeti. Dijital Teknoloji kişiye özel, yenilikçi ve pratik çözümlerle hayatımıza girecek. Bireyler ve şirketler, mobil cihazlarında, bilgisayarlarında fintech ve bankaların uygulamalarını kullanarak finansal işlemlerini rahatlıkla gerçekleştirecekler. Açık bankacılığın sağladığı şeffaf ve güvenli ortamda finansal verinin kontrolü artık tüketiciye geçecek. Gündelik hayatta alış-veriş, eğitim, spor, seyahat, sağlık, sigortacılık gibi birçok farklı alan açık bankacılık ekosistemleri ile buluşacak. Bu sayede hayatımızı planlamak ve paramızı yönetmek daha kolay olacak. Özellikle şirketler hızlı ve anında bilgiye ulaşma ve işlem rahatlığı sayesinde daha etkin finansal karar alma süreçleri yönetecekler. Açık bankacılığın sağlayacağı inovasyon iş hacimlerini büyütmelerine ve etkin kaynak yönetimine ortam sağlayacak. Dijital çözümlerin etkin kullanımı ile maliyetler düşecek ve gelirler artacaktır."

Intertech dünyanın önde gelen teknoloji şirketleri arasında yer alıyor

Intertech finans ve bankacılık sektörüne yönelik geliştirdiği yenilikçi çözümlerle 11 ülkede 54 banka ve finans kurumuna ürün ve hizmet sağlıyor. 1987 yılında kurulan ve 2002'de Denizbank Finansal Hizmetler Grubu bünyesine katılan Intertech hız kesmeden yatırımlarına ve büyümeye devam ederek çok kısa sürede ürettiği ileri teknolojilerle Türkiye'nin en önemli değerlerinden biri oldu.

► Şekerbank Hasat Kart ile çiftçilerin mazot alımına faizsiz 5 ay vade fırsatı



Şekerbank, çiftçilerin mazot alımlarında ödeme kolaylığı sağlamak amacıyla Petrol Ofisi ile işbirliği başlattı. Bu kapsamda çiftçiler, anlaşmalı Petrol Ofisi istasyonlarındaki ödemelerini Şekerbank'ın çiftçi müşterilerine özel olarak sunduğu "Hasat Kart" ile yapabilecek. Hasat Kart ile anlaşmalı Petrol Ofisi istasyonlarından mazotlarını 5 ay vade ve sıfır faizle alan çiftçiler, ödemelerini hasat zamanına öteleyebilecek. Şekerbank müşterisi çiftçiler, Hasat Kart ile anlaşmalı tedarikçilerden tohum, gübre, yem, zirai ilaç, fide gibi ihtiyaçlarını da karşılayabiliyor. Ayrıca günün 24 saati Şekerbank ve diğer banka ATM'lerinden nakit para çekebiliyor, borçlarını da Şekerbank ATM veya şubelerinin yanı sıra PTT şubelerinden kolayca ödeyebiliyorlar.

PayCore Processing, 2020'de 2 milyarın üzerinde finansal işleme aracılık etti

Ödeme sistemleri servis sağlayıcısı PayCore'un processing işkolu, kasım sonu itibarıyla 2020 yılında aylık ortalama 173 milyon olmak üzere toplam 1.9 milyar adet finansal ödeme işlemine aracılık etti. Bunun 1.8 milyar adedini finansal işlem kabulü (acquiring), 78.5 milyon adedini ise kartlı işlemler (issuing) oluşturdu.

PayCore Processing, in-house geliştirdiği ödeme sistemleri yazılımlarıyla hizmet verdiği finansal kuruluş sayısını yurtiçinde 51, yurtdışında ise 16'ya yükseltti. Şirket, halen dijital ödeme kabul eden 600 kuruluşa "ödeme kabul platformu" hizmeti veriyor. Bankalar, elektronik para kuruluşları, ödeme kuruluşları, devlet kurumları, telekom operatörleri ve perakendecileri içeren 12 ülkedeki 67 müşterisine dijital ödeme, POS yönetimi, kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kart yönetimi, ATM yönetimi, otomatik geçiş, ücret toplama, kart saklama gibi hizmetler sağlıyor.

PayCore CEO'su Turgut Güney, özellikle son dönemde yaptıkları satın almaların processing sektöründe Türkiye'nin ve bölgenin en büyük gücü olma hedeflerine yönelik bir sıçrama etkisi yarattığını vurguluyor: "2020 başında yakın bölgenin lider



Turgut
Güney

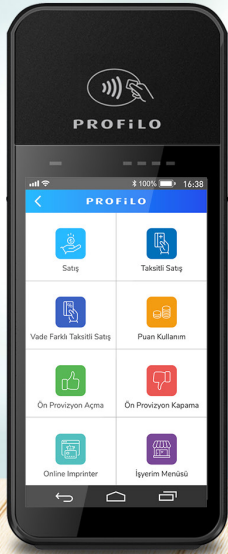
processing firması olma hedefimizi destekleyecek çok kapsamlı bir yol haritası hazırlamıştık. Yenilikçi, güvenli, hızlı, kolay uygulanabilir, kişiselleştirilebilir ve esnek yapımızla bugün müşterilerimizin processing alanındaki tüm ihtiyaçlarını çok hızlı bir şekilde karşılayabilir durumdayız. Aynı zamanda bir ödeme yazılım şirketi olmamız, müşterilerimize en son teknolojileri sunmamızı sağlıyor. Kurum içinde geliştirdiğimiz ödeme çözümlerinin yanı sıra Visa, Mastercard gibi lider kurumlara

ilişkilerimiz de bizi yenilikçilik konusunda öne çıkarıyor. Katma değerli hizmetler aracılığıyla uçtan uca processing hizmetleri sağlayabiliyoruz. Bölgede, processing yapabilmek için sahip olduğumuz sertifikalarımız ve yetkinliklerimizin yanı sıra özellikle dijital destekli ödeme sistemi çözümlerimizle rakiplerimizden farklılaşyoruz. Hedefimiz, önümüzdeki süreçte bu alandaki hızlı büyümemizi sürdürmek, gelecek 5 yıllık dönemde ise Türkiye ve yakın bölgenin lider processing firması olmak."

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.

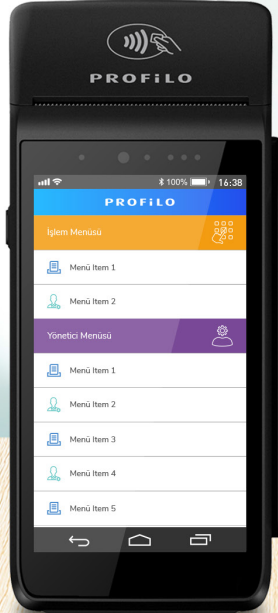


Profilo P500

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

Opsiyonlar:

- » Dahili yazıcılar
- » Kamera yerine lazer barkod okuyucu



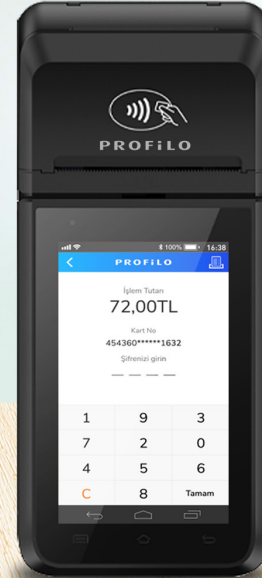
Profilo P1000

- » 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

► PepsiCo da Birleşik Ödeme'nin online akıllı kasası PaySafe'i tercih etti

Birleşik Ödeme'nin kurumların nakit akışının daha efektif yönetilmesi adına geliştirdiği PaySafe online akıllı kasaları, PepsiCo tarafından da kullanılmaya başladı. PaySafe'ler sayesinde, PepsiCo depolarında gün içinde biriken kağıt ve madeni paralar bu kasaların içine konarak 7/24 ve anında PepsiCo banka hesaplarına gönderilebiliyor.

Birleşik Ödeme Kurumsal Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Burak Elgin, "PaySafe'leri perakende gibi sahada nakdin fazla döndüğü sektörlerden kurumlara, nakit yönetimini dijitalleştirme ve nakit optimizasyonu sağlama amaçlı sunuyoruz. Firmaların ilgili lokasyonlarında kasada biriken nakit para PaySafe'lerin içine koyulduğu anda, gün ve saat fark etmeksizin,

ilgili tutar firmanın banka hesabına yansıtılabilir. Bu şekilde firmanın nakde 7/24 erişimine ve nakdi anında kullanabilmesine imkan tanıyoruz. Hedefimizin en yüksek seviyede finansal ve operasyonel verimlilik artışı olduğu bu projede, perakende sektörünün lider şirketlerinden PepsiCo'ya değerli işbirliği için teşekkür ederiz" dedi. PepsiCo yöneticilerinden Ali Köroğlu ise projeye ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Birleşik Ödeme'nin bize sunduğu PaySafe akıllı kasa uygulamasının dijital nakit yönetimine dönüşüm projemizde beklentilerimizi karşılaması, güvenilir, esnek ve güçlü teknoloji desteği iş ortaklığımızın başlamasını sağladı. Akıllı kasa uygulamasıyla kontrol standartlarımızı güçlendirdik, nakit



tahsilat sürecini yalınlaştırarak paraya temasımızı minimum düzeye indirdik. Zamana bağımlı kalmaksızın işlemlerimize hız kazandırırken, operasyonel anlamda etkin kaynak kullanımıyla verimlilik sağlamış olduk."

Big Bang'de 54 milyon TL'lik ödül, nakit ve yatırım sahneye çıktı

Üniversitelerin girişimcilik kuluçka merkezleri arasında dünyada ilk 5'te yer alan İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi'nin her yıl girişimlerin en iyilerini belirlediği Big Bang Start-up Challenge'ta girişimcilere 54 milyon 154 bin TL'lik kaynak ulaştırıldığı açıklandı. Bu yıl "Rise Together" mottosuyla yola çıkan ve 3 Aralık 2020, Perşembe günü online olarak düzenlenen Big Bang'de sahneye çıkmaya hak kazanan ve fuayede yer alan 39 girişim ile ardil yatırımlarını alan 6 İTÜ Çekirdek mezunu girişim toplamda 23 milyon 386 bin TL'lik ödül, nakit ve yatırım aldıklarını ilk kez Big Bang'de duyurdu. Yine 2020 yılı içerisinde yatırım alan 23 adet İTÜ Çekirdek girişimi ve mezununun 30 milyon 768 bin TL'lik yatırımı da Big Bang'de kutlandı.

TOP 20'de yer alan girişimler arasında aldıkları ödül, nakit ve yatırımla ilk üçte yer almaya hak kazanan girişimler; 1 milyon 940 bin TL ile Syntonym, 1 milyon 558 bin TL ile Bugbounter ve 688 bin TL ile Eyecheckup oldu.

Big Bang'de konuşan İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Prof. Dr.



Attila Dikbaş, "Üniversitelere bağlı kuluçka merkezleri sıralamasında dünyada ilk 5'te yer alan İTÜ Çekirdek'i kurmuş ve bugünlere getirmiş İTÜ ARI Teknokent olarak başardıklarımız bize çok daha fazla sorumluluk yükledi. Böylesine zorlu



bir yılda, Big Bang'de 54 milyon TL'yi aşkın kaynağı girişimcilerimize ulaştırdığımızı duyurmanın mutluluğu içerisindeyiz" dedi.

► Aktif Bank'ta bayrak değişimi

2015 yılından bu yana Aktif Bank Genel Müdürü olarak görev yapan Serdar Sümer, başta bankanın bağlı bulunduğu Çalık Holding yönetim kurulu üyeliği olmak üzere grubun tüm finans ve telekom sektörlerindeki şirketlerinin yönetim kurulu üyeliklerine atandı. Sümer'den boşalan Aktif Bank Genel Müdürlüğü koltuğuna ise Ayşegül Adaca Oğan oturdu. Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği mezunu olan Adaca Oğan, Stanford Üniversitesi Mühendislik Yönetimi ve Işık Üniversitesi İşletme Bölümü'nde iki farklı yüksek lisans eğitimi aldı. 22 yıllık bankacılık tecrübesine sahip olan Ayşegül Adaca Oğan, 2015'te



Ayşegül Adaca Oğan



Serdar Sümer

Aktif Bank ailesine bireysel ve dijital bankacılıktan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak katıldı. Son 3 yıldır Çalık Holding bünyesindeki BKT Arnavutluk Banka, BKT Kosova

Banka, ALB Telekom Arnavutluk Yönetim Kurulu Üyeliği yapan Adaca Oğan, yaklaşık 6 aydır da Aktif Bank Yönetim Kurulu Murahhas Azası olarak görev yürütüyordu.

Fikirden müşteriye ürün yönetimi için yeni bir soluk: PIAPEX

Farklı sektörlerde ürün geliştirme ve yönetimi konusunda çalışan, son olarak dijital güvenlik firması Procenne'de ürün ve strateji direktörü olarak görev yapan bilgisayar mühendisi Kadir Kuğu tarafından kurulan PIAPEX; savunma, güvenlik, turizm, ulaşım, siber güvenlik, finans, bankacılık, akıllı şehirler gibi farklı alanlarda ürün yönetimi hizmeti verecek. PIAPEX markası; matematik, mühendislik gibi teknik bilimlerde çok önemli bir imge olan ve benzersiz sonsuzluğuyla bilinen Pi sayısı ile İngilizcede "zirve" anlamına gelen apex kelimelerinin birleşimiyle oluşturulmuş. Kuğu, fikirden müşteriye uzanan ürün yaşam döngüsündeki her noktada işletmeler için çözüm ortağı olma hedefiyle yola çıktıklarını anlatıyor:



PIAPEX
INNOVATION DYNAMICS

"Öncelikle ürün yönetimi, strateji, pazarlama ve satış gibi departmanların en az birinin olmadığı ileri seviye girişimler ile KOBİ'ler ya da bu bölümler olmasına rağmen süreçlerinde aksaklık yaşayan kurumsal firmalar için kapsamlı ürün yönetimi hizmeti vermeye başladık. PIAPEX olarak küresel bakış açımızın yanı sıra içinde bulunduğumuz coğrafyayı ve kültürü çok iyi tanıyoruz. Bu gücü, yönettiğimiz ürünlerin başarıya ulaşmasında da kullanacağız. PMaaS (bir hizmet olarak ürün yönetimi) yaklaşımıyla özellikle ürünlerin mali performansını artırmayı hedefliyoruz. Ürünün yerelden küresele bir marka yolunda ilerlemesi için pazar ve rakip analizlerinin yapılması, stratejisinin oluşturulması, yol haritasının



Kadir Kuğu

belirlenmesi, kapsam ve özellik detaylarının netleştirilmesi, geliştirilmesi, test ve doküman süreçlerinin yönetilmesi, iş modeli ve fiyatının belirlenmesi, hedef pazarların ve pazarlama enstrümanlarının oluşturulması, eğitimlerinin verilmesi, ekosistemin oluşturulup yaygınlaştırılması, müşteri geri bildirimleriyle yol haritasının beslenmesi, hatta emekliye ayrılması gibi konuların tamamında bütüncül çözümler sunuyoruz."

► Garanti BBVA müşterileri, yeni TC kimlik kartıyla mobilden parola alabiliyor



Garanti BBVA, banka kartı olmayan müşterilerine mobil uygulaması üzerinden yeni TC kimlik kartıyla dijital kanallara giriş parolası alma imkânı sunuyor. NFC özellikli telefonu bulunan kullanıcılar, Garanti BBVA Mobil'deki "Yeni Kimlik Bilgileri ile Parola Al" adımından kolayca parola alabiliyor. Garanti BBVA, salgın

sürecinin başında da banka kartı olmayan müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak adına, şubeye gitmeden parola alabilmeleri için mobil uygulaması üzerinden video ile görüşme hizmetini sunmuştu. NFC teknolojisine sahip telefonu bulunan kullanıcılar ise artık görüntülü görüşmeye dahi ihtiyaç duymadan parola alabiliyor.

Telefonu NFC destekli olan kullanıcılar yeni kimlik kartlarını telefona okutarak; telefonunda bu özellik bulunmayan kullanıcılar ise telefonun kamerasından yeni kimliğini okutup, kimlik doğrulaması için müşteri temsilcisiyle kısa bir görüntülü görüşme yaparak dijital kanallara giriş parolasını oluşturabiliyor.

MultiLink: Yemek ücretini ödemek için bir SMS yeter

E-ticaret hizmet sağlayıcısı iPara, ilk etapta MultiNet yemek kartı geçen restoranların ödeme kabulüne yönelik yeni çözümünü kullanıma sundu. MultiLink ile müşteriler, cep telefonlarına gelen SMS'teki link üzerinden kredi kartı bilgilerini girerek POS cihazına gerek olmadan ödeme yapabiliyor. Multinet Up CEO'su Demirhan Şener, "2019'da sektörde bir ilke imza atarak üye restoranlarımızla buluşturduğumuz mobil ödeme alma uygulamamız MultiPOS'u iPara'nın sunduğu online ödeme altyapısıyla entegre ettik ve mobil POS'umuzu kredi kartıyla ödeme yapmak isteyen restoran müşterilerinin hizmetine sunduk. Böylece web sitesi üzerinden online ödeme alma imkânı bulunmayan restoranlar, Multinet Up'in mobil ödeme alma uygulaması MultiPOS ile online ödeme alabilecek. İşletmelerin dijital yetkinliğinin

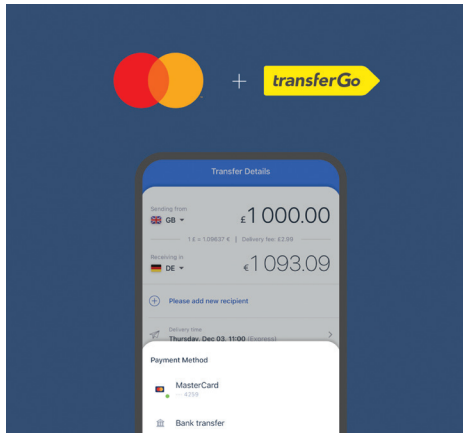


Demirhan Şener

artırılmasına katkı sunacak bu hizmeti 2 ay süreyle hiçbir ücret almadan sağlayacağız" dedi. iPara Genel Müdürü Burhan Eliaçık ise ilk etapta MultiNet üye işyerlerinde başlatılan bu hizmetin farklı işbirlikleriyle devam edeceğini açıkladı.



Burhan Eliaçık



► TransferGo ile Mastercard logolu kartlara direkt para transferi başladı

TransferGo ve Mastercard, 20 Avrupa ülkesindeki kullanıcıların herhangi bir ödeme kartı ya da banka hesabından ödeme yaparak, yurtdışındaki alıcılarının Mastercard logolu banka ya da kredi kartına doğrudan uluslararası para transferi yapabileceğini duyurdu. TransferGo müşterileri, "Mastercard Send" özelliğini kullanarak şu ülkelerdeki

Mastercard kart sahiplerine gerçek zamanlı para gönderebilecek: Türkiye, Avusturya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Almanya, Yunanistan, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya Federasyonu, Slovakya, İspanya, İsveç, Ukrayna ve Birleşik Krallık (İngiltere).

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

► VakıfBank'a bir yılda 2.4 milyon yeni dijital müşteri



VakıfBank, hazırlıklı girdiği salgın sürecinde milyonlarca dijital talebi online platformları üzerinden karşıladı. 2020'de hayata geçirdiği yenilikçi ürün ve hizmetlerle müşterilerine dijital avantajlar sağlayan banka, son olarak bireysel mobil bankacılık uygulamasını yenileyerek pek çok işleme "tek tuş" kolaylığı getirdi. VakıfBank, geçen yıl bir ilke imza atarak banka ya da kredi kartı olmayanların da self servis internet bankacılık müşterisi olmasını sağlayan hizmetini devreye aldı. Buna göre banka müşterileri, yeni nesil çipli kimlik kartlarını NFC özelliğine sahip mobil cihazlara okutarak internet bankacılığını kullanmaya başladı. Self servis internet bankacılığı hizmetinden yaklaşık 500 bin NFC ile kimlik doğrulaması yapıldı. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, bankanın 2020 yılı dijital karnesini şöyle değerlendirdi:

■ "Teknoloji yatırımları ve dijital esneklik çalışmalarımızla çok verimli bir yıl geçirdik. Salgın sürecine dijital olarak hazır girmenin avantajlarını müşterilerimizle birlikte yaşadık. Milyonlarca interaktif etkileşim sağladık. Yeni self servis bankacılık uygulamamızın da katkısıyla yaklaşık 2.4 milyon yeni dijital müşteri kazandık. Toplamda 9 milyon dijital müşteri sayısına ve işlemlerde şube dışı kanalların kullanım payını yüzde 95'e ulaştırdık.



Ferkan Merdan

■ TCMB ve BKM tarafından geliştirilen kişisel özel bir bilginin bir hesaba tanımlanmasıyla 7 gün 24 saat kolay para gönderimine hazırlık olan KOLAS sisteminde de öncü olduk. Kolay Adres Sistemi'ne uyum süreçlerini hızla tamamlayarak devreye aldık.

■ Temassız bankacılık kapsamında, telefonla temassız ödeme uygulamasını geliştirdik. Mobil bankacılık uygulamamızda devreye aldığımız mobil temassız ödeme (HCE)

teknolojisiyle müşterilerimiz cep telefonlarını aynen temassız kart gibi alışverişlerinde kullanabiliyor. Burada aylık işlem adedimiz 150 bini aştı.

■ POS'larda karekod (QR) ile ödemeyi başlattık. Bankamız ATM cihazlarında karekod ile karta ve ATM'ye dokunmadan, şifre girmeden para çekilebiliyor. Salgın dönemiyle birlikte artan hijyen kaygılarıyla karekod ile para çekme işlem adedinde yaklaşık 3 kat, toplam işlem tutarında ise yaklaşık 6 kat artış oldu.

■ BKM'nin karekodlu ödeme hizmetlerini merkezileştirmesinin ardından bir uygulamada daha süreci ilk tamamlayan banka olduk. Hızla uygulamaya aldığımız 'Karekod Yönlendirme Sistemi' projesiyle VakıfBank müşterileri artık projeye dâhil olan diğer banka ATM'lerinden, karekodla para çekebiliyor. Aynı şekilde BKM üyesi olan ve bu projeyi tamamlayan başka bir bankanın müşterisi de kendi bankasına

ait mobil uygulamayla VakıfBank ATM'lerinden karekodla para çekme imkânına sahip. Türkiye genelinde 5 bine yakın ATM'mizle sisteme katılan ilk banka olduk.

■ Ticari mobil internet bankacılığı ve ticari mobil bankacılık uygulamasını müşteri deneyimini göz önünde bulundurarak yeniledik. Dijital imza ve dijital onay ile hem sınırlar kaldırdık hem de güvenliği artırdık."

► Kuveyt Türk'ün dijital asistanı Selim göreve başladı

Kuveyt Türk; web sitesi, internet şubesi ve şubede artık dijital asistan Selim ile müşterilerinin yardımına koşuyor. Finansal işlemlerin yanı sıra Kuveyt Türk'ün dijital hizmet ve ürünleri hakkında müşterilerin merak ettiği sorulara anında yanıt veren Selim, müşterilere hızlı ve güvenilir bir deneyim yaşatmayı hedefliyor. Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan, "Dijital asistanımız Selim, şu ana kadar 1 milyondan fazla görüşmede 3 milyona yakın soruyu yanıtladı. Bu sayede dijital kanallarımıza bilgi alma amaçlı gelen sorularda yüzde 34 azalma oldu. Artık çağrı merkezlerimiz üzerinden müşterilerimize çok daha verimli bir hizmet sunabiliyoruz. Selim'in kelime tabanlı aramalarda yüzde 97'lik doğru eşleştirme başarısına sahip olması da



geliştirdiğimiz bu çözümün başarısını ortaya koyuyor" diyor. Kuveyt Türk'ün, diyaloga dayalı yapay zekâ uygulamaları geliştiricisi Sestek'le birlikte geliştirdiği Selim, doğal dil işleme ve anlamlandırma özellikleri sayesinde müşterilerin ifadelerinden ne demek istediklerini anlayarak sorularını yanıtlıyor,

finansal hesaplamalar yapabiliyor, dijital kanalların işlemlerle ilgili menülerine yönlendiriyor. Selim, dijital kütüphaneye her gün öğrenmeye ve sürekli kendisini geliştirmeye devam ediyor. Yakında WhatsApp üzerinden de hizmet verecek olan Selim, ilerleyen dönemde konuşarak da müşterilere yardımcı olacak.

2020'nin son gününde Figopara'ya 4.6 milyon dolarlık yatırım

Tedarik finansmanına aracılık eden FinTek girişimi Figopara, 7 Mayıs 2020'deki 1 milyon doların ardından, 30 Aralık 2020'de de 4.6 milyon dolarlık yatırım aldı. Böylece şirket yılı toplamda 5.6 milyon dolarlık yatırımla tamamladı ve değerlemesi 16 milyon doların üzerinde oluştu. İkinci yatırım turuyla birlikte Figopara yatırımcı ailesine Fibabanka'nın iştiraki Finberg, Eczacıbaşı Momentum, Lima Ventures, Kerim Şengir ve Yasemin Şengir de katıldı. Şirketin yatırımcı listesinde ayrıca Figopara kurucu ortakları olan Ahmet Bilgen ve Koray Gültekin Bahar'ın yanı sıra Dünya Bankası'nın kardeş kuruluşu IFC, Revo Capital, Endeavor Catalyst, Figopara CTO'su Arman Eker, Hasan Davcı ve Ayhan Boyacıoğlu yer alıyor. Figopara kurucu ortağı ve CEO'su



Koray Gültekin Bahar, yatırımla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Sadece ülkemiz değil dünyanın her noktasında KOBİ'lerin finansmana ulaşımı sıkıntılı. Figopara olarak bu sorunu geliştirdiğimiz Figoskor ile çözeceğimize inanıyoruz. Yatırımla elde edilen kaynağı Ar-Ge

ve Figoskor modelinin gelişimine kullanarak, daha fazla KOBİ'nin finansmana ulaşmasını hedefliyoruz. Portföyümüzde 4 binden fazla tedarikçi üyemiz var ve bugüne kadar 1.2 milyar TL'lik işleme aracılık ettik. Hedefimiz bu yıl 2 milyar TL işlem hacmine ulaşmak."

► SiPay'in yeni Genel Müdürü Semih Muşabak oldu

Bankacılık ve finans sektörünün deneyimli isimlerinden Semih Muşabak, SiPay'e genel müdür olarak atandı. FMV Işık Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu olan ve aynı üniversitede yüksek lisans eğitimi alan

Muşabak, 9 yıllık sektör deneyimine sahip. Profesyonel iş yaşamına 2012 yılında KPMG Türkiye'de BT denetçi olarak başlayan Muşabak, kariyeri boyunca holdinglere, e-para ve ödeme kuruluşlarına danışmanlık yaptı.



Partner sayısını katlayan UPT, küresel ödemelerin KİLİT AKTÖRÜ olacak

“Dünyanın her ülkesinde hizmet verme” misyonuyla çalışan UPT, 2020 başında 56 olan yurtdışı partner sayısını 107’ye çıkardı. UPT Ödeme Hizmetleri Yurt Dışı Kanal Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Murat Kastan, “Her ay yeni bankalar, Fintek’ler ve ödeme kuruluşlarıyla anlaşıyoruz. Litvanya’da lisans alır almaz Avrupa ve Afrika arasındaki ödemelere de aracılık etmeye başlayacağız. Yakında Afrika’daki tüm e-cüzdanlara erişebileceğiz” diyor...



Murat Kastan

E. ESİN GEDİK

UPT Ödeme Hizmetleri, yurtdışında sadece para transferi değil uçtan uca ödeme hizmeti de vermek üzere çalışmalarını hızlandırdı. Bu doğrultuda 2019 yılından bu yana UPT markası ve sistemiyle faaliyet gösterilen ülke ve yurtdışındaki partner sayısı artıyor. Tüm bu çalışmalarını yürüten ekibin başında ise Yurt Dışı Kanal Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Murat Kastan var. 2020 yılı başında 56 olan partner sayısını 107’ye çıkardıklarını, 170’den fazla ülkeye de para transferi yaptırır hale geldiklerini vurgulayan Kastan ile UPT’nin faaliyetlerini; plan, proje ve hedeflerini konuştuk...

Murat Bey, özellikle son 2 yıldır yurtdışı faaliyetlere özel bir önem verdiğiniz görülüyor. Şirketinizin bu konudaki stratejisini bizimle paylaşabilir misiniz?

Bizim gibi şirketler açısından küresel düzeyde çalışmak, yurtdışı bağlantılar ve işbirliklerini artırmak çok önemli. Hatırlayacağınız gibi 2019 sonunda stratejimizi değiştirmiş, UPT olarak kendi markamızı ve altyapımızla faaliyette bulunduğumuz ülke sayısını artırmaya karar vermiştik. Bugün itibarıyla 8 ülkede banka ve ödeme kuruluşları UPT’nin para transferi sistemini kullanıyor. Yani bu ülkelere gittiğinizde UPT logosunu para transferi noktalarım-

da görebilir ve dünyanın her yerine UPT ile para transferi edebilir ya da size gelen transferi tahsil edebilirsiniz. Yurtdışındaki bankalar, Fintekler ve lisanslı elektronik para şirketleriyle işbirliklerini artırıp yelpazeyi daha da genişletmek istiyoruz. 2020'ye başladığımızda 56 olan partner sayımızı yıl sonunda 107'ye çıkardık. Daha önce küresel şirketlerle anlaşıp birden fazla ülkeye bir partnerle hizmet veriyorduk, şimdi daha çok yerel partnerlerle çalışıyoruz. Çünkü ne kadar yerel şirketle anlaşma sağlarsak daha hızlı ve yaygın hizmet verme şansımız oluyor. Öncelikle Türkiye'den yurtdışına giden ve yurtdışından gelen transferlerin sayısını ve hacmini artırıyor, böylece ülke ekonomisine de katkı sunuyoruz. Bizim için önemli olan bir diğer alan da başka ülkelerin kendi aralarında yaptığı para transferlerine aracılık edebilmek. Yani hedefimizi sadece Türkiye'den giden ve Türkiye'ye gelen transferlerle sınırlı tutmuyoruz. Partnerlerimizin ve UPT sisteminin olduğu ülkelerde uluslararası transferlere de aracılık ediyoruz. Şu anda 41 yurtdışı partnerimiz, Türkiye harici 42 ülke arasındaki para transferini UPT aracılığıyla gerçekleştiriyor. Farklı ülkeler arasında yapılan para transferinin payı toplam işlem hacmimizin yüzde 5'ine yaklaşmış durumda. Oran düşük gibi gözükse de çok hızlı büyüyor. Bir önceki yıla göre artış oranı yüzde 300'ü geçti.

Hangi pazarlar sizin için önemli? Özellikle Türk Cumhuriyetleri'ne öncelik verdiğinizi biliyoruz. Son olarak Özbekistan'da iki kurumla anlaşma imzaladığınızı da...

Haklısınız, bu bölgeye özel bir önem veriyoruz. Türkiye ile bağlantısı güçlü, para transferinin yoğun yapıldığı ülkelerde bankalarla işbirliği yapıp, para transferlerinin UPT üzerinden gerçekleştirilmesini sağlıyoruz. Belirttiğim gibi, halen 8 ülkede 32 banka ve ödeme kuruluşu UPT para transferi sistemini kullanıyor. Bunlar Kosova, Arnavutluk, KKTC, Ürdün, Azerbaycan, Yemen, Özbekistan ve Kazakistan. Çok yakında Kırgızistan'da da hizmet vermeye başlayacağız. Bu ülkelerin kendi içinde yaptığı transferlere de aracılık ediyoruz. Özellikle Orta Asya ülkelerinin kendi aralarında ciddi bir ekonomik aktivite var. Bu konuda da başı Rusya ve Kazakistan çekiyor.

UPTION, UPT'YE ÖDEME VE TAHSİLAT YETENEĞİ KAZANDIRIYOR

Murat Kastan, UPT'nin farklı ülkelerde farklı profillere sahip kişilerden oluşan müşteri portföyü sayesinde ciddi bir veritabanına sahip olduğunu vurguluyor. Bu da Kastan'a göre yeni hizmet ve ürün geliştirmek için büyük avantaj sağlıyor:

"Bu değerli veriyi farklı hizmetler vermek, yeni ürün ve çözümler geliştirmek için kullanıyoruz. Bu bizim için çok önemli bir strateji ve üzerinde çalışıyoruz. Örneğin, UPTION çözümümüz bizi aynı zamanda bir ödeme sistemi haline getirdi. Sadece para transferi değil ödeme ve tahsilatı da içeren tüm ödeme sistemlerini kapsayacak şekilde konumlandırıyoruz. Nitekim Orta Asya'da da cüzdanımızı çok daha fazla ürünle zenginleştirip müşterilerimize sunmak istiyoruz."



Bölge vatandaşlarının önemli bir bölümü Rusya'da çalışıp memleketlerine para gönderiyor. Rusya neden radarınızda değil?

Rusya'da yasal düzenlemeler biraz farklı, uzun süre gerektiriyor. Evet, rekabeti seven bir şirketiz ve Rusya pazarına da girmek istiyoruz. Ancak bu biraz daha uzun vadeli bir hedef bizim için. Öncelikle bölgedeki diğer ülkelerde altyapımızı tamamlamayı istiyoruz. Sonrasında elbette Rusya'da da var olacağız. ▶

TÜRKİYE'YE EN ÇOK PARA AVRUPA'DAN GELİYOR

Murat Kastan, Türkiye'ye yönelik para transferindeki artışın en çok Avrupa ülkelerinden kaynaklandığını söylüyor. 2020 yılında bu artış dikkat çekici boyutlara ulaşmış. Kastan, salgının etkili olduğu bu süreçte yaşananları şöyle anlatıyor: "Salgın nedeniyle Avrupa'da yaşayan ya da çalışan vatandaşlarımızın önemli bir bölümü seyahat edemedi, memleketlerine gelemedi. Bu yüzden, daha önce ziyaretlerde getirdikleri paraları transfer ederek ulaştırdılar. Türkiye'den

en çok para transferi yapılan bölge ise Türk Cumhuriyetleri oldu. Bu bölgede de Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan ve Tacikistan'ın öne çıktığını görüyoruz. Kazakistan, bu ülkeler içinde hem siyasi sürdürülebilirlik açısından daha stabil bir ülke hem de daha zengin bir ekonomiye sahip. Kazakistan'dan Türkiye'ye yönelik transferler genelde ticaret amaçlı. Burada ise hizmet sektöründe çalışan ciddi bir Kazak nüfusu var. Onlar da ailelerine para gönderiyor. Dolayısıyla çift taraflı bir yapı var."





UPT & Trastbank işbirliği imza töreni

(Soldan sağa)
Safar Kulbekov,
Nazirjon
Khayitaliev,
Ziyovuddin
Kurganov,
Hakan Özat,
Murat Kastan,
Meylis
Amanmyradov

Son olarak Özbekistan'da iki anlaşma imzalandı. Bu konuda biraz ayrıntı verebilir misiniz?

UPT sistemini kullanan iki büyük devlet bankası ve orta ölçekli bir özel banka vardı. UPT olarak oradaki müşterilerimize; banka hesaplarına, kartlara ve isme para gönderme imkanı sunuyoruz. Hatta tüm Avrupa'ya bizim aracılığımızla para transferi yapabiliyorlar. Bu yüzden de yoğun ilgi görüyoruz. Öyle ki Özbekistan'daki bankalar bizi arayıp işbirliği yapmak istemeye başladı. Nitekim iki yeni bankayla daha anlaşma imzaladık. Şu anda toplam banka sayısı beşe ulaşmış oldu. İki bankayla daha görüşmelerimiz sürüyor.

Kırgızistan'da ise durum biraz daha farklı, orada kamu otoritesinden lisans almanız gerekiyor. Lisansımızı aldık ve iki bankayla anlaşma imzalayacağız. Aralık ayında Kazakistan'da da aynı hizmeti vermeye başladık. Bu ülkelere vizesiz gidilebilmesi büyük avantaj. Oralandaki ticari ataşelerimiz de bize çok yardımcı oluyor.

Önem verdiğiniz bir diğer bölge de Afrika. En son Fas'ta bir işbirliğiniz olmuştu. Afrika'yı önemli kılan da yine Avrupa ile işlem trafiği değil mi?

Evet, Fas'ta bir bankayla işbirliği anlaşması imzalamıştık, orada işlemler başladı. Dedğiniz gibi Afrika'yı önemli kılan unsurlardan biri de Avrupa'ya yönelik işlemlerin fazla olması. Avrupa'da lisans aldığımızda Avrupa ve Afrika bizim için hareketli pazarlar olacak. Litvanya'da elektronik para lisansı başvurusunda bulunduk. Bu yıl içinde tüm yasal süreçlerin bitmesini hedefliyorduk ama salgın nedeniyle süreç

beklediğimizden daha yavaş ilerledi. Hedefimiz, gelecek yılın başında süreci tamamlayıp lisansımızı alıp çalışmalarına başlamak. Aktif Bank'ın Afrika'da 48 ülkedeki 220 bankayla işbirliği içinde olması da bölge için bize güç veriyor.

Litvanya'dan lisans almanız işlerinize nasıl bir katkı sunacak, bu lisansın kapsadığı hizmetler neler?

Lisansı aldıktan sonra diğer Avrupa Birliği ülkelerinde faaliyet gösterip hizmet verebilir hale geleceğiz. Bildiğiniz gibi Türkiye'de UPTION uygulamamızı devreye aldık. Yakında Avrupa'da da kullanıma sunacağız. Avrupa'dan Türkiye'ye, Afrika'ya hatta Türk Cumhuriyetleri'ne hizmet vereceğiz bu elektronik cüzdanla. Birçok ülkede hala nakit para kullanılıyor; banka hesabı olmayan, finansal sisteme erişemeyen çok sayıda insan var. Biz de bu kişileri sistemin içine alacağız. İlk hedefimiz online hizmet vermek. Offline pazar daha orta vadeli planlarımız arasında.

Elektronik cüzdan devreye girdikten sonra Afrika'da nasıl bir strateji izleyeceksiniz? Kuzey Afrika ülkeleriyle mi devam edeceksiniz? Sahra altı bölgeyi de hedefleyecek misiniz?

Biraz önce 107 partnerimiz olduğunu söylemiştim. Bunların içine kısa bir süre önce dahil olan çok önemli bir şirket var. İşte bu şirketle yaptığımız işbirliği kapsamında Afrika'daki tüm e-cüzdanlara ve telekom operatörlerine erişebileceğiz.

Afrika'da gelişmişlik seviyesi düşük olsa da e-cüzdan, mobil transfer uygulamaları çok yaygın. Bu hizmeti de mobil operatörler veriyor. Hatta akıllı telefona bile gerek yok, SMS'le tuşlu telefonlardan da bu hizmeti verebiliyorlar. Biz de bu işbirliğiyle UPT altyapısı olan 8 ülkeden Afrika'daki tüm e-cüzdanlara para gönderebileceğiz.

Afrika'da ulaşmak istediğiniz seviye nedir?

Afrika farklı bir pazar, Türkiye'deki işlem hacmi de yüksek. Öte yandan farklı ülkelerde yaşayan Afrika kökenli kişiler arasında da ciddi bir trafik var. Örneğin Türkiye'de yaşayan bir Afrikalı, Avrupa'da ya da ABD'de yaşayan bir Afrikalıya para transfer edebiliyor. Dolayısıyla sadece Afrika kıtasıyla sınırlı olmayan, karmaşık bir trafik var.



WSBI İŞBİRLİĞİYLE İLK HEDEF 100 BANKA...

Hatırlanacağı gibi UPT, 2019 yılında Dünya Tasarruf ve Perakende Bankacılık Enstitüsü (WSBI) ile işbirliği anlaşması imzalamıştı. WSBI, dünya çapında 8 binden fazla bankanın üye olduğu bir yapı. UPT, başta Amerika ve Asya kıtalarında olmak tüm dünyaya yayılmış bu bankacılık ağına üye bankaların birbirlerine yapacağı ödemelere aracılık edecek. UPTION'ın bu ödemelere de aracılık edecek şekilde dizayn edildiğini belirten Kastan, WSBI ile işbirliğinin geldiği noktayı ve hedefleri şöyle anlatıyor:

"Bu sisteme üye 8 bin bankaya aktif birer hesap açtırıp birbirlerine yapacakları ödemeleri UPTION üzerinden gerçekleştirmelerini sağlamak istiyoruz. İlk etapta dört büyük banka sisteme dahil olmaya karar vermişti.



Şimdi bu ağa iki banka daha eklendi. Bu da bizi çok heyecandıran, bizi bir dünya şirketi yapacak bir proje. Körfez bölgesi ve Uzakdoğu odaklanacağımız ilk pazarlar, sonrasında tüm dünyaya yayılacağız. Salgın nedeniyle seyahat edemedik ama ilk etapta 100 bankayı platforma dahil etmeyi hedefliyoruz." ☺

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

Amani AI, 4D biyometriyle UZAKTAN MÜŞTERİ ediniminde fark yaratacak

Uzaktan, dijital müşteri edinimiyle ilgili yasal düzenleme yeni yatırımların önünü açtı. 1 milyon doların üzerinde tohum yatırımı alan Amani AI, Türkiye’de edindiği deneyimi Ortadoğu ve Afrika pazarlarına da taşımayı hedefliyor. Amani AI Genel Müdürü Hamid Khan, “Ocak 2021 itibarıyla Türkiye’de başlayan yeni döneme beş farklı çözümle hazırız. Bu yıldan itibaren sınırimız gökyüzü olacak” diyor...



Hamid Khan

2 yıl önce kurulan ve İstanbul İTÜ Arı Teknokent’te faaliyet gösteren Amani AI, 1 Ocak itibarıyla Türkiye’de devreye giren uzaktan müşteri edinimi (digital onboarding) uygulamasına yönelik çözümleriyle iddialı. Şirketin kurucusu ve Genel Müdürü Hamid Khan, “Rakiplerimizde olmayan çözümlerle uzaktan müşteri edinimi alanında Türkiye’deki finansal kuruluşlara hizmet vereceğiz. Burada edindiğimiz deneyimi diğer bölge ülkelerine de taşıyacağız” diyor.

Hamid Khan ile uzaktan müşteri edinimi uygulamalarını ve bu yeni alanın geleceğini konuştuk...

Önce Amani AI’nin kuruluş hikayesini kısaca anlatır mısınız?

Amani AI, 2018 yılında kuruldu ve Dubai Uluslararası Finans Merkezi’nde (DIFC) RegTech inovasyonu ve teknoloji lisansı sahibi olan ilk şirketlerden biri olduk. Aynı yıl DIFC Fintech Hive & Accenture hızlandırıcı programına katıldık ve finalist olduk. Platformumuzu geliştirmek, mükemmelleştirmek için Birleşik Arap Emirlikleri’ndeki altı finans kuruluşuyla çalıştık. Ayrıca bölgemizdeki en büyük bankalardan bazıları için çok sayıda başarılı pilot uygulamayı tamamladık.

Başta Türkiye olmak üzere Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarları için modüler, yeni nesil yapay zeka destekli kimlik doğrulama platformu sunuyoruz. Finansal teknoloji alanında yeni nesil yapay zeka destekli çözümler sunarak uzaktan müşteri edinimi sağlamayı, “müşterini tanı” yeteneğini güçlendirmeyi, banka ve finansal kurumlarda iç ve dış sahtekarlığı azaltmayı, maliyetleri azaltmayı ve müşteri deneyimini geliştirmeyi amaçlıyoruz.

Amani AI olarak videoyla uzaktan müşteri edinimi (Video-IDV), otomatik uzaktan müşteri edinimi (AutoIDV), e-imza ve dijital sözleşme biyometrisi, kara para aklamayı önleme (AML) çözümleri ve dijital sözleşme platformu hizmetleri ile kimlik doğrulama yapan dört ana platforma sahibiz. Ayrıca rakiplerimizin çoğunun sunmadığı son teknoloji ürünü dinamik doküman yönetim sistemini sunuyoruz. İstanbul İTÜ Arı Teknokent'te faaliyet gösteren bir FinTek şirketiyiz.

Türkiye dışında hangi ülkelerde faaliyet göstermeyi planlıyorsunuz?

Belirttiğim gibi özellikle Türkiye, Ortadoğu ve Afrika pazarları için esnek ve tamamen modüler bir kimlik doğrulama platformu sunma vizyonumuz var. Türkiye’de finansal teknoloji sektörünün gelişiminde önemli katkıları bulunan Dr. Soner Canko, 18 yıldır Türkiye’de kara para aklanmasının önlenmesi çözümlerinde pazar lideri olan ve mali suçların önlenmesi için yapay zeka destekli çözümleri sunan Finexus’un kurucusu Mehmet Ali Tombalak ve FinTech İstanbul kurucu ortağı, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selim Yazıcı, şirketimizin danışma kurulunda yer alıyor. Güçlü danışmanlar ve Amani AI deneyimleriyle Türkiye pazarına ilişkin amaçlarımıza daha kısa sürede ulaşacağımıza inanıyorum. Buradaki tecrübemizi de Ortadoğu ve Afrika pazarlarına taşıyacağız.

Ne kadarlık bir yatırımla kurulduunuz, planlarınız arasında yeni yatırım almak da var mı?

Amani AI, 1 milyon dolardan fazla “tohum” fonuyla kuruldu. Dolayısıyla sağlıklı bir sermaye yapısına sahip. Bu fonla rekor sayılabilecek kısa sürede ve piyasanın ihtiyaçlarını çok iyi karşılayan bir platformu piyasaya sürmeyi başardık. Kısa vadede ek bir dış yatırıma ihtiyacımız yok ama büyüme hedeflerimizi hızlandırmaya yardımcı olabilecek stratejik yatırımcılarla görüşmeye her zaman açığız. Tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgını ve BDDK’nın Türkiye’deki mevzuatla ilgili yeni düzenlemelerinin ardından uzaktan müşteri ediniminin çok sıcak bir konu haline gelince birçok risk sermayesi şirketi bizimle iletişime geçti. Bir yatırımcının bize söylediği gibi “Uzaktan müşteri edinimi, gezegendeki herkese dokunma potansiyeline sahip önemli bir hizmet”. Bu söz esasında bize ne kadar doğru bir iş yaptığımızı gösteriyor, bizim gibi yeni bir FinTek girişimi için gurur verici. Yatırımcı opsiyonlarını önümüzdeki 12 ay boyunca açık tutmayı planlıyoruz.

BDDK TEBLİĞİ HİBRİT YÖNTEMİ İŞARET EDİYOR

Uzaktan müşteri edinimi konusunda Türkiye’de nasıl bir süreç yaşanmasını bekliyorsunuz?

BDDK’nın, haziran ayında yürürlüğe giren 7247 no’lu kanunla ilgili 21 Eylül 2020 tarihinde yayınladığı “Bankalarca Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine İlişkin Tebliğ” Ocak 2021 itibarıyla uygulamaya girdiğinde fiziki kimlik doğrulama ve ıslak imza süreci ortadan kalkıyor.

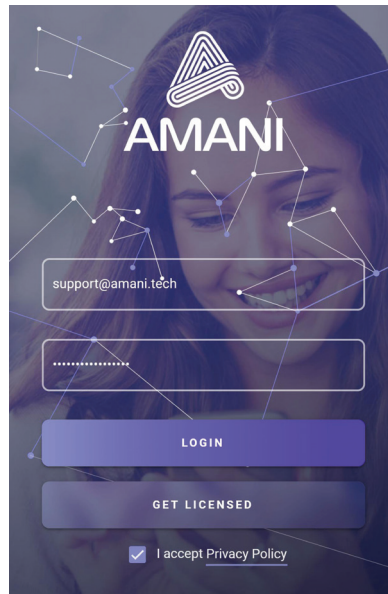
Şu anda uzaktan müşteri edinimi üç farklı yöntemle mümkün oluyor. Biri, tüm kontrollerin eğitilmiş banka personeli tarafından canlı video konferansı yoluyla uzaktan yürütüldüğü yöntem. Bilişim teknolojileri uygulamalarının da desteğiyle doküman gerçeklik kontrolü, dokümandan veri alma, yüz tanıma gibi kontrollerin yine eğitilmiş banka personeli tarafından canlı video konferansı yoluyla uzaktan yapıldığı bir hibrit yöntem de var. Bilişim teknolojileri uygulamalarının yetkinlikleriyle tüm sürecin insansız, self servis bir platform şeklinde tasarlandığı yöntemi de kullanmak mümkün.

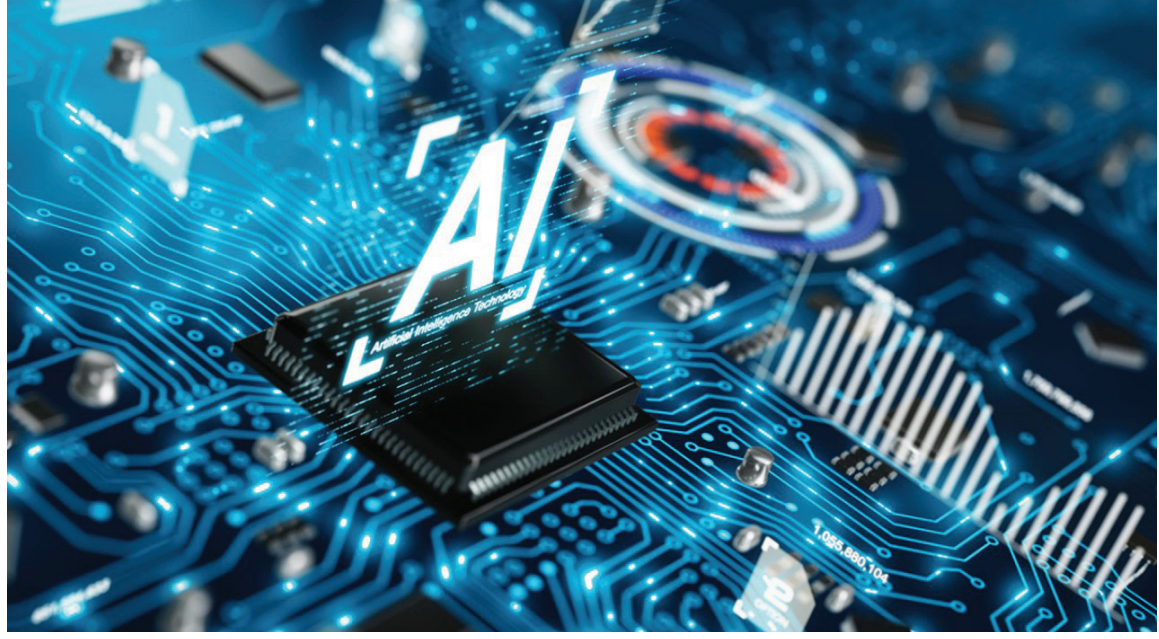
Bence, teknolojinin geldiği seviye göz önünde bulundurulduğunda; verimlilik, güvenlik ve müşteri deneyimi boyutlarındaki beklentileri en iyi karşılayacak formül hibrit yöntem. Nitekim BDDK’nın yayınladığı tebliğin de hibrit yönetime karşılık geldiğini düşünüyoruz.

Uzaktan müşteri edinim süreci bankalara, finansal kurumlara ve finansal hizmetlere neler sağlayacak?

İşletme maliyetlerini düşürmek, sahtecilik vakalarını azaltmak, mevzuata uygunluğu en üst düzeye çıkarmak ve müşteri yolculuğunu iyileştirmek için kritik önem taşıdığına inanıyorum. Son dönemde birbiri ardına yapılan düzenlemeleri oldukça önemli buluyorum. Bu yıl yansımalarını görmeye başlayacağımız yeni uygulamaların, bankacılık ve finans sektöründeki dijitalleşme açısından yeni bir dönemin başlangıcı olacağını düşünüyorum. Özellikle salgınla birlikte her alanda dijitalleşme süreçleri hızlandı, müşteri beklentileri arttı. Yeni yasal düzenlemelerle bankacılık ve finans sektöründeki açılımlar da hız kazanacak.

Hızla dijitalleşen dünyada Amani AI’nın iş modelinin bugünün ve geleceğin en önemli alanlarından biri olduğunu düşünüyoruz. Araştırmalar, uzaktan müşteri edinim sürecinin bankalar ve finansal hizmet sunan diğer işletmelerin müşteri kazanımını yüzde 84 artıracığını gösteriyor. Yine 10 bankadan 9’unun yakın gelecekte uzaktan müşteri edinimi uygulamalarını kullanacağı öngörülüyor. Uzaktan müşteri edinim sürecinin dijital dönüşümü hızlandırmanın ve kullanıcı deneyimini





iyileştirmenin anahtarı olduğunu düşünüyoruz. Amani AI olarak uzaktan müşteri ediniminin, bankaların ve finansal hizmetler sürecinin tamamen dijitalleşmesine yardımcı olan, müşterilerin şubeye gitmesini ve yüz yüze işlem yapmasını gerektirmeyen bir teknoloji geliştiriyoruz.

4 BOYUTLU BIYOMETRİ, KİŞİYİ 68 NOKTADAN TANIYOR

**Kişinin gerçek olup olmadığına dair canlılık testi nasıl yapılıyor?
Burada hata oranı nedir?**

Biyometrik doğrulama, mobil bankacılık uygulamalarında hızlı ve güvenli bir kullanıcı deneyimi sağlarken, dijital bankacılık sürecini daha da güvenli kılmak için önemi her geçen gün artan bir teknoloji. Günümüzde biyometri, müşteri kimliğini doğrulamak için kullanılan en etkili yöntem. Kimlik sahtekarlığıyla mücadelede canlılık tespiti, biyometrik kimlik doğrulama sistemiyle mümkün olabiliyor. Kişinin gerçekten o olup olmadığına ise göz hareketleri, kişinin başını sağa sola çevirme ve kelimeleri okuma gibi parametrelere bakılarak karar veriliyor. Tam da bu noktada Amani AI olarak 68 noktadan 4D biyometriyle gerçek kişiyi tanıyabiliyoruz. Bu teknoloji aslında bizi ayırtan en önemli özelliğimiz. Biyometrik kimlik doğrulamada

kullandığımız yapay zeka teknolojisi ve 4D biyometri çözümlerimiz sayesinde yüz tanıma, risk bazlı canlılık tespiti, yaş, cinsiyet ve duygu analizi yaparak gelişmiş maskeleri, benzerlikleri ve sahtekarlıkları en yüksek seviyede doğru ve hızlı bir şekilde tespit edebiliyoruz.

Uzaktan müşteri edinimi konusunda dünyadaki uygulamalar hangi aşamada?

Dünyada özellikle son 5 yılda uzaktan müşteri edinim hizmetlerinde deyim yerindeyse patlama oldu. Uzaktan müşteri edinimi için sunulan hizmetler hem geliştirilmesi zor bir teknoloji içeriyor hem de pazarın yerel dinamiklerine göre değişkenlik gösterebiliyor. Bu yüzden de farklı bölgeler, farklı çözümler ve teknoloji desteği gerekiyor. ABD ve Avrupa, şu an dijital müşteri edinimi hizmetini uygulamaya alan en gelişmiş pazarlar.

Ülkelerin düzenleyici otoritelerinin çıkaracağı mevzuatlarla kullanımı yaygınlaşacağını ve önümüzdeki 5 ila 10 yıl içinde banka hesabı açma, şifre unutma, yüksek değerli ATM işlemi yapma, kredi kullandırma gibi pek çok hizmet uzaktan müşteri edinimi ve kimlik doğrulama ile çok daha hızlı ve kolay bir şekilde hayat bulacak. Dahası perakende platformları, ulaşım, telekom, insan kaynakları gibi farklı sektörlerde uzaktan müşteri edinimi ve kimlik doğrulama sisteminin hayata geçeceğini, şu an uzak gibi görünen bu durumun çok kısa sürede rutin bir uygulamaya dönüşeceğini düşünüyoruz.

AMANI AI, 5 FARKLI ÇÖZÜMLE HİZMET VERİYOR

Hamid Khan, Amani AI'nın tam entegre uzaktan müşteri edinimi platformu sunan tek Türk şirketi olduğunu belirtiyor. Khan, banka ve diğer finans kurumlarında iç ve dış sahteciliği azaltmak, maliyetleri düşürmek ve müşteri deneyimini iyileştirmek için yeni nesil yapay zeka destekli çözümler sundukla-

rını anlatıyor. Ardından da geliştirdikleri çözümleri şöyle özetliyor: "Amani AI olarak videolla uzaktan müşteri edinimi (VideoIDV), otomatik uzaktan müşteri edinimi (AutoIDV), e-imza ve dijital sözleşmeler biyometrisi, Fineksus ile ortaklığımız aracılığıyla kara para aklamayı önleme (AML) çözüm-

leri ve dijital sözleşme platformu hizmetleriyle kimlik doğrulama yapan dört ana platforma sahibiz. Rakibimiz konumundaki birçok şirketin sahip olmadığı Genesys entegrasyonları deneyimimiz sayesinde son teknoloji ürünü dinamik bir doküman yönetim sistemi sunuyoruz." ⊖

BURADA HERKES MUTLU. NET. MULTINET.

“Mutlu müşteri deneyimi” için geliştirdiğimiz teknolojilerin
ve 2020 yılında aldığımız 10 ödülün gururunu yaşıyoruz.

En İyi
Müşteri Deneyimi
Takımı

İnovasyon /
Yapay Zeka
Kullanımı

B2B
Memnuniyette
Mükemmellik

En Yenilikçi Proje
Jüri Özel Ödülü

Müşteri Deneyiminde
En İyi Teknoloji
Kullanımı

Yenilikçi Müşteri
Etkileşimi & Deneyimi

Şikayet
Yönetimi

En İyi
PR Takımı

Yılın En İtibarlı
İş Ortağı

Satış
Noktasındaki
Yenilikler



444 87 36
multinet.com.tr



 multinet 

Huobi, Türk FinTek'leri “merkezsiz finans” sistemine dahil edecek



Singapur kökenli kripto para platformu Huobi, Türkiye’de sektörün lideri olma hedefiyle çalışmalarına başladı. Huobi Türkiye Genel Müdürü Alphan Göğüş, “Sunduğumuz yenilikçi çözümlerle blokzincir ve kripto para piyasasını büyüteceğiz. En büyük isteğimiz Türk projelerini Huobi’de listeleyip, Türk girişimcilerin uluslararası sermayeye daha kolay erişmesini sağlamak” diyor...



Alphan Göğüş

E. ESİN GEDİK

Uzun yıllar Oracle’de bilgisayar mühendisi olarak çalıştıktan sonra Huobi’yi kuran Çinli girişimci Leon Mi, 7 yılda şirketini uluslararası arenaya taşıdı. Kısa sürede popüler blokzincir ve kripto para altyapı sağlayıcılarından biri haline gelen Huobi, şu anda 170’ten fazla ülke ve 15 milyondan fazla kayıtlı üye tarafından kullanılıyor. Uluslararası yaygınlığını artırmak amacıyla 2019’un sonunda Türkiye’ye de ofis açma kararı alan Huobi, yenilikçi çözümleriyle rakiplerinden ayrılmayı hedefliyor.

2019 yılında Huobi Türkiye’ye Genel Müdür olarak katılan Alphan Göğüş, Huobi’nin kısa sürede Asya-Pasifik bölgesinde faaliyet gösteren en büyük kripto para şirketlerinden biri haline geldiğini ve 2018 itibarıyla küresel genişleme planlarını başlattığını söylüyor. Merkezini Singapur’a taşıyan şirket, takip eden yıllarda satın almalar ve stratejik ortaklıklar yoluyla dijital varlık hizmetlerini genişletmeye devam etti. Birçok ülkede yerel para birimleriyle işlem yapılmasını sağlayan çözümleri devreye aldı. Türkiye için de ciddi hedefleri olan Huobi’nin hizmet ve ürünlerini Alphan Göğüş ile konuştuk...

Huobi'nin, Türkiye pazarına giriş hikayesini kısaca anlatabilir misiniz? Karar vermelerinde hangi faktörler etkili olmuş?

2020 Chainalysis Raporu'nda da görüldüğü üzere Türkiye, kripto para alanında çok ciddi bir potansiyel sunuyor. Global Crypto Adoption Index'e göre de Türkiye kripto paraların benimsenmesinde 154 ülke arasında 29'uncu sırada yer alıyor. Yapılan araştırmalar Türkiye'nin özellikle Ortadoğu'da en fazla işlem hacmine sahip ülke olduğunu ortaya koyuyor. Bu noktada Türkiye, Huobi'nin uluslararası büyüme hedefleri için stratejik bir pazar haline geliyor. Ülkemizde başta Bitcoin olmak üzere kripto para ekosistemine yönelik giderek artan bir ilgi var. 18 yaş üstü, finansal teknolojileri kullanan, dijitalleşmede mesafe kat etmiş 50 milyonluk nüfusumuz bu alandaki potansiyeli artıran unsurlar. Ülkemizde alternatif yatırım araçlarına ilgi de artıyor. Bu potansiyeli fark eden Huobi, 2019'da Türkiye ofisini hayata geçirdi. Likidite ve ürün çeşitliliği açısından Türkiye kripto para piyasasına önemli katkılarda bulunacağımıza inanıyoruz. Bununla birlikte blokzincir teknolojisi de ülkemizde yoğun ilgi görüyor. Covid-19 salgınıyla birlikte daha az fiziksel temasa imkân tanıyan dijital teknolojilerin sayesinde blokzincir teknolojisinin potansiyeli de daha fazla gündeme gelmeye başladı. Huobi olarak küresel bilgi birikimimizi ve kaynaklarımızı, ülkemizin blokzincir ve dijital varlık ekosisteminin büyümesi için kullanacağız. En büyük isteğimiz, Türk projelerini Huobi'de listeleyip Türk girişimcilerin uluslararası sermayeye daha kolay erişmesini sağlamak.

Türkiye ofisinizin yapılanması, yöneticileri ve çalışan profili hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'de her biri kendi alanında uzman olan 11 kişilik bir ekiple faaliyet gösteriyoruz. Operasyon, pazarlama ve satış ile finans bölümlerimizden oluşan bir organizasyon yapısıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ben ekibe Aralık 2019'da katıldım. Kariyerime 2003 yılında küresel denetim devi Deloitte bünyesinde denetçi olarak başladım. 1.5 yılı Deloitte Kanada ofisinde geçen 13 yıllık bir serüvenin ardından, dijital varlıkların gelecekte belirleyici bir rol oynayacağına dair inancımınla 2016'da kripto para sektörüne geçiş yaptım. Önde gelen yerel borsalardan birinde çeşitli yöneticilik pozisyonlarından sonra, genel müdür olarak Huobi ekibine katıldım.

Ekibimiz en güçlü yönlerimizden biri... Zira birçok küresel borsa, Türkiye'de bir şirket ya da ekip kurmadan yalnızca yerel dil desteğiyle ülkemizde faaliyetlerini sürdürmeye çalıştı ve başarılı olamadı. Huobi Türkiye olarak ülkemizdeki kullanıcılarımızı çok iyi tanıyoruz, ihtiyaçlarını biliyo-

HEDEF TÜRKİYE'NİN BİR NUMARALI BORSASI OLMAK

Alphan Göğüş, Huobi'nin Türkiye ile ilgili orta ve uzun vadeli hedeflerini de şöyle açıklıyor: "İki büyük hedefimiz var: Huobi Global'in sermayesini ve teknolojisini ülkemize getirmek ve Türkiye'nin bir numaralı kriptopara borsası olmak. Bu yolda ilk adımımız ise Türkiye kripto para topluluğu ve dijital varlık ekosistemini yerel iş ortaklıkları ve işbirlikleriyle genişletmek, Türkiye'deki kullanıcılarımızın kolayca erişebilecekleri ürünler ve hizmetler sunmak olacak. Daha uzun vadede halihazırda geleneksel ürünlerin domine ettiği finans ekosistemine blokzincir tabanlı yenilikçi ürünler sunarak, ülkemizin bu alandaki yeniliklerin bir merkezi haline gelmesine katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda kuluçka merkezleriyle işbirliklerine giderek girişimcilere destek sunmak istiyoruz. Elbette tüm bu hedeflerimiz için öncelikli adımımız, ülkemizin yasa ve düzenlemeleriyle uyum ve entegrasyonu tesis etmek. Ülkemizde dijital varlıklar alanında gerekli düzenlemelerin yapılmasına katkı sağlamak istiyoruz."



ruz, talep ve sorulara doğrudan yanıt veriyoruz. Kullanıcılarımıza tamamen yerelleşmiş içeriklerle erişiyoruz.

KRİPTO PARA PİYASASI 530 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Şu anda dünyada kripto para yatırımına ulaştığı hacim hakkında bilgi verebilir misiniz? Türkiye bu sıralamada nerede yer alıyor ve yatırımcı profili nedir?

CoinMarketCap verilerine göre, 2020 başında 250 milyar dolar olan kripto para piyasasının değeri aralık ayı itibarıyla

"2021'DEN İTİBAREN KRİPTO PARALAR YAYGIN ÖDEME ARACI OLACAK"

Alphan Göğüş, PayPal'ın ödeme seçeneklerine kripto para birimlerini eklemesini çok önemli bir gelişme olarak değerlendiriyor. "Dijital varlıkların 2020'den itibaren rüştlerini ispat edeceği öngörüsünü paylaşmıştım" diyen Göğüş, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Gelişmeler 2021'de dijital varlıkların kullanımı ve yönetimine ilişkin yeni trendlerin doğabileceğini gösteriyor. Kripto paraların artık bir ödeme aracı olarak kullanılması da kripto paraların kitleselleşmesini hızlandıracak. Kitleselleşen

kripto paralar, blokzincir teknolojisinin yeni iş yapış biçimleri geliştirmesine katkı sağlayacak. Önümüzdeki dönemde kripto paraları merkeze alan yeni ve daha fazla iş modelinin yaşamlarımıza gireceğini düşünüyorum."

ryla 530 milyar doların üzerinde seyrediyor. Türkiye’de de kripto paraya ilginin benzer şekilde arttığını gözlemliyoruz. Huobi Türkiye olarak alım-satım hacmi ve aktif kullanıcı açısından aynı sürede yaklaşık 10 katlık bir artış gözlemledik. İnsanlar artık kripto paraları alternatif yatırım aracı olarak algılamaya başladı.

Bütün yatırım araçlarında olduğu gibi, kripto para da yatırımcıları tek sınıfa koymamız mümkün değil. Piyasayı çok yakından takip edip hem Bitcoin hem de altcoin’lerle aktif alım-satım yapan bir çekirdek kütle var. Bir de belli dönemlerde kripto paralarını alıp kenara koyan ve durduğu yerde değerlendirmesini bekleyen bir kütle var. Bizim amacımız, her iki kitleye de ulaşmak ve yatırım kararlarını verirken daha bilinçli hareket edebilmeleri için onlara gerekli kaynakları ve araçları sunabilmek. Bu amaçla hazırladığımız Huobilgi videolarımızı Huobi Türkiye YouTube kanalımızdan izleyebilirsiniz.

Müşterilerinize verdiğiniz hizmetleri ayırtılandırabilir misiniz? Sizi rakiplerinizden ayıran hizmet, ürün ve çözümlerinizi var mı?

Küresel dijital varlık piyasası 7 gün 24 saat hiç ara vermeden işlem görüyor. Huobi de güçlü bir Ar-Ge ekibinin desteğiyle piyasanın en temel beklentilerine uygun ürün ve hizmetler geliştiriyor. En temel hizmetimiz olan dijital varlık alım-satım platformumuz, yüksek işlem hacmi ve

likit tahtaları nedeniyle kullanıcılarımız tarafından tercih ediliyor. Bunun yanında kullanıcılarımızın, dijital varlıklarından getiri elde etmesini sağlayan “Savings” ürünümüzü hizmete sunduk. Yüksek güvenlik önlemleriyle korunan Huobi Wallet, kullanıcılarımızın dijital varlıklarını güvenle saklamalarını sağlıyor. Ayrıca platformumuzun kendi para birimi de bulunuyor. Huobi Token (HT) adını verdiğimiz bu kripto para, Huobi platformu genelinde kullanıcılara işlem kolaylıkları sağlıyor. Piyasa bilgilerini anlık olarak kullanıcılarımızla paylaşan ve gerek temel gerekse derinlikli analiz sunan araçlarımız da mevcut.

Huobi’nin en önemli farkını; güvenlik, likit tahtalar ve ürün çeşitliliği olmak üzere üç başlık altında özetleyebiliriz. Bunlar kripto para işlemi yapanların en çok önem verdiği kriterler olmakla birlikte en güçlü yanlarımızı oluşturuyor.

En kritik başlıklardan biri güvenlik. En yüksek teknoloji ile güvenliğe sürekli yatırım yapmayı öncelik haline getiren Huobi, kurulduğundan bugüne kadar hack’lenmedi ve sistem önemli düzeyde bir kesintiyle karşılaşmadı. Kasım ayı hacimlerine baktığımızda Huobi, dünya çapında milyonlarca kullanıcının günde 14 milyar dolarlık işlem yaptığı bir platform. Türkiye’deki yerel borsaların günlük hacimlerinin toplamının ortalama 250 milyon dolar civarında olduğu düşünülürse platformumuzun likidite gücü daha net ortaya çıkıyor.



“1.7 MİLYAR İNSAN DeFi İLE FİNANS SİSTEMİNE DAHİL OLACAK”

DeFi (decentralized finance - merkeziyetsiz finans) kavramı her geçen gün popülaritesini artırıyor. Alphan Göğüş, “Son yılların en heyecan verici gelişmelerinden biri” diye nitelendirdiği DeFi ile ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “DeFi’nin her şeyden önce bugün

hayatımızdaki bankacılık sektörünün verimliliğini artıracaklarını öngörüyoruz. Mevcut bankalar ve ortaya çıkabilecek yeni FinTek’lerle finans sektörü yeniden şekillenecek. Dünya Bankası’nın tahminlerine göre, bankacılık hizmetlerinden yoksun olan 1.7 milyar insanın

finansal erişim şansını ve hızını benzersiz şekilde artırma potansiyeline sahip. Ayrıca yeni finansal ürün ve hizmetlerin geliştirilmesinde zemin hazırlıyor. Tabii bütün bunlar bugünden yarına olabilecek değişiklikler değil; işin başındayız ve zaman gerekiyor.”



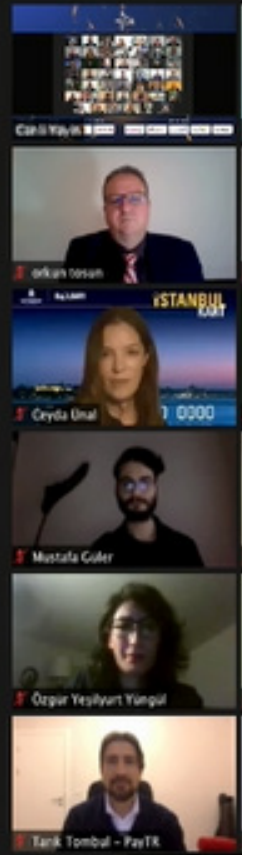


PIN destekli SoftPOS ile temassız işlem limitine takılmadan, hızlı ve güvenli ödeme kabulü



Salgını fırsata çe PSM AWARDS

Ödeme sistemleri ve bu sektöre hizmet/altyapı sağlayan şirketlerin inovatif projelerinin ödüllendirildiği PSM AWARDS 2020'nin kazananları belli oldu. 11 kategoride 52 projenin ödül aldığı yarışma programına, salgın döneminde hayata geçirilen ve uzaktan yönetilen dijital süreçler damga vurdu.



Platin Sponsor



Altın Sponsor



Özel Ödül Sponsorları



viren şirketlere 'tan ödül yağdı



Destekleyen Kuruluşlar



12 yıldır ödeme sistemleri sektörünün nabzını tutan PSM dergisinin finans, FinTek ve sigorta sektörlerindeki teknoloji odaklı inovatif projeleri öne çıkararak yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlediği PSM AWARDS 2020'nin kazananları belli oldu. Kazananlar ödülleri, 28 Aralık'ta düzenlenen online törenle aldı.

Önceki yıla göre başvuru sayısının iki kat arttığı PSM AWARDS'ta projeler, sektör ve şirket ölçeklerine göre Altın PSM, Gümüş PSM ve PSM Başarı Ödülü için yarıştı. En yoğun rekabet geçen yıllarda olduğu gibi yine "En İnovatif Ürün" kategorisinde yaşandı.

Yüzlerce proje "Dijital Dönüşüm", "Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi", "En İyi Altyapı", "Tutundurma, Pazarlama Başarısı", "İnovatif Hızlandırma, Kuluçka", "Kurum İçi İnovasyon", "Sosyal Sorumluluk", "Yılın Teknoloji Sağlayıcısı" ve "Yılın Ekibi" kategorilerinde yarıştı. İki proje ise "Özel Ödül"e layık görüldü.

Bu yıl üçüncüsü düzenlenen PSM AWARDS'a Paynet "Platin Sponsor", Corpus Sigorta "Altın Sponsor", Mastercard ve AUSTRIACARD Türkiye de "Özel Ödül Sponsoru" oldu. CPP Group Türkiye, PayFix, FinTech İstanbul, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, Startups.watch, VakıfBank ve Ziraat Bankası da programın destekçileri arasında yer aldı.



Dr. Soner Canko

FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi

Uzaktan yürütülen dijital süreçler ve yenilikler ön plana çıktı

FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko'nun başkanlığını yaptığı ve farklı disiplinlerdeki uzmanlıklarıyla tanınan jüri üyelerinin titiz bir çalışmayla belirlediği ödüller için zorlu bir değerlendirme süreci yaşandı. Ödül töreninde konuşan jüri başkanı Canko, diğer sektörlerle kıyaslandığında Türkiye'de en fazla teknoloji kullanan ve yenilikçi adımlarıyla dikkat çeken finans sektörünün, 2020 yılında salgın etkisiyle birlikte daha hızlı ve köklü bir dijitalleşme sürecine girdiğine işaret etti. "Bu durum başvuru sayısına ve çeşitliğine de yansdı. Geçen yıl 'rekord başvuru' demiştik ama bu yıl başvuru sayısı neredeyse üç katına çıktı. Haliyle biz de jüri üyeleri olarak oldukça zorlandık" diyen Canko, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Projelerin çoğunda uzaktan yönetilen, dijital süreçler ve yeniliklerin etkin olduğunu gördük. Büyük emek ve yatırımlarla ortaya çıkarılan ürün ve hizmetler, uluslararası arenada da ses getirebilecek kalitedeki yenilikler arasında seçim yapmak jüriyi zorladı. Verilen emeklere aynı titizlik ve özveriyle yanıt vermeye, başarılı işlerin artarak devamı için cesaret verici ödüllendirmeler yapmaya çalıştık."

"Dijitalleşmenin nabzını tuttuk"

PSM AWARDS'a "Platin Sponsor" olarak destek olan Paynet'in CEO'su Serkan Çelik ise şunları söyledi: "2020, tüm zorluklarına rağmen dijital süreçlerin dönüşümü açısından muazzam bir yıl oldu. Tüketicinin dijitalle yönelik alışkanlıkları ani ve dramatik bir biçimde değişti. Yeni nesil ödeme yöntemlerine duyulan ihtiyacın artması, pek çok parlak proje ve çözümün de ortaya çıkmasına uygun ortam hazırladı. Yıl boyu yaşanan gelişmelerin ve gelecek vadeden projelerin nabzını PSM AWARDS aracılığıyla tutmaktan mutluluk duyuyoruz. Dijital dönüşüm yaşamın merkezine konulanmışken, bu dönüşüme ayna tutan böylesine önemli bir etkinliği sponsor olarak desteklemek bizim için büyük bir gurur kaynağı oldu."

Sektör yarışı, yazılımcı gençler kazandı

PSM AWARDS her yıl olduğu gibi, bu yıl da bir sosyal sorumluluk projesi olarak devam etti. Projeler ödüller için yarışırken bir yandan da yazılım alanında gelişmeye istekli gençler desteklenerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine katkı sağlandı. Önceki yarışmalarda başvuru ücretleriyle Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) "Yarım İnşa Et" projesi ve "KızCode" sosyal girişiminin desteklediği yarışmada bu kez başvuru gelirleri "Kodluyoruz" eğitimlerine fon olarak aktarıldı.

Kodluyoruz, Türkiye'yi teknoloji alanında dünya çapında bir yetenek merkezi haline getirmek amacıyla, öncelikle genç kızlar olmak üzere nitelikli yazılımcılar yetiştirmeyi ve gençleri Endüstri 4.0'a hazırlamayı hedefleyen bir sosyal girişim. PSM AWARDS 2020'nin sağladığı maddi katkının daha fazla gence ücretsiz ve sonu istihdama bağlanan eğitimleri ulaştırmalarına yardımcı olması açısından çok değerli olduğunu vurgulayan Kodluyoruz kurucusu Gülcan Yayla, "13 milyon gencimiz var ama OECD ülkeleri arasında en yüksek genç işsizlik oranlarından birine sahibiz. Üç gençten biri, ne çalışıyor ne de bir eğitim alıyor. Bilgisayarla ilgili bölümlerden mezun olanlarsa en çok işsiz kalan 10 gruptan biri. Yeni teknolojilerde yetiş-



miş insan bulmak ekonomik büyüme için en önemli ama aynı zamanda en zor ihtiyaç haline geldi” dedi. Yayla, Kodluyoruz eğitimleriyle gençleri doğru şekilde, yoğun yazılım programlarında yetiştirdiklerini belirterek sözlerini şöyle sürdürdü: “Uzun zaman işsiz kalmış bir gencin yazılım gibi katma değerli bir alanda çalışmaya başlayıp bir yandan teknoloji şirketlerinin en büyük sorunlarını çözmesi hem o gence, hem şirketlere hem de toplumsal gelişimimize büyük katkılar sunuyor. Bunu ya-

parken özellikle kadın yazılımcıları destekliyoruz. Bu yolculuğumuzda yarışmacıların desteğini görmek bizim için çok anlamlı oldu, herkese çok teşekkür ederiz.”

Yarışma süreci tüm yıla yayılıyor

Bu arada, PSM AWARDS 2021 için hazırlıklar da şimdiden başladı. Bu yıl yarışma süreci değişiyor; projeler yıl boyunca farklı kriterler doğrultusunda jüri tarafından değerlendirilmeye tabi tutulacak.



Serkan Çelik

Paynet CEO'su



Gülcan Yayla

Kodluyoruz kurucusu



Suat Güzey - Sunucu

EN İNOVATİF ÜRÜN

GÜMÜŞ PSM

- Türkiye İş Bankası
- Dijital Kasa

Kiralık kasalarda sunulan hizmeti dijital varlıklar için de vermek amacıyla hayata geçirilen Dijital Kasa, dijital ortamda bulunan fotoğraflar, videolar ve dosyalar, diğer uygulamalarda kullanılan şifreler, telefon rehberi gibi birçok dijital varlığın depolanabildiği bir çözüm.

Türkiye bankacılık sektöründe bir ilk olan Dijital Kasa; fotoğraf, video, ses kaydı gibi depolama hizmetlerinin yanı sıra rehber yedeği alma, diğer uygulamalara ait şifreleri kaydetme ve kayıtlı şifreleri otomatik doldurma gibi farklı özellikleri ile sadece depolama hizmeti sunmakla kalmayıp birçok dijital ihtiyaca aynı anda cevap veriyor.

Diğer depolama uygulamalarından farklılaşarak kullanıcıların Dijital Kasa'ya yükledikleri dosyaları şifreleniyor; İş Bankası'nın Tier-IV sertifikasına sahip Türkiye'deki ilk veri merkezi konumundaki Atlas Veri Merkezi'nde saklanıyor. Dijital Kasa'da depolanan içeriklere yalnızca içerik sahibi kullanıcılar erişebiliyor. Dijital Kasa, banka müşterisi olmayan kişiler tarafından da kullanılabilir.

Dijital Kasa'nın kullanımına yönelik veriler Play Store, App Store, Huawei App Gallery, Google Analytics, App-Connect ve Dijital Kasa Yönetim Paneli'nden alınıyor. Dijital Kasa hayata geçtiği günden bu yana 4 ayda 3 bin 91 kayıtlı kullanıcı ve 5 bin 400'ü aşkın indirmeye ulaştı.

GÜMÜŞ PSM

- PayTR Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu
- Sonra Öde (Pay Later)

PayTR ile HASO platformunun işbirliği, birçok e-ticaret firmasının ortak yaşadığı sorunlara çözüm sunuyor. Araştırmalar, son ödeme adımına geldiğinde alışverişten vazgeçen müşteri oranının yüzde 50, kapıda ödeme sırasında ise iade oranlarının oldukça yüksek olduğunu gösteriyor. HASO ile yapılan işbirliği sayesinde müşterilere ödeme çeşitliliği sunuluyor; internette alışveriş yapmak istemeyen, kredi kartı kullanmayan bankasız müşteriler, online alışverişle tanışıyor. Alışverişlerde taksit seçeneği sunuluyor.

E-ticaret firmalarının müşterileri, yaptıkları alışverişlere ilişkin taksit ödemelerini vadesi geldiğinde ATM'lerden, EFT ya da havale yoluyla, kredi kartlarıyla ya da postayla gerçekleştirebiliyor. HASO platformu, akıllı iş modeli sayesinde taksit ödemelerini kullanıcılara vadeden önce ve vadeden sonra hatırlatıyor, kullanıcılara yollanan linkler üzerinden işlemin kolayca gerçekleştirilmesi sağlanıyor. Eş zamanlı entegrasyonlar sayesinde firma ödemediğinde anında haberdar oluyor. Online veya mağazada yapılan işlemler sonrası tüm sipariş ve ödemeler firmaya ait HASO paneli üzerinden kontrol ediliyor. Üye işyerleri için ek operasyonel, müşteriler için ek finansal yükleri de ödeme bir ay sonra başladığı için ortadan kalkmış oluyor.

GÜMÜŞ PSM

■ UPT

■ UPTION Mobil App

Bilindiği gibi yurtiçi bankalar tarafından Türkiye’de yaşayan yabancı uyruklu şahıslara hesap açıp hizmet verme tercih edilmiyor. Bu nedenle ülkemizde çalışıp yurtdışındaki ailelerine para gönderen kişiler birikimlerini nakit olarak üzerlerinde taşımak zorunda kalıyor. Yine bankalar tarafından dijital kanallar üzerinden yurtdışına para transferi SWIFT dışında sunulmuyor. Bazı ödeme ve/veya elektronik para kuruluşları tarafından sunulan mobil uygulamalar ise genel olarak finansal sisteme kapalı cüzdan mantığıyla çalışıyor, hesaba para alma ve para gön-

derme yetenekleri sınırlı oluyor.

UPTION uygulamasıyla hem Türk vatandaşlarının hem de Türkiye’de yaşayan yabancı uyruklu şahıslara hizmet verebilecek, bu müşteri kitlesinin ihtiyaçlarını karşılayabilecek yenilikçi bir mobil uygulama geliştirilmesi amaçlandı. Bu amaçla uygulama Türkçe, İngilizce ve Rusça olmak üzere üç dil seçeneğiyle kullanıma sunuldu. Müşteri edini mi dijital onboarding yöntemiyle uygulanıyor.

TRY, USD ve EUR döviz cinslerinde hesap açma imkânı verilen müşteriler aynı zamanda kendilerine özel IBAN numarasına sahip oluyor. Bu IBAN’lar sayesinde müşteri hesapları finansal sisteme entegre bir şekilde çalışıyor. Söz konusu uygulamayla müşteriler, hesaplarından dünya çapında 176 ülkeye para gönderip alabiliyor. Ayrıca uygulama üzerinden 40 Avrupa ülkesi nezdindeki tüm banka hesaplarına SWIFT kullanmaksızın doğrudan Euro transfer etme imkânı sunuluyor.

ALTIN PSM

■ Quick Sigorta

■ %100 online Kefalet Sigortası

Quick Sigorta, hem kamu ihalelerinde hem de özel sektörde teminat ihtiyaçlarını karşılamak, bankalar tarafından düzenlenen teminat mektuplarına alternatif yaratmak, kredi limitlerinin başka alanlarda kullanılmasını sağlamak üzere reel sektöre avantaj sağlamak amacıyla Türkiye’de bir ilk olarak yüzde 100 online Quick Sigorta Kefalet Sigortası hizmetini hazırladı. Tüm başvuru, değerlendirme ve onay sürecinin online olarak yönetilmesiyle işgücü kul-

lanımının en aza indirilmesi ve maliyetlerin düşürülmesi hedeflendi. Süreçte başvuru, kredi skor hesaplama, değerlendirme ve sonuçlandırma gibi aşamalar tamamen geliştirilen teknik altyapılar sayesinde online olarak yürütülüyor. Bankalarda bile manuel olarak yapılan işlemleri Quick Sigorta, teknolojiyi kullanarak uçtan uca online bir deneyim sunan Kefalet Sigortası ürününü yarattı.

ALTIN PSM

■ BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ Getir - İstanbulkart Entegrasyonu



PSM AWARDS | **ALTIN PSM** | **EN İNOVATİF ÜRÜN**

%100-Online Kefalet Sigortası
Quick Sigorta
Ahmet Yaşar
Genel Müdür

ParamKredi
Turk Finansman A.Ş.
Gökhan Ertürk
Genel Müdür

İstanbulkart - Getir Entegrasyonu
Belbim A.Ş. | Belbim Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
Ayşegül Ceyda Ünal
Genel Müdür Yardımcısı

SimpraPay
Protel
Murat Sıcakkanlı
Kurucu Ortak

Platin Sponsor: paynet
Altın Sponsor: CORPUS SİGORTA
Özel Ödül Sponsorları: Mastercard, AUSTRIACARD
Destekleyen Kuruluşlar: Cyp Group Türkiye, PayFix, sodexo, VakıfBank, Ziraat Bankası

18 milyon insanın cebinde bulunan İstanbulkart'ı klasik ulaşım kartından, "Şehrin Yaşam Kartı"na dönüştürme vizyonuyla hayata geçirilen Getir işbirliği, İstanbullulara kredi kartına ihtiyaç duymadan, NFC teknolojisiyle, güvenli bir şekilde ödeme yapma imkanı sunuyor. Getir uygulamasından yapılacak olan tüm online alışverişlerde İstanbulkart'ı telefonun arkasına dokundurarak kart bilgileri girmeden kolayca ödeme yapma seçeneği geliştirildi. Böylece dünyada ilk kez iOS işletim sisteminde ApplePay dışında NFC teknolojisini kullanarak ödeme yapmak mümkün hale geldi. Böylece ödeme yönteminin kolaylığını deneyimlemek isteyen İstanbulkart sahipleri tarafından 31 Ekim'e kadar 8 bin 182 karttan 13 bin 812 işlem yapılarak 323 bin 706 TL tutarında ödeme gerçekleşti. Sadece İstanbul değil Getir firması tarafından hizmet verilen tüm şehirlerde de İstanbulkart ile ödeme yapılması mümkün kılındı.

ALTIN PSM

■ Turk Finansman A.Ş.

■ ParamKredi

ParamKredi, sürecin baştan sona online kurgulandığı, müşterinin kredi başvurusundan kullanıma kadar herhangi bir yetkiliyle yüz yüze gelmesine gerek olmaksızın, tamamen dijital ortamda kendi kendine yürütebildiği, tüm sürecin birkaç dakika içinde başlayıp sonlanabildiği bir kredi ürünü. Temel amaç, avukatların Barokart aracılığıyla UYAP harç ve masraf ödemelerinde bir alternatif ödeme aracı olmak ve bunu sağlarken de mevzuatın ve gelişen teknolojinin imkanlarını Barokart ürününe yansıtarak avukatların kolay, hızlı ve

güvenilir bir yolla tüm ihtiyaçlarını tek kart üzerinden gidermesini sağlamak.

ParamKredi'de süreç şöyle işliyor: Avukat, Barokart internet şubesine girer. UYAP ödemesi için 7/24 kullanılabileceği kredisi için hazır limit başvurusunda bulunur. Başvurunun değerlendirilmesi, online olarak saniyeler içinde tamamlanır ve avukat limit başvuru sonucunu SMS ile alır. Herhangi bir ön onay ve ek işleme gerek olmadan yapılan başvuru gerçek değerlendirmeye onaylanır ve tanımlanan limit kullanıma artık hazırdır. Barokart internet şubesinde tanımlı limit, 1 dakikadan az bir sürede ödemede kullanmak üzere krediye çevrilebilir. Son adım olarak sözleşme online olarak mobil imzası veya e-imza ile gerçekleştirir ve kredi artık Barokart hesabına online olarak transfer edilmiş olur. Kredi taksitleri ise yine online olarak Barokart üzerinden ödenir. ParamKredi, Haziran-Temmuz 2020 aylarında 150 kişilik bir avukat grubuyla pilot çalışma olarak devreye alındı. Ağustosun itibaren de tüm avukatlara açıldı. Yakında farklı meslek gruplarına ve e-ticaret sitelerine de açılacak ParamKredi ile 3 yıl içinde 1.5 milyar TL finansman sağlanması hedefleniyor.

ALTIN PSM

■ Protel Bilgisayar

■ SimpraPAY

HoReCa (otel-restoran-catering) sektörüne dönük çözümleriyle tanınan Protel, donanım (cihaz) bağımsız (ticari olmayan akıllı cihazlar telefon ve tabletler üzerinde de çalışabilecek), bulut bilişim altyapısını kullanarak SimpraPAY adlı yeni bir çözüm geliştirdi. Simpra-

PAY, satış uygulaması için kullanılan yazarkasa/sipariş kabul cihazı ile ödeme ve faturalama/fiş için kullanılan ÖKC/POS cihazlarının fonksiyonlarını herhangi bir akıllı cihaz üzerinden koşturmasını sağlayarak sektördeki işlemlerin maliyetlerini dramatik şekilde düşürmesinin yanı sıra bu işletmelerin satış-ödeme-faturalama ve stok yönetimi, tedarik zincirine kadar ulaşan tüm işletme yönetimini tam otomasyonla uçtan uca gerçekleştirmesini sağlıyor. Müşteri deneyimi açısından da sipariş ve ödeme fonksiyonlarının aynı cihaz üzerinden aynı anda gerçekleştirilmesi ve kağıt fiş/fatura yerine e-posta olarak dijital olarak iletimine de fırsat veriyor.

Uygulama temel olarak 3 ana bölümden oluşuyor: Bulut tabanlı bir satış otomasyon bacağı, telefon içinde çalışan bir SoftPOS SDK ve VUK 507 fonksiyonlarının destekleyen bir merkezi GMU yazılımı. Satış uygulaması temel olarak bir perakendeci işletmenin ihtiyacını karşılayacak her türlü satış-kampanya-iade süreçlerinin yöneterek sepeti oluşturuyor. Bu sepet, cihaz üzerindeki Softpos SDK yardımıyla ihtiyaç duyduğu durumda PIN'li veya PIN'siz ödeme işlemini yaparak müşterinin check-out etmesini sağlıyor. Sepet işlemleri tamamlandıktan sonra da merkezi GMU sistemi, işlemin ihtiyaç duyduğu e-belgeyi üretiyor.

AUSTRIACARD ÖZEL ÖDÜLÜ / ALTIN PSM

■ En İnovatif Ürün

■ Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ Vodafone Pay

12 yaş üzeri herkesin kullanımına açık olan Vodafone Pay, operatör ve banka müşterisi olup olmamaktan bağımsız kullanılabilmesiyle dikkat çekiyor. Bankaların aksine, mesaiden, tatilden bağımsız olarak 7/24 anında telefon numarasına para transferi yapabilmeye imkanı sunuyor. Vodafone Mobil Ödeme servisine ait tüm işlemleri Vodafone Pay uygulaması üzerinden yönetmek mümkün. Uygulama, "Sosyal Ödeme" özelliğiyle benzer rakiplerinden farklılaşarak grup harcamalarının bölüştürülmesini sağlıyor.

Vodafone Pay kart için Visa ve DenizBank altyapısı kullanılıyor. Vodafone Pay uygulaması içinse önyüz geliştirme ve tasarım hizmetleri tmob'dan, arkayüz geliştirme ve altyapı hizmeti PayCore'dan, müşteri destek hattı hizmeti de Artı Mobil'den alındı.

Vodafone Pay ile para transferi, tüm kartları tek bir altyapıda toplama ve yönetme, ön ödemeli kart hizmeti, Vodafone faturasız hatlara cep lira yükleme ve harcamaları bölüştürmeyi sağlayan "Sosyal Ödeme" özellikleri sunuluyor. Bunların yanı sıra kullanıcıların hayatını daha fazla kolaylaştıracak QR ile ödeme yapabilmeye, doğalgaz, elektrik, telefon faturası gibi hizmet faturalarını ödeme, ulaşım kartlarına yükleme yapabilmeye, temassız ödeme, e-pin satışı, IBAN'a 7/24 para transferi yapılması gibi özellikler üzerinde çalışılıyor. Vodafone Pay ürünleriyle hedef, 1 yıl içerisinde 1 milyon kullanıcıya ulaşmak.



PSM AWARDS GÜMÜŞ PSM & BAŞARI ÖDÜLÜ

Yapay Değil Yapan
Zekâ: ViBi
VakıfBank
Ferkan Merdan
Dijital Bankacılık ve Kurumsal İletişim GMY

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ DENEYİMİ

EnVerify
Enqura
Metin Karabiber
Genel Müdür

Communication Area
Akbank Dijital Bankacılık
Nur Tekmen
Servis Tasarımı Yöneticisi

Hızlı Finansman ve Ödeme Platformu
Türkiye Finans Katılım Bankası
Fahri Öbek
Bilgi Sistemleri ve Operasyon GMY

Sigorta Botu
Anadolubank
İnanç Altan
Pazarlama ve Sigorta Bölüm Başkanı

Platin Sponsor: paynet
Altın Sponsor: CORPUS SİGORTA
Özel Ödül Sponsorları: mastercard, AUSTRIACARD
Destekleyen Kuruluşlar: Cpp Group Türkiye, PayFix, sodexo YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ, VakıfBank, Ziraat Bankası

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ-DENEYİMİ

GÜMÜŞ PSM

■ VakıfBank

■ Yapay değil yapan zekâ: ViBi

VakıfBank, kullanıcılarla interaktif olarak iletişim kurabilen ve aynı zamanda bankacılık işlemleri için en doğru yönlendirmeyi sağlayan sanal asistanı ViBi'yi Ekim 2019'da hizmete sundu. VakıfBank Mobil ile entegre çalışan ViBi'yle müşteriler, şube ve çağrı merkezlerine ihtiyaç duymadan 300'e yakın işlem yapabiliyor.

Banka, ViBi ile bankacılık işlemlerini kolaylaştırarak müşteri deneyimini iyileştirmenin yanı sıra artan self servis oranlarıyla 7/24 ulaşılabilir olmayı; kesintisiz hizmet sunmayı, insan kaynağını daha verimli kullanmayı ve müşterilerin karbon ayak izini azaltarak dolaylı olarak iklim değişikliğiyle mücadeleye katkı sağlamayı hedefledi.

Salt bir yapay zekâ değil dinleyen, anlayan ve yapan zekâ olarak konumlandırılan ViBi'nin farklı konuşma tarzlarına sahip müşterilerin söylediklerini doğru yorumlayabilmesi için uygulamada kullanılan dil modeli 210 bin kelimelik ses kaydıyla eğitildi. Bunun sonucunda ViBi, 5 binin üzerinde soruya yüzde 94 oranında doğru cevap verebilir hale geldi. Tamamen yerli kaynaklarla hayata geçirilen ViBi, kullanıcının söylemlerini belli aralıklarla analiz ederek eksik yanlarını kolayca öğrenebiliyor.

Günlük ortalama 145 bin etkileşime sahip olan ViBi, Eylül 2020'ye kadar toplam 3.6 milyon işlemi tamamladı. Müş-

teriler, ViBi üzerinden bakiyelerini 7.5 milyon kez kontrol etti ve 8.5 milyon kredi başvurusunda bulundu.

GÜMÜŞ PSM

■ Enqura

■ EnVerify - Uzaktan müşteri edinimi ve kimlik doğrulama

EnVerify, farklı işlemler için yasal olarak zorunlu olan müşterinin kimlik kartının ve müşterinin ibraz ettiği kimlik kartının gerçek sahibi olduğunun doğrulanması adımlarını dijital kanallar üzerinden, uçtan uca video görüşme altyapısına bağlayarak sağlıyor. Ürün, şu anda finans sektöründen yoğun ilgi olmakla birlikte, uzaktan kimlik ve kişi doğrulama gerektiren tüm sektör ve süreçler için kullanılabilir durumda.

EnVerify'nin benzerlerine göre en önemli avantajlarından biri tamamen yerli bir ürün olup beklentileri yüzde 100 mevzuat uyumlu şekilde karşılayabilmesi. Tamamen kendi video görüşme altyapısı üzerinde çalışan uçtan uca güvenli ve yüksek performanslı bir ürün olması da rakiplerine göre ürünü farklılaştırıyor. Ayrıca yapay zeka tabanlı doğrulama işlemlerinin bir kısmı SDK üzerinde gerçekleştirilerek işlem süresi ve performansı artırıldı. Tüm doğrulama adımları video görüşme esnasında gerçekleştirildiği için tek bir SDK ile entegrasyon yeterli oluyor, bu da hem süreç hem de işlem performansını artırıyor, entegrasyon

süresi ile maliyetini ise düşürüyor. Enqura, ileride blokzincir teknolojisindeki tecrübelerini de ürüne yansıtarak farklı özellikler ekleyecek şekilde bir ürün roadmap çalışması yürütüyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Türkiye Finans Katılım Bankası

■ Hızlı Finansman ve Ödeme Platformu

Bu platformun amacı güncel teknolojiler, kullanıcı dostu arayüz tasarımları ve sadeleştirilen süreçlerle müşterilerin taşıt ve ihtiyaç finansmanı taleplerini anında ve verine karşılamanın yanı sıra hem sistemi kullanan bayilere hem de müşterilere ekstra operasyonel bir yük getirmeden hızlı ve kolay çözümler sunmak. Ayrıca kredi kartı başvurusu, fatura, aidat, finansman taksiti ve kredi kartı borcu ödeme gibi yeni fonksiyonlarla desteklenerek müşterilere tek bir noktadan hizmet veren bütünlük bir ödeme kanalı oluşturulması hedefleniyor.

Platform, müşterilerin farklı sektörlerdeki ihtiyaçlarını tek bir noktadan almalarını sağlıyor. Banka bu sayede şubeleşmek yerine birçok partneri ve iş ortağının birer banka şubesine dönüştürmüş oluyor. Ürün ve hizmet çeşitliliği, sade süreçler, hızlı ve kullanıcı dostu bir sistemle bayi ağının genişletmiş oluyor. Hızlı Finansman ve Ödeme Platformu'yla 20'ye yakın farklı sektörde faaliyet gösteren bayiler sayesinde ekonomiye 1 milyar TL'lik fonlama sağlandı. Platform halen 12 bin noktada tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullanılıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ Akbank

■ Communication Area (İletişim Alanı)

Akbank Mobil'deki yeni, kişiye özel iletişim alanında müşterilerin büyük verisini yapay zekâ ile işleyerek kişiselleştirilmiş içerikler sunmak, böylece müşterilerin bankayla ilişkisini güçlendirmek amaçlandı. Banka, finansal ipuçları ve analizlerle hayatlarını kolaylaştırmayı; kişiselleştirilmiş kampanyalar sayesinde favori markalarına ait avantajlı teklifleri sunmayı, Akbank Mobil'de faydalanabilecekleri yenilikleri haber vermeyi, özel günlerde kutlama içerikleriyle heyecanlarını paylaşmayı hedefliyor. İletişim Alanı ile banka-müşteri ilişkisinin güçlendirilmesi, kullanıcıların finansal farkındalıklarının artması ve kendilerine en uygun çözüm ve fırsatları değerlendirmeleri amaçlanıyor.

Uygulamanın kalbi olan ana sayfada müşteriler kişiselleştirilmiş içeriklerle karşılanıyor ve "Akbank Mobil beni anlıyor ve benimle konuşuyor" hissi yaratılıyor. Her 4 Akbank Mobil kullanıcılarından 3'ü kendilerine özel hazırlanmış akıllı ipuçları ve fırsatlarla karşılaşiyor. Harcama analizi, hesap hareketleri ve finansal öngörüler gibi onlarca farklı ipucuyla kullanıcıların ihtiyaçları anında yanıtlanıyor. Müşteriler için her ay ortalama 20 milyon kişisel

ipucu üretiliyor.

Communication Area lansmanı öncesindeki döneme kıyasla Akbank Mobil'e yapılan aylık ziyaret sayısında yüzde 44, mobilden yapılan finansal işlemlerin bankadaki tüm işlemler içerisindeki payında 14 puan, finansal işlem yapan mobil müşteri sayısında yüzde 23, toplam finansal işlem adedinde ise yüzde 62 artış sağlandı.

BAŞARI ÖDÜLÜ

■ Anadolubank

■ Sigorta Botu

Anadolubank, Sigorta Botu'nu, sigorta ürünleriyle ilgili altyapı geliştirmelerinde iş ortağı olarak çalıştığı AcerPro'nun teknoloji desteğiyle geliştirdi. Bu ürünle ilgili poliçe üretimini ise HDI Sigorta desteğiyle yapıyor.

Çözümün benzerlerinden en büyük farkı; diğer uygulamalarda poliçe firmanın toplam kredi limitleri üzerinden oluşturulurken, Sigorta Botu'nun arka planındaki yapay zeka algoritması sayesinde, her riske özel giriş anında risk tutarı üzerinden online olarak poliçe oluşturabilmesi. Müşterilere ilk aşamada kredi riskinin yüzde kaç oranında sigortalanaacağı sorularak, cevaplarına göre kendilerine 8 farklı poliçe alternatifi sunulabiliyor. Sistem, 3 yıl boyunca müşteri riske girdiği anda önceden belirlenen teminat oranı üzerinden otomatik olarak riskleri teminat altına alacak şekilde devam ediyor. Kesilen her bir poliçe için müşterilere SMS ve e-posta ile bilgilendirme yapılıyor. Sigorta Botu hayata geçtikten sonra Anadolubank, ferdi kaza poliçe üretiminin yüzde 25'ini bu altyapı aracılığıyla yaparak operasyonel verimlilik sağladı. Uygulama üzerinde aylık ortalama 300-400 adet poliçe kesiliyor. Bu süreçte operasyonel zamandan yüzde 95 tasarruf sağlanıyor.

ALTIN PSM

■ Ziraat Bankası

■ Yeni Çipli TC Kimlik Kartı ile Ziraat Mobil

Ziraat Bankası, yeni nesil çipli kimlik kartlarının bankacılık kanallarında kullanımı konusunda çağrı merkezi ve subelerde oluşabilecek iş yükünü azaltma amacıyla Ziraat Mobil uygulamasındaki "İnternet Bankacılığı Online Başvuru" ve "Şifremi Unuttum" fonksiyonlarını geliştirdi. Böylece çipli yeni TC kimlik kartları için söz konusu fonksiyonların ilk defa NFC özellikli mobil telefonlardaki bir bankacılık uygulamasında (Ziraat Mobil) kullanılması sağlandı.

Çipli TC kimlik kartının "İnternet Bankacılığı Online Başvuru" ve "Şifremi Unuttum" fonksiyonlarında kullanımı için ilk aşamada kartın machine-readable zone (MRZ) bilgisi müşteri tarafından kameraya okutuluyor. İkinci aşamada kimlik kartının mobil telefona, telefonun NFC özelliğiyle okutulması sağlanarak, kartın içerisindeki biyometrik resme ulaşıyor. Üçüncü aşamada ise cihazın ön



PSM AWARDS
ALTIN PSM

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ DENEYİMİ

Yeni Çipli TC Kimlik Kartı ile Ziraat Mobil
Ziraat Bankası
İbrahim Ziya Akbulut
Dijital Bankacılık ve Kanal Yönetimi Bölüm Başkanı

Self Servis Çek Kabul Kiosku
Tümsaş Endüstriyel Bilgisayar Ürünleri
Orkun Tosun
CEO

AXAFit
AXA Sigorta
Alper Tanyer
Pazarlama Direktörü

Bonus Check-up
Garanti BBVA Ödeme Sistemleri
Pelin Batu
Kredi Kartları Portföy Yönetimi Birim Müdürü

Yapı Kredi Mobil/World Mobil Kart Takibi
Yapı Kredi
Canan Keleş
Dijital Deneyim Müdürü

Multinet Up Pulse
Multinet Up
Özgül Yeşilyurt
Genel Müdür Yardımcısı

Platin Sponsor: paynet
Altın Sponsor: CORPUS SİGORTA
Özel Ödül Sponsorları: Mastercard, AUSTRIACARD
Destekleyen Kuruluşlar: Cpp Group Türkiye, PayFix, sodexo, VakıfBank, Ziraat Bankası

kamerasıyla müşterinin görüntüsü alınarak görüntü doğrulama ve canlılık testi yapılıyor.

Ziraat Mobil'in bu fonksiyonlarından daha önce sadece kredi/banka kartı bulunan müşteriler faydalanabiliyordu. Geliştirmeye birlikte kredi/banka kartı bulunmayan müşteriler de yeni çipli TC kimlik kartlarını kullanarak bu fonksiyonları kullanabilir hale geldi.

ALTIN PSM

■ AXA Sigorta

■ AXAFit

Yeni nesil mobil uygulama AXAFit ile AXA Sigorta, sigorta şirketinden yalnız maddi teminat değil aynı zamanda yaşam konforunu artıracak hizmetleri talep eden kullanıcıların beklentilerine yanıt vermeyi amaçlıyor. AXAFit, kullanıcıların polişe görüntüleme, talep gönderme, çağrı merkezisiyle görüşme, anlaşmalı kurumları ve eczacileri görüntüleme gibi standart sigortacılık işlemlerini yapmasını imkân tanıyor.

Profesyonel bir sağlık asistanına benzer bir hizmet sunma hedefiyle geliştirilen AXAFit, tüm sigortacılık işlemlerinin tek bir uygulamadan yönetilmesinin yanı sıra kullanıcıları iyi yaşam içerikleriyle de destekliyor. Örneğin kullanıcılar, hem belirli bir dönemde atacakları adımların sayısını görüntüleyebiliyor hem de bu adımlara karşılık gelen karbon emisyonu tasarrufunu hesaplayabiliyor. Kendilerine günlük adım hedefleri belirleyebiliyor ve bunun için hatırlatıcılar kurabiliyorlar. Kişiyeye özel antrenman programı çıkaran AXAFit, bu özelliğini kullanıcıları destekleyecek antrenman videolarıyla destekliyor. Uygulama içerisinde kullanıcıları rehberlik edecek blog içerikleri, güncel konu-

lar hakkında makaleler, en yeni spor etkinlikleri, iyi yaşam önerileri de yer alıyor.

AXA Sigorta müşterileri, uygulamada yer alan AXA Doktor Danışma Hattı'nı kullanarak hastaneye gitmeye gerek kalmadan kafalarına takılan sağlık sorunlarıyla ilgili alanında uzman doktorlarla yazılı, sözlü veya görüntülü görüşme yapabiliyor.

ALTIN PSM

■ Yapı Kredi

■ Yapı Kredi Mobil/World Mobil Kart Takibi

Yapı Kredi, kart sahiplerinin en çok takip etmek istediği sürecin yeni kart başvuruları olduğunu gözlemleyerek müşterilerin kartlarının son durumunu öğrenmek, kurye aşamasını takip etmek ve kart şifrelerini belirlemek için Müşteri İletişim Merkezi'ni sıklıkla aradıklarını saptamış. Arama yoğunluğunu ve bilgi alma sürecini kısaltmak amacıyla geliştirilen World Mobil Kart Takibi hizmeti sayesinde müşteriler, mobil cihazlarından yeni kartları hakkında anında bilgi alabiliyor, tüm aşamaları takip edebiliyor, kart şifrelerini kolayca belirliyor ve ihtiyaçları olabilecek internet alışveriş yetkisi, otomatik limit artış talimatı gibi ayarlarını yapabiliyor.

Kart Takibi, Yapı Kredi Mobil ve World Mobil üzerinden müşterilere uçtan uca bir deneyim sunuyor. Süreç müşterilerin yeni kredi kartı başvurusu yapması veya mevcut kartını yenileme talebiyle başlıyor. Kart Takip sistemiyle dijital şifrelerini oluşturan müşteriler, World Mobil ile kart kampanyalarına katılıp kazanımlarını takip edebilirken; Yapı Kredi Mobil ile 600'den fazla işlemi tek bir noktadan aynı şifreyle yapabiliyor.

Son 6 ayda kart takibi için 3 milyondan fazla ziyaret yapıldı. Haftalık ziyaret sayısı 250 bine ulaştı. Kurye ve kart şifre belirleme işlemleri için Müşteri İletişim Merkezi'ne yapılan aramalar azaldı.

ALTIN PSM

■ Tümsaş Endüstriyel Bilgisayar Ürünleri

■ Self Servis Çek Kabul Kiosku

Tümsaş, Self Servis Çek Kabul Kiosku QNB Finansbank için geliştirdi. Projenin bankacılık sistemiyle entegrasyon konusunda bankanın IT işbirliği IBTech ile birlikte çalışıldı. Self servis çek kabulü yaparak çeklerin doğruluk kontrolünü yapan kiosku Tümsaş tarafından geliştirilirken, cihazın banka sistemiyle entegrasyonu ve banka kullanıcı arayüzleri IBTech tarafından yazıldı. Cihazın iş akışı şöyle özetlenebilir:

1- Kendini tanı, hesap seç: Müşteri, kioskun başına geldiğinde, TC kimlik veya banka kartını kioska vererek ve/veya ekrandan manuel bilgi girerek kendini tanıtır. Kiosk ekranında kendisiyle ilgili tüm hesapları listelenir. Kioska vereceği çekleri ilişkilendireceği hesabı seçer ve çekleri kioska beslemeye başlar.

2- Çekleri kioska ver: Kioska verilen bir çekin kabul süresi 8 saniye. Tek seferde 40-50 adet arası çek alabilir. Sürekli çek beslemeye devam edebilirsiniz. Çek besleme devam ederken, kontrol edilen çeklerden doğruluk kontrolünü geçemeyenler eş zamanlı olarak iade edilir. Müşteri, kabul edilen tüm çeklerin görüntülerini de ekrandan izleyebilir.

3- Bordronu al: Tüm çekler kioska verildiğinde, teslim alınan çeklerin görüntülerini ve yatırılan hesap bilgisi gibi detayları içeren bir bordro teslim edilir.

3 maddeden oluşan bu akışın, müşteri kimliğinin tanıtmadan bordro basımına kadar tamamının bir çek için toplam süresi 5 dakikadan 1.30 dakikaya düştü. 24 noktada geliştirilen Self-Servis Çek Kabul Kiosku banka müşterilerinin kullanımına açıldı.

ALTIN PSM

■ Garanti Ödeme Sistemleri

■ Bonus Check-up

Bu uygulama Ekim 2020'de, kart başvurusu olumlu sonuçlanmayan Garanti BBVA müşterilerini finansal açıdan bilgilendirmek ve yönlendirmek amacıyla hizmete sunuldu. BonusFlaş üzerinden kullanılabilen çözüm sayesinde, daha önce kredi kartı başvuruları reddedilen müşteriler ret sebepleri hakkında şeffaf bilgilere ulaşırken, kart almak için iyileştirmeleri gereken potansiyel iyileşme noktalarından haberdar oluyor.

Türkiye'de bir ilk olan Bonus Check-up'ı bir "finansal sağlık" ürünü olarak tanımlamak mümkün. Müşteriler kolayca BonusFlaş uygulaması üzerinden giriş yaparak Bonus Check-up ekranlarına ulaşıyor ve burada detaylı olarak kart başvurusunun neden reddedildiğini maddeler

halinde görüyor. Her maddenin altında bu alanda finansal sağlığını iyileştirmesi için gerekli olan tavsiyeler/aksiyonlar yer alıyor. Aynı zamanda bu ekranlar üzerinden müşteri varsa eksik belgelerini şubeye gitmeden yükleyebiliyor ve tavsiye edilen aksiyonları aldıktan sonra yine bu ekran üzerinden başvurusunun tekrar değerlendirilmesini talep edebiliyor.

ALTIN PSM

■ Multinet Up

■ Multinet Up Pulse

Multinet Up Pulse, hizmet ya da ürünlerden duyduğu memnuniyetsizliği net bir şekilde ifade etmeyen müşterilerin saptanarak sorunlarının çözümünü amaçlayan bir proje. Yapılan anketlerin yetersiz kalması üzerine gerçek zamanlı duygu durumu ve memnuniyet seviyesini objektif olarak ölçecek bir araca ihtiyaç duyuldu. Pulse, yapay zeka desteğiyle müşterilerin memnuniyet seviyelerini hızlı bir şekilde belirlemek, memnuniyetsizliğin nedenini anlayıp giderebilmek ve müşteri kaybını önlemek için hayata geçirildi.

Proje kapsamında Phexum adlı startup ile işbirliği yapılarak doğal dil işleme metodu kullanan yeni bir memnuniyet ölçüm ürünü geliştirildi. Yapay zeka destekli Multinet Up Pulse projesinde müşteri bildirimleri doğal dil işleme (NLP) yöntemiyle incelenerek, içeriklerin olumsuzluk seviyesine göre yapay öğrenme modeli kuruldu.

Müşteri bildirimlerinin çözümü sonrası anket memnuniyet puanı (5'lik sistem) 3.5'ten 4'e yükseldi. Yüksek nabızlı (160 ve üzeri) bildirimlerin oranı yüzde 7.1'den 2.3'e düştü. Multinet Up genel müşteri nabız ortalaması da 120'den 106'ya düştü. 6 ay gibi kısa bir sürede müşteri taleplerinin beklenen kalite ve hızda çözülmemesinden kaynaklı şikâyet yüzde 55 azaldı. Yüksek nabızlı bildirimlerin çözüm süresi ortalama 2 saatten 30 dakikaya düştü ve olumsuzluk seviyesi yüksek olan iletişimler 3 kat azaldı.



PSM AWARDS
2020

MASTERCARD ÖZEL ÖDÜLÜ
EN İNOVATİF FİNTEK - ALTIN PSM

Suat Güzey / Sunucu

Erdem Çakar
Mastercard Oye İlişkilerinden Sorumlu Başkan Yardımcısı

Hasan Kaya
DgPays Genel Müdürü

Platin Sponsor: paynet
Altın Sponsor: CORPUS SİĞORTA
Özel Ödül Sponsorları: mastercard, AUSTRIACARD
Destekleyen Kuruluşlar: Cpp Group Türkiye, P PayFix, sodexo, VakıfBank, Ziraat Bankası

MASTERCARD ÖZEL ÖDÜLÜ / ALTIN PSM

■ En İnovatif FinTek

■ DgPays

“Dünyanın en yenilikçi finansal teknoloji platformu olma” hedefiyle 2017 yılında kurulan DgPays, ödeme sistemleri alanında faaliyet gösteren kurumlar, bankalar ve elektronik para kuruluşlarına; geleneksel ödeme yöntemleriyle birlikte geliştirdiği dijital platformlar, ödeme geçti altyapıları, mobil ödemeler, yeni nesil POS ve ödeme kabul eden

teknolojiler ile ödeme sistemi ihtiyaçlarını uçtan uca karşılayan finansal teknolojiler sağlıyor.

DgPays, giderek dijitalleşen ve mobil dünyaya entegre olan finansal işlemler için de kurumlar arası köprü görevini üstlenen entegrasyonlar sağlıyor. Milyonlarca kart, binlerce ATM ve POS için hizmet veren şirket, son 3 yılda 25 kurum için 27 farklı ürünü çözüm olarak sundu. Bunlar arasında elektronik para kuruluşları, mobil ağ operatörleri, lojistikçiler, özel bankalar, kamu bankaları, sigorta şirketleri ve yurtdışı kurumlar yer alıyor.

KURUM İÇİ İNOVASYON

GÜMÜŞ PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Geleceğe Öde

“Geleceğe Öde”, Kovid-19 döneminde faaliyetleri kesintiye uğrayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin yaşadığı nakit akışı zorluklarına çözüm bulma fikriyle yola çıkılarak geliştirildi. Küçük işletmelerle müdevim müşterilerini bir araya getiren bir çevrimiçi pazaryeri platformu olan ve Sofitech A.Ş. tarafından hayata geçirilen, kullanıcılara ücretsiz olarak sunulan “Geleceğe Öde” platformu; dijital dönüşümünü henüz tamamlamamış işletmelerin müşteri-

lerine dijital ortamda ürün ve hizmet sunmalarına, salgın sonrası dönemde de yaşamaya devam ederek toplum bazında dijitalleşmenin önünü açmaya yardımcı olacak şekilde tasarlandı.

Sosyal sorumluluk yönüyle İş Bankası'nın marka algısını da güçlendiren Geleceğe Öde, hizmetler sektöründe geleceğe satış yapma imkânını online deneyimle sunan ilk platform olarak, bankanın yeni müşteri değeri geliştirme başarısına da örnek teşkil etti. Halihazırda platformda 110 işletme aktif olarak satış yapabiliyor. İşletme adedi ve alışveriş hacmi, Geleceğe Öde'nin performans metrikleri olarak düzenli bir şekilde takip ediliyor. 18 Mayıs 2020 tarihinde hizmet vermeye başlayan Geleceğe Öde platformuna ilk 5 ay itibarıyla 104 işletme dâhil oldu.



GÜMÜŞ PSM & ALTIN PSM

**KURUM İÇİ
İNOVASYON**



Suat Güzey / Sunucu



Seçil Ünlüsoy Taşarkan
Ödeme Sistemleri Ürün Müdürü

Geleceğe Öde
Türkiye İş Bankası



Ercan Tüzün
Dijital Bankacılık ve Ödeme Çözümleri Müdürü

VBİZ
Vakıf Katılım Bankası

Platin Sponsor






Altın Sponsor



Özel Ödül Sponsorları




Destekleyen Kuruluşlar


ALTIN PSM

■ Vakıf Katılım Bankası

■ VBİZ – Kurum İçi Mobil İletişim Platformu

Vakıf Katılım Bankası, özellikle salgın döneminde uzaktan çalışmanın uygulandığı, insanların iletişime daha fazla ihtiyaç duyduğu dönemde çalışanların sürekli erişebileceği bir platform üzerinden kurum içi bir mobil iletişim platformu VBİZ'i hayata geçirdi. VBİZ, çalışanların ofis dışındayken de kurumla ilgili gelişmelerden haberdar

olabileceği, onay gibi aciliyeti olan işlemleri gerçekleştirebileceği, bilgi güncelleme, bilgi görüntüleme gibi birçok fonksiyona sahip.

VBİZ, tüm özellikleri tek uygulamada sunuyor, kurum içi haberler ve duyuruların yer aldığı sosyal medya akışı sayesinde kullanıcıların her zaman takip ettiği bir sosyal medya uygulaması olarak da kullanılıyor.

Program tasarlanmadan önce bir çalıştay düzenleyen banka, tüm çalışanlarının görüşlerini dinleyerek öncelikli olarak devreye alınması gereken uygulamaları öğrenmiş. Microsoft'un geliştirdiği Dotnet Core üzerinde çalışan uygulama dakikada 8 milyon istek kabul edebiliyor.

EN İYİ ALTYAPI

GÜMÜŞ PSM

■ Provision

■ PIN Destekli SoftPOS

Özellikle küçük ölçekli işyerleri ve esnaf yüksek maliyetler sebebiyle POS cihazı almayı tercih etmiyor, bu yüzden de kartlı ödeme imkanı sağlayamıyor. PIN Destekli SoftPOS çözümüyle ise 250 TL altı ve üstü tüm işlemler sahada zaten var olan Android işletim sistemi tabanlı NFC destekli tüm cihazlar üzerinden yapılabilir.

Çözüm, bankaların üye işyeri kazanımının artması/hızlanması, piyasadaki POS cihazı sayısını artırılması, POS cihaz ve bakım maliyetlerinin büyük ölçüde azalması,

kredi kartı işlemlerinin artması, nakit kullanımının azalması, kullanıcı deneyiminin iyileştirilmesi konularında öne çıkıyor. Ayrıca güvenli PIN desteği sayesinde, PIN girişi için ek bir donanım gereksinimini ortadan kaldırıyor, bu da kullanıcıya diğer çözümlere göre maliyet avantajı sağlıyor.

PIN Destekli SoftPOS, sadece yazılım (mobil cihaz/telefon dışında ek bir donanım gerektirmeden) tabanlı bir çözüm. Bu sayede Google Android 5.0 ve üstü işletim sistemine sahip cihazlarla NFC kullanarak, temassız fiziksel veya dijital kartla EMV ödeme işlemlerini CVM limiti kısıtlaması olmadan kabul etmeye olanak sağlıyor. Üye işyerleri güvenli ve hızlı ödeme kabulü yapabiliyor. İşlem iptal/iade, işlem geçmişinin görüntülenmesi, işlemlerin kullanıcıya SMS ve eposta olarak gönderilmesi gibi fonksiyonlarla gelişmiş bir kullanıcı deneyimi sunuluyor.



EN İYİ ALTYAPI

PIN Destekli SoftPOS Provision

Nihat Karabacak
Genel Müdür

Finartz Directory Server (DS) 2.2
Finartz Bilgi Teknolojileri

Cihan Demir
Genel Müdür

Suat Güzey / Sunucu

Platin Sponsor: paynet
Altın Sponsor: CORPUS SİGORTA
Özel Ödül Sponsorları: mastercard, AUSTRIACARD
Destekleyen Kuruluşlar: Cpp Group Türkiye, PayFix, sodexo YASAM KALİTESİ HİZMETLERİ, VakıfBank, Ziraat Bankası

ALTIN PSM

- **Finartz Bilgi Teknolojileri**
- **Finartz Directory Server (DS) 2.2**

Finartz çözümü öncesinde DS Server 3DS ve ACS arasında kurulan bir domain ve DS 1.0'da bu işlem için tüm bilgiler sadece yurtdışında Mastercard ve Visa'nın DS'i kullanılarak gerçekleşiyordu. Aynı zamanda yurtdışındaki Mastercard ve Visa'nın DS'inin kullanımı sırasında için çok fazla internet sıkıntısı yaşıyor ve birçok işlem başarısız sonuçlanabiliyordu. Finartz, bu sistemi yurtiçine taşıyarak hem internet kesintisi gibi bağlantı sorunlarını en aza indirmeyi hem de bu işlemler sırasında akış halinde tüm özel kart bilgilerinin ülke içinde tutulmasını sağlama-

yı amaçladı.

DS bilgi aktarımı sırasında mesajlar olarak iletimi sağlarken, işlem başına acquirer ve issuer'lara ücret kesebilen bir sistem. Finartz da kendi ürettiği DS sayesinde dönen parayı ülke içinde tutarak ekonomiye katkı sağlarken, aynı zamanda daha uygun bir fiyata bu hizmeti vermeyi de bir hedef olarak belirledi.

DS 1.0'da Mastercard ve Visa'nın DS'leri ayrıydı; Mastercard ait olanlar Mastercard, Visa'ya ait olanlar Visa'nın DS'inde işlem görüyordu. Finartz bu ayrımı kaldırdı ve tek DS üzerinde çoklu kart şema desteği vererek hizmet sağlayabilecek bir düzen kurdu. Aynı zamanda kısmi cache (ön bellek) güncelleme, farklı HSM cihazları desteği, fatura uygulaması, kart aralığı bazı 3DS Method URL desteği, arayüz yönetim paneli ve mikroservis mimarisi gibi teknik özellikler yenilikçi yönler olarak öne çıkıyor.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

GÜMÜŞ PSM

- **Alternatif Bank**
- **Hibrit Tedarikçi Finansmanı Sistemi**

Alternatif Bank, firmaların ve tedarikçilerinin nakit akışı kaynaklı sorun yaşamadan üretimlerine devam etmesini sağlamak üzere Tedarikçi Finansmanı Sistemi'ni 2019 yılında hayata geçirmişti. Ürünün piyasa tarafından gördüğü artan ilgi ve büyük bankaların kısıtları belirli yapıları

inde yeterli esneklik sunamamasının oluşturduğu fırsatlar doğrultusunda öncelikle "alıcı kredili" üpte hayata geçen ürün, ikinci bir ürünle "satıcı kredili" olarak sunulmaya başladı. Birbirinden farklı yapılar olan bu iki sistemde süreçlerin de ayrı kurgulanmasının, gelişen müşteri ihtiyaçları açısından daha ideal bir çözüm sunması için firmaların eş zamanlı olarak hem alıcı kredili hem de satıcı kredili başvurularını tek sistem üzerinden yönetebileceği bir yapının kurgulanmasına karar verildi.

Alıcı kredili ya da satıcı kredili olarak iki farklı şekilde uygulanabilen Tedarikçi Finansmanı Sistemi, Alternatif Bank'ın hayata geçirdiği hibrit yapıyla alıcı firmaya aynı

PSM AWARDS | GÜMÜŞ PSM

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Emrah Sanön
BT Portföy ve Program Yönetimi Müdürü

Hibrit Tedarikçi Finansmanı Sistemi
Alternatif Bank

Şahin Gör
Dijital Bankacılık Pazarlama Müdürü

Mall IQ - Lokasyon Bazlı Hedefleme
Türk Ekonomi Bankası

Platin Sponsor: paynet
Altın Sponsor: CORPUS SİGORTA
Özel Ödül Sponsorları: mastercard, AUSTRIACARD
Destekleyen Kuruluşlar: Cpp Group Türkiye, PayFix, sodexo YASAM KALİTESİ HİZMETLERİ, VakıfBank, Ziraat Bankası

anda hem satıcı kredili hem de alıcı kredili şekilde çalışabilme imkânı için yeniden tasarlandı ve hayata geçirildi. Banka hibrit yapıya geçerek, finansman sürecini kolaylaştırarak daha hızlı hale getiriyor.

Tedarikçi Finansman Sistemi'nde dijital geliştirmeler de yapan Alternatif Bank, alıcı ve satıcıların fatura yükleme, temlik teyidi ve onayı, iskontolama sürecinin sonlanarak kredi kullanım ve tüm bilgilendirmelerin sistem üzerinden yapılmasını sağlıyor. Banka böylece işlemlerde hata olmasını, zaman kaybını ve evrak yoğunluğunu ortadan kaldırıyor.

GÜMÜŞ PSM

■ TEB (Türk Ekonomi Bankası)

■ Lokasyon Bazlı Hedefleme – Mall IQ

TEB, "Lokasyon Bazlı Hedefleme" projesini müşterilerine en doğru zaman ve yerde ulaşarak ihtiyaç duyabilecekleri ürün avantajlarını sunmak ve satışı gerçekleştirmek amacıyla başlattı. Proje sayesinde bankacılık ürünlerine ihtiyacı olabilecek müşterilere, müşteri profili ve lokasyonuna göre iletişim yaparak tekliflerde bulunuluyor. Sonrasında ise Mall IQ aracılığıyla iletişim yapılan müşterilerinizin ürün durumu kontrol ediliyor.

Bu çalışmayla mevduat, kredi kartı ve kredi ürünlerinin satışında performans artışı gözlemlendi. Örneğin, AVM içinde beyaz eşya mağazalarına giriş yapan veya etrafında dolaşan, son 3 ay içinde beyaz eşya veya ev eşyası satın almış, mevduatında belli bir tutarın altında bakiye bulunan kişilerin krediye ihtiyaç duyabileceğini düşünerek ihtiyaç kredisi iletişimi yapılıyor.

Hedefleme için müşterilerin CEPTETEB mobil uygulama-

masının telefonlarında yüklü olması gerekiyor. Aynı zamanda lokasyon izni de açık olmalı. Mall IQ entegrasyonlu AVM ve/veya noktalarda iletişim yapılabilir. İletişim öncesinde bir senaryo hazırlanmakta ve senaryoya uyan kitleye erişim yapılıyor.

ALTIN PSM

■ VakıfBank

■ Online Vekaletname Sorgulama Entegrasyonu

Müşterinin vekaletnamesinin doğrulanması amacıyla banka personeli noterlerle telefon, faks veya e-posta yoluyla iletişime geçiyor, vekalet belgesinin noter tarafından teyit edilmesini bekliyor. Teyit gerçekleşse bile noterden vekaletnamenin sureti isteniyor, suret için arşiv taraması gerekebilir. Bu projeye söz konusu iş yükünün kaldırılması amaçlandı. Personel tarafından noter/konsolosluk ile e-posta/telefon/faks yoluyla iletişime geçilerek yapılan müşterinin VakıfBank'a sunduğu vekaletnamenin doğruluğunun, geçerliliğinin ve azil olup olmadığının, Türkiye Noterler Birliği (TNB) sisteminden online olarak sorgulanabileceği bir yapı kurulması amaçlanarak sektörde ilk ve tek olan Online Vekaletname Sorgulama sistemi kuruldu. Vekaletnameyle işlem yapan müşterilerin işlem süresi ortalama 30 dakika azaltıldı. Azil olan vekaletnameler anında görülüp işlem engeli getirilebildiğinden bankanın operasyonel riskinin önüne geçildi.

Projeye bankacılık sektöründe ilk kez TNB ile VakıfBank arasında imzalanan protokol kapsamında sağlanan ekranlarda Vekil Kimlik, Noterlik/Konsolosluk, Yevmiye Tarihi/No bilgileriyle sorgulama yapılıyor. Sorgu sonucunda



PSM AWARDS | **ALTIN PSM** | **DİJİTAL DÖNÜŞÜM**

Online Vekaletname Sorgulama Entegrasyonu
VakıfBank
Metin Recep Zafer
BT ve Operasyonel İşlemler GMY

Hazine Sihirbazı
Logo Yazılım Dijital Dönüşüm Hizmetleri
Sühayla Özgül
Genel Müdür

MKare
Belbim A.Ş. | Belbim Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
Ayşegül Ceyda Ünal
Genel Müdür Yardımcısı

İmeceMobil
Türkiye İş Bankası
Kerem Akiner
Tarım Bankacılığı Pazarlama Müdürü

Platin Sponsor: paynet
Altın Sponsor: CORPUS SİGORTA
Özel Ödül Sponsorları: Mastercard, AUSTRIACARD
Destekleyen Kuruluşlar: Cyp Group Türkiye, PayFix, sodexo, VakıfBank, Ziraat Bankası

vekaletname geçerli ve doğru ise müşterinin beyan ettiği vekaletnamenin noterde onaylanan son görüntüsü ve vekaletnameye ilişkin vekil bilgisi, vekalet veren bilgisi, geçerlilik tarihi gibi bilgiler ekranda görüntüleniyor. Vekaletnameye ilişkin düzeltme, azılname, istifanname ve uyarı dokümanları da sorgu sonucu ekranda görüntülenebiliyor.

ALTIN PSM

■ BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ MKare (Mobil Karekod, QR ile Dijital Ödeme)

İstanbulkart'ın dijitalleşme serüveninde yenilenen İstanbulkart Mobil Uygulama aracılığıyla kullanıcılara hem ulaşım hem de ulaşım dışı sektörlerde temassız bir ödeme deneyimi sunmak amaçlandı. Böylece fiziksel kartı dijitalle taşıyarak kullanıcıların hayatını kolaylaştırmak, teması en aza indirmek ve daha hijyenik bir ödeme kanalı oluşturmak istendi. İstanbulkart, 18 milyon kart kullanıcısıyla en fazla müşteri potansiyeline sahip olan bir marka olarak sektörde mobil uygulama üzerinden QR özelliğini kullanarak ödeme yapabilen tek uygulama özelliği taşıyor.

İstanbul'daki vatandaşların beklentileri de göz önünde bulundurularak dünyada ilk kez en kompleks QR geçiş senaryosunu hayata geçirildi. Kompleks olmasının sebebi, dünyada 5 aktarmaya kadar her geçişte indirimli ve imtiyazlı profil takibini anlık olarak yapan bir yapının olmamasıydı.

İstanbul'da toplu ulaşımında fiziksel İstanbulkart ile tüm geçiş bilgileri baz alınarak yapılan hesaplamalar (indirimli, öğrenci, öğretmen, anne, aktarma) da QR sistemine dahil edildi. Böylece kullanıcılar, sadece telefonuyla QR okuta-

rak birkaç saniyede hesaplamalarını online olarak tamamlayabiliyor, dijital hesabında kalan bakiyesini de kontrol ederek geçiş hakkını kullanabiliyor.

ALTIN PSM

■ Logo Yazılım

■ Logo Dijital Dönüşüm Hazine Sihirbazı

Hazine Sihirbazı, bankacılık operasyonlarının belli kurallar çerçevesinde hem fonksiyonel hem de operasyonel açıdan firmalara katkı sağlayacak şekilde yürütülmesi amacıyla geliştirildi. Bankayla işlemlerin elektronik ortamda hızlı olarak yapılmasını, güvenli bir altyapıyla kontrollü olarak akışını sağlıyor.

İşlemler ve hareketlerin ERP'ye yansıtılmasıyla otomatik eşleştirmeler yapılarak sistemde ilgili ERP kayıtları oluşturulması sağlanıyor. Bankaların online servislerinden anlık olarak alınan hesap ekstreleri ve bakiyeler gibi hareketlerin ERP'ye ve raporlama araçlarına aktarılıp takibini sağlıyor. Düzenleme ve eşleştirme kural tanımlamalarıyla işlem yükünü azaltıyor, hatasız fiş oluşturulmasını sağlıyor.

Bankalar üzerinden yapılan ödemeleri yönetiyor. Yapılan ve yapılacak olan ödemelerin tek platform üzerinden kontrolünü sağlıyor.

Doğrudan borçlandırma sistemi için uçtan uca bir akışta müşteri limitlerinin doğru takip edilmesini; birden fazla banka olması durumunda ise öncelik belirleyerek eşleştirme yapılmasını sağlıyor.

POS'larda oluşan gün sonu dosyalarının sisteme aktarılmasını sağlıyor.

Bankalarla direkt bağlantı olmadan, kayıtlar üzerinden otomatik hazır formatların düzenlenmesini sağlıyor.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ İmeceMobil

Türkiye İş Bankası iştiraki Softtech A.Ş. “üretim katkı sağlayacak hassas, doğru bilgiyi anında ulaştırma, deneyimli uzman bir ekibe hızlı ulaşım, avantajlı tarımsal girdi alım imkanları sunma” konularında üreticilere destek olmak amacıyla, akıllı telefonlar üzerinden çalışacak bir uygulama olan İmeceMobil 2019 yılı ekim ayında hayata geçirdi. İmeceMobil ile tarımsal üretim yapan çiftçilere katma değerli hizmetler sunulması ve böylelikle üreticilerin üretim faaliyetlerine ilişkin çeşitli ihtiyaçlarının güncel dijital teknolojiler aracılığıyla kolayca karşılanması hedefleniyor. Uygulama ile çiftçiler üretime dair ihtiyaç duydukları birçok bilgiye dijital ortamda, 7/24 rahatlıkla ulaşabiliyor. Çiftçilerin hava

durumundan özel kampanyalara, güncel zirai bilgilere kadar tüm sorularını cevaplamaya hazır tarım uzmanlarına; tarımla ilgili hemen her alanda bir çözüme İmeceMobil üzerinden ulaşabiliyor. İş Bankası müşterisi olsun olmasın tarım sektöründe faaliyet gösteren veya ilgi duyan herkesin kullanımına sunulan İmeceMobil’in içerikleri şöyle:

- Teklif İste-Teklif Ver: Üreticilerin uygun fiyattan tarımsal girdi bulması amacıyla tedarikçilerin tekliflerinin karşılaştırıldığı özellik.
- Gelir-Gider Hesaplama: Üreticilerin fiziki “hesap defterleri” yerine planlandı. Örneğin, süt hayvancılığı yapanlar tarafından “süt karnesi” yerine kullanılabilir.
- Türkiye Ürün ve İhtisas Borsası’nda geçerli ürün fiyatlarına ulaşılabilir, ELÜS karşılığı kredi talep edilebilir.
- Bitkisel üretim yapanlar, TARSİM tarım sigortalarında hasar bildirimini yapabilir.
- Bitkisel üretimden süt hayvancılığın, aromatik bitkilerden su ürünlerine pek çok üretim tesisi ürün detayıyla kaydedilebilir.

YILIN TEKNOLOJİ SAĞLAYICISI

PSM AWARDS | GÜMÜŞ PSM & ALTIN PSM

YILIN TEKNOLOJİ SAĞLAYICISI

BOA
Architect

Abdurrahman Çınar
Ordu Genel Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

CPP Smart Travel
CPP Group Türkiye

Selnur Güzel
CEO

PaySafe Online Akıllı Kasa
Birleşik Ödeme

Kutay Yalınkılıç
İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı

Suat Güzey / Sunucu

Platin Sponsor: paynet
Altın Sponsor: CORPUS SİGORTA
Özel Ödül Sponsorları: mastercard, AUSTRIACARD
Destekleyen Kuruluşlar: Cpp Group Türkiye, PayFix, sodexo YASAM KALİTESİ HİZMETLERİ, VakıfBank, Ziraat Bankası

GÜMÜŞ PSM

■ Architech Bilgi Sistemleri

■ BOA

Faizsiz finans ilke ve esaslarına uygun faaliyet gösteren, bu konudaki küresel gelişmeleri yakından takip ederek uygulamalarına entegre eden, paydaşlarına sürekli değer katan

bir yatırım bankası olma amacıyla yola çıkan Golden Global Bankası, bu stratejilerine ulaşmak amacıyla Architech Bilgi Sistemleri ile işbirliği yaptı. Architech tarafından geliştirilen bankacılık teknolojisi BOA (ana bankacılık yazılım paketi) ile faizsiz finans ilke ve esaslarına uygun faaliyet gösteren ilk yatırım bankacılığı sistemi kuruldu. Golden Global Bankası, ağırlıklı olarak dış ticaret firmalarına bankacılık hizmetleri sunmayı hedefliyor. Bu yüzden BOA paketinde ek düzenlemeler geliştirilerek alternatif finansman yöntemleri bankaya sunuldu. Bu çalışmayla yatırım



bankacılığı sektöründe yeni bir ihtiyaç karşılandı. Architech tarafından geliştirilen teknolojiyle hedef pazarlardaki dış ticaretin bankacılık hizmetlerine odaklanarak Türkiye dış ticaret hacminin artırılması, yurtiçi ve yurtdışında farklı kaynaklardan sağladığı fonlarla para ve sermaye piyasalarının derinleşmesi, ülkemizdeki stratejik yatırım projelerinin finansmanı ve yakın coğrafyamızdaki potansiyel yatırımlardan Türk girişimcilerin de faydalanabilmesi hedeflendi.

ALTIN PSM

■ CPP Group Türkiye

■ CPP Smart Travel - Uçuş İptal ve Gecikme Takip Hizmeti

CPP Smart Travel, kullanıcıların olumsuz hava koşulları, hava trafik kısıtlamaları, güvenlik, bağlantılı uçuş yolcularının ve/veya bagajlarının beklenmesi, kargoların beklenmesi ve/veya yüklenmesi, havalimanı sıkışıklığı, kabin ekibinin herhangi bir sebeple gecikmesi, grev (yer hizmetleri veya hava kontrol) gibi nedenler sonucu gerçekleşen uçuş gecikme ve iptalden etkilenmemesi için hizmet veriyor. Sistem, gecikme veya iptal durumunda uluslararası hava takip sistemleri (IATA ve SATA) ile entegre online platform üzerinden müşteriye eş zamanlı SMS yoluyla bildirim yapıyor. Müşteri herhangi bir talepte bulunmadan ve evrak sürecine girmeden CPP'nin anlaşmalı olduğu iş ortağı sigorta şirketiyle yapmış olduğu sistemsel entegrasyon sayesinde müşteri havalimanındayken ve sisteme kayıtlı uçuş bilgileri üzerinden; kayıtlı hesabına belirlenen tutar (örneğin 500 TL) gönderiliyor. Ya da müşterinin tercihine göre yurtiçi ve dışındaki havalimanlarında sunulan lounge hizmetinden ücretsiz yararlanması sağlanıyor. Üs-

telik müşterinin havayolu şirketiyle olan tüm hakları baki kalıyor.

ALTIN PSM


■ Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para

■ PaySafe Online Akıllı Kasa

Finansal IoT teknolojileriyle bankacılık sistemine entegre olan online akıllı kasa ürünü PaySafe; perakende, akaryakıt, kargo gibi sahada nakdin fazla döndüğü sektörlerden kurumlara, nakit optimizasyonu sağlama amaçlı sunulmaya başladı. Firmaların ilgili lokasyonlarında şubede biriken nakit para personel tarafından PaySafe'lerin içine konduğu anda, 7/24 gün ve saat fark etmeksizin, kasanın doluluğu paralelinde ilgili tutar algılanıp firmanın istediği banka hesabına yansıtılıyor. Personel, parayı içine koyduğunda parayı transfer etmek istediği bankayı kasada bulunan panel üzerinden seçiyor ve transfer işlemi tamamlanıyor.


Birleşik Ödeme'nin bankalararası 7/24 para transferi altyapısıyla entegre çalışan PaySafe çözümü; hafta sonu, tatil günleri ve bayramlar dahil kullanıcı firmanın nakde 7/24 erişimini sağlıyor; firmaya nakdi anında kullanma ve değerlendirebilme imkanı veriyor ve buna bağlı olarak yeni gelir kalemleri yaratıyor, firmayı vadesiz hesapta para tutmaktan kurtarıyor. Para kasaya konduktan sonra paranın fiziksel olarak toplanması dahil tüm operasyonel faaliyetlerin sorumluluğu Birleşik Ödeme'de olduğundan 360 derece uçtan uca çözümlerle firmanın operasyonel ve finansal verimliliğini artırması sağlanıyor.

PaySafe çözümü halen MNG Kargo ve PepsiCo'nun yanı sıra akaryakıt sektöründen 3, perakendecilikten de 4 firma tarafından pilot olarak kullanılıyor.




ALTIN PSM

YILIN EKİBİ



Suat Güzey
Sunucu



Sitare Sezgin
Genel Müdür


Tosla Beyin Takımı
Aköde Elektronik Para ve
Ödeme Hizmetleri


Platin Sponsor


Altın Sponsor


Özel Ödül Sponsorları


Destekleyen Kuruluşlar























YILIN EKİBİ

ALTIN PSM

■ Ayın Ekibi

■ Aköde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ Tosla Beyin Takımı

“Gençlerin hayatında vazgeçilmez olmak” sloganıyla Aköde bünyesinde geliştirilen Tosla, hedef kitleyle sürekli irtibatla olup hayatlarında olan biteni, öne çıkan gelişmeleri, onlar için değerli olan konuları ve yenilikleri yakından takip etmek amacıyla Facebook’ta hem kullanıcıların yorum ve öneri iletebildiği hem de “Toslayan” topluluğuyla etkileşime geçebildiği bir platform oluşturdu.

Tosla Danışma Kurulu’nda Boğaziçi, ODTÜ, Sabancı, Bilgi gibi farklı üniversitelerden; ekonomi, bilgisayar mühendisliği, psikoloji, iletişim gibi farklı bölümlerden “Toslayanlar” ekibe dahil ediliyor. WhatsApp üzerinde bir grup var; ihtiyaç anında, hemen cevap veren ve görüş bildiren bir kullanıcı bazına erişim sağlıyor. Düzenli buluşmalarda ise konular daha kapsamlı ele alınıyor. Örneğin, Tosla’nın en önemli özelliklerinden Harca Bölüş’ün detaylarını netleştirmede, buradaki problemlerin ve ihtiyacın anlaşılmasında danışma kuruluyla birlikte çalışıldı. İletişimlerde influencer stratejisinin belirlenmesinde de yine danışma kurulunun yönlendirmeleri doğrultusunda hareket edildi. Salgınla birlikte öne çıkan ya da değişen ihtiyaçlar birlikte değerlendirildi, güncel olaylar birlikte takip edildi, özellikle üniversitelerde alınan aksiyonlar ve yeni işleyiş onlardan öğrenildi.

YILIN STARTUP'I

PSM AWARDS | BAŞARI ÖDÜLÜ & GÜMÜŞ PSM

YILIN STARTUP'I

ManibuxK12
Manibux

Canan Akmanoğlu Bayrak
Kurucu

FSA (Fintech Security Accelerator)
PCI Checklist

Kıvanç Harputlu
CEO

SiPay
Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

Semih Muşabak
CEO

Suat Güzey / Sunucu

Platin Sponsor: paynet

Altın Sponsor: CORPUS SİGORTA

Özel Ödül Sponsorları: mastercard, AUSTRIACARD

Destekleyen Kuruluşlar: Cpp Group Türkiye, PayFix, sodexo YASAM KALİTESİ HİZMETLERİ, VakıfBank, Ziraat Bankası

BAŞARI ÖDÜLÜ

■ Manibux

■ ManibuxK12

Uzun yıllar eğitimlik yapmış bir kadın girişimci tarafından çocuklara ve ailelerine kontrol edilebilir, kolay, güncel

ihtiyaçlara cevap verebilen ve hijyen bir harçlık imkanı sunmak amacıyla kurulan Manibux, Manibux K12 adlı kartıyla dijital ödeme yapmayı sağlıyor. Bu kart sayesinde aileler çocuklarının harçlıklarını nereye harcadığını, bakiyesini görebiliyor.

Manibux K12, aynı kart ve aynı uygulamada çift dijital cüzdan işlevi görüyor. Bu sayede veliler, çocuklarına harçlık gönderirken “Okul Para” veya “Harçlık” olarak iki farklı cüzdana yükleme yapabiliyor. “Okul Para” sadece



okulda, “Harçlık” ise okul dışında Visa uyumlu tüm POS cihazlarında kullanılabilir. Bu sayede veliler okul için verdikleri paranın sadece okulda harcadığını bilirken, aynı zamanda farklı bir kart kullanmadan okul dışında online veya offline olarak kullanılacak harçlıklarını da aynı kart ve uygulama üzerinden gönderebiliyor.

Kartlar içerisinde bulunan temassız antenle kartı okul giriş çıkışlarında kullanmak da mümkün. Dünya çapında bir ilk olan bu özelliğin birçok ülkeye taşınması için işbirlikleri başlatıldı.

GÜMÜŞ PSM

■ PCI Checklist

■ FSA (Fintech Security Accelerator)

PCI Checklist, geliştirdiği FSA (Fintech Security Accelerator) ürünüyle tamamen SaaS olarak on binlerce işyerinin detaylı denetimini yapmayı mümkün kılıyor ve özelleştirilmiş raporlarla e-ticaret sitelerinin risklerini minimize etmesine katkı sağlıyor. FSA, 6 bin civarında e-ticaret sitesine ulaşıyor ve her yıl küresel düzeyde yüzde 23 artan e-ticaret siber güvenlik risklerinin, çalıştığı üye işyerlerinde yüzde 35 düşmesini sağlıyor. Şirket, bu başarılar ışığında Hollanda, Malta ve ABD’de operasyonlarını genişletiyor.

E-ticarete yönelik saldırıların yüzde 75’i dışardan ve büyük çoğunluğu uygulama katmanı ve sistem zafiyetleriyle ilgili. PCI Checklist’in içinde bulunduğu sektör olan “üçüncü parti risk analizi ve skorlama” içindeki oyuncuların entegrasyonsuz olarak yaptığı taramalar kapsayıcı ve veri sızıntısını engellemeye yönelik detayda olamıyor. Şirketin geliştirdiği BASE teknolojisi sayesinde ise rakiplerden çok

daha detaylı olarak entegrasyonsuz taramalar yapılabilir. Böylece banka ve ödeme sistemcilerinin ihtiyacı olan detayda üye işyeri risk görünümü sağlanabilir.

GÜMÜŞ PSM

Yılın Startup’ı

■ SiPay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

Küresel yüksek güvenlik standardı olan PCI-DSS sertifikası bulunan SiPay, dijital cüzdan altyapısı, kartlı ve kartsız ödemelerin yanı sıra Merkez Bankası’ndan onay alarak faaliyetini genişletti ve para havalesi yapma yetkisine de sahip oldu. Şirket, alternatif ödemelerin tamamını tek bir çatı altında birleştirmeyi hedefliyor. SiPay’in 300’ün üzerinde sanal POS müşterisi bulunuyor.

ALTIN PSM

■ PayFix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ PayFix Dijital Cüzdan

Ağırlıklı olarak finansal hizmetlere erişimi olmayan kitlelerin yanı sıra gençlerin tercih ettiği dijital cüzdan; kullanıcıların daha hızlı, güvenilir ve para gibi kullanılacak etkinliği yüksek bir ödeme imkanına kavuşması sağlıyor. PayFix, dijital cüzdanla pazar payını 1 yıl içerisinde yüzde 50’nin üzerine çıkarmayı planlıyor. Dijital cüzdan projesi tamamen PayFix bünyesindeki çalışanlar ve şirketin teknolojisiyle geliştirildi.

PSM AWARDS | **ALTIN PSM** | **YILIN STARTUP’I**

Suat Güzey
Sunucu

Erkan Kork
Genel Müdür

PayFix Dijital Cüzdan
PayFix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

Platin Sponsor: **paynet**
Altın Sponsor: **CORPUS SİGORTA**
Özel Ödül Sponsorları: **mastercard**, **AUSTRIACARD**
Destekleyen Kuruluşlar: **Cpp Group Türkiye**, **PayFix**, **sodexo YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ**, **VakıfBank**, **Ziraat Bankası**



EN İYİ AÇIK BANKACILIK PLATFORMU



Suat Güzey
Sunucu



Merih Yıldırım
FinTek Ekosistem ve Açık Bankacılık Bölüm Müdürü

inter-API
Intertech

Platin Sponsor

Altın Sponsor

Özel Ödül Sponsorları

Destekleyen Kuruluşlar











EN İYİ AÇIK BANKACILIK PLATFORMU

ALTIN PSM

■ Intertech

DenizBank iştiraklerinden Intertech, API platformunu fi-

nansal teknoloji şirketlerinin kullanımına açarak, özellikle açık bankacılık uygulamaları açısından öncü rolü üstlendi. Şirket aynı zamanda FinTek'lerin geliştirdiği yenilikçi uygulamaların, yurtiçi ve yurtdışında hizmet verdiği 50'den fazla bankanın müşterilerine sunulması için bir köprü görevi de üstleniyor.

EN İYİ TUTUNDURMA-PAZARLAMA BAŞARISI

ALTIN PSM

■ Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri

■ Sodexo Mobil Kart ve Mobil Ödeme Çözümü

Sodexo'nun "Sen Varsan" adlı dijital dönüşüm projesiyle birlikte gündeme gelen mobil kart çözümüyle plastik yemek kartları, yemek çekleri ve koçanlarıyla özdeşleşmiş sektöre yenilik geldi. Salgın döneminde tüm fiziki kart ve çek üretimi durdurularak ve tüm altyapı bu sisteme en hızlı şekilde adapte edilerek paydaşlara uçtan uca dijital bir yemek deneyimi sunuldu.

Tüm akıllı telefonları birer yemek kartına döndüren bu hizmet sayesinde firmalar, Web Kontrat ile tamamen dijital ortam üzerinden hızlıca Sodexo müşterisi olarak ve fiziki kartın operasyonel ve lojistik dağıtım süreçlerinden kurtuldu. Böylece şirketler, çalışanlarına ofiste, evde veya sahada da olsalar dakikalar içerisinde yemek kartı sağla-

yabilir duruma geldi. Çalışanlar ise uygulamayı telefonlarına indirerek aynı gün içinde bu haktan faydalanabilir hale geldi. Üstelik mobil ödemeyle temassız ve hijyenik bir şekilde ödeme yapmaları sağlanarak bu konudaki kaygılara da yanıt verilmiş oldu Mobil kart kullanım oranı salgın öncesi döneme göre 10 kat arttı. Buna bağlı olarak mobil ödeme işlem adetleri de 8 kata kadar arttı. Mobil ödeme yapan kullanıcı sayısı salgın öncesi döneme kıyasla 6 katına çıktı. Çalışanların aktif olarak kullandıkları kart bazının yaklaşık yüzde 20'si ise mobil karta dönüştü.

ALTIN PSM

■ Anadolu Hayat Emeklilik

■ FonMatik ROBO: Bireysel Emeklilik Fon Robotu

Türkiye'de finansal okuryazarlık gelişmediği için birey





ALTIN PSM

**EN İYİ TUTUNDURMA
PAZARLAMA BAŞARISI**



Suat Güzey / Sunucu



Umut Erişen
Pazarlama Direktörü

**Sodexo Mobil Kart ve
Mobil Ödeme Çözümü**
Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme
Hizmetleri



Murat Atalay
Genel Müdür Yardımcısı

FonMatik ROBO
Anadolu Hayat Emeklilik



Selda Çamlıbel Özkoyuncu
Kurumsal İletişim Direktörü

**Türkiye Sigorta
Birleşme-Lansman**
Türkiye Sigorta

Platin Sponsor



Altın Sponsor



Özel Ödül Sponsorları




Destekleyen Kuruluşlar







sel emeklilik katılımcılarının yaklaşık yüzde 83'ünün fon dağılımını hiç değiştirmediklerini fark eden Anadolu Hayat Emeklilik, müşterilerinin tasarruflarında optimum getiri elde etmesi için robotik bir hizmet dizayn etti. FonMatik ROBO uygulaması, sigortalılara oyunlaştırma tekniğiyle pratik ve keyifli güncel hayattan sorular içeren bir test yapıyor. Fon dünyasına uzak olan müşterileri konuya ısındırmak için yatırımcı karakterleri animasyon tiplerle temsil ediyor. Böylece müşteri, test sonucunda çıkan yatırımcı karakterini hem isim hem de tip olarak kendisi ile özdeşleştirebiliyor. Test ve katılım adımları maksimum 5 dakika sürüyor. Herhangi bir kağıt/imza/geleneksel onay süreci gerektirmiyor, baştan sona dijital ilerliyor.

Sektörde diğer firmalar katılımcılara sadece fon dağılımı önerirken, FonMatik ROBO katılımcı adına fonlarını ücretsiz olarak otomatik değiştiriyor. Bir yıl içinde 44 bin katılımcı FonMatik ROBO'ya dahil oldu ve Anadolu Hayat Emeklilik'in fon büyüklüğü 1.7 milyar TL'ye ulaştı. FonMatik ROBO'nun ilk yıl getiri oranları yatırımcı karakteri bazında yüzde 15 ile 40 bandında oluştu. FonMatik ROBO sahiplerinin ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 29.2 iken aynı dönemde FonMatik ROBO'ya dahil olmayan katılımcıların ortalama getirisi yüzde 22.7 oldu.

ALTIN PSM

- Türkiye Sigorta
- Türkiye Sigorta Birleşme ve Lansman

Ülkede tasarrufların artması, bankacılık dışı finansal sektörün geliştirilmesinin yanı sıra Yeni Ekonomi Programı kapsamında sigortacılık ve bireysel emeklilik alanında planlanan reformlara ivme kazandırılması amacıyla ka-

maya ait 6 sigorta şirketi Türkiye Sigorta altında birleştirildi. Dünyada daha önce örneği bulunmayan bu birleşme projesinde şirketlerin güçlü yanları dikkate alınarak, yeni şirketin de yol haritasının net olarak belirlenmesiyle birlikte doğru hedef kitleye doğru ürünler ve stratejiyle ulaşılması hedeflendi. Ayrıca Türkiye'nin daha önce sigortalanması riskli görülen farklı alanlardaki değerlerinin de yeni kurulan şirketle teminat altına alınması ve sektörün geliştirilmesi amaçlandı. Yürütülen stratejiyle Türkiye sigorta sektörünün hedeflenen standartlara ulaşması da hedeflendi.

Aralık 2019'da başlayan birleşme hikayesi Eylül 2020'de tamamlandı. 1 Eylül'de şirket birleşme süreçlerinin tamamlanması sonrasında ise 7 Eylül'de Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde düzenlenen lansman toplantısıyla birlikte reklam kampanyası hayata geçirildi. Fokus grup çalışmalarının ardından "Türkiye Sigorta" markasında karar kılınarak logo ve filigran çalışmalarına hız verildi. Türkiye'nin rengi turkuaz, bayrağının rengi kırmızı ve kurumsallığı temsil eden lacivertle oluşturulan deniz dalgası ve TC harflerini temsil eden filigranın da ortaya çıkmasıyla markayı temsil edecek sembol belirginleşti.





BAŞARI ÖDÜLÜ

SOSYAL SORUMLULUK



Şehrin İyi Hali
Akbank

Utku Akkurt
Kurumsal Sosyal Sorumluluk İletişim Yöneticisi



ISTANBUL KART

Ayşegül Ceyda Ünal
Genel Müdür Yardımcısı

Anne Kart
Belbim A.Ş. | Belbim Elektronik
Para ve Ödeme Hizmetleri

Platin Sponsor



Altın Sponsor



Özel Ödül Sponsorları




Destekleyen Kuruluşlar







SOSYAL SORUMLULUK

BAŞARI ÖDÜLÜ

■ Akbank

■ Şehrin İyi Hali

2015'te başlayan ve her yıl yeni işbirlikleriyle daha geniş bir alana yayılan Şehrin İyi Hali projesi, tüm Türkiye'den üniversiteli gençleri, sivil toplum kuruluşları (STK) işbirliğiyle düzenlenen sosyal sorumluluk projelerinde gönüllü olmaya, ardından da "Şehrin İyi Hali Konseri"nde Akbank'ın misafiri olmaya davet ediyor. Projenin hedefi, gönüllülüğü yaygınlaştırarak sosyal fayda yaratmak, STK'lar ve gençler arasındaki iletişimi ve işbirliğini artırmak, STK'lara yeni gönüllüler kazandırmak. Üniversiteli gençlere sivil toplum kuruluşlarıyla tanışma ve sosyal sorumluluk projelerinde gönüllü olma fırsatı sunan projeye, 18-26 yaş aralığında yer alan üniversiteli gençler başvuru yapabiliyor.

- Projenin 5'inci dönemde işbirliği yapılan STK sayısı 10'dan 13'e çıktı, 12 bin gencin başvurduğu proje sonunda gönüllü etkinliklerine 3 bin 200 genç, 25 farklı ilde 95 projeye katıldı.

- 288 genç yaşlılarla hobi atölyelerine, 165 genç kıyı temizleme etkinliğine, 127 genç işaret dili atölyesine katıldı, 65 genç koruma altındaki çocuklarla oyuncak tasarladı, 215 genç Yedikule Hayvan Barınağında temizlik ve bakım yaptı, 637 genç evsizlere çorba dağıttı, 170 genç İstanbul'da bir okulun duvarlarını boyadı, 262 genç sokak hayvanları için kedi ve köpek kulübeleri yaptı,

153 genç down sendromlu bireylerle bir araya gelerek onlar için mutluluk paketleri hazırladı, 262 genç Türkiye'nin farklı illerinde sosyal sorumluluk projeleri hayata geçirdi, 103 genç otizmlili çocuklarla çikolata yaptı, 229 genç bedensel engelli bireylerin akülü sandalyeye kavuşmaları için plastik kapak ayrıştırdı, 335 genç ihtiyaç sahiplerine ulaştırılacak giysi, kitap ve oyuncaklar hazırladı, 103 genç kanser tedavisi gören çocuklar için masal okudu.

- 23 Kasım'da Volkswagen Arena'da düzenlenen Can Bonomo konserine 3 bin 200 gönüllü katıldı.

BAŞARI ÖDÜLÜ

■ BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

■ Anne Kart

Annelerin sosyal hayata katılımı ve ulaşım anlamında hareketliliğini artırmak, toplu ulaşımı teşvik etmek, özel araç kullanımını azaltmak, buna bağlı olarak otomobil kullanımından kaynaklı karbon salınımını azaltmak ve aile ekonomisine katkıda bulunmak amacıyla üretilen Anne Kart projesiyle TC vatandaşı olup da İstanbul'da ikamet eden ve 0-4 yaş arası çocuk sahibi yaklaşık 1 milyon 160 bin annenin ücretsiz ulaşım kartı hakkı elde etmesi hedeflendi. TÜİK verilerine göre İstanbul'da yaşayan ve 0-4 yaş arasında çocuğu olan anne sayısı araştırılarak anne ve çocuklarına dair bilgileri ve annelerin adres verisi Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü'nden tedarik edildi.

PSM AWARDS | **GÜMÜŞ PSM** | **SOSYAL SORUMLULUK**

İbrahim Ziya Akbulut
Dijital Bankacılık ve Kanal Yönetimi Bölüm Başkanı

Bireysel Temel İhtiyaç Destek Kredisi
Ziraat Bankası

Onur Güven
Paycell Direktörü

Getir Turkcell'le
Paycell - Getir

Platin Sponsor: paynet
Altın Sponsor: CORPUS SİGORTA
Özel Ödül Sponsorları: mastercard, AUSTRIACARD
Destekleyen Kuruluşlar: Cpp Group Türkiye, PayFix, sodexo YASAM KALITESİ HİZMETLERİ, VakıfBank, Ziraat Bankası

Sistem güvenliği amaçlı olarak, Anne Kart başvuruları online kanallar üzerinden gerçekleştirildiği için ilgili WEB sitelerinde stres testleri yapıldı.

Ülke çapında başka bir benzeri olmayan Anne Kart, aynı zamanda bir İstanbulkart olduğu için ulaşım dışında da kullanılabilir. Toplamda Anne Kart başvuru sayısı 128 bin 489 oldu ve 109 bin 874 kart basıldı. 24 Temmuz-31 Ekim tarihleri arasında kart sahipleri tarafından 2 milyon 961 bin 660 geçiş sağlandı.

GÜMÜŞ PSM

■ Ziraat Bankası

■ Bireysel Temel İhtiyaç Destek Kredisi (BTİDK)

Ziraat Bankası, ekonomik ve ticari faaliyetlerdeki olası aksamalara karşı alınan önlemler kapsamında, salgından doğrudan veya dolaylı olarak etkilenen bireysel müşterileri ve müşterisi olmayan kişilerin temel ihtiyaçlarının finanse edilmesi amacıyla uygun koşullarda "Bireysel Kovid-19 Destek Kredisi" (BTİDK) kullandı. BTİDK başvuruları Nisan-Ağustos 2020 tarihleri arasında; gerek şube çalışanları gerekse müşterilerin sağlığı dikkate alınarak sadece www.ziraatbank.com.tr web sitesi ve "Ziraat Mobil-Kampanyalar" bölümünden kabul edildi. Kredi başvurusu için başka hiçbir kanal kabul edilmedi.

BTİDK, aylık geliri 5 bin TL veya daha az olan bireysel müşteriler (hane toplamı) için sunuldu. Bu kredi paketinden hane halkı/eşlerden yalnızca biri yararlanabildi. Müşteriler için maksimum kredi tutarı ise 10 bin TL oldu. Piyasanın altında aylık faiz oranı ve kredi tahsis ücreti belirlenen, 6 ay ödemesiz 1-36 ay arası vade uygulanan

BTİDK'te mevcut kredi değerlendirme kuralları uygulanmadı, müşterinin geri ödeme gücüne de bakılmadı. BTİDK herkese kullanılmak için değil, sadece ihtiyaç durumunda olan kişilerin gıda, kira, elektrik, su, doğalgaz gibi ödemelerinin finanse edilmesi için planlandı.

GÜMÜŞ PSM

■ Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri

■ Paycell - Getir Turkcell'le

Kovid-19 salgınına yönelik önlemler kapsamında 65 yaş üstü vatandaşların sokağa çıkmasına gelen kısıtlamalar nedeniyle alışveriş ve temel ihtiyaçlarını marketlerden kendilerinin karşılaması zorlaştı. Bu kapsamda akıllı telefon kullanımı düşük olan 65 yaş üzeri Turkcell abonelerinin Paycell çağrı merkezi aracılığıyla Getir'den verdikleri market siparişlerinin adreslerine Getir'in lojistik altyapısıyla ücretsiz teslim edilmesi amaçlandı. Alışveriş bedelinin Turkcell faturalarına yansıtılarak veya ön ödemeli hatlardaki TL bakiyeleriyle ödenebildiği hizmet şöyle işliyor:

1. 65 yaş üzeri Turkcell abonesi 0850 622 60 60 numaralı Paycell çağrı merkezini arar.
2. Abone müşteri temsilcisine bağlanır ve Getir siparişi vermek istediğini iletir.
3. Müşteri temsilcisi Getir sipariş ekranını açar.
4. Müşteri temsilcisi Getir sipariş ekranında ürünleri seçer ve sepeti oluşturur.
5. Sipariş için müşteriden sesli onay alınır. Turkcell Mobil Ödeme servisinde ücretlendirme, faturalı hat müşterileri için Turkcell faturasına yansıtılır, ön ödemeli hat müşterileri için TL bakiyelerinden düşülür.



SOSYAL SORUMLULUK



Dijital Öğretmenler
ING Türkiye

Meltem Ersoy Ağu
Dış İletişim Bölümü Müdürü



Filyasyon ve İzolasyon Takip Sistemi
Innova Bilişim Çözümleri

Emre Özdal
Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü



Evde İş Sanat
Türkiye İş Bankası

Defne Turaç
İş Sanat, Sanat Yönetmeni



WeWALK
lyzico

Mustafa Güler
Pazarlama İletişimi Yöneticisi

Platin Sponsor



Altın Sponsor



Özel Ödül Sponsorları




Destekleyen Kuruluşlar







6. Müşteri temsilcisi sipariş oluşturma butonuna tıklar ve sipariş oluşturulur.

7. Getir sistemine düşen sipariş, Getir'in lojistik altyapısıyla müşteriye teslim edilir.

ALTIN PSM

■ ING Türkiye

■ Dijital Öğretmenler

Bu projeye öğretmenlerin kazandıkları dijital okuryazarlık becerilerini ilkököl-ortaokul öğrencilerine aktarmaları, farklı bölgelerden öğretmenlerin eşit dijital becerilere sahip olması yolunda katkı sağlanması, öğretmen ve öğrencilerin dijital dönüşümün bir parçası haline getirilmesi ve nihai olarak Türkiye'deki dijital dönüşüm sürecine katkı sunulması amaçlanıyor.

Projenin ilk fazında İstanbul, Ankara, İzmir, Adana, Ağrı, Aydın, Erzurum, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Samsun olmak üzere toplam 10 ilden bin ortaokul ve ilkököl öğretmenine eğitim veriliyor. Eğitimleri alan öğretmenlerin yaklaşık 30 bin öğrencinin dijital beceriler kazanmasına katkıda bulunacağı öngörülüyor.

Başvuruları internet sitesi üzerinden 7-22 Ekim 2020 tarihleri arasında alınan projeye toplam 5 bin 217 öğretmen başvurdu, kriterlere uygun 1.000 öğretmen kabul edildi. 16 Kasım 2020'de başlayan ve 10 hafta boyunca sürecek olan çevrim içi eğitimler, canlı ve video derslerinden oluşuyor. Gruplara ayrılacak öğretmenler, kendi gruplarına atanan danışman akademisyenlerden çevrim içi ortamda bazı dersleri canlı olarak alıyor. Çevrim dışı video derslerinde ise öğretmenler, bu proje için özel hazırlanmış modülleri, videolar üzerinden takip ediyor. Eğitimler; di-

jital vatandaşlık ve güvenlik, eleştirel düşünme ve ölçme & değerlendirme, yaratıcılık ve görsel tasarım, infografik, video ve fotoğraf oluşturma ve düzenleme, etkili sunum hazırlama olmak üzere beş modülden oluşuyor.

Çevrim içi eğitimin ardından değerlendirme sınavı sonuçları, mülakat ve akademisyenlerin görüşleri doğrultusunda, bu bölümü tamamlayan öğretmenler arasından belirlenecek 100 öğretmene, ODTÜ öğretim üyeleri tarafından yüz yüze olarak ileri seviye dijital okuryazarlık eğitimi verilecek. Yüz yüze eğitimlerin Ocak 2021'de İstanbul'da düzenlenmesi öngörülüyor. Eğitime katılan bütün öğretmenlere sertifika verilecek.

ALTIN PSM

■ Türkiye İş Bankası

■ Evde İş Sanat

Dünya Sağlık Örgütü, mart ayında Covid-19 salgını ilan ettikten sonra, salgın tedbirleri çerçevesinde İş Sanat, 20'nci sezonundaki konser ve diğer etkinlikleri iptal etti, müze ve galerini ziyarete kapattı. Evde İş Sanat projesiyle, salgın sürecinde kültür ve sanatın iyileştirici ve birleştirici gücüne inanarak insanlara destek olmak amaçlandı. Bu amaç doğrultusunda hazırlanan orijinal videolar, sanal sergiler, edebiyat etkinlikleri ve çocuklar için eğitici ve eğlenceli içerikler paylaşarak kapsayıcı bir dijital iletişim anlayışıyla geniş kitlelere ulaşıldı.

Proje sürecinde kapsayıcı bir dijital iletişim anlayışıyla canlı performans kayıtlarından arşiv görüntülerine, animasyon çalışmalarından üç boyutlu çekimle oluşturulan sanal sergilere kadar farklı tekniklerle İş Sanat'ın her alanında içerikler üretildi.



- Mart sonunda Evde Sanat Zamanı filmi yayınlandı ve film, sosyal medyada 750 bin kez izlendi.
- Türkiye'nin evde kaldığı 19 Mart – 31 Mayıs arasındaki 74 günde, farklı türlerde toplam 416 içerik üretildi ve ücretsiz paylaşıldı.
- İş Sanat'ın sosyal medya hesaplarından; 62 özel ev performansı, arşivden 12 konserin tam kaydı ve 45 konserden kısa kayıt müzikseverlere sunuldu.
- Edebiyat ihmal edilmedi; 28 özel ev performansı, arşivden 5 dinletinin tam kaydı ve 10 şiir animasyonu paylaşıldı.
- Çocuklar için evden 8 masal tiyatrosu, arşivden 2 tiyatro oyununun tamamı, 12 video animasyon ve 33 sanat atölyesi paylaşıldı.
- Galerilerden 64 sergi animasyonu, 3 sanal sergi, "Resim Hastanesi" belgeseli, müzelerden ise 20 koleksiyon tanıtım videosu, 4 mini belgesel, 3 sanal sergi ve arşivden Türkiye İş Bankası Müzesi belgeseli yayınlandı.
- Postlar aracılığıyla 17 milyondan fazla izlenme, yaklaşık 400 bin beğeni, 7 bin yorum ve 8 bin paylaşım elde etti.
- Evde İş Sanat hakkında yazılı basında çıkan 167 haber 3 milyondan fazla erişime, TV'deki 185 haber 72 bin saniye yansımaya ulaştı.
- İş Sanat Instagram hesabı yaklaşık yüzde 14, Twitter hesabı yaklaşık binde 6, Youtube hesabı ise yaklaşık yüzde 405 takipçi artışı yaşadı.

ALTIN PSM

■ Innova Bilişim Çözümleri

■ Filyasyon ve İzolasyon Takip Sistemi (FİTAS)

Sağlık Bakanlığı yönetiminde yürütülen ve ilk kez Türkiye'de uygulanan filyasyon süreci dünyaya örnek oldu. Innova tarafından geliştirilen Filyasyon ve İzolasyon Takip Sistemi ise Sağlık Bakanlığı tarafından Covid-19 virüsünün yayılmasını engellemek, etkilerini en aza indirmek için alınacak önlemlere destek olmak, bulaşıcı hastalığın ilk ortaya çıkış nedenini bulmak ve risk altındaki temaslı kişilere hızlıca ulaşmak amacıyla uygulamaya alındı. Bu çalışmayla saha incelemesi ve filyasyon ile vakanın bildirimi sonrasında kaynağın ve etkenin belirlenmesine yönelik çalışmalar yapılması ve/veya temaslılar dâhil korumaya ve kontrol önlemlerinin alınması amaçlandı.

Salgın kapsamında takip eden vaka incelemesi adımında kümelenme ve salgın özelliği göstermeyen durumlarda hastaya sağlık kurumunda tanı konulduktan sonra hastalığa özgü vaka inceleme formunda yer alan bilgiler doldurularak gönderiliyor ve tanının kesinleştirilmesine yönelik diğer çalışmalar yapılıyor. Kümelenme ve salgın durumunda ise hastalığın görüldüğü yerde salgının tanımlanması, kaynak ve etken tespiti ve temaslılara yönelik çalışmaların yapıldığı salgın incelemesi yapılıyor.

Öncelikle manuel yöntemlerle uygulanan bu sürecin etkinliğini artırmak için mart ortasında Halk Sağlığı Yönetim Sistemi'nde salgın takip ve yönetim süreçlerinin geliştirimi dijital ortama taşındı. Bu sayede 81 ilde yürütülen filyasyon çalışmalarında saha ekipleri, mobil cihazlar ve FİTAS uygulamasıyla filyasyon kayıtlarını ve takip süreçlerini saha ortamında yapabilir hale geldi.

ALTIN PSM

■ iyzico (iyzico) Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri

■ WeWALK - Birlikte Yürüelim

Bu projeye görme engelli bireyler için akıllı baston üreten WeWALK'un sesini daha geniş kitlelere duyurmasını sağlayacak iletişim çalışmaları planlandı. Ayrıca WeWALK'un daha kolay bir yolla nasıl bağış toplayabileceği düşünüldü ve iyzico ödeme altyapısıyla entegre oldu. iyzico, "Birlikte Yürüelim" kampanyasının öncüsü olarak Türkiye'deki 15 görme engelliler okuluna birer adet WeWALK akıllı baston bağışladı. Sosyal medya, e-mail ve basın bülteni yoluyla kampanyanın daha görünür olması ve diğer markalarda katılımıyla büyümesi sağlandı. Bunun yanı sıra kampanya web sitesi üzerinden iyzico ödeme altyapısı aracılığıyla 50, 100, 200 ve 500 TL'lik tutarlarda bağış seçenekleri sunuldu ve WeWALK'un daha kolay bir akışla bağış toplaması sağlandı. iyzico öncülüğünde başlayan kampanyaya diğer markaların da katılımıyla toplamda 660 görme engelli öğrenci WeWALK akıllı baston sahibi oldu ve bu sayı her geçen gün daha da artıyor. Bunun yanı sıra kampanya web sitesi üzerinden iyzico ödeme altyapısı aracılığıyla 304 bin 150 TL tutarında bağış toplandı. iyzico-WeWALK işbirliğiyle teknolojinin gücü, iyiliğe yol açmak için kullanıldı ve görme engelli bireylerin hayatına dokunuldu.

İNNOVATİF HIZLANDIRMA-KULUÇKA PROGRAMI

ALTIN PSM


■ Türkiye İş Bankası

■ Workup Girişimcilik Programı

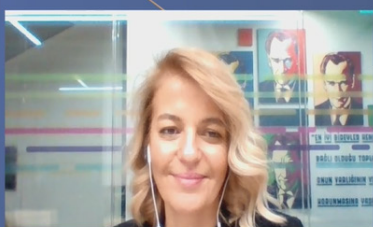
Girişimcilik ekosistemini desteklemek amacıyla 2017 yılı mayıs ayında başlatılan Workup Girişimcilik Programı ile her dikeyden teknoloji tabanlı, sürdürülebilir ve ölçeklene-

bilir iş modeline sahip girişimlerin büyümesine ve ölçeklenmesine katkı sağlanması amaçlanıyor. Stratejisi erken aşama girişimlerin, ekosistemdeki mentorların, melek yatırımcıların ve fonların aradıkları faydaya en hızlı ulaşabilecekleri platform olma vizyonuyla geliştirilen bu programda sunulan imkanlar ve sürekli yetiştirilen takımlar, ekosistemin yaşayan referans noktalarından biri oluyor. Workup Girişimcilik Programı'nın en temel farkı, ekosistemde yer alan hızlandırma ve kuluçka programlarından ayrılmış bir girişimcilik programı olarak konumlanması.

PSM AWARDS | **ALTIN PSM** | **İNOVATİF HIZLANDIRMA KULUÇKA PROGRAMI**












Suat Güzey
Sunucu



Seçil Ünlüsoy Taşarkan
Ödeme Sistemleri Ürün Müdürü

Workup Girişimcilik Programı
Türkiye İş Bankası

Platin Sponsor:  Altın Sponsor:  Özel Ödül Sponsorları:   Destekleyen Kuruluşlar:     

Ayrıca bankacılık sektöründe bu alanda aktif olan kurumlardan farklı olarak program, ekosistemin önemli cazibe merkezlerinden biri olan Kolektif House Levent'te bu işin profesyonelleri tarafından yürütülüp, yönetiliyor. Programa dahil olan girişimler Kolektif House'ta 6 aylık ofis imkanının yanında, alanında uzman ve deneyimli mentorlardan destek alma, teknolojik ve altyapı destekleri, uygulama kredileri, yatırımcı buluşmaları, ekosistemin önemli etkinliklerinde yer alma, yazılı ve dijital mecralarda kendilerini ifade etme, İş Bankası ve grup şirketleriyle tanışarak iş geliştirme, ürün ve hizmet satışı, kampanya desteği ve avantajlı bankacılık ürün ve hizmetlerinden yararlanıyor.

- Sürekli olarak başvuru alınmasına açık olan programa bugüne kadar 10 bini aşkın başvuru alındı, 7 dönemde toplam 98 girişim kabul edildi.
- Mezun girişimlerin yüzde 72'si faaliyetlerini sürdürüyor.
- Programa kabul edilen girişimlerden 20'si toplam 3.6 milyon dolar değerinde yatırım aldı.
- Bugüne kadar 21 Workup girişimiyle gerek banka olarak gerekse grup şirketleri aracılığıyla kampanya ve işbirliği yapıldı.
- Girişimcilik programı desteğinin yanı sıra girişimcilerin en çok ihtiyaç duyduğu fon ihtiyacını karşılamak için İş Bankası tarafından kurulan Maxis Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi tarafından bazı Workup girişimlerine de yatırım yapıldı.

PSM AWARDS | **KADIN İSTİHDAMINA KATKI ÖDÜLÜ**



Suat Güzey
Sunucu



Hülya Turan
PayFix Yönetim Kurulu Üyesi

Platin Sponsor:  Altın Sponsor:  Özel Ödül Sponsorları:   Destekleyen Kuruluşlar:     

ÖZEL ÖDÜL

ALTIN PSM

- Kadın İstihdamına Katkı
- PayFix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri

PayFix, "erkek egemen" olarak nitelendirilen teknoloji sektöründe yüzde 90 kadın çalışan oranına ulaşarak deyim yerindeyse ezber bozdu. Şirket, kadın yönetici sayısı açısından da sektöründe öncülüğü üstlenmiş durumda.



PSM AWARDS 2020 KAZANANLAR LİSTESİ

Bölüm	Kategori	Şirket	Proje	Ödül
Banka-Özel	En İnovatif Ürün	Türkiye İş Bankası	Dijital Kasa	Gümüş
Ödeme Kuruluşu	En İnovatif Ürün	PayTR Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu	Sonra Öde	Gümüş
Teknoloji	En İnovatif Ürün	UPT Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para	UPTION	Gümüş
Sigortacılık	En İnovatif Ürün	Quick Sigorta	%100 Online Kefalet Sigortası	Altın
Ödeme Kuruluşu	En İnovatif Ürün	BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	İstanbulkart - Getir Entegrasyonu	Altın
Ödeme Kuruluşu	En İnovatif Ürün	Türk Finansman A.Ş.	ParamKredi	Altın
Teknoloji	En İnovatif Ürün	Protel Bilgisayar	SimpraPay	Altın
Ödeme Kuruluşu	En İnovatif Ürün	Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	Vodafone Pay	Altın
Sigortacılık	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	Anadolubank	Sigorta Botu	Başarı
Banka-Kamu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	VakıfBank	Yapay Değil Yapan Zekâ: ViBi	Gümüş
Banka-Özel	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	Akbank	Communication Area	Gümüş
Banka-Katılım	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	Türkiye Finans Katılım Bankası	Hızlı Finansman ve Ödeme Platformu	Gümüş
Teknoloji	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	Enqura	EnVerify	Gümüş
Banka-Kamu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	Ziraat Bankası	Yeni Çipli TC Kimlik Kartı ile Ziraat Mobil	Altın
Banka-Özel	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	Yapı Kredi	Yapı Kredi Mobil/World Mobil Kart Takibi	Altın
Sigortacılık	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	AXA Sigorta	AXAFit	Altın
Teknoloji	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	Tümsaş Endüstriyel Bilgisayar Ürünleri	Self Servis Çek Kabul Kiosku	Altın
Teknoloji	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	Garanti BBVA Ödeme Sistemleri	Bonus Check-up	Altın
Diğer Kuruluşlar	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi- Deneyimi	Multinet Up	Multinet Up Pulse	Altın
Teknoloji	En İnovatif FinTek	DgPays		Altın
Banka-Özel	Kurum İçi İnovasyon	Türkiye İş Bankası	Geleceğe Öde	Gümüş
Banka-Katılım	Kurum İçi İnovasyon	Vakıf Katılım Bankası	VBİZ	Altın
Teknoloji	En İyi Altyapı	Provision	PIN Destekli SoftPOS	Gümüş
Teknoloji	En İyi Altyapı	Finartz Bilgi Teknolojileri	Finartz Directory Server (DS) 2.2	Altın
Banka-Özel	Dijital Dönüşüm	Alternatif Bank	Hibrit Tedarikçi Finansmanı Sistemi	Gümüş
Banka-Özel	Dijital Dönüşüm	Türk Ekonomi Bankası	Mall IQ - Lokasyon Bazlı Hedefleme	Gümüş
Banka-Kamu	Dijital Dönüşüm	VakıfBank	Online Vekaletname Sorgulama Entegrasyonu	Altın
Banka-Özel	Dijital Dönüşüm	Türkiye İş Bankası	İmeceMobil	Altın
Ödeme Kuruluşu	Dijital Dönüşüm	BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	MKare	Altın
Teknoloji	Dijital Dönüşüm	Logo Yazılım	Logo Yazılım Dijital Dönüşüm Hazine Sihirbazı	Altın
Teknoloji	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Architech	BOA	Gümüş
Sigortacılık	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	CPP Group Türkiye	CPP Smart Travel	Altın
Ödeme Kuruluşu	Yılın Teknoloji Sağlayıcısı	Birleşik Ödeme	PaySafe Online Akıllı Kasa	Altın
Ödeme Kuruluşu	Yılın Ekibi	Aköde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	Tosla Beyin Takımı	Altın
Teknoloji	Yılın Startup'ı	Manibux	ManibuxK12	Başarı
Teknoloji	Yılın Startup'ı	PCI Checklist	FSA (Fintech Security Accelerator)	Gümüş
Ödeme Kuruluşu	Yılın Startup'ı	Sipay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	SiPay	Gümüş
Ödeme Kuruluşu	Yılın Startup'ı	PayFix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	PayFix Dijital Cüzdan	Altın
Diğer Kuruluşlar	En İyi Tutundurma-Pazarlama Başarısı	Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri	Sodexo Mobil Kart ve Mobil Ödeme Çözümü	Altın
Sigortacılık	En İyi Tutundurma-Pazarlama Başarısı	Anadolu Hayat Emeklilik	FonMatik ROBO	Altın
Sigortacılık	En İyi Tutundurma-Pazarlama Başarısı	Türkiye Sigorta	Türkiye Sigorta Birleşme-Lansman	Altın
Banka-Özel	Sosyal Sorumluluk	Akbank	Şehrin İyi Hali	Başarı
Ödeme Kuruluşu	Sosyal Sorumluluk	BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri	Anne Kart	Başarı
Ödeme Kuruluşu	Sosyal Sorumluluk	Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri	Getir Turkcell'le	Gümüş
Banka-Kamu	Sosyal Sorumluluk	Ziraat Bankası	Bireysel Temel İhtiyaç Destek Kredisi	Gümüş
Banka-Özel	Sosyal Sorumluluk	ING Türkiye	Dijital Öğretmenler	Altın
Banka-Özel	Sosyal Sorumluluk	Türkiye İş Bankası	Evde İş Sanat	Altın
Teknoloji	Sosyal Sorumluluk	İnova Bilişim Çözümleri	Filyasyon ve İzolasyon Takip Sistemi	Altın
Ödeme Kuruluşu	Sosyal Sorumluluk	izyico	WeWALK	Altın
Banka-Özel	İnovatif Hızlandırma-Kuluçka Programı	Türkiye İş Bankası	Workup Girişimcilik Programı	Altın
Teknoloji	En İyi Açık Bankacılık Platformu	Intertech	inter-API	Altın
Ödeme Kuruluşu	Kadın İstihdamına Katkı	PayFix Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri		Altın





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



“ÖNCE CAM TAVANLARI KIRIP ‘ERKEK EGEMEN’ ALGISINI YIKMALIYIZ”



Esra Güler
AUSTRIACARD Türkiye
Satış ve Pazarlama
Direktörü

AUSTRIACARD’ın Türkiye’deki varlığını güçlendirmek, ürün ve hizmet ağını genişletmek vizyonu doğrultusunda aldığı büyüme kararına istinaden 2012 yılında göreve başlayan Esra Güler, bankacılık ve ödeme sistemleri alanında 23 yıllık iş tecrübesine sahip. Salgınla birlikte iş hayatında birçok düzen değişirken, ödeme dünyasının tam da odak noktasında görev yapan Güler’e sorularımızı yönelttik. İşte Esra Güler’in kadın istihdamı, AUSTRIACARD’ın bu konuya bakışı, hedefleri, gelecek planları ve daha fazlası hakkındaki değerlendirmeleri...



Zirve
Sohbetleri

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

**Esra Güler kimdir, sizi tanıyabilir miyiz?
AUSTRIACARD ile kesişen kariyer
öykünüzü anlatır mısınız?**

İstanbul Üniversitesi İşletme ve Yeditepe Üniversitesi Yüksek Lisans Yönetim Bilişim Sistemleri bölümü mezunuyum. İş hayatına 1997 yılında Türkiye’nin en büyük çağrı merkezlerinden Pamukbank Dialog’ta



çağrı merkezi elemanı olarak başladım. 5 yıl içerisinde Dialog'ta inbound, outbound, proje geliştirme servislerinde görev aldıktan sonra 2002'de, o dönemki adıyla Ziraat Kart İşlemleri A.Ş.'nin çağrı merkezinde yönetmen unvanıyla göreve başladım. Ziraat Bankası çağrı merkezi altyapı kurulum çalışmalarında aktif rol aldıktan sonra 2003'te Halk Bankası ve Emlak Bankası operasyonlarının da devralınmasıyla şirketin ismi Bileşim A.Ş. olarak değişti. Birden fazla kamu bankasına ilk dış kaynak hizmet sağlayıcı olarak konumlanan Bileşim A.Ş.'de çağrı merkezi, projeler, kurumsal müşteri ilişkileri yönetimi ve kart operasyonları departmanlarında yöneticilik yaptım. Gerek Dialog gerekse Bileşim A.Ş.'deki görevlerim dolayısıyla sektördeki değerli yönetici ve firmalarla çalışma ve birçok illere imza atan ekip ve projelerde görev alma fırsatı buldum. Bu yüzden kendimi şanslı görüyorum. 2012 yılında uzun yıllardır kart tedarikçisi olarak sektörde bulunan AUSTRIACARD'ın Türkiye'deki varlığını güçlendirmek ve ürün, hizmet ağımlı genişletmek vizyonu doğrultusunda aldığı büyüme kararına istinaden satış ve pazarlama müdürü olarak firmaya geçtim. 2017 itibarıyla da Satış ve Pazarlama Direktörü olarak şirketin satış, pazarlama, müşteri hizmetleri ve kalite hizmetlerinden sorumluyum. Türkiye Kalite Derneği ve Turkish Win kadın platformu üyesiyim.

AUSTRIACARD'da kadın çalışanların artmasına yönelik veya kadınlara yönelik uygulamalar neler?

Çalışanlarımızın yüzde 22'si kadın. Bu oranın artmasını hedefliyoruz. Seçme yerleştirme yaparken özellikle teknik destek ve operasyonel pozisyonlarda kadın istihdamına önem veriyor, kadınların bu alanlarda gelişimini gözetiyoruz.

Sürekli değişim-dönüşüm içerisinde olan ödeme sistemleri sektöründe çalışmak sizi nasıl besliyor?

Ödeme sistemleri teknolojisinin oldukça geniş, dinamik ve sürekli kendini yenileyen yapısı, yenilikçi bir bakış açınız olmasını, merakınızı hiç yitirmemenizi ve de yaratıcı düşünme becerilerinizi geliştirmenizi gerekli kılıyor. Diğer taraftan, ödeme sistemleri küresel düzeyde ülkemizin öncülük ettiği sektörler arasında. Dolayısıyla kariyerini küresel çapta devam ettirmek isteyen, iyi eğitilmiş, genç nesil çalışma arkadaşlarımız son dönemde sektörümüzü daha çok tercih ediyor. Onlarla birlikte küresel bir vizyonda, geleceğin ürün, hizmet modellerini yaratmak ve geleceğe yön veriyor olmak ayrıca beni motive ediyor.

Ödeme sistemleri ve ilişkili sektörleri, kadın çalışanlar ve kariyerleri açısından değerlendirebilir misiniz?

Ödeme sistemleri, finans ve teknoloji sektörlerinin kesişme noktası. Bankalar Birliği'nin Eylül 2020 istatistiklerine göre finans sektörünün yüzde 50'si kadın çalışanlardan oluşuyor. Teknolojide bu oran yüzde 20'nin altında, biraz daha erkek yoğun bir sektör. Bu açıları baktığımızda ödeme sistemleri ve ilişkili sektörlerde ka-

AUSTRIACARD

dın çalışan oranı diğerlerine göre daha yüksek. Ayrıca kadınlar için daha fazla fırsatlar sunan bir sektör olduğunu söyleyebilirim. İçerisinde farklı disiplinleri barındırması ve aynı zamanda iş yapış şekillerinin sürekli değişim ve gelişim halinde olması kariyer açısından yeni fırsatlar yakalamanızı sağlıyor.

Dünya genelinde teknoloji sektöründe yetkin personel açığının giderek arttığını, ancak kadınların bu alana ilgisinin azaldığını görüyoruz. Sebepler sizce neler?

Bana göre ilk nedenlerden biri, iş-özel yaşam dengesini kurmakta zorlanılacağı ve yoğun mesailerle çalışılacağı düşünülmesi. Aynı zamanda risk katsayısı yüksek bir sektör olarak da değerlendiriliyor. Bunun yanı sıra orta ve üst seviye rollerde kadın sayısının azlığı ve sektörün erkek egemen bir dünya olduğu algısı gibi konularda kadınların bu alana ilgisini azaltıyor.

Kadınların teknoloji işgücüne katılımını artırmak ve yönetim kademesinde daha çok söz sahibi olmasını sağlamak için ne gibi adımlar atılmalı?

Son yıllarda kadın çalışanlar açısından olumlu değişimler olsa da daha alınacak çok yol var. İlk olarak "erkek egemen" algısı üzerinde çalışmak ve sektör bağımsız şekilde kadınların her alanda karşılaştıkları "cam tavan" sendromlarını kırmalarına yardımcı olacak adımlar atılmalı diye düşünüyorum. Türkiye'de teknoloji sektöründe gerek profesyonel gerekse girişimci rolleriyle fark yaratan kadınlar var. Kadın liderlerin duygusal zeka, hoşgörülü kapsayıcı bir liderlik sergileme yetenekleri, dikkatli ve detaycı planlama ve yönetim kabiliyetleri, yaratıcılıkları ve sundukları alternatif fikirlerin katma değeri vurgulanmalı. Bu kadınların rol model olarak görünürlüğünün artması lazım. C seviyesi (CEO, CFO, CIO, COO...) rollerde gerek kamu gerekse özel sektörde yetersiz temsil ediliyor. Rol model olacak kadın liderlerin C seviyesindeki koltuklarda daha çok görülmesi ve kadın-erkek dengesi sağlanmış yönetim ekipleri kurulması gerekiyor. Bu sayede yönetici pozisyonlarında kadın liderlerin sayısı ve görünürlüğü artacak, daha etkin bir kurumsal yönetim ve kadın istihdamı için olumlu etki yaratılabilecektir. Yanı sıra teknoloji sektörünün erkek egemen bir dünya olduğu algısını değiştirmek konusunda da etkili olacaktır. Kadın çalışanları erkenden teknoloji sektörüne çekmek ve genç kadın yetenekleri sektörde tutabilmek için sektördeki kadın dayanışmasının artırılması, kadın platformlarının ve şirketlerin sağlayacağı imkanlar ile mentorluk, koçluk ve gelişim programları düzenlenmesi ve kariyer yolculuğundaki desteklerin artması gerektiğine inanıyorum. Teknoloji sektöründe iş-özel yaşam dengesinin olmadığı algısının ise salgınlı gelişen yeni iş yapış tarzları sayesinde önümüzdeki yıllarda değişeceğini düşünüyorum. Esnek



Esra Güler,
yoğun iş
temposunda
fırsat buldukça
Güzide
Arslandoğdu
ve Serap Avcı
Aydaş'ın
seramik
atölyesinde
düzenlenen
workshop'larda
alıyor soluğu...

çalışma saatleri ve uzaktan çalışma şartlarının oluşması, bu dengenin sağlanabileceği yol ve yöntemlerin olabileceğini bize gösterdi.

Salgın nedeniyle AUSTRIACARD'da ve iş yapış tarzlarınızda neler değişti?

Bu dönemde en temel çabamız, müşterilerimize kesintisiz ürün ve hizmet tedariki sağlamak için oldu. Şirket içerisinde ve dışında çalışanlarımızın sağlığını gözeterek hijyene dönük tedbir, kural ve uygulamaları hızlı bir şekilde hayata geçirdik. İş sürekliliğini sağlamak adına kısa ve orta vadeli planlarımızı oluşturduk. Müşterilerimiz ağırlıklı finans sektöründe olduğu için bu yeni döneme ilişkin onların süreçlerinde ve ürün geçişlerinde yaşanan değişikliklere yönelik aksiyonlar konusunda çevik hareket et-

meye çalıştık. Bu dönem "temassız" ve "giyilebilir teknolojilere" yönelik ilgi arttı. Bu çözümlerin yanı sıra dijital dönüşümün de hızlanmasıyla farklı iş alanlarında da yeni fırsatların olduğunu görerek satış stratejilerimizi bu doğrultuda revize ettik.

AUSTRIACARD Türkiye'nin 2021 hedeflerini ve sizin gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?

AUSTRIACARD Türkiye olarak İstanbul operasyon merkezimizde her ay 2 milyon banka müşteri bilgisini işliyoruz. Bu bilgileri işlediğimiz yüksek güvenli üretim alanlarımızı, gelişen iş hacimleri ve çeşitliliği paralelinde büyütme arzusundayız. Ayrıca grubumuzun dijital dönüşüm vizyonuna uygun geliştirdiğimiz dijital ortamlarda bilgi yönetimi ve nesnelerin interneti (IoT) alanındaki dijital ürün ve hizmetlerin de Türkiye'de satışını gerçekleştirerek uçtan uca çözüm sunabilen bir tedarikçi haline gelmeyi hedefliyoruz.

Yakın gelecekle ilgili şahsi planlarım gelince... İş-özel hayat yoğunluğundan dolayı ihmal ettiğim, ancak şu dönemde birçok faaliyetin dijital ortamlara taşınmasıyla birlikte daha çok vakit ayrabileceğim sektördeki kadın çalışanlara yönelik çalışmalarda daha aktif roller almak istiyorum. Üye olduğum derneklerin bu kapsamda yürüttüğü faaliyetlerde etkin görev alarak yolun başındaki kadın çalışanlara kariyerlerinde destek olacak projeler üretmeyi planlıyorum.

Özel hayatımda ise geleceğe yönelik planlarımda yeni hobiler ve yeni beceriler edinmek var. Özellikle dijital tasarım ve içerik üretme konularında kendimi geliştirmek istiyorum.

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

Evliyim, bir kız çocuk annesiyim. İş dışında ailemle vakit geçirmeyi, yürüyüş yapmayı, seyahat etmeyi seviyorum. Seyahat ettiğim yerlerden kartpostal almayı severim. Bu şekilde oluşturduğum bir koleksiyonum var. Sosyal iletişimi de ihmal etmemeye çalışıyorum. Salgından önce üniversiteden kız arkadaşlarımla tiyatro etkinliklerini takip ediyorduk. Sektördeyken tanışıp halen arkadaşlığımı devam ettirdiğim sevgili Güzide Arslandoğdu ile Serap Avcı Aydaş'ın emeklilik dönemlerinde açtıkları seramik atölyesindeki workshop'lara katılarak zaman geçiriyordum.

☺

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 420 TL'yi (20 TL dergi 15 TL kargo ücreti)
1 Dergi aboneliği.....: 420 TL
2 Dergi aboneliği: 840 TL
3 Dergi aboneliği: 1000 TL

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.'nin
Hesap IBAN
772 - 6298270 TL TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70
Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

Abone/kullanıcı kişisel verileriyle ilgili yeni yönetmelik neler getiriyor?



YT Hukuk Bürosu

Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

Elektronik Haberleşme Sektöründe Kişisel Verilerin İşlenmesi ve Gizliliğin Korunmasına İlişkin Yönetmelik”, 4 Aralık 2020 tarihli 31324 sayılı Resmi Gazete’de yayımlandı. Yönetmeliğin yürürlük tarihi ise yayın tarihinden itibaren 6 ay sonra olarak belirlendi.

Söz konusu yönetmelik, elektronik haberleşme hizmeti sunulması kapsamında elde edilen veriler bakımından uyulacak usul ve esasları kapsıyor. Yönetmelik kapsamında abone “Bir işletmeciyile elektronik haberleşme hizmetinin sunumuna yönelik yapılan bir sözleşmeye taraf olan gerçek ya da tüzel kişi” ve kullanıcı ise “Aboneliği olup olmasına bakılmaksızın elektronik haberleşme hizmetlerinden yararlanan gerçek veya tüzel kişi” olarak tanımlanıyor.

Yönetmeliğin 5’inci maddesinde kişisel verilerin işlenmesinde uyulacak ilkeler belirtiliyor. Hukuka ve dürüstlük kurallarına uygun olarak işlenme, doğru ve gerektiğinde güncel olma, belirli, açık ve meşru amaçlar için işlenme, işlendikleri amaçla bağlantılı, sınırlı ve ölçülü olma, ilgili mevzuatta öngörülen veya işlendikleri amaç için gerekli olan süre kadar muhafaza edilme gibi Kişisel Verilerin Korunması Kanunu’nda (KVKK) yer alan ilkeler burada da tekrar ediliyor.

Yönetmelikle elektronik haberleşme sektöründe faaliyet gösteren işletmecilerin, abone/kullanıcılarına ait kişisel verilerin ve hizmetlerin güvenliğinin sağlanması adına Elektronik Haberleşme Kanunu, KVKK gibi ilgili mevzuata ve ulusal ve uluslararası standartlara uygun olarak gerekli her türlü teknik ve idari tedbiri alması gerektiği vurgulanıyor.

Yönetmeliğin 6’ncı maddesinin 2’nci fıkrasında bu tedbirlerin asgari olarak neler olabileceği şöyle belirtiliyor: Güvenlik poli-

tikasının belirlenmesi; istem dışı, yetki dışı ya da mevzuata aykırı olarak kişisel verilerin tahrip edilmesi, kaybolması, değiştirilmesi, depolanması veya başka bir ortama kaydedilmesi, işlenmesi, ifşa edilmesi ve söz konusu verilere erişilmesi gibi ihlallere karşı kişisel verilerin korunması; kişisel verilere sadece yetkili kişiler tarafından erişilebilmesi ve kişisel verilerin saklandığı sistemler ile kişisel verilere erişim sağlamak için kullanılan uygulamaların güvenliğinin sağlanması...

İşletmecilerin abone/kullanıcı verilerine ilişkin sorumlulukları

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, alınan tedbirlere ilişkin olarak bilgi ve belge talep edebileceği gibi bu güvenlik tedbirlerinde değişiklik yapılmasını da isteyebilecek. Kişisel verilere ve ilişkili diğer sistemlere yapılan erişimlere ilişkin işlem kayıtlarının 2 yıl boyunca saklanması zorunlu.

İşletmecilerin, güvenliği tehdit eden bir risk durumunda, abone/kullanıcılarını en kısa süre bu risk ile riskin kapsamı ve giderilme yöntemi hakkında bilgilendirmesi gerekiyor. Bir kişisel veri ihlali olması durumunda bunun Kişisel Verileri Koruma Kurumu’na ve ilgili aboneye/kullanıcıya bildirilmesi zorunlu tutuluyor.

Bilindiği gibi, abonelerin/kullanıcıların açık rızası alınması gereken durumlarda, işletmecilerin bu rızayı belli bir konuya ilişkin ve işlemde önce alması gerekiyor. Genel nitelikte verilen rızalarsa bu yönetmelik uyarınca geçersiz sayılıyor. İşletmeciler; abonelik tesis edilmesi, hizmet veya cihaz sunulması gibi hizmetlerin verilmesini açık rıza verilmesi şartına bağlayamıyor. Ancak hediye dakika, SMS ve veri gibi ek fayda sağlanması karşılığında abonelerden/kullanıcılardan açık rıza talep edilmesi mümkün.

Açık rıza beyanı alınmadan önce kullanıcı/abonenin; işlenecek verinin türü, kapsamı, işleme amacı ve süresi hakkında açık ve anlaşılır şekilde bilgilendirilmesi gerekiyor. Bu bilgilendirme sırasında verilen rızanın her zaman ve ücretsiz şekilde ve basitçe geri alınabileceğinin de belirtilmesi gerekiyor. Yazılı bir bilgilendirme söz konusu ise bu bilgilendirmenin en az 12 punto ile hazırlanması isteniyor. Alınan açık rıza beyanlarının asgari abonelik süresince saklanması da işletmecilerin yükümlülükleri arasında yer alıyor.

Trafik ve konum verilerinin üçüncü kişilere





Güvenlik politikası belirlenecek; istem dışı, yetki dışı ya da mevzuata aykırı olarak kişisel verilerin tahrip edilmesi, kaybolması, değiştirilmesi, depolanması veya başka bir ortama kaydedilmesi, işlenmesi, ifşa edilmesi ve söz konusu verilere erişilmesi gibi ihlallere karşı kişisel veriler korunacak; kişisel verilere sadece yetkili kişiler tarafından erişilebilecek ve kişisel verilerin saklandığı sistemler ile kişisel verilere erişim sağlamak için kullanılan uygulamaların güvenliği sağlanacak...

aktarılabilmesi için verilerin kapsamı, aktarılacak kişinin adı ve açık adresi, aktarma amacı ve süresi; aktarılacak kişinin yurtdışında olması durumunda ise ülke adı belirtilerek bu hususta özellikle açık rıza alınması gerekiyor. İşletmeciler, açık rıza alırken verdiği bilgilere uygun olarak aktarımı sağlamak zorunda. Trafik ve konum verisinin işlenebildiği durumlarda, işlenebilecek trafik veya konum verisi türlerinin, işleme amacı ve süresinin abonelere/kullanıcılara bildirilmesi gerekiyor.

İşletmeci, arayan numaranın görünmesine imkân sağladığı durumlarda; arayan kullanıcıya basit şekilde ve ücretsiz olarak numarasını gizleme imkânı sağlamakla yükümlü. Aranan aboneye basit bir yolla ve ücretsiz olarak gelen aramalarda arayan numaranın gösterilmesini engelleme imkânı sağlamak ve arayan kişinin numarasını gizlemesi hâlinde, ancak aranan abonenin/kullanıcının gizli arama alma yönündeki iradesini daha önceden işletmeciye beyan etmiş olması durumunda çağrıyı sonlandırması gerekiyor. İşletmeci yönlendirilmiş aramalar gibi bağlanılan numaranın görünmesine imkân sağladığı durumlarda, bağlanılan aboneye basit ve ücretsiz olarak bağlanılan numaranın arayan kullanıcıya gösterilmesini engelleme imkânı sağlamak durumunda. Arayan numaranın gizlenmesi imkânı, acil yardım çağrıları için geçerli değil. Tüm bu imkanların varlığına dair abone/kullanıcının, kısa mesaj, internet veya benzeri araçlarla bilgilendirilmesi işletmecinin bir diğer yükümlülüğü olarak düzenlendi.

İşletmeciler, abone/kullanıcılarına üçüncü kişilerden gelen otomatik yönlendirmeleri ücretsiz ve basit yöntemlerle durdurma imkânı tanımakla yükümlü. Yapılan yönlendirmenin ücretli olması halinde abonenin/kullanıcının onayı gerekiyor.

Abonelerin talep etmesi halinde, kullanım detayında veya ayrıntılı faturada yer alan telefon numaralarının bazı rakamlarının gizlenmesi işletmeciler tarafından sağlanacak

durumunda. Bunun yanı sıra abonelerin/kullanıcıların diğer hakları da yönetmelik kapsamında şöyle sıralanıyor:

■ Verilen açık rızanın her zaman ücretsiz ve basit yollarla geri alınması, işletmeci tarafından daha önce alınan açık rızaları kapsamında verilerinin işlendiğine dair bilgilendirme yapılması. (Aksi durumda daha önce verilen açık rızalar kapsamındaki veri işleme faaliyeti bilgilendirme yapılıncaya kadar durduruluyor.)

■ Engelli tarifelerinden yararlanan abonelere/kullanıcılara yapılacak bilgilendirmelerin, işitsel ve/veya görsel yöntemler kullanılarak yapılması, aboneliğin sona ermesi durumunda, abonenin aksini talep etmesi durumu hariç olmak üzere, verilmiş olan tüm açık rızaların bu tarihten itibaren geri alınmış kabul edilmesi, yapılacak tüm bilgilendirmelerin ücretsiz olması, bilgilendirme, açık rıza temini, abone/kullanıcının talebi ve onayına dair ispat yükünün işletmecide olması, açık rızanın geri alınması durumunda bu rızaya bağlı faaliyetin derhal durdurulması.

Yeni yönetmelik öncesinde alınan rızalar geçerli

Yeni yönetmeliğe ayrılık söz konusu olması halinde “Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu İdari Yaptırımlar Yönetmeliği” uygulanacak. Yeni yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle birlikte 24 Temmuz 2012 tarih ve 28363 sayılı Resmî Gazete’de yayınlanan “Elektronik Haberleşme Sektöründe Kişisel Verilerin İşlenmesi ve Gizliliğinin Korunması Hakkında Yönetmelik” yürürlükten kaldırılacak. Yönetmelik yürürlüğe girmeden önce hukuka uygun olarak alınmış rızalar geçerli kabul edilecek. Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten önce açık rıza alınmış olsa da abonelik sona ermesine rağmen verilerin açık rıza olmadan işlemeye devam etmesi durumunda, bu işlemin yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihi takip eden 1 ay içinde durdurulması gerekecek.

TEBLİĞE AYKIRI AYDINLATMA METNİ YAYINLAYAN BANKAYA 120 BİN TL CEZA

Kişisel Verileri Koruma Kurulu, veri sorumlusu bir bankanın internet sitesinde yayınlanan aydınlatma metninin, “Aydınlatma Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ”e uygun olmadığına ilişkin şikayeti inceledi ve 8 Ekim 2020 tarihinde verdiği 2020/765 sayılı kararla 120 bin TL idari para cezasına hükmetti. Kurul kararında, veri sorumlusunun,

aydınlatma metninde kişisel verilerin hangi kişisel veri işleme şartına dayanılarak işlendiğine ilişkin tebliğ uyarınca ayrıntılı bilgiye yer vermediği, sadece kanunun 5 ve 6’ncı maddelerinin ilgili hükümlerine yer vermekte yetindiği, web sayfasında farklı bankacılık ürünlerine başvuru yapılması sırasında o faaliyete özgü hazırlanmamış genel bir aydınlatma metnine yer verdiği ve

bu aydınlatma metninin de tebliğe uygun olmadığı belirtiliyor. Sonuçta, aydınlatma metninin tebliğe uygun düzenlenmediği ve kurul tarafından verilen talimatın yerine getirilmediği tespit edildi ve ilgili kanunun 15’inci maddesinin 5 numaralı fıkrasına aykırı hareket edildiği kanaatine varılarak, veri sorumlusu banka hakkında kanunun 18/1 maddesi c bendi uyarınca 120 bin TL idari para cezasına hükmedildi. ☹

İNTERNETTEN KARTLI ÖDEME REKORU 27 KASIM CUMA GÜNÜ KIRILDI



TABLO 1

Toplam kart sayısı 260 milyonu buldu

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, kasım ayı sonunda Türkiye’de 75.3 milyon adet kredi kartı, 185 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2019 yılının kasım ayıyla kıyaslandığında kredi kartı adedinde yüzde 8, banka kartı adedinde ise yüzde 13 artış yaşandı. Toplam kart sayısı ise 260 milyon adede ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artış gösterdi.



TABLO 2

Kartlı ödemeler yüzde 23 büyüdü

Banka kartları ve kredi kartlarıyla kasım ayında toplam 109 milyar TL’lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 90.7 milyar TL’sinde kredi kartları, 18.3 milyar TL’sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla yapılan ödemelerde bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 43 olurken, kredi kartıyla yapılan ödemelerde ise bu oran yüzde 20 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 23 oldu.

BKM verilerine göre kasım ayında kartlı ödeme tutarı geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 23 büyüdü. İnternette kartlı ödeme tutarı ise yüzde 54 artışla 29 milyar TL’yi geçti. 2020 yılında internette kartlı ödeme tutarının en fazla yapıldığı günler, markaların pek çok üründe indirim uyguladığı 27 Kasım Cuma ve 11 Kasım Çarşamba oldu...

Kart sayıları (Milyon Adet)

	2019 Kasım	2020 Kasım	Değişim
Banka kartı	164.4	185	% 13
Kredi kartı	69.5	75.3	% 8
Toplam	233.9	260.3	% 11



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2019 Kasım	2020 Kasım	Değişim
Banka kartı	12.7	18.3	% 43
Kredi kartı	75.6	90.7	% 20
Toplam	88.3	109	% 23

İnternette kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2019 Kasım	2020 Kasım	Değişim
İnternette kartlı ödeme tutarı	18.9	29.2	% 54
Toplam kartlı ödemeler içindeki payı	% 20	% 26	

TABLO 3

İnternette kartlı ödeme tutarı yüzde 54 arttı

İnternette kartlı ödemeler hayatın her alanında tercih edilen en önemli ödeme araçlarından biri olmaya devam ediyor. Özellikle kasım ayında farklı günlerde mağazalar ve e-ticaret siteleri tarafından uygulanan indirimlerle beraber internette kartlı ödeme tutarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 54 gibi yüksek bir artışla 29 milyar TL'yi geçti. İnternette kartlı ödemelerin toplam kartlı ödemeler içindeki payı geçen yıl kasım ayında yüzde 20 iken, bu yıl yüzde 26'ya ulaştı. Bu da bu yıl kasım ayında her 4 TL kartlı ödemenin 1 TL'sinin internette yapıldığı anlamına geliyor.



TABLO 4

İnternette kartlı ödemelerde en fazla artış market-gıda ve elektronik eşya sektörlerinde gerçekleşti



Kasım ayı içerisinde yapılan internette kartlı ödemelerin sektörel dağılımı incelendiğinde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 187 artışla 3.33 milyar TL'ye ulaşan market-gıda, internette kartlı ödemelerin en fazla arttığı sektör oldu. 7.16 milyar TL ve yüzde 119 artışla elektronik eşya, 791 milyon TL ve yüzde 114

artışla mobilya ve dekorasyon, 1.59 milyar TL ve yüzde 70 artışla yapı malzemeleri, 338 milyon TL ve yüzde 47 artışla eğitim/kırtasiye. internette en fazla kartlı ödeme artışı görülen diğer sektörler arasında yer aldı.

İnternette kartlı ödemelerde en fazla artış görülen sektörler (Milyon TL)

İnternette sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)	2019 Kasım	2020 Kasım	Değişim
Market-Gıda	1.159	3.330	% 187
Elektronik eşya	3.276	7.160	% 119
Mobilya ve dekorasyon	369	791	% 114
Yapı malzemeleri	933	1.585	% 70
Eğitim/Kırtasiye	229	338	% 47

TABLO 5

Kasımda en fazla internette kartlı ödeme 27 Kasım Cuma ve 11 Kasım Çarşamba yapıldı

Her yıl tüm dünyada kasım ayının dördüncü cuma gününe denk gelen ve Türkiye'de "Süper Cuma", "Muhteşem Cuma" ve "Efsane Cuma" gibi isimlerle verilen alışveriş festivalinde bu yıl da mağazalar ve e-ticaret siteleri birçok indirim kampanyası sundu. Tüm dünyada "Bekarlar Günü" olarak adlandırılan 11 Kasım gününde de indirimle gidilmesiyle beraber kasım ayı genelinde özellikle internette kartlı ödemelerde artış yaşandı. Perakendeciler tarafından yapılan indirimler tek bir gün yerine ilgili dönemi içeren haftaya yayılırken yine de kasım ayında ve 2020 yılında en fazla internette kartlı ödemenin gerçekleştiği günler 27 Kasım Cuma ve 11 Kasım Çarşamba oldu. 27 Kasım'da yapılan kartlı ödeme tutarı geçen yılın cuma gününe (29 Kasım) göre yüzde 41 artarak 1.94 milyar TL olurken, 11 Kasım günü yapılan kartlı ödeme tutarı ise geçen yılın aynı gününe göre yüzde 53 artarak 1.81 milyar TL'ye ulaştı.

İnternette kartlı ödeme tutarının en yoğunlaştığı günler (Milyar TL)

İnternette kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019	2020	Değişim
27 Kasım*	1.38	1.94	% 41
11 Kasım	1.18	1.81	% 53

*2020 yılında "Efsane Cuma" 27 Kasım, 2019 yılında ise 29 Kasım'a denk geldi.



MOBİL DOLANDIRICILIK da siber saldırılar da hız kesmeyecek

Salgın nedeniyle insanlar mobil ticaret ve mobil bankacılık hizmetlerine ilgiyi artırdı ama sahtecilik ve saldırılar da aynı oranda arttı. Veriff raporu, mobilite ve kripto paralarla ilgili dolandırıcılık vakalarında üç kat artış olduğunu gösteriyor. McAfee tarafından hazırlanan rapora siber suçların maliyetinin 2018 yılı toplamına göre yüzde 50 artarak küresel GSYH'nın yüzde 1'ini geçtiğini ortaya koyuyor...



Salgın gölgesinde başlayıp biten 2020 yılı, finansal teknolojilerin dönüşümüne ivme kazandırdı ama bazı riskleri de beraberinde getirdi. Uluslararası kuruluşlar tarafından yapılan araştırmalar, hem mobil dolandırıcılığın hem de siber saldırıların arttığını gösteriyor.

Veriff'in raporuna göre, Kovid-19 ile birlikte FinTek, mobilite ve kripto paralarla ilgili dolandırıcılık olaylarında üç kat artış var. Veriff, bölgelere ve sektöre göre yaygın do-

landırıcılık türlerini belirlemek için 190 ülkedeki küresel müşteri tabanından milyonlarca veri noktasını analiz etti. Raporda öne çıkan bazı gelişmeler şöyle:

■ ABD, yüzde 9.9 ile dünyadaki en yüksek dolandırıcılık oranına sahip ülke konumunda. Onu yüzde 9.3 ile Vietnam ve yüzde 5.9 ile Nijerya izliyor.

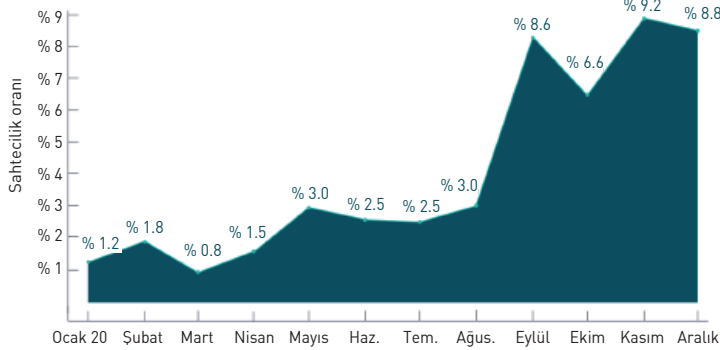
■ Dolandırıcıların bir kimliği çalma, tahrif etme veya yasa dışı olarak doğrulama girişimlerinde en çok kullandıkları belge türlerine bakıldığında yüzde 51'le kimlik kartı, yüzde 27.4'le sürücü belgesi ve yüzde 19.1'le de pasaportun tercih edildiği görülüyor.

■ Mobilite endüstrisinde, 2020'nin ilk yarısından ikinci çeyreğe kadar dolandırıcılık oranlarında yüzde 16'lık sıçrama görüldü. FinTek endüstrisinde ise yüzde 7 artış oldu.

■ 2020'nin ilk yarısı ile ikinci yarısı karşılaştıran Veriff, kimlik dolandırıcılığı sayısında yüzde 11 artış kaydetti. Kovid-19'un yol açtığı belirsizliği ve karmaşıklığı fırsat bilen dolandırıcılar, bu dönemde özellikle çevrimiçi alışverişlerin de artmasıyla birlikte faaliyetlerini hızlandırdı. Özellikle kimlik hırsızlığında ciddi bir artış oldu.

Veriff, dolandırıcılık faaliyetlerini azaltmak için FinTek'lerin kimlik sahtekarlığını önleme konusunda tetikte olması gerektiğini düşünüyor. Dolandırıcılık için en zayıf noktalardan birinin kimlik olduğunu vurgulayan Veriff, tek seferlik parola gibi daha az güvenli yöntemlerin geliştirilmesi gerektiğini savunuyor.

Mobilite endüstrisinde sahtecilik oranı (2020)



SİBER SALDIRILAR GSYH'NIN YÜZDE 1'İNİ GEÇECEK

Mobil dolandırıcılığın yanı sıra siber saldırılar da artıyor. Araştırmalar, siber saldırıların 2021 yılında da artarak süreceğini gösteriyor. Stratejik ve Uluslararası Araştırmalar Merkezi ile McAfee tarafından hazırlanan rapor, siber suçların maliyetinin 2018 yılı toplamına göre 2020'de yüzde 50 artarak küresel GSYH'nın yüzde 1'inden fazlasına ulaştığını tahmin ediyor. Eve hapsolmanın veya uzaktan çalışmanın bir sonucu olarak zayıflayan güvenlik unsurları da bu artışta önemli bir faktör olarak gösteriliyor. McAfee CTO'su Steve Grobman, konuyla ilgili



“İşletmelerdeki siber saldırıların şiddeti ve sıklığı, teknikler geliştikçe ve işler uzaktan yapılmaya doğru genişledikçe artmaya devam ediyor. Endüstri ve hükümet, siber saldırıların finansal ve ulusal güvenlik etkilerinin farkında. Planlanmamış kesinti süreleri, ihlalleri araştırmanın maliyeti ve

üretkenlik kesintisi, daha az değer verilen yüksek etki maliyetlerini temsil ediyor” yorumunu yapıyor. ABD, Kanada, İngiltere, Fransa, Almanya, Japonya ve Avustralya'da hükümet ve iş dünyasından 1500 teknoloji uzmanını bir araya getiren raporda, endişe verici bir şekilde sadece yüzde 44'lük kesim siber olayları önleme veya bunlara müdahale etme planları olduğunu söylüyor. Finansal hizmetler sektörü genelde daha katı siber güvenlik gereksinimlerine tabi ama siber risk, özellikle gelişmekte olan ekonomilerde endüstri için hala bir endişe kaynağı olmaya devam ediyor.

GoCardless, 95 milyon dolarlık yatırım aldı

Londra merkezli FinTek GoCardless, son yatırım turunda 95 milyon dolarlık yatırım aldı. Şirket, bu tutarla “unicorn” (milyar dolarlık girişim) kategorisine yükseldi. Son turla beraber şirketin aldığı toplam yatırımsa 240 milyon dolara çıktı. Şirketten yapılan açıklamada, yeni yatırım açık bankacılık stratejisini hızlandırmak için kullanılacak. GoCardless, müşterilerine bankalara göre daha düşük maliyetle ödeme hizmeti veriyor. Özellikle tekrarlanan ödemelerde uzmanlaşan şirket, otomatik ödemelerde süresi dolan kartları belirliyor ve ödemelerin kesintiye uğramasını engelliyor. GoCardless'in kurucu ortağı ve CEO'su Hiroki Takeuchi, açık bankacılık hizmetleri için gerekli FCA izinlerine sahip olduklarını ve yeni ürünlerin aktif olarak geliştirme aşamasında olduğunu belirtiyor. İlk ürünün 2021'in ilk yarısında piyasaya çıkacağını da sözlerine ekliyor.



İtalya'da “cashback” ile harcamaların yüzde 10'u iade edilecek

Nakitsiz ödemeleri teşvik etmek amacıyla tasarlanan “Nakitsiz İtalya” (Italia Cashless) programı kapsamında Cashback, Extra Cashback ve Super Cashback uygulamaları hayata geçiriliyor. 8 Aralık'ta başlayan ExtraCashback kapsamında yıl sonuna kadar 10 adet mağaza içi kartlı veya mobil ödeme yapanlara 150 Euro ile sınırlı olmak kaydıyla harcamalarının yüzde 10'u iade edildi. 2021'le birlikte start alan benzer nitelikteki Cashback uygulamasından yüzde 10 iade hakkı kazanmak için, 6 aylık dönemlerde en az 50 nakitsiz

ödeme yapılması gerekecek. Super Cashback ise yine 6 aylık dönemlerde en fazla ödeme yapan 100 bin kişinin 1500 euro kazanacağı bir uygulama olacak. Ocak 2021 itibarıyla başlayan bu uygulama Haziran 2022'de sona erecek. Bunlara ek olarak kartlar ve ödeme uygulamalarıyla yapılan işlemlerde de çekilişler düzenlenecek. Çekilişleri kazanan alışverişlerin gerçekleştirildiği işyerleri de ödül kazanacak. Katılımcılar ayrıca, söz konusu uygulama aracılığıyla ödeme kartlarını ve banka bilgilerini kaydedebilecek.





2021, “nakitsiz toplum” yolunda dönüm noktası olabilir



Herkesin bir an önce bitsin diye adeta lanet okuduğu 2020 geride kaldı, 2021 başladı. Umarız herkes için çok daha iyi bir yıl olur. Bankacılık, özellikle de mobil bankacılık 2021 yılından umutlu. Çünkü çoğunun temeli 2019 yılında atılan birçok ürün ve çözüm salgın döneminde geniş kitleler tarafından benimsendi ve yaygın bir şekilde kullanılmaya başladı.

Beklentiler, 2021'in “nakitsiz toplum” hedefine ulaşma sürecinde önemli bir yıl olacağı yönünde. İnsanlar nakit para yerine artık kartlarını ya da akıllı telefonlarını kullanıyor. Nakitsiz ödemeler bu yıl dünyanın birçok bölgesindeki pek çok işletme için standart hale gelecek. Tabii bu gelişim bankacılık sistemine dahil olmayan kesimi de etkileyecek. Bu kesim de özellikle FinTek'lerin gelişiminde itici güç olacak.

FinTek'ler bankaların ulaşamadığı kitleyi hedefleyecek

Bugüne kadar bankayla herhangi bir işi olmamış kişiler bile 2020'de finansal hizmetlere ihtiyaç duyar hale geldi. Ancak bu kesimin tercihi bankalardan ziyade benzer hizmetleri alabilecekleri FinTek'ler oldu. Bu eğilim 2021'de de devam edecek. Banka hesap ücretleri ya da komisyonların bütçelerini zorladığını düşünenler, ücretsiz hesap ve mikro kredi hizmeti veren FinTek'lerin kapısını daha çok çalacak.

Dünya Bankası verilerine göre dünya çapında 1.7 milyar kişinin herhangi bir bankada hesabı ya da kartı yok. ABD nüfusunun yüzde 5.4'ü de sistem dışında. İşte bu geniş kesim FinTek'lerin hedef kitlesi olacak.

Blokcincir, mobilitayı hızlandıracak

Birkaç yıldır herkes blokcincir (blockchain) teknolojisini konuşuyor ama atılan adımlar konuşulandan çok daha az. Bu yıl ise gerek ulusal hükümetler gerekse büyük finans kurumları blokcincir konusunda ciddi adımlar atacak. Öncelikle blokcincir hem maliyetleri düşürecek hem de sınır ötesi ödemeleri kolaylaştıracak. Kısacası daha demokratik bir ortam yaratacak. Diğer yandan, blokcincir teknolojisi tüm işlemleri daha güvenli hale getireceği için kullanıcı ilgisini de artıracak. ☺



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

PayFix
Yeni Nesil Ödeme

f payfixdijitalcuzdan

ig payfix_cuzdan

www.payfix.com.tr

tw payfix_cuzdan

in payfixcuzdan

0850 455 11 11