

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ŞUBAT 2021

Sayı: 118 / Fiyatı: 20 TL

www.psmmag.com

Sipariş

adını
daha çok
duyacağız



Semih
Muşabak

Banka & FinTek Artık rakip değil İŞ ORTAKLARI



**Banka banka
FinTek ve startup
işbirlikleri, destekler
ortaklıklar,
satın almalar...**

**Zirve Yolundaki
kadınlar buluşuyor:**

**Dinamikler
statiklere karşı!**

**Marka isimleri
nereden geliyor?**



ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

Verimlilik Odaklı İş Teknolojileri

Yazılım, donanım ve endüstriyel tasarım alanındaki 40 yılı aşkın tecrübemiz ile müşteri deneyimi teknolojileri üretiyoruz.

- 40 Yılı Aşkın Tecrübe
- Teknolojik Çözümler
- Bakım ve Onarım Hizmetleri
- Ödüllü Projeler



Müşterilerinizin deneyim kalitesini, yeni nesil çözümlerimiz ile birlikte artırabilmek için hemen bize ulaşın.

www.tumsas.com.tr



[/Tumsas.tr](https://www.facebook.com/Tumsas.tr)



[/tumsas-a-s-](https://www.linkedin.com/company/tumsas-a-s)



[/tumsas](https://twitter.com/tumsas)



[TUMSAŞ A.Ş.](https://www.youtube.com/TUMSAŞ)



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Bankalar, FinTek'lere hiç olmadığı kadar sıcak!

Innovate Finance verilerine göre, 2020 yılında tamamlanan 3 bin 52 işlemde FinTek'lere toplamda 44 milyar dolar yatırım yapıldı. Bu tutar, 2019 yılına göre yüzde 14 artışa işaret ediyor. FinTek yatırımlarında aslan payını 22 milyar dolar ile ABD almış. İkinci sırada 4.1 milyar dolarla İngiltere, üçüncü sırada 3.3 milyar dolarla Endonezya var. Onları 2.6 milyar dolarla Hindistan izliyor...

FinTek yatırımıyla Avrupa ikincisi oldu. Almanya, 2019'a göre yüzde 50 artış sağlayarak dikkatleri çekti. Avrupa üçüncülüğü 1.3 milyar dolarla İsveç'in. Onu 522 milyon dolarla Fransa, 294 milyon dolarla da İsviçre izliyor... Salgının etkileri dolayısıyla karşılaştırma pek sağlıklı olmayabilir ama 100 milyon doların üzerindeki FinTek yatırımı Türkiye için umut verici. Özellikle de açık bankacılıkla ilgili ikincil düzenlemelerin yürürlüğe girmesiyle birlikte 2021'de FinTek'lere ilginin artacağını düşünüyorum. Keza Esin'in banka-FinTek işbirlikleriyle ilgili haberini okuduktan sonra bu yöndeki beklentim daha da güçlendi. Haberimiz için görüş bildiren bankalar, eğitim ve sermayeden mentorlüğe, pazarlamadan yurtiçi ve yurtdışı ağ oluşturmaya, FinTek ürünlerini kullanmadan ortak olmaya, hatta satın almaya kadar her türlü desteği sağladıklarını, önümüzdeki dönemde de bunu sürdüreceklerini vurguluyor. Kısacası bankalar, FinTek ve startup ekosistemini geliştirmek için ellerini taşın altına koymaya hazır. Hatta çoktan koymaya başlamışlar bile... Keyifli okumalar.

"Endonezya nasıl üçüncü oldu" dersiniz, 3.3 milyar doların 3 milyarı ülkenin çıkardığı altı "unicorn"dan biri olan Gojek'e gitmiş. Çin'in ilk üçe girememesi ise doğrusu beni de şaşırttı. Startups.watch'un Kasım 2020 sonu itibarıyla derlediği verilerse Türkiye'deki FinTek girişimlerinin imza attığı anlaşma sayısının 15'i, aldıkları yatırım toplamının da 108 milyon doları bulunduğunu gösteriyor. Dahil olduğumuz Avrupa'daki konumumuzu görebilmek açısından bakarsak, yine Innovate Finance verilerine göre Almanya, 71 anlaşmada 1.4 milyar dolarlık



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. Hasırıcıbaşı Cad. Hasırıcıbaşı 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 • ŞUBAT 2021

6

VİTRİN

İstanbul Blokzincir Kadınları Derneği'nin odağında teknoloji ve kadın var



10

DOSYA

Bankalar, FinTek'leri kanatları altına aldı

20

SÜREÇ YÖNETİMİ

TÜMSAŞ, 8 binden fazla noktada 2.5 milyon kişiye ulaşıyor

22

BAŞARI HİKAYESİ

Sipay'ın adını daha çok duyacağız

26

İŞBİRLİĞİ

"Ödeme dünyasının hem kalbinde hem de beynindeyiz"

30

GİDER YÖNETİMİ

Edenred'den dijital ve hijyenik tasarruf çözümleri

34

GİRİŞİM

Alışverişi de OlduBil, güneş enerjisi yatırımını da...

38

KYC

Identify ile Türkiye'de "müşteri müfettişi" dönemi başlıyor

40

İŞBİRLİĞİ

Otopark hizmetinde yeni dönem: Siz park edin, ücreti plakanız ödesin

42

AÇILIM

Sosyal ticaretin lideri Paymes, Avrupa'ya yelken açıyor

44

ARAŞTIRMA

Marka isimleri nereden geliyor?

50

ZİRVE YOLUNDA

"Kadın egosuna yenilmiyor, dinlemeyi bilerek fark yaratıyor"

53

ETKİNLİK

Yeni normal: Dinamikler statiklere karşı!

54

MEVZUAT

İleti Yönetim Sistemi vatandaşın kullanımına açıldı



56

DÜNYADAN

2025'te 2.2 milyar kişi, 2.7 trilyon dolarlık karekodlu işlem yapacak

SEVGİLİLER GÜNÜ'NE ÖZEL EKSTRA 15.000 MİL

Shop&Fly'la yapacağınız her 200 TL ve üzeri **giyim, kozmetik, elektronik ve çiçek** alışverişinizden 1.500 mil, toplamda ekstra **15.000 mil** kazanın.

21 Şubat'a kadar ilk alışverişinizden önce BonusFlaş'tan kampanyaya katılın ya da ASK yazıp 3340'a SMS gönderin.



Bilgi ve başvuru için
shopandfly.com.tr



shop&fly

American Express®, American Express'in bir ticari markasıdır. Bu kart, T.Garanti Bankası A.Ş. tarafından American Express'ten alınan lisansa uygun olarak çıkarılmaktadır. Bu kampanya 1-21 Şubat 2021 tarihleri arasında geçerlidir. Müşterinin kampanyaya katılabilmesi için BonusFlaş uygulamasındaki "Hemen Katıl" butonunu tıklaması ya da ASK yazıp 3340'a SMS göndermesi gerekmektedir. Kampanyaya katılan müşteriler Shop&Fly ile 1-21 Şubat 2021 tarihleri arasında her 200 TL ve üzeri giyim, kozmetik, optik, aksesuar, elektronik ve çiçek alışverişinde ekstra 1.500 mil, toplam 15.000 mil kazanacaklardır. Kampanyaya sadece tek seferde yapılan 200 TL ve üzeri giyim, kozmetik, optik, aksesuar, elektronik ve çiçek harcamaları dahildir. Kampanyaya tüm Shop&Fly kredi kartları dahildir. Tüzel müşteriler sadece şirket yetkilisi aracılığıyla kampanyaya katılabilirler. Katılım için Banka sisteminde kayıtlı şirket cep telefonundan SMS gönderilmelidir. Kampanya müşteri bazındadır. Bir müşteri kampanyadan en fazla ekstra 15.000 mil kazanabilir. Kampanyaya asıl ve ek kartlarla yapılan peşin ve taksitli işlemler dahildir. Kampanya dahilinde iade ve iptal işlemleri dikkate alınacaktır. Farklı ürün kategorilerinde satış yapan sanal mağazalardan yapılacak işlemler kampanyaya dahil değildir. Aynı gün aynı işyerinde yapılacak ilk işlem kampanyaya dahildir. Kampanyaya yurtdışından yapılan işlemler, internetten yapılan harcamalar, MoTo (mail order, telephone order) ve temassız işlemler dahildir. Üye işyeri olma zorunluluğu yoktur. Katılım SMS ücreti, KDV ve OİV dahil, Türk Telekom için 1 TL, Turkcell için 1 TL ve Vodafone için 0,33 TL'dir. Geri dönüş SMS'leri Garanti BBVA tarafından karşılanır. Kampanyadan kazanılacak miller 24 Şubat'ta müşterinin kredi kartına yüklenecektir. Başka kampanyalarla birleştirilebilir. Ayrıntılı bilgi shopandfly.com.tr'de.

► “İstanbul Blokzincir Kadınları Derneği”nin odağında teknoloji ve kadın var

2018 yılında kadınların blokzincir ekosistemindeki varlığını artırmak ve farkındalık yaratmak amacıyla kurulan İstanbul Blockchain Women, yoluna “İstanbul Blokzincir Kadınları Derneği” unvanıyla devam etme kararı aldı. Kuruluşundan itibaren başta kadınlar olmak üzere tüm ekosistem katılımcılarına yönelik eğitimler, seminerler düzenleyen platform, salgın sürecinde bu etkinliklerini online ortama taşıyarak çok daha geniş kitlelere ulaşma fırsatı buldu. Sektörden pek çok işkadınının üye olduğu; teknolojiye, blokzincir ve kripto paranın geleceğine ilgi duyan gençlerin de katılımıyla her geçen gün büyüyen topluluk, 2021’den itibaren faaliyetlerini “İstanbul Blokzincir Kadınları Derneği” unvanıyla daha da güçlü bir şekilde sürdürmeyi amaçlıyor. Teknolojik farkındalık ve bilincin yaygınlaştırılması için çıktıkları bu yola dernek çatısı altında devam



Ebru
Güven

edeceklerini belirten Başkan Ebru Güven, yeni dönemle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Sosyal ve ekonomik olmak üzere toplumsal normların dijitalleşme ekseninde büyük bir dönüşüm içinde olduğu bu dönemde, toplumun tüm kesimlerinin bu dönüşümde yer alması gerektiğine inanıyoruz. Biz de sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda daha kapsamlı



çalışmalara odaklanıyor, blokzincir özelinde pozitif ayrımcılık sağlayacak sosyal sorumluluk projelerimizle daha çok kadına ulaşarak, kadınların üretim ekonomisinde daha fazla yer alması için gayret gösteriyoruz. Yeni dönemde blokzincir, kodlama, bilim atölyeleri gibi aktivitelerimizle de adımızdan daha çok söz ettireceğiz.”

İş Bankası’nda iki terfi birden

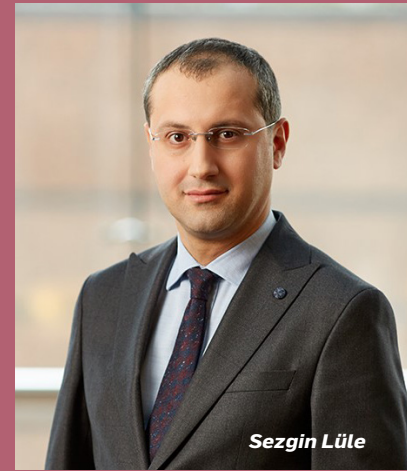
Türkiye İş Bankası Yönetim Kurulu’nun 28 Ocak 2021 tarihli toplantısında, Bilgi Teknolojileri Müdürü Sabri Gökmenler ve Kurumsal Mimari Müdürü Sezgin Lüle’nin, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’na gerekli bildirimlerin yapılması ve izinlerin alınmasını takiben Genel Müdür Yardımcılığı görevine atanmalarına karar verildi.

1968 Ankara doğumlu Sabri Gökmenler, 1991 yılında ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği Bölümü’nden mezun oldu. 1995’te aynı bölümde yüksek lisans programını tamamladı. 1991’de İş Bankası Bilgi İşlem Müdürlüğü’nde yazılım uzmanı olarak göreve başladı. 2000 yılında İş Bankası iştiraki Softtech’e geçti. 2008’de bankaya bilgi teknolojileri mimari ve güvenlik yönetimi müdürü unvanıyla döndü. Ekim 2012 itibarıyla da Bilgi Teknolojileri Müdürü oldu. 1976 yılında Trabzon’da doğan



Sabri Gökmenler

Sezgin Lüle, 1998’de Boğaziçi Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Endüstri Mühendisliği Bölümü’nden mezun oldu. 1998 yılında Organizasyon Müdürlüğü’nde organizasyon ve metot uzman yardımcısı olarak göreve başladı. 1999’da Teftiş Kurulu Başkanlığı’nda müfettiş yardımcısı oldu. 2004’te



Sezgin Lüle

University of Birmingham’da uluslararası bankacılık ve finans konusunda yüksek lisans programını tamamladı. 2008-2011 yılları arasında Proje ve Değişim Yönetimi Başkanlığı’nda müdür yardımcısı ve birim müdürü olarak görev yaptı. Lüle, Nisan 2017 itibarıyla da Kurumsal Mimari Müdürü oldu.

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

► iPara Pass ile kart bilgileri daha güvenli saklanacak

iPara'nın yeni ürünü iPara Pass, işyerlerinin sadece kendi sitelerinde geçerli kart saklama hizmetinden farklı olarak, online alışverişte kullanılan kredi kartı bilgilerini kendi altyapısında güvenli bir şekilde saklıyor. Bilgiler online ödemede iPara sanal POS kullanan tüm üye işyerlerinde kullanılabilir. Böylece alışveriş tek tıkla, hızlı, kolay ve güvenli şekilde tamamlanmış oluyor.

iPara Genel Müdürü Burhan Eliaçık, "iPara Pass çözümümüzü MultiNet işbirliğiyle hayata

geçirdiğimiz MultiLink uygulamasıyla başlattık. MultiLink ile MultiNet üye işyerlerinde kredi kartıyla ödeme yapmak isteyen tüm müşterilere online ödeme olanağı sunuyoruz. Restoranlar müşterilerine SMS ile gönderecekleri link üzerinden kart bilgileriyle online ödeme yaptırabiliyor. Böylece restoran kendi web sitesi olmasa da online ödeme alabiliyor. Müşteriler de POS cihazı beklemeden kolayca ödemelerini yapıp, kartlarını sonradan ödemek üzere iPara Pass özelliğiyle saklayabiliyor" diyor.



Burhan Eliaçık

Alneo ile 28 milyon TL şirketlerin ve esnafın cebinde kaldı

Şirketlere zaman ve mekândan bağımsız tahsilat alma imkânı sunan yeni nesil dijital ödeme uygulaması Alneo, 2020 yılında 225 milyon TL'yi aşan tahsilata aracılık ederken, 18 bin müşterisinin toplamda 28 milyon 14 bin TL tasarruf etmesini sağladı. Alneo Direktörü Zehra Aksoy, "Müşterilerimiz 2020 yılının başından beri ticaretlerine fiziksel POS yerine Alneo POS ile başlamış olsaydı toplam 32 milyon TL seviyesinde tasarruf sağlayabilirdi" diyor.



Zehra Aksoy

► Alternatif Bank üst yönetiminde iki yeni atama

Alternatif Bank'ta Bireysel ve Dijital Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Gökay Dede, Bilgi Teknolojileri ve

Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na ise Özlen Sanıbelli getirildi. İTÜ Matematik Mühendisliği mezunu Dede, dijital bankacılık, iş geliştirme, pazarlama, satış ve inovasyon konularında 20 yılı aşkın tecrübeye sahip. Profesyonel iş hayatına 1998-2000 arasında Interbank'ın MT programıyla başlayıp 2000-2001 arasında Doğu Holding bünyesinde görev alan



Gökay Dede

Dede, 2001'den itibaren Garanti Bankası'nda Şubesiz Bankacılık Pazarlama ve Dijital Medya alanlarında sorumluluk aldı. 2008-2009 arasında Eureka Sigorta'da bireysel elementer sigortalar ve dijital kanallar direktörlüğü yaptı. 2009-2015 arasında Akbank'ta direkt bankacılık bölüm başkanlığı görevini yürüttü. 2018-2019 arasında Starcom Publicis Medya Ajansı'nda yönetici direktörlük görevinde bulundu. Son olarak Hopi'de pazarlama, ürün yönetimi ve reklam teknolojilerinden sorumlu üst düzey yöneticilik yapan Dede, Aralık 2020 itibarıyla Alternatif Bank ailesine katıldı. İTÜ Endüstri Mühendisliği mezunu Sanıbelli, aynı okuldan mühendislik yönetimi MBA derecesine sahip. Profesyonel iş hayatına 1990 yılında Pamukbank'ta sistem analist olarak başlayan Sanıbelli, 2003'e kadar farklı pozisyonlarda yöneticilik yaptı



Özlen Sanıbelli

operasyondan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yaptı. 2016-2017 arasında Sabancı Holding'de CEO ofisi direktörlüğünün yanı sıra Carrefoursa ve Bimsa'da yönetim kurulu üyeliği yaptı, Teknosa'nın dönüşüm programını şekillendirdi. 3 yıl kadar çeşitli kurumlara üst düzey yönetim danışmanlığı hizmeti veren Sanıbelli, Ocak 2021 itibarıyla Alternatif Bank'taki görevine başladı.

ve bankanın değişim programında yer aldı. 2003'te değişim yönetimi bölüm başkanı olarak katıldığı Akbank'ta son olarak

VakıfBank'ta FAST ile para göndermek çok kolay

Kolay Adres ya da IBAN'la 7/24 dilediğiniz kişiye dilediğiniz anda para gönderebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



#dijitalkolaylaştırır

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Bankalar, FinTek'leri kanatları altına aldı

“FinTek’ler bankaların rakibi mi yoksa iş ortağı mı” sorusunun yanıtı artık netleşti. Peki bankalar finansal teknoloji ekosisteminin gelişimi için neler yapıyor? 9 bankadan gelen samimi yanıtlar, ekosistemi geliştirmek için özellikle son dönemde özel bir çaba harcandığını gösteriyor. Üniversite düzeyinde başlayan bu destek; eğitim ve sermayeden mentorlüğe, pazarlamadan yurtiçi ve yurtdışı ağ oluşturmaya, FinTek ürünlerini kullanmadan ortak olmaya, hatta satın almaya kadar uzanıyor..



E. ESİN GEDİK

Çok değil 10 yıl önce “FinTek”in adı bile çok küçük bir kesim tarafından bilinip dile getiriliyordu. Şimdi artık herkesin hakkında az çok bilgi sahibi olduğu popüler bir kavram.

Hatta FinTek’ler o kadar hızlı gelişti ki bazıları artık bankaların verdiği hizmetlerle yarışır hale geldi. Bu da elbette teknoloji sayesinde oldu. Yine birkaç yıl öncesine kadar genelde bankalar tarafından “rakip” olarak görülen bu yapılar artık birer “iş ortağı” haline gelmiş durumda. Keza tüm dünyada en çok yatırım yapılan sektörlerin başında da yine FinTek’ler geliyor. Startups.watch tarafından Kasım 2020’de yayımlanan rapora göre, FinTek girişimleri tüm dünyada geçen yılın 11 ayında 1525 anlaşmayla toplamda 25.8 milyar dolar yatırım aldı. Aynı dönemde Türkiye’de ise FinTek girişim-

lerinin imza attığı anlaşma sayısı 15’i, aldıkları yatırım ise 108 milyon doları buldu.

Bu veriler de artık banka ve FinTek’lerin rakip değil iş ortağı olmayı benimsediğini gösteriyor. Öte yandan, son yıllarda art arda yapılan düzenlemeler de bu işbirliğini bir nevi zorunlu hale getiriyor.

İşte bu gelişmeler ışığında PSM olarak Türkiye bankacılık sektörünün finansal teknoloji ekosistemine bakışını, yatırımlarını, stratejilerini mercek altına aldık. Haber çalışmamıza katılan Türkiye’nin önde bankalarının bu ekosistemin gelişimi için çok önemli ve kıymetli çalışmalarına imza attığını gördük. Daha fikir aşamasından başlayan bu destek; eğitim, mentorlük, ürün geliştirme, ürünleri kullanma, yurtdışına açılma, satın alma ya da ortaklık gibi geniş bir yelpazeye yayılmış durumda...

AKBANK

“Akbank Lab ile 20’ye yakın projeye destek verdik”

Finansal teknoloji dünyasının gelişimi için hem bankamız bünyesinde hem de diğer şirketlerle çeşitli projeler geliştiriyor, ortak çalışmalara imza atıyoruz. Kurumların girişimlerle işbirliklerinin tüm paydaşlara fayda sağlayacağı inancıyla FinTek’ler, startup’lar ve teknoloji şirketlerini çalışmalarımıza dahil ediyoruz. Müşterilerimize hızlı ve yenilikçi çözümler sunarken inovasyon ekosistemini de desteklemek önceliklerimiz arasında. Akbank LAB ile bu konuya odaklanarak girişimcilik ekosistemindeki oyuncularla işbirliği seçeneklerini değerlendiriyoruz. Bu tür işbirlikleriyle hız ve yetkinlik kazanırken müşterilerimize de yenilikçi ürün ve hizmetler sunmayı hedefliyoruz. Girişimler için de ürün ve hizmetlerini geniş müşteri kitlelerine yayabilme fırsatları oluşuyor.

İşbirliği alanlarını girişimlerle birlikte değerlendiriyor, girişimlerin işbirliği yapmak için akıllarına ilk gelen kurumlardan biri olmak istiyoruz. İki tarafın da iş modeli ve çalışma şekline katkı sağlayacak projelerle müşterilere fayda sağlayacak çözümlerin daha hızlı üretebildiğinin bilincindeyiz. Akbank olarak yapılacak işbirliklerinde bankamızın stratejik önceliklerini destekleme hedefinin yanı sıra hem iç süreçleri hem de doğrudan müşterilere sunulan hizmetleri iyileştirici fikirler üzerine odaklanıyoruz. Bugüne kadar Akbank Lab liderliğinde startup ve FinTek gibi girişimlerle 20’ye yakın kavram kanıtama projesi yaptık, başarılı bulunan 10’a yakın proje de hayata geçirildi. Kavram kanıtama sürecinde fikirlerin uygulanabilirliğini hızlı bir şekilde test ederek kazanımlarını değerlendirmeyi hedefliyoruz. Yakın geçmişte Akbank Mobil’den sunulmaya başlayan kişiselleştirilmiş akıllı ipuçları, makine öğrenimiyle kredi süreçlerinin iyileştirilmesi gibi yüksek ölçekli etkisi olan projeleri uygulamaya aldık.

“Salgın, yenilikçi çözümlerin önemini artırdı”

Yapay zeka, dijital ödemeler, müşteri deneyimi gibi alanları yenilikçi çözümlerle daha da geliştirmek istiyoruz. Örneğin, özellikle son 1 yılda salgının etkisiyle yenilikçi dijital ödeme çözümlerinin ne kadar kritik olduğunu ve müşteri



Burcu Civelek Yüce

Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı

beklentilerinin de ne kadar hızlı değiştiğini gördük. Temassız ödeme, mobil POS gibi ödeme deneyimini iyileştirici çözümlerin geliştirilmesinin önümüzdeki dönemde de öncelikli alanlardan biri olacağını söyleyebiliriz. Endeavor ile hayata geçirdiğimiz Connect, StartUp-Campus ve ScaleUp hızlandırma programlarını çok önemsiyoruz. Ayrıca önümüzdeki dönemde birçok üniversiteyle ortak program yürütmeyi planlıyoruz. 2020’de dördüncü kez düzenlediğimiz hackathon da bu amaç doğrultusundaki inisiyatiflerden biri ve ilk kez online ortamda yaptık. Akbank içinde girişimlerle çalışma kültürünü ve yetkinliğini geliştirmek de bizim için çok önemli. Bu amaçla ilk kez “girişim mentorluğu” eğitim programı düzenledik ve bu eğitime katılan Akbanklıları girişimlere yönelik mentorluk süreçlerine dahil ediyoruz. Bütün girişimcilik ekosistemiyle işbirliği seçeneklerini değerlendirmek için görüşmeye her zaman açık olduğumuza paylaşmak isterim. ▶

DENİZBANK**“Deniz Akvaryum’dan uluslararası oyuncular çıkacak”****Gürhan Çam****Dijital Kuşak Bankacılığı ve Deniz Akvaryum İnovasyon & Girişimcilik Merkezi Grup Müdürü**

DenizBank, kuruluşundan bu yana inovasyonu DNA’sında taşıyan, uluslararası başarılarıyla uzun yıllardır teknoloji alanında sektöre öncülük eden bir banka. 2012 yılında kurulan dijital bankacılık birimimizde; yeni ürün ve servisler yaratmak için çalışan, banka içi süreçleri iyileştiren, birbirinden faydalı işbirlikleri gerçekleştirerek yeni teknolojilerin peşinden koşan ekiplerimizle başarılı işlere imza atıyoruz.

Bu yaklaşımın bir yansıması olarak 2020 yılında fiziki açılışını yaptığımız Deniz Akvaryum Girişimcilik ve İnovasyon Ofisi ile faaliyetlerimizi daha sistematik hale getirip inovatif çalışmalara ivme kazandırdık. Deniz Akvaryum İnovasyon ve Girişimcilik Merkezi’ni; kurum içi girişimcilik, inovasyon komitesi, Deniz Ventures yatırım fonu, hızlandırıcı programı ve blokzincir laboratuvarıyla DenizBank’i geleceğe taşıyan lokomotif olarak konumlandırdık.

Deniz Akvaryum’da hem kurum içindeki girişimci çalışanlarımızı destekliyor hem de dışarıda doğmuş ve bizimle büyümeyi tercih eden girişimlere çeşitli imkanlar sunuyoruz. Blokzincir çalışmalarımızı yürütmek için özel bir laboratuvar kurduk. Yeni medya alanında da girişimciler yaratmak üzere projelerimize başlayacağız. Tüm inovasyon ve girişimcilik çalışmalarımızı 360 derece destekleyecek, Sermaye Piyasası Kurulu’ndan onay alma aşamasında olduğumuz Deniz Ventures isimli bir yatırım fonu kuruyoruz. Bu fonla hem DenizBank’taki girişimcilik ve inovasyon ekosistemini dışarıya açık bir vizyonla geliştirecek hem de Türkiye’deki girişimcilik ekosisteminin büyü-yüp gelişmesine katkıda bulunacağız.

Deniz Akvaryum’a yeni üyeler eklenecek

Deniz Akvaryum’da, farklı disiplin ve alanlardan inovasyona gönül vermiş birçok insanı bir araya getirmeyi hedefliyoruz. Sektöre veya ülkeye değer yaratacak her fikre açığız. Tabii stratejilerimize uygun odak alanları belirlemiş durumdayız. Finans sektöründeki yenilikler ve FinTek’ler her zaman ilk sırada yer alıyor.

Küresel salgın sürecinde kullanımı artmaya başlayan yapay zeka ve robotik uygulamaların yanı sıra blokzincir gibi sektörümüzü şekillendirecek teknolojiler de odağımızda. Bunun yanı sıra tarım, sağlık, perakende, turizm ve oyun alanlarındaki gelişmeleri de yakından takip ediyoruz. Hem kurum içinde birbirinden farklı ekiplerden ve saha çalışanlarımızla hem kurum dışından girişimciler, startup’lar, akademisyenler ve danışmanlarla birlikte geleceği şekillendirmek üzere çalışıyoruz. Deniz Akvaryum içinde startup etkileşimini daha etkin bir şekilde yönetiyor, işbirlikleri kuruyoruz. Şimdiden birlikte çalıştığımız ve yatırım görüşmeleri yaptığımız girişimler var. Daha fazlasını da yakın zamanda hayata geçireceğimiz hızlandırıcı programımızla Deniz Akvaryum’a dahil edeceğiz.

Sektörü geleceğe taşıyacak projelerin yanı sıra ülkeye değer yaratacak fikirlere de odaklanıyoruz. En önemli hedeflerimizden biri de ekosistemi büyütmek ve Türkiye’den küresel anlamda güçlü girişimler çıkmasına destek olmak. Umuyoruz ki bu alanda hızlanan çalışmalar ve sayısı artan inovasyon ofislerinin de etkisiyle uluslararası alanda sağlam bir yere sahip olacağız.

QNB FİNANSBANK

“Destek verdiğimiz girişimlerin müşterisi de oluyoruz”

QNB Finansbank ve QNBAYOND olarak girişimlerle beraber değer üretmeye ve işbirliği yapmaya önem veriyoruz. Başarının kesinlikle birlikte çalışmaktan, beraber öğrenmekten geçtiğine inanıyoruz. Finansal teknolojiler alanında girişimlerin, dolayısıyla ekosistemin gelişmesi için bugüne kadar birçok adım attık. Tüm bu adımların ve stratejimizin temelinde “birlikte üretme” anlayışı yatıyor.

Girişimlerin en az yatırımcı bulmak kadar önemsedığı bir diğer unsur da kurumsal şirketleri müşteri yapmak. Bu kapsamda örneğin hızlandırma programının ikinci döneminde 11 girişimimizle sekiz büyük çaplı işbirliğine gittik. Bazı girişimlerin ilk müşterisi olduk, bazılarını ise on binlerce QNB Finansbank müşterisi KOBİ'ye ulaşabilecekleri Dijital Köprü platformumuza iş ortağı olarak ekledik.

“2 yılda 19 girişimciyi mezun ettik”

Üçüncü dönemine hazırlandığımız hızlandırma programımızda 2 yılda 19 girişime ev sahipliği yaptık. Aralarında QNBAYOND Ventures olarak yatırımcısı olduğumuz, müşterisi olduğumuz, beraber yeni ürün geliştirdiğimiz veya finansal bazı yeteneklerimizi entegrasyonlarla paylaştığımız girişimlerimiz var. Hızlandırma programı haricinde birçok girişimle de bugüne kadar işbirliğimiz oldu. Örneğin, 2020 yılı içinde lansmanını yaptığımız açık bankacılık platformumuz için hem hızlandırma programı içi hem de dışından FinTek'lerle çalışmalara başladık.

Hızlandırma programımızın ikinci döneminden örnek vermek gerekirse; salgının hemen başında başlayan bu dönemde 11 girişimimizin tamamı, eylül ayında mezun oldu. Programın başında girişimlerimizin çalışan sayısı 100 civarındayken, sonunda salgının olumsuz etkilerine rağmen 180'i aştı. Girişimlerimiz önemli büyüme hikayelerine imza attı. Örneğin, ihracat ve ithalat yapan firmalara lojistik servislerini kolayca bulma ve yönetme şansı sunan Navlungo'nun müşteri sayısı 6 kat arttı. Müteahhitler ve tedarikçiler arasındaki ticareti kolaylaştıran YapıRadar.com da önceki yıla göre cirosunu yüzde 372, müşteri sayısını yüzde 435 artırmayı başardı.

Ayrıca müşterisi olduğumuz veya birlikte yeni ürün geliştirdiğimiz çok sayıda örnek var. Kassa ile 2020 yılı içinde imza attığımız mobil cüzdan işbirliğini örnek verebilirim. Kassa'ya ek olarak Dijital Köprü platformumuzla QNB Finansbank müşterisi KOBİ'lerin de kullandığı ürün ve çözümler oldu. Yine hızlandırma programımızın mezunlarından KolayBİ', Navlungo ve ikas'ın sunduğu çözümler bugün bankamızın çok sayıda ticari müşterisi tarafından kullanılıyor.

Bu yıl hızlandırma programının üçüncü dönemini başlatıyoruz. FinTek'ler, KOBİ'lere çözüm SaaS çözüm sunan platformlar, eğitim teknolojileri, lojistik ve gayrimenkul teknolojileri gibi çok farklı dikeylerden yüzlerce başvuru



Derya Düner

QNBAYOND Genel Müdür Yardımcısı

aldık. Başvuruların henüz bittiği bu yeni dönemimiz için de son derece heyecanlıyız. 2020'de lansmanını yaptığımız QNBAYOND Ventures'la yatırımlarımız bu yıl da devam edecek. Açık bankacılık platformumuzda da hızlı bir ivme yakalamayı hedefliyoruz.



ING TÜRKİYE

“ING’yi bankacılık lisansı olan bir teknoloji şirketi olarak görüyoruz”



Bahadır Şamlı

Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı

Startup ve FinTek’ler, gelişen teknolojiyi kullanarak müşteri deneyimini iyileştiren, finansal işlemleri daha hızlı, daha kolay ve daha akıllı şekilde yapmaya olanak sağlayan çözümler sunuyor. Aynı zamanda süreçlerin dijitalleştirilmesi, maliyetlerin azaltılması ve risklerin belirlenmesi konularında yaratıcı projelere imza atıyorlar. Bu doğrultuda, inovasyon ekosistemi ve startup’larla iletişim kurmak, onlara destek olmak ve işbirliği yapmak amacıyla 2017 yılında ING İnovasyon Merkezi’ni kurduk. Merkezimiz tüm ING ekiplerine, teknolojik ve inovatif ürün geliştirmelerinde yardımcı oluyor, ING ekiplerini startup’larla tanıştırıyor, işbirliği yapmalarını sağlıyor ve performanslarını takip ediyor.

Bir yandan da anlaşma yaptığımız şirketlerin kendi çözümlerini iyileştirmek için gereksinim duyduğu müşteriyi kazanmalarına destek oluyoruz. Bu işbirliği, her iki taraf için de kazançlı oluyor. Bugüne kadar 600’den fazla startup’la tanıştık, 37’siyle işbirliği yaptık. Sadece 2020 yılında 179 startup’la görüştük ve 20’siyle ilgili iş ekiplelerimizle bir araya getirdik. ING Türkiye olarak, yasal düzenlemelerin elverdiği ölçüde ve ilgi alanlarımızda faaliyet gösteren girişimlerle işbirliğine her zaman açığız. Geleceği onlarla birlikte inşa etmek istiyoruz. Gelecekte müşterilerin birçok ihtiyacını karşılayabildiği bir platform olmayı hedeflediğimiz için onların verdikleri hizmetlerin değerli fırsatlar yarattığına inanıyoruz. Bu kapsamda önümüzdeki dönemlerde de desteğimiz sürecektir.

“FinTek’lerle üç farklı çalışma modelimiz var”

ING İnovasyon Merkezi; girişimcilik, inovasyon ve teknoloji alanında düzenlenen etkinlik ve eğitimlerle girişimcilik ekosistemindeki tüm paydaşlara bilgi birikimi ve ağ bakımından fayda sağlıyor. Geçen yıl çevrimiçi etkinlikler düzenleyerek 5 binden fazla kişiyi bir araya getirdik. Startup ekosistemini güçlendirmek amacıyla 2020 yılında bir hızlandırma programı düzenledik, 10 girişime eğitim verdik. ING Türkiye olarak bu konuda üç farklı model uyguluyoruz. Birincisinde startup ve FinTek’lere yatırım yapıyor, ikincisinde birlikte bir çözüm geliştiriyor, üçüncüsünde ise sundukları çözümü onların müşterisi olarak kullanıyoruz. FinTek yatırımları küreselde 300 milyon Euro’luk fona sahip ING Ventures üzerinden

yürütülüyor. Bu fonu ING İnovasyon Merkezi Hızlandırma Programı ile Türkiye’deki ekosistemi geliştirmek için kullanıyoruz. Hızlandırma programına başvuran 70 girişim arasından MoovBuddy ve Monday Hero’ya 5’er bin dolar hibe verdik. Yine Monday Hero’yu Silikon Vadisi’nde Draper Üniversitesi’nin 5 haftalık Hero Training programına katılımla ödüllendirdik. Ayrıca İTÜ Çekirdek Big Bang’de Eyediud, Nanomik ve Ecoding’in de bulunduğu bazı girişimlere hibe verdik. ING Türkiye olarak hizmetini kullandığımız, birlikte ürün geliştirdiğimiz ve hibe verdiğimiz girişim sayısı 40’ı geçti.

Kendimizi bankacılık lisansı olan bir teknoloji kuruluşu olarak görüyoruz. Bu vizyonla destek verdiğimiz projeler arasından uyguladığımız çözümler de oluyor. Örneğin, Tarentum Yazılım ve Danışmanlık ile yaptığımız şube nakit optimizasyonu projesi... Bu girişimle birlikte geliştirdiğimiz yapay zeka çözümünde, ihtiyaç olan tutarı önceden tahmin ederek şubelerde gerektiği kadar nakit bulunmasını sağlıyoruz. Böylece hem operasyonu kolaylaştırıyor hem de müşteri deneyimini iyileştiriyoruz.

Ekosistemin gelişimi için desteklerimiz sürecektir. ING Türkiye’nin gücüyle çeşitli yöntemlerle danışmanlık ve yatırım almalarına olanak sağlayacak yeni projeler geliştiriyoruz. Bu anlamda sektör için bir laboratuvar haline gelen ING İnovasyon Merkezi ile girişimcilerin önde gelen destekçilerinden biriyiz ve önümüzdeki dönemde onları desteklemeye devam edeceğiz.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

“Ekosistemin her noktasında destek sağlıyoruz”

Türk müteşebbisine destek olma misyonuyla 1924 yılında kurulan İş Bankası, günümüzde de teknoloji girişimcilerini ve girişimcilik ekosistemini tüm yönleriyle destekliyor. Her geçen gün eklediğimiz yeni halkalarla girişimcilik ekosistemindeki tüm paydaşlara temas etmeyi ve sağladığımız samimi destekle ekosistemi büyütme hedefliyor, girişimciliğin ve girişimcilerin bankası olma vizyonu ile çalışıyoruz. FinTek’ler de dahil olmak üzere teknoloji tabanlı girişimlerle, girişimlere destek sağlayan diğer yapılarla işbirliği ve uyum içerisinde çalışmanın ekosistemi büyütürken ülke ekonomisine önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz.

2016 yılında Kolektif House Levent’te ofisimizi açarak girişimcilik ekosistemine fiziki olarak adım attıktan sonra, 2017 yılında Workup Girişimcilik Programı’nı hayata geçirdik. Bu programla 7 dönemdir teknoloji odaklı erken aşama girişimlerin müşterilere ve yatırımcılara ulaşmasını hızlandırıyoruz. Sermaye ihtiyacına katkıda bulunmak için 2018’de kurulan Maxis Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu’nun tek yatırımcısı olarak 100 milyon TL’ye kadar yatırım yapma taahhüdünde bulunduk. 2019 yılında girişimlerimizin küresel vizyon edinmesi ve yurtdışında ölçeklenmeleri için San Francisco’da bir yurtdışı girişimcilik programı düzenledik. 2020 yılına geldiğimizde Softtech Ventures’ı kurarak ekosistemdeki faaliyet alanımızı daha da genişlettik. Ayrıca, bankamız bünyesinde de kurum içi girişimcilik çalışmalarını başlattık. Ekosistem içerisindeki yeni adımlarımızdan biri de FinTek girişimi olan Moka Ödeme Sistemleri A.Ş.’yi satın almamız oldu.

Türkiye Girişimcilik Vakfı ve Arya Kadın Yatırım Platformu’na uzun süredir sağladığımız desteklerle de gençlerin ve kadınların da girişimcilik ekosisteminin önemli paydaşları olmasını misyon edinmiş kurumların yanlarında yer alıyoruz.

2020 yılında Koç Üniversitesi’yle birlikte hayata geçirdiğimiz Yapay Zeka Uygulama ve Araştırma Merkezi ile de akademi dünyasına desteğimiz sürüyor. 2018 yılının haziran ayında faaliyete geçen API portalimizde bugün itibarıyla yer alan 41 API, yerli ve yabancı tüm girişimlerin, FinTek’lerin kullanımına sunulmuş durumda.

Maxis ile 5 girişime 3 milyon dolar fon sağlandı

7 dönemdir kesintisiz devam eden Workup Girişimcilik Programı’na 98 girişim dahil oldu. Bu girişimlerden 74’ü programı tamamlarken, girişimlerden 25’i ile İş Bankası Grubu şirketleri kavram kanıtı çalışması, iletişim kampanyası ve entegrasyon gibi işbirlikleri yapıldı. Maxis Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu aracılığıyla yatırım yaptığımız girişim sayısı 5’e, yatırım tutarı ise 3 milyon dolara ulaştı. Bugüne kadar 40 binin üzerinde kişi tarafından ziyaret edilen API portalinde, kurulan test ortamında (SandBox) 1200’den fazla kullanıcı bulunuyor, 29 kuruluşla da API entegrasyonlarımızı tamamladık.



Yalçın Sezen

Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı

İş Bankası olarak girişimlerin ürün ve hizmetlerini satın almak, kullanmak ve müşterilerimize sunmak konusunda samimiyetle hareket ediyoruz. Her yıl onlarca yeni girişimden ürün satın alıyoruz. 2020 yılı içerisinde ürününü satın aldığımız girişimlerden biri de PCI Checklist oldu. E-ticaret siteleri ve ödeme sistemcileri için gerçek zamanlı dış zaafiyet taraması yapan bir SaaS yazılımı olan PCI Checklist, Workup’ın dördüncü döneminden 2019 yılının haziran ayında mezun olduktan sonra, Ocak 2020’de Maxis Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu’ndan yatırım almıştı. 2020 yılında bu defa girişimin ürününü de satın alıp kullanmaya başladık. ▶

YAPI KREDİ**“Son 2 yılda 1000’den fazla FinTek’i inceledik”****Yakup Doğan****Genel Müdür Yardımcısı**

Müşteri beklentileri, finans sektörü ve diğer düzenleyici kurumları değişime dönüşüme iterken bunun bir parçası olmanın gerekli olduğunu düşünüyoruz. Yapı Kredi olarak biz de FinTek’leri ticarileşebilirlik, sürdürülebilirlik, iş süreçlerimize entegre edilebilirlik gibi farklı açılardan değerlendiriyoruz. Bu kriterlere göre birlikte başarı yakalayabileceğimizi düşündüğümüz girişimlerle iletişime geçiyoruz.

FinTek ekosistemini büyütmek ve yazılım geliştirmeyi teşvik etmek adına “Code.YapıKredi”yi hayata geçirdik. Code.YapıKredi, kodlama eğitimleri, finansal reh-

berlik, kuluçka, hızlandırma ve yatırım aşamalarından oluşan geniş kapsamlı bir platform. Bu platformla yazılımcılara finansal teknoloji uygulama-programlama arayüzleri de sağlayarak FinTek ekosisteminin gelişimine katkıda bulunuyoruz. Koç Üniversitesi Girişimcilik Araştırma Merkezi’nin (KWORKS) ortaklığıyla yürüttüğümüz Code.YapıKredi Hızlandırma Programı’yla da ülkemizin ekonomisine katma değer sağlayacak girişimlere yeni fırsatlar sunuyoruz. Girişim ekosistemine katkı sağlayarak uzun vadede bankamız için iş ortağı olabilecek, birlikte büyüebileceğimiz girişimleri henüz başlangıç aşamasında desteklemeyi önemsiyoruz. Bu sayede küresel ölçekteki girişimlere de ulaşmayı amaçlıyoruz.

Yine Code.YapıKredi çatısı altında “Girişimcilik Sohbetleri” adlı online bir etkinlik serisi düzenliyoruz. Kasım 2020’de girişim felsefesinin anlaşılması adına çok farklı konularda eğitimler verdiğimiz online bir fikir yarışması düzenledik. 2015 yılında İTÜ ARI Teknokent’te kurduğumuz, yoğun olarak yapay zekâ projeleri geliştirip banka ve iştiraklerimizde hayata geçiren Yapı Kredi Teknoloji’nin akademik bilgi birikimi ve FinTek ekosistemindeki gücü, bize azami katkı sağlıyor. Finansal teknolojiler dahil birçok farklı alanda yenilikçi projeye destek olan İTÜ Çekirdek’in düzenlediği “Big Bang Start-up Challenge” sürecinde “altın paydaş” olarak yer aldık.

Şimdiye kadar 6 yerli ve yabancı girişimle POC çalışmalarını yürüttük. Bu girişimlerin bir kısmına hızlandırma programında eğitim ve mentorluk desteği sağladık. Code.YapıKredi kapsamında potansiyeli olduğunu düşündüğümüz birçok girişimi sektöre tanıtmak üzere popüler iletişim kanallarında çeşitli yayınlar düzenlemeye devam ediyoruz.

“Açık bankacılıkla birlikte yeni oyuncular ortaya çıkacak”

Uzun süredir ülkemizin ve dünyanın farklı noktalarında düzenlenen girişimcilik etkinliklerini yakından takip ediyoruz. Son 2 yılda binin üzerinde FinTek’i inceledik. Bankamızın dijitalleşme stratejisine uygun olanlarla POC çalışmaları ve akabinde işbirlikleri yürütüyoruz. Çeşitli hackathon ve fikir yarışmalarıyla hem girişimleri hem de girişim yönelimi olan öğrencileri destekliyoruz.

Açık bankacılıkla birlikte finansal hizmet alanında yeni oyuncuların ortaya çıkacağını düşünüyoruz. Yeniliğe açık olan FinTek ve bankalar, uygulama arayüzlerini geliştirerek pazardaki yerlerini almak için konumlanmaya başladı. FinTek’ler başta olmak üzere tüm finans kuruluşları, yapacakları işbirliği doğrultusunda müşterilerine büyük ölçüde kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler sunmaya başlayacak. Bunun ilk örneklerini farklı ülkelerde gözlemliyoruz. Biz de hem Türkiye’deki hem de dünyadaki girişimleri yakından takip ediyoruz. Müşterilerimize katma değerli ürün ve hizmet sunacağımızı düşündüğümüz girişimlerle işbirliği yapmak için görüşmelerimizi sürdürüyoruz.

ALBARAKA TÜRK

“85 girişime destek olduk, 9 şirket kurduk”

Girişimcilerin ekosistem ve büyük paydaşlar tarafından kabulünü sağlamanın çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Albaraka Türk olarak bunu sağlamak, onlara ilk anda temas edip sektörün ihtiyaçları doğrultusunda ürün ve hizmetlerini inşa etmelerini sağlamayı kolaylaştırmak adına hızlandırma merkezimizi kurduk. Burada hem yatırım öncesi aşamada daha çok startup tanıma imkanımız oluyor hem de ürünün gelişim sürecine tanıklık ediyoruz. Burada girişimlere hibe desteği, iş geliştirme desteği verip onları potansiyel müşterileriyle tanıştırıyoruz.

Bu strateji doğrultusunda şimdiye kadar 85 girişimi hızlandırma merkezimizde ağırladık. Bu girişimlerle 100'e yakın POC çalışması gerçekleştirdik ve kendilerinden 8 milyon TL üzerinde satın alma yaptık. 8'i Albaraka Garaj'da yer alan, 1'i de dışarıda olmak üzere Albaraka Portföy Yönetimi tarafından kurulan APY Ventures aracılığıyla 9 girişime 7 milyona yakın yatırım yapmış olduk. Programa dâhil olan girişimlerimizin yüzde 50'ye yakını bir sonraki aşamada yatırım aldı. Bizim yatırım yaptıklarımız da istikrarlı bir şekilde büyüyor. Bu girişimlerin 2021 yılı içerisinde de devam yatırımları alacağını düşünüyoruz.

Dışarıdaki girişimcileri desteklediğimiz projelerimizle birlikte, FinTek geliştirmek üzere kurduğumuz insha Ventures şirketimiz de var. Burada dijital ödeme çözümü olan Alneo, kimlik doğrulama işlemi için kullanılan Kimlikbasit, senetlere yeni bir soluk getiren Semosis gibi FinTek'ler kurduk. Bir de tamamen dijital olarak hayata geçen ve Avrupa'da faaliyet gösteren insha isimli bankacılık hizmetimiz var.

Tabii bunlar birden bire olmadı BigBang adımı verdiğimiz serbest fikir platformu, “Keşfet” kurum içi girişimcilik programımız ve inovasyon bakış açısını teşvik eden diğer programlarımız sonucu buralara gelebildik.

Oyunlaştırma projemiz de yoğun ilgi gördü. Albaraka Garaj girişimi ve APY Ventures yatırımı olan Inooster şirketiyle yaptığımız çalışmalar sonucunda hem tahsilat birimimizde hem de satış ekibimizde hatırı sayılır ölçüde ilerleme kaydedtik.

Bu yıl içinde de yeni sürprizlerimiz olacak. Kuluçka ve hızlandırma programlarımızda planladığımız yeni gelişmeler var. Yatırımlarımızı da hızlı dijitalleşmenin getirilerinin şekillendireceğini düşünüyoruz.



Mustafa Çetin

Genel Müdür Yardımcısı

FINTECH



Kuveyt Türk**“Lonca ile 49 girişimi kanatlandırdık”****Dr. Selman Ortaköy****Strateji ve İnovasyon Grup Müdürü, Lonca Yürütme Komitesi Üyesi**

Ülke ekonomisine katkıda bulunmak amacıyla sadece seçkin finansal ürün ve hizmetlerimizi tasarruf sahipleri ve yatırımcılarla buluşturmakla yetinmiyor, aynı zamanda teknoloji ve inovasyon yolunda attığımız adımlarla sektördeki öncü konumumuzu sürdürüyoruz. Bu amaçla finansal teknoloji alanındaki girişimlere ciddi katkıda bulunuyor, yenilikçi fikirlere önem verip desteklemeye gayret ediyoruz.

Bu amaçla 2017 yılında Lonca Girişimcilik Merkezi'ni kurduk. Lonca aracılığıyla teknoloji odaklı ve ölçeklenebilir iş fikirlerine sahip girişimcilerin, proje fikirlerini sürdürülebilir bir modelle ticari faaliyete dönüştürmelerine destek oluyoruz.

Lonca'da üyelere nakit hibe, eğitim, proje bazlı mentorlük, çok lokasyonlu kuluçka hizmeti, cihaz geliştiren girişimcilere Ar-Ge desteği, özellikle FinTek'ler için API ve bu konuda özel mentorluk gibi birçok destek sağlıyoruz. Lonca, kısa sürede Türkiye'nin en etkin kuluçka merkezleri ve girişim hızlandırma programları arasına girmeyi başarak 3 yılda 2 bine yakın başvuru aldı. Bu süre zarfında her biri 6 ay süren toplam beş program düzenledik. Odaklanmayı artırmak için girişimcilerimize hem ürün geliştirme süreçlerinde hem de acil masraflarında kullanabilecekleri 40 bin TL'ye kadar nakit hibe desteği veriyoruz. Bu destek için herhangi bir hisse ya da opsiyon almıyoruz.

Geçen yıl başlayan beşinci dönemimizdeki programa 9 girişim kabul ederek toplamda 49 girişimci ekibimizi mezun etmiş olduk. Yeni dönemde 10 yeni girişime daha destek vermeyi hedefliyoruz. 2021'in ikinci yarısında yedinci dönemi de hayata geçirmeyi planlıyoruz. Böylelikle merkezi-

mizde mezun edeceğimiz girişimci ekibi sayısı 2021 sonu itibarıyla 70'e ulaşacak.

Lonca'dan mezun olan girişimlerimizden birçoğu büyümelerine devam ediyor. Büyük ölçekli büyümelerini sürdüren Akaunting ve Pollective'i Lonca girişimlerine yapılan yatırımlara örnek olarak verebiliriz. San Francisco'da şirketini kuran MondayHero da tohum yatırımını alarak küresel büyümesini sürdürüyor.

Türkiye'nin ilk çocuk ve genç girişimcilik merkezi olarak kurulan Fikir Değirmeni, şubelerinin ardından Fikir Değirmeni Kampüs adındaki online platformunu kurdu. WatchX ürünüyle tanıştığımız ve ABD'deki CES Fuarı'na katıldığımız ArgeX firması da tohum yatırımını alarak küresel büyümesine hız kazandırdı. Kuveyt Türk iştiraki KT Portföy ile PoC çalışmalarını sürdüren AkıllıFon da mezuniyet sonrası ilk yatırımını aldı. Jetlexa, Çember, GoldTag, Wallids gibi girişimlerimiz de bu süreçte ürünlerini canlıya alıp ilk müşterilerine ulaştı.

240 bin TL'ye varan hibe desteği

Lonca Girişimcilik Merkezi'ne aynı kararlılıkla devam edeceğiz. Ayrıca yeni ve sevindirici bir gelişmeyi de paylaşmak isterim. Lonca, TÜBİTAK'ın yenilikçi iş fikirlerine sahip girişimlere 200 bin TL'ye kadar hibe desteği verdiği programa uygulayıcı kuruluş olarak akredite oldu. İTÜ Çekirdek'le işbirliği halinde yürütülecek bu süreçte, yenilikçi iş fikirlerine sahip girişimler, Lonca'nın ürün geliştirme aşaması ve acil masrafları için kullanacağı 40 bin TL'ye kadar nakit hibenin yanı sıra TÜBİTAK'ın 200 bin TL'lik hibesinden de faydalanabilecek.

TÜRKİYE FİNANS

“Katılım finans modelinin özünde girişimciliği desteklemek var”



Fahri Öbek

**Bilgi Sistemleri ve Operasyon
Genel Müdür Yardımcısı**

Katılım finans modelinin özündeki üretim anlayışının ardında reel sektörü ve ticareti büyütmek yatıyor. Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesinin desteklenmesi, üretim ve ihracat odaklı kalkınmanın gerçekleştirilmesi açısından girişimcilik ekosisteminin ve inovasyon kültürünün teşvik edilmesi son derece önemli. Türkiye Finans olarak iş fikirlerini geliştirip hayata geçirmek isteyen girişimcilere, finans ve bankacılık sektörünün demokratikleşmesine katkı sunan FinTek'lere kapımız sonuna kadar açık.

Finansal işlemlerde sınırları ortadan kaldıran ve ticareti daha akışkan hale getiren açık bankacılık vizyonu bizim için büyük önem taşıyor. Teknolojiyle birlikte iş yapma biçimleri de değişiyor. Eskiden birkaç ayda geliştirmeyi planladığımız bir hizmeti, artık girişimci firmalarla beraber daha kısa sürelerde tamamlayabiliyoruz.

Dijital ürün ve hizmetlerimizin çeşitlendirilmesi ve derinleştirilmesinde girişimci FinTek ve startup paydaşlarımızın büyük katkısı oldu. Web tracking ve web analitik teknolojileriyle desteklenen kişiselleştirilmiş kampanya altyapıları ve süreçlerinin geliştirilmesinde girişimci firmalarla çalışarak önemli ürün ve servisleri müşterilerimizin kullanımına sunduk.

Bankacılık ve finans sektörüne yeni açılımlar getirecek

önemli yasal düzenlemeler yeni iş fikirlerini geliştirmeye teşvik edecek, bu da hem girişimciler hem de kurumlar açısından son derece verimli bir ortam sağlayacak. Yapay zeka tabanlı önemli projeler üzerinde çalıştığımız 2020 yılında yine girişimci firmalarımızla karar destek sistemleri, finansmanın otomatik fiyatlanması, finansman kararı verme, verilmiş olan finansmanların yakın takip edildiği erken uyarı sistemleri ve küçük işletmeler için otomatik limit tahsisi gibi makine öğrenmesi destekli birçok projeyi hayata geçirdik.

Finansal işlemlerde sınırları ortadan kaldıran açık bankacılık vizyonu doğrultusunda FinTek'lere destek olmayı, ortak projeler geliştirmeyi önemsiyoruz. API'lerimiz üzerinden FinTek'lerle ortak işler yapmaya devam edecek; onların desteğiyle dijital müşteri deneyimi kavramını tüm sektörde benimsetmek amacıyla yenilikçi çalışmalar hayata geçireceğiz. Türkiye'de finans sektöründeki çalışan ilk API marketi hayata geçiren banka olarak ülkemizin ve sektörümüzün içinde bulunduğu dijital dönüşümde aktif rol alacak, yaptığımız yenilikçi işlerle sektörümüze rekabetçi gücü yüksek ürün ve hizmetler katacağız. Girişimci ekosistemine olan desteğimiz önümüzdeki dönemlerde de devam edecek.



TÜMSAŞ, 8 binden fazla noktada 2.5 MİLYON KİŞİYE ulaşıyor

Salgınla mücadele kapsamında geliştirdiği temassız bilet alma teknolojisi, kurumların hizmet kalitesini artıran kiosk'ları ve sıra yönetimi sistemleriyle öne çıkan TÜMSAŞ, verimlilik odaklı dijital ve mobil uygulamalarıyla işletmelerin hayatını kolaylaştırmaya devam edecek...



Orkun Tosun

TÜMSAŞ, 40 yılı aşkın tecrübesiyle mühendislik ve elektronik alanında zaman, bilgi ve çevre yönetimi konularında teknolojiler geliştirip projeler hayata geçiriyor. Yazılım, donanım, endüstriyel tasarım, prototip, seri üretim ve 7/24 yerinde saha servisi aşamalarını kendi içinde çözümlen verimlilik odaklı iş teknolojileri alanında önemli şirketlerden biri olarak öne çıkıyor.

TÜMSAŞ, kullanıcılarına başta lobi yönetimi, sıra sistemleri ve kiosk çözümleri olmak üzere teknolojik çözümler sunuyor. Her gün yaklaşık 2.5 milyon kişiye hizmet veren şirket, yüksek üretim kapasitesi ve müşteriye özel çözüm geliştirme yeteneğiyle depolama ve stok yönetimi alanında da hizmet veriyor.

Tüm teknolojik çözümleri inovatif ve çevreye duyarlı bir yaklaşımla geliştirdiklerini vurgulayan TÜMSAŞ CEO'su Orkun Tosun, "Bankalar başta olmak üzere farklı sektörler için değişik fonksiyonlara sahip self servis kiosk modelleri tasarlayıp geliştiriyoruz. Sıra yönetimi sistemlerimizle banka, hastane, kamu kurumlarında hizmet sürelerini kısaltıp kalitesini artırıyoruz. İşletmelere kaynak planlaması yapma ve müşteri ilişkileri yönetimi alanında da veri sağlıyoruz" diyor.

Salgın dönemine özel temassız bilet

TÜMSAŞ, geçen yıl salgın sürecinde önemli artan hijyen ve sosyal mesafe koşulları doğ-

rultusunda kiosk'lar ve sıra alma sistemlerinden temassız bilet alma seçeneği sunan çözümü geliştirip müşterilerine sundu. Tosun, TÜMSAŞ çözümlerinin kullanımıyla şu bilgileri paylaşıyor:

"Bugün Türkiye'de 8 binden fazla noktada günlük ortalama 2.5 milyon kişiye hizmet veriyoruz. 30 bin adet kapasitemizle yılda 16 noktada servis hizmeti ve aynı zamanda 6 saat içinde müdahale garantisi veriyoruz. Önümüzdeki dönemde tüm çözümlerimizle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğiz."

"5 yıllık gelişim 6 ayda sağlandı"

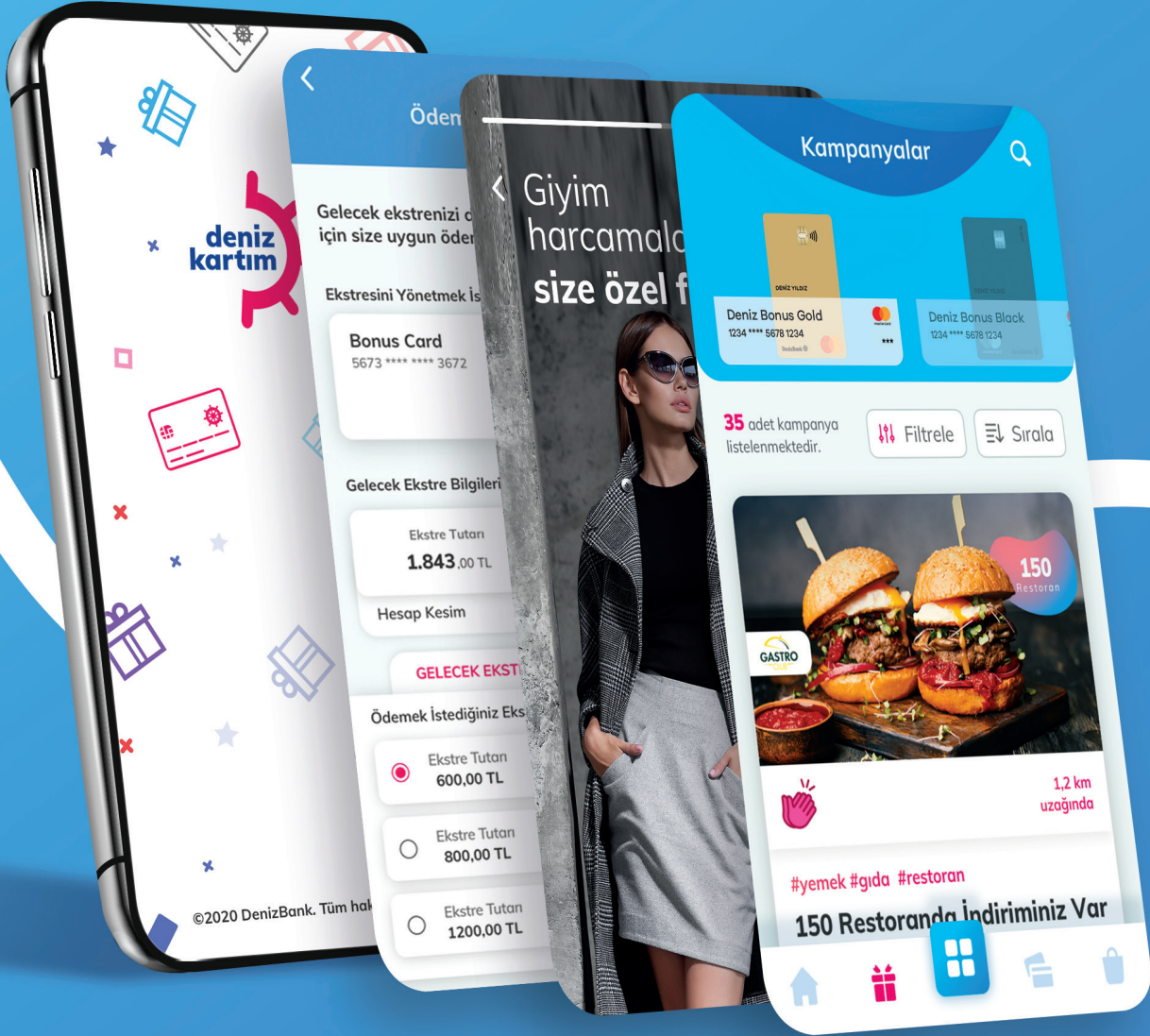
Orkun Tosun'a göre, hizmet olarak ölçeklenebilir çözümler sağlamak için "bulut"a güvenen şirketler 2021'de de gelişmesini sürdürecektir. "Salgınla birlikte dijitalleşme süreçleri hızlandı. 5 yılda gelinebilecek noktaya neredeyse 6 ayda gelindi. Ancak bu süreç beraberinde kaynakları doğru ve verimli kullanmanın daha önemli olduğu bir dönemi de beraberinde getirdi. Bu yıl da veri analizi önemi artırmaya devam edecek. Kişiyeye yönelik özelleştirilmiş sonuçlar yükselişini sürdürecektir. Dünya çapında süregelen salgın şiddetlenirken, hizmet olarak ölçeklenebilir çözümler sağlamak öncelikli konu başlığı haline geldi. Değişim ve dönüşümün lokomotifleri teknoloji sektörü de evrilmeye devam edecek. Yapay zeka, şüphesiz şu anda en büyük teknoloji trendlerinden biri. Bu yıldan itibaren çevremizdeki dünyayı yorumlamamıza yardımcı olan bir araç haline gelecek. Yapay zeka ve robotik teknolojisinin, büyüklük veya bütçesi ne olursa olsun hemen her işletme tarafından kullanılmaya başlayacağını düşünüyoruz." ☺



Benim Kartım

DenizKartım

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



Sipay'in adını daha çok duyacağız

Üst düzey transferlerle yönetim ekibini güçlendiren Sipay, bir yandan iç pazardaki büyümesini hızlandırırken bir yandan da yurtdışı açılımı başlattı. İngiltere'de şirket kurup Litvanya'da da lisans başvurusu yapan Sipay'in bir sonraki adımı ABD ve BAE olacak. Sipay Genel Müdürü Semih Muşabak, İTÜ Teknokent'te kurdukları şirketi ise bir yazılım ve Ar-Ge üssü olarak konumlandıracaklarını vurguluyor...



**Sipay Genel Müdürü
Semih Muşabak**

PSM AWARDS'ta "Yılın Startup'ı" ödülüne layık görülen Sipay'in adını anlaşılan bu yıl daha sık duyacağız. Sipay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri, sektörün yeni şirketlerinden. Genç girişimci Nezih Sipahioğlu tarafından 2018 yılında kuruldu. Temmuz 2019'da, başvurusunun ardından en kısa sürede lisans alan şirketlerden biri olarak dikkatleri çekti. Geçen yıl da bankacılık ve finans sektörünün deneyimli isimlerinden Mehmet Cantekin'i

yönetim kuruluna katıp, genç ama deneyimli danışman Semih Muşabak'ı Genel Müdür olarak transfer ederek yeniden gözleri üzerine çevirdi. Semih Muşabak'la görüşmemizin ayrıntılarına geçmeden önce isterseniz Sipay'in kurucusundan ve kuruluş hikayesinden bahsedelim biraz...

Sipay'in temelleri İngiltere'de atıldı

Nezih Sipahioğlu, İngiltere'de Regent's University Lon-

don ve City, University of London'da iş idaresi ve yönetim dalında eğitim alırken tanışmış FinTek sektörüyle. Bir FinTek şirketinde yapmış stajını. Ardından da birçok FinTek'e danışmanlık hizmeti vermiş. Sistemin en iyi işlediği bu ülkede sektörü ayrıntılı olarak inceleme ve öğrenme fırsatı bulmuş. Türkiye'ye dönünce de oradaki deneyimlerini bir girişime dönüştürme kararı olarak Sipay'i kurmuş. Bu arada Sipahioğlu'nun halen danışmanlık yapmaya devam ettiğini, yurtiçi ve yurtdışında şirket kuruluşları yönettiğini belirtelim.

Sipay, özette kurumsal ve bireysel kullanıcılara dijital cüzdan, sanal POS ve linkle ödeme gibi yeni nesil ödeme sistemleri altyapısı sağlıyor. Şirketin çözümleri, özellikle salgın döneminde e-ticaret sitesine sahip olmayan kurum ve kişilerin, internet üzerinden alışveriş yapan kullanıcıların güvenli ve hızlı ödeme ihtiyaçlarını karşılıyor.

Genç ve dinamik ekip

Sipay, şu anda 45 kişiden oluşan genç bir ekibe sahip. Buna kurucusu ve genel müdürü de dahil. Semih Muşabak, genç ekibin FinTek ve teknoloji sektöründe başarı için dinamik bir bakış açısı sağladığını düşünüyor. Ancak belirtmeden de geçemiyor: "Genciz ama hepimiz alanında deneyimli isimleriz. Arkadaşlarımızın tamamına yakını kurumsal hayattan gelmiş, kendilerini FinTek ve teknoloji alanında kanıtlamak isteyen kişiler. Mehmet (Cantekin) Bey ise tecrübesiyle özellikle strateji belirlerken bize destek oluyor."

Muşabak da Sipay'in kurucusu Sipahioğlu gibi danışmanlık deneyimine sahip. KPMG Türkiye'de görev yaptığı 8 yıl boyunca, başta bankalar olmak üzere ödeme sistemleriyle bağlantılı kurum ve kuruluşlara danışmanlık yapmış. Kendi deyimiyle, ödeme ve elektronik para kuruluşlarıyla ilgili mevzuatın yürürlüğe girdiği yani sektörün oluşmaya başladığı 2015 yılından bu yana FinTek'lerle içli dışlı. "Birçok kuruluşun oluşumunda yer alırken edindiğim tecrübeyi Sipay'de değerlendirmeye karar verdim" diyor.

FinTek'in tek'i ayrıldı...

Evet, başta da belirtmiştik, Sipay'in adını 2021 ile birlikte daha sık duyacağız. Nitekim haberler ardı ardına gelmeye başladı bile. Muşabak, 2021'in ilk ayı itibarıyla İTÜ Teknokent'te bir şirket kurduklarını açıklıyor: "Bu şirketimiz üzerinden teknolojimizi yönetecek yeni bir organizasyon yapısı kurguladık. Bir nevi FinTek'in 'fin' ve 'tek'ini ayırdık. Bu girişimi, Sipay'e destek olmasının yanı sıra kurumsal müşterilerimize ve farklı ödeme kuruluşlarına destek olabilecek bir teknoloji şirketi haline getirmeyi ve daha da büyümeyi hedefliyoruz. Amacımız burayı, Türkiye ve



yurtdışındaki ödeme ve elektronik para şirketlerimiz için bir teknoloji, Ar-Ge üssü yapmak."

Ayrıntılarına birazdan değineceğimiz yurtdışı yatırımlarının yanı sıra bu yeni teknoloji şirketi elbette çalışan sayısını da artıracak. Muşabak, bu yılın ilk çeyreğinin sonunda çalışan sayısının 70'e ulaşacağını söylüyor.

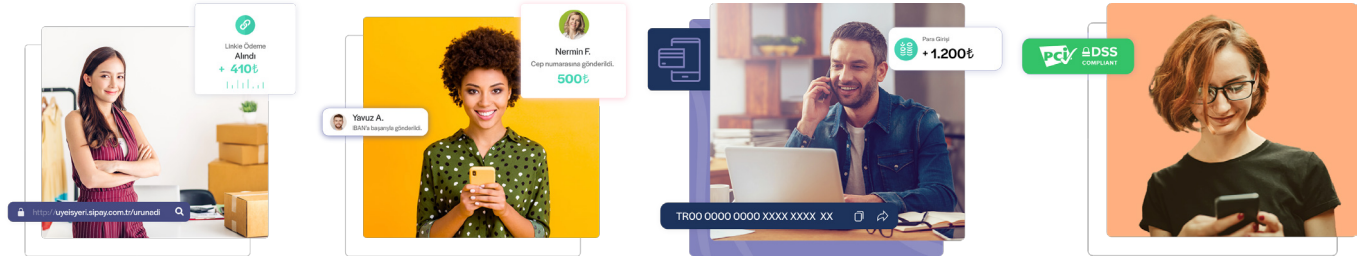
Yeni ve farklı bir dijital cüzdan geliyor

Sipay, yeni şirketle birlikte teknoloji ekibini büyütürken farklı bir dijital cüzdan üzerinde de çalışıyor. Muşabak, gizlilik kararı gereği şimdilik daha fazla ayrıntı veremiyor ama uygulamanın şu anda Türkiye'de benzeri olmayan, Avrupa'da ise kısmen bir örneği bulunan yapıya sahip olacağını vurguluyor. 2021'in üçüncü çeyreği gibi bu yeni cüzdanı kullanıma sunmayı hedeflediklerini de sözlerine ekliyor.

Litvanya'daki lisans Avrupa kapılarını açacak

Sipay, Litvanya'da yaklaşık 1 yıl önce yaptığı lisans başvurusu onay aşamasında. Bu onay alındığında şirket, "Euro Bölgesi" olarak adlandırılan SEPA sınırları içindeki Avrupa ülkelerinden gelen ödemeleri ya da Avrupa'ya giden transferleri Litvanya'daki ödeme kuruluşu üzerinden yapabilecek. Muşabak, "Avrupa'nın ardından ABD, sonra





sında da BAE (Birleşik Arap Emirlikleri) pazarlarında yer alarak büyümeyi hedefliyoruz” diyor.

Bu arada, Sipay’e bir kardeş şirketin de İngiltere’de kurulduğunu anlatıyor Semih Muşabak. Anlaşılan Nezih Sipahioğlu, ilk deneyimini kazandığı İngiltere’ye bu kez yazılım, teknoloji ihraç etmek üzere dönüş yapıyor.

Sektörde bir ilk: Temassız taksit

Sipay, bir yandan yeni şirket kuruluşlarıyla, yeni uygulamalarla uğraşırken bir yandan da bankalarla, farklı sektörlerden şirketlerle işbirlikleri geliştiriyor. Bu konuda en güncel örneğe Altınbaş Kuyumculuk’la başlatılan işbirliği oldu. Muşabak, ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

“Altınbaş mağazalarında başlattığımız bu hizmetle, e-ticaret için sağladığımız sanal POS altyapısını mobil üzerinden fiziki mağazaya taşımış olduk. Yani telefonları mobil POS’a çevirip temassız ve üstelik taksitli alışveriş imkanı sunmaya başladık. Benim bildiğim, şu anda temassız yapılan ödemelerde taksit imkanı sunan başka bir uygulama yok. Sanal POS altyapısını kullandığımız bu uygulamada müşteri, akıllı telefonuna gelen OTP SMS’i (anlık ve tek kullanımlık şifre) kullanarak temassız ödeme onayını veriyor. Pilot olarak Altınbaş mağazalarında başlattığımız bu uygulamayı hızlı bir şekilde sahada yaygınlaştırıp farklı sektörel açılımlara imza atacağız.”

“Sektörde rekabet oluşmadı, pasta çok büyük”

Sipay, sektörün yeni oyuncularından biri olmasına karşılık hızlı bir büyüme ivmesi yakalamış durumda. Muşabak, “Örneğin sadece 5 aydır faaliyet gösterdiğimiz sanal POS pazarında şimdiden yüzde 1 paya ulaştık. Bizden önce faaliyete başlayan birçok şirketi geride bırakmayı başardık. Hedefimiz elbette ilk 5’lere, ilk 3’lere girmek. Bu yılla birlikte gerek ciro gerekse müşteri sayısı açısından bu hedefe ulaşmak üzere büyüme ivmemizi hızlandıracakız” diyor.

Bu noktada Semih Muşabak, Türkiye ödeme sistemleri pazarının çok yüksek potansiyele sahip olduğunu vurguluyor. Sektörün doyum noktasına ulaşmadığını belirten Muşabak, pazardaki potansiyeli ve Sipay’in rekabet anlayışını şöyle özetliyor:

“Çok büyük bir pasta söz konusu. Dolayısıyla sektörün de gideceği çok yol var. 83 milyon nüfuslu Türkiye’de 65 civarında FinTek faaliyet gösteriyor. 3 milyonu bile bulmayan Litvanya’da ise 1000 kadar FinTek var. Bu örnek bile tek başına Türkiye’de daha uzun süre rekabet ortamı oluşmayacağı gösteriyor. Örneğin, mobil POS uygulamalarının perakende mağazacılıktaki kullanımının bu yıldan itibaren hızla yaygınlaşacağını öngörüyoruz. Yeni ve farklı uygulamalarla birlikte müşteri kazanımları artacaktır. Sipay olarak komisyon rekabeti gibi bir düşüncemiz yok. Katma değerli hizmetler vererek müşterilerimize daha çok kazandırmayı, bu sektörde kalıcı olmayı amaçlıyoruz.”

“Fiziki POS’lar zamanla ortadan kalkacak”

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla ilgili mevzuatın gevşetilmesi ve dünya çapında yaygın olarak kullanılan mPOS uygulamalarının Türkiye’de de devreye girmesi, özellikle Sipay gibi FinTek’lere yeni alanlar açıyor. Sanal ve fiziki POS’ları birleştiren “soft POS” uygulamalarının hem üye işyerleri ve bireysel satıcılar hem de tüketici için büyük kolaylık sağladığını vurgulayan Muşabak, bu alandaki beklentilerini şöyle anlatıyor:

“Eskiden sanal POS deyince sadece e-ticaret siteleri ve online alışverişler akla geliyordu. Şimdi hibrit uygulamalarla ve mobil cihazlar üzerinden başta perakendeciler, restoranlar olmak üzere pek çok alanda hizmet verebilir hale geldik. Sipay olarak bu uygulamaların yanı sıra dijital cüzdandaki bakiyelerin QR kodla fiziki ortamlarda harcanabildiği geliştirmeyi de yaptık. Teknoloji geliştikçe fiziki POS kullanımının azalacağı, bu cihazların zamanla ortadan kalkacağı öngörüyoruz.”

Sipay

YILIN STARTUP’LARI ÖDEME GÜVENLİĞİ İÇİN EL ELE VERDİ

PSM’den “Yılın Startup’ı” ödülü alan PCI Checklist ve Sipay, ödeme güvenliği konusunda işbirliği başlattı. Söz konusu işbirliği Sipay’in müşteri edinim süreçlerini kısaltacak ve siber güvenlik risk haritasıyla her bir üye işyerinin sektördeki siber güvenlik durumu hakkında bilgi sağlanacak. Böylece Sipay kullanıcılarının kredi kartı bilgileri

sanal ortamda güvenli bir şekilde korunmuş olacak. Sipay aynı zamanda PCI Checklist’in ödeme sistemleri alanında ilk müşterisi konumunda. Semih Muşabak, işbirliğini şu sözlerle değerlendiriyor: “Kullanıcıların online ödeme konusunda PCI-DSS gibi sahip olduğumuz küresel tescilli güvenlik sertifikalarına sahip

altyapıları kullanması büyük önem taşıyor. Yapay zeka da bu alanda kullandığımız diğer bir teknoloji. Sipay olarak sunduğumuz ödeme altyapılarında müşterilerimize her zaman küresel standartlarda güvenlik sunmak her zaman en büyük önceliğimiz. PCI Checklist ile işbirliği de güvenlik konusunda kullanıcılarımıza en iyi hizmeti verme kararlılığımızın bir adımı.”

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 

“ÖDEME DÜNYASININ HEM KALBİNDE HEM DE BEYİNDEYİZ”



Serkan
Ömerbeyoğlu

DgPays, başta bankalar, e-para şirketleri, mobil ağ operatörleri ve lojistik olmak üzere 24 kurum; 55 milyon debit/ön ödemeli kart, 23 bin ATM ile 300 bine yakın işyerinde kullanılan Android POS ve Soft POS'tan oluşan çözüm ve hizmet ekosistemiyle uçtan uca bir dijital FinTek platformu sağlıyor. DgPays CEO'su Serkan Ömerbeyoğlu, “Bu yıldan itibaren, sadece Türkiye değil dünya çapında benzeri olmayan açık bankacılık çözümlerimizi de uygulamaya alacağız” diyor...

ABD'de yatırım bankacılığı yaparken yeni girişimlere imza atmak üzere Türkiye'ye dönen Serkan Ömerbeyoğlu, deyim yerindeyse ödeme dünyasının perde arkasındaki kahramanlarından biri. Provus'taki uzun süreli profesyonel yöneticilik kariyerinin yanı sıra sektörün önde gelen şirketlerinin kuruluş aşamasında yer alıp büyümesine katkı sağlayan Ömerbeyoğlu, şimdi de kurucusu ve CEO'su olduğu DgPays ile yenilikçi ürün ve çözümlere imza atıyor.

DgPays, başta bankalar, elektronik para kuruluşları, mo-

bil ağlar, toplu taşıma operatörleri gibi pek çok kurum için ATM, POS, ön ödemeli kart, banka kartı yönetim yazılım ve hizmetleri sunuyor; dijital platformlar, elektronik cüzdan, ödeme geçidi altyapıları, mobil ödeme teknolojileri, NFC, QR, yeni nesil POS ve ödeme kabul eden teknolojilerle ödeme dünyasının hemen her alanında yer alıyor. Şirket, son olarak son dönemlerin en başarılı sadakat programlarından ZUBİZU ile bir işbirliğine imza attı.

Serkan Ömerbeyoğlu ile DgPays'in başarı hikayesini, yeni ürün ve çözümlerini, ZUBİZU işbirliğini konuştuk...

DgPays ne zaman, kim tarafından ve hangi vizyonla kuruldu?

DgPays, teknolojik gelişmelerin hızlandığı, sadece ödeme sistemleriyle sınırlı olmayan bir dijital dönüşümün yanı sıra bireysel kullanıcı alışkanlıklarının da hızla değiştiği bir dönemde, 2017 yılında kuruldu. Bir yandan da finansal hizmetler sektörü için ana hedefi rekabeti teşvik ve kayıtlı ekonomiye geçişi desteklemek olan pek çok yasal düzenleme yapıyordu. İşte DgPays, vizyonunu bu trend ve dinamiklerin oluşturduğu zemin ve fırsatlar üzerine oluşturdu. Başlıca hedeflerimizden biri de kullanıcıların bankacılık, toplu taşıma, para transferi gibi ödemeyle ilgili tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ve bunları konsolide edecek dijital platformlar oluşturmaktır. DgPays, eş zamanlı olarak geleneksel ürünler olan kart, POS, ATM yönetim sistemi yazılımları geliştirerek sektörün önemli oyuncularının hizmetine sundu. Böylece kendimizi sadece bir teknoloji sağlayıcısı değil aynı zamanda bağımsız bir işletici olarak da konumlandırdık.

Biraz kendinizden bahseder misiniz? Şimdiye kadar hangi şirketlerde çalıştınız, hangi şirketlerin kuruluş sürecinde yer aldınız?

MBA eğitimi için gittiğim Amerika'da 4 yıl kadar bir menkul kıymetler şirketinde yatırım bankacısı olarak çalıştım. Ülkeme döndükten sonra kredi kartları, ATM, POS işlemleri için çözümler sunan, Türkiye'nin bu alandaki ilk şirketlerinden biri olan Provus Bilişim Hizmetleri'nin 2002 yılındaki kuruluşunda yer aldım. Provus'un Mastercard'a satış sürecinde bulundum ve Mastercard bünyesinde de bu şirkette görev yapmaya devam ettim. Aynı dönemlerde 2012 yılında, Türkiye'nin en büyük ön ödemeli kart programı olan ininal'ın fikir babası ve kurucu ortakları arasında yer aldım. Halen DgPays'teki görevlerimin yanı sıra Türkiye Bilişim Vakfı Yönetim Kurulu Üyeliğini de yürütüyorum.

UÇTAN UCA BİR DİJİTAL FİNTEK PLATFORMU

DgPays sektöre hangi ürün ve çözümleri sunuyor?

DgPays, ödeme sistemleri alanında faaliyet gösteren bankalar, elektronik para kuruluşları, mobil ağ operatörleri, toplu taşıma operatörleri gibi kurumlara; ATM, POS, ön ödemeli kart, debit kart yönetim yazılım ve hizmetleri gibi geleneksel ödeme teknolojilerinin yanı sıra dijital platformlar, elektronik cüzdan, ödeme geçti altyapıları, mobil



ödeme teknolojileri, NFC, QR, yeni nesil POS ve ödeme kabul eden teknolojilerle ödeme sistemi ihtiyaçlarını uçtan uca karşılayan finansal teknolojiler sağlıyor. Firmalara sunduğumuz yazılım çözümlerinin yanı sıra bu çözümlerin kullanıldığı platformları ve işletim hizmetini de sağlıyoruz. Dijital ulaşım çözümleri, mobil cüzdan uygulamaları ve temassız mobil ödeme sistemlerinin yanı sıra blokzincir, sosyal medya tabanlı kredi skorlama gibi son zamanların önde gelen teknolojilerini de sunuyoruz. Sigorta teknolojileri, DCB (direct carrier billing) ödeme geçidi de teknoloji portföyümüzdeki diğer ürün ve çözümlerimiz arasında. Kısacası ekosistemimizin tüm paydaşlarına, uçtan uca bir dijital FinTek platformu sağlıyoruz.


DgPays ödeme dünyasının neresinde yer alıyor, sektördeki konumunuzu anlatabilir misiniz?

Sektördeki konumumuzu özetlemek gerekirse, başta büyük ve orta ölçekliler olmak üzere sektördeki bankalarımızın tamamına yakını DgPays'in en az bir ürün ya da hizmetini kullanıyor. Mobil ağ operatörlerimizin ikisi, birden fazla ürün ve hizmetimizin müşterisi konumunda. Üçüncüsü de müşterimiz olmak üzere. Türkiye'nin en büyük toplu taşıma operatörü, dijital ve mobil çözümlerimiz ile ödeme geçitlerimizi kullanıyor. Yine Türkiye'nin en büyük şube ağına sahip köklü bir kurumumuz; POS, ATM, ön ödemeli kart, banka kartı yönetim sistemi ve dijital platform çözümlerimizi kullanıyor, bunlarla ilgili uçtan uca işletim hizmetini de bizden alıyor. Türkiye'nin ürün ve hizmet ağı en büyük dört elektronik para şirketi de DgPays'in

"FİNTEK DÜNYASINA YENİ OYUNCULAR GİRECEK"

Serkan Ömerbeyoğlu'na göre, önümüzdeki dönemde sadece tek bir alana yoğunlaşan değil yaşamın her alanına girmeye çalışan uygulamalara tanık olacağız. Hatta bu yıldan itibaren örneklerini görmeye başlayacağımızı öngörüyor: "Satın almadan işbirliklerine kadar

piyasada artan bir hareketlilik göreceğimizden eminim. Aynı alanda hizmet veren ödeme firmalarının güç birleştirerek farklı alanlara girmesi de şaşırtıcı olmayacaktır. Keza ana faaliyet alanı ödeme sistemleri olmayan ama büyük müşteri portföyü tutan kurumların da

finansal hizmetler sektörüne birer oyuncu olarak girmesini bekliyoruz. Bu sayede bizim gibi FinTek şirketlerinin ürün ve hizmetlerini sunacağı kurumsal müşteri pazarında önemli bir büyüme bekliyoruz. Kurumsal stratejimizi de bu yönde geliştiriyoruz." 

tüm ürün gamını içeren teknoloji ve hizmet çözümlerini kullanıyor. Benzer şekilde, Türkiye'nin en büyük sigorta şirketi, DgPays'in ödeme geçidi hizmetini kullanıyor. Son olarak, bünyemize kattığımız ZUBİZU'nun ön ödemeli kartlarına ait tüm yaşam döngüsü, mobil uygulama ve QR ödeme çözümü DgPays ürünleri ve ekipleri tarafından yönetilmeye başladı.

Bu konumu sayılarla ifade etmek gerekirse, 24 kurum (bankalar, e-para şirketleri, mobil ağ operatörleri, taşımacılık operatörleri), 55 milyon banka/ön ödemeli kart, 23 bin ATM, 300 bine yakın işyerinde kullanılan Android POS ve Soft POS, çözüm ve hizmet ekosistemimizi oluşturuyor. Teknoloji sağlayıcılığının yanı sıra sistem yönetimi, sahtecilik izleme ve engelleme, itiraz çözüm, takas, raporlama ve mutabakat gibi operasyonel servisleri de sağlıyoruz. DgPays aynı zamanda Visa, Mastercard ve BKM/Troy sertifikalı kuruluş olarak hizmet veriyor.

Bu çözümlerle iş ortaklarınıza ne tür kolaylıklar, avantajlar sağlıyorsunuz?

DgPays, finansal teknolojilerin tüm kurumlar için kolayca erişilir olmasını sağlıyor. Bunu yaparken en etkili servis sistemiyle birlikte en yeni teknolojileri sunuyoruz. Firmalara ödeme teknolojisi sağlamakla sınırlı kalmıyor, bu konuda danışmanlık ve operasyonel servis desteği de veriyoruz.

DgPays daha da ötesi, hızla değişip dönüşen ekosistemimizde gördüğü iş geliştirme fırsatlarını destekleyecek teknolojileri geliştirip bunları müşterilerine sunuyor ve normalde rakip olarak değerlendirilecek kurumları bile aynı iş modeli altında bir araya getirebilecek değer önerileri getiriyor. Yani DgPays, ödeme sistemlerinin hem beyinde hem de kalbinde yer alıyor.



PLATFORMLAR ARASI İŞBİRLİĞİNİ GELİŞTİRECEĞİZ

ZUBİZU ile başlattığınız işbirliği neleri içeriyor? Bu yatırımla ZUBİZU'ya neler katacak, büyüme sürecine nasıl bir katkı sağlayacaksınız?

Doğuş gibi Türkiye'nin en önemli gruplarından biriyle böyle bir ortaklığa imza atmak bence 2020'nin en önemli

adımlarından biri oldu. ZUBİZU yaklaşık 5 yıl önce kurulmuş, Türkiye'nin en önemli sadakat programlarından biri. Bu süreçte markanın hızlı büyümesini ve sadakat programları arasında yakaladığı başarıyı gıptaıyla takip ediyordum. ZUBİZU başlangıçta, içerisinde seyahat içerik ve önerileri, concierge hizmetleri, rezervasyon ayrıcalığı gibi deneyim tekliflerinin; akaryakıt, market, yeme-içme ve perakende teklifleriyle indirim ayrıcalıklarının bulunduğu ve çapraz satış kurgularının yer aldığı bir dijital çözümdü. Şimdi bu işbirliğiyle birlikte ZUBİZU'nun mevcut yapısına DgPays çözümlerini entegre ediyoruz, Bu yeni platformu DgPays'in mevcut kurumsal müşterilerinin hizmetine sunarak ZUBİZU'nun mevcut faydalarını paylaşarak diğer müşterilerimizin sadakat platformlarını destekleyeceğiz. Aynı zamanda ZUBİZU'yu, diğer müşterilerimizin ürün ve hizmetlerini sunacağı bir pazaryeri haline de getireceğiz. Bu sayede, DgPays'in hedeflerinin önemli bir parçası olan kapalı iş platformlarını diğer iş platformlarıyla buluşturarak, tüm paydaşlarınıza katma değer sağlama vizyonunun önemli bir uygulamasını hayata geçirmiş olacağız.

2020 şirketiniz açısından nasıl geçti, salgın süreci nasıl etkiledi?

Bu sürecin DgPays'e etkisi iki boyutta ele alınabilir. İlk olarak, DgPays'in mevcut dijital çözümlerine yoğun bir talep oluştu. Salgın dolayısıyla yeni pek çok ürün talebi geldi ve bunları haftalar hatta günlerle sınırlı bir zamanda geliştirerek müşterilerimizin hizmetine sunduk. İkinci etkisi de pek çok şirkete olduğu gibi iş yapış şekli ve çalışma alışkanlıklarımıza oldu. Şirket olarak salgın sürecinin Uzakdoğu'da ilk gündem olduğu günlerde proaktif davranarak hızla uzaktan çalışma altyapı yatırımlarını ve planlamasını yapıp hayata geçirdik. Geçen süreçte yaptığımız ölçümlerimizde, gerek teknoloji gerekse iş birimlerimizin verimliliğinin arttığını gözlemledik. Özetle salgın dönemi bize yeni fırsatlar yaratırken aniden değişen ekosisteme hızla uyum sağlama yeteneği de kazandırdı. Sonuç olarak hem iş hem de finansal teknolojilerin gelişmesi anlamında olumlu yansıdı. Tabii herkes gibi bizim de en büyük dileğimiz, bu virüsün en kısa zamanda kontrol altına alınarak yeniden normalleşme sürecine girilmesi.

"DÜNYAYA YEPYENİ AÇIK BANKACILIK UYGULAMALARI KAZANDIRACAĞIZ"

Serkan Ömerbeyoğlu, DgPays'in 2021 yılı beklentileri, yeni ürün ve çözümleri hakkında da şu bilgileri paylaşıyor: "Geçen yıl öngörülebilir ve uzun süredir üzerinde konuşulan teknolojiler üzerinden farklı çözümler sunup değer yaratmayı başardık. Bir yandan da yeni normalin getirdiği süreçlerle birlikte öngörülemeyen farklı ihtiyaçlara yanıt verecek çözümler ürettik. Bu yıl bir süredir sektörümüzün gündeminde olan ve uzun süredir hazırlık yaptığımız açık bankacılık

ürünlerimizi pazara sunacağız. Açık bankacılık uygulamalarının, sektördeki beklentilerin de üstünde çok daha zengin iş fırsatlarına ve iş modellerine yol verdiğini düşünüyoruz. Uzun süredir yaptığımız pazar ve ihtiyaç analizlerine DgPays'in iş geliştirme yeteneğini de ekleyerek, sadece Türkiye değil dünya çapında da benzeri olmayan açık bankacılık çözümleri geliştirdiğimizi düşünüyoruz. Bu noktada ekosistemin kurumsal

oyuncularının bir arada olabileceği iş modellerini destekleyecek teknoloji çözümlerini sağlamak ana hedefimiz. Elbette mevcut dijital ve mobil ürün gamına yenilerini eklemeye de devam edeceğiz. Özetle DgPays, kullanıcı tarafındaki deneyim değişikliklerini, kurumsal müşterilerimizin, regülasyonlardaki serbestleşmenin yarattığı yeni iş zeminleri gibi ana dinamikleri izleyerek mevcut ürünlerini geliştirecek, yeni çözümler sunmaya devam edecek." ☺

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

Edenred'den dijital ve hijyenik tasarruf çözümleri



Selçuk Boztepe

Türkiye'yi yemek kartıyla tanıştıran Edenred, 2019'da lanse ettiği QR kodla ödeme özelliğinin ardından dijital çözümlere hız verdi. Salgın döneminde Ticket Car online satış platformu, NFC teknolojili EdenredPay dijital ödeme ve dijital kart çözümleri kullanıcıyla buluşturuldu. Edenred Türkiye CEO'su Selçuk Boztepe, "Ticket Restaurant, Ticket Car ve Ticket Compliments çözümlerimizle şirketlere verimli bir kurumsal gider yönetimi sağlıyoruz" diyor...

Edenred Türkiye CEO'su Selçuk Boztepe, ön ödemeli kurumsal hizmetler alanında faaliyet gösteren Edenred için "dünyada yemek kartı sektörünü inşa eden şirket" nitelendirmesini yapıyor. Edenred, 46 ülkedeki 10 bin çalışanıyla özel sektör ve kamuda yer alan 850 binden fazla müşterisinin 50 milyon kullanıcıya 2 milyon üye kuru-

luşla hizmet sunuyor.

Daha çok "Ticket Restaurant" markasıyla tanıştığımız Edenred için "Türkiye'yi yemek kartı sistemiyle tanıştıran şirket" tanımlaması da yapılabilir. Edenred Türkiye de halen Türkiye'de 25 bini aşkın kurumsal müşterisinin 1.5 milyonu aşkın kart sahibine 45 bin üye restoran ve kafede, binlerce akaryakıt istasyonunda hizmet veriyor.

Boztepe, “Şirketlere verimli bir kurumsal gider yönetimi sağlıyor, ‘iş hayatımızın her gününde yanımızdayız’ mottoyuza uygun şekilde Ticket Restaurant Yemek Kartı ile öğle yemeği harcamalarında, Ticket Car Akaryakıt Çözümleri ile akaryakıt alımlarında, Ticket Compliments Hediye Çekleri ile teşvik ve ödüllendirme programlarında şirketlere ve çalışanlara tasarruf sağlıyor, bu süreçlerdeki operasyonlarını kolaylaştırıyoruz” diyor. Selçuk Boztepe ile yemek kartları sektörünü, bu sektörde Edenred Türkiye’nin konumunu, salgının sektöre ve şirkete etkilerini, yeni dijital çözümleri ve gelecek planlarını konuştuk...

2020 şirketiniz açısından nasıl geçti? Covid-19 salgını sektörü ve şirketinizin faaliyetlerini nasıl etkiledi? Bu sürecin önümüzdeki dönemde sektörü ve şirketinizin faaliyetlerini nasıl etkileyeceğini öngörüyorsunuz?

Salgının yol açtığı belirsizliklere rağmen Edenred, güçlü ve sağlam temelleri sayesinde bu zor yılı aşmayı başardı. Teknolojik uzmanlığımız ve çevik organizasyon yapımız, dijital dönüşüm geçiren pazarlarda yeni fırsatları yakalamamızı elverişli hale getirdi. Her dönemin olduğu gibi özellikle zor ekonomik koşullara sahip dönemlerinin kilit noktası olan “tasarruf” konusunda şirketleri bilinçlendirmek adına daha yoğun çalıştık. Bunun yanı sıra akaryakıt çözümümüz Ticket Car’ın evraksız, zahmetsiz, kredi onayı gerekmeyen, online satış platformunu hayata geçirdik. Dijitalleşme ve finansal teknolojilere yapılan yatırımların ne kadar önemli olduğunu daha net bir şekilde ortaya koyan 2020 yılında kriz karşısında dayanıklılığımızı ve toparlanma kapasitemizi gösterdik. Salgın nedeniyle ayrıca yemekhane, catering ya da kendi mutfağında yemek yapan şirketlerin hijyen kaygısıyla yemek kartı kullanımına yönelmesi de Ticket Restaurant Yemek Kartımızın kullanımını artırdı.

Salgın döneminde pek çok şirket evden çalışma düzenine geçerek yeni normale adapte olmaya çalıştı ve bu süreçte biz de Edenred Türkiye olarak uzaktan çalışma düzeninde de yemek hakkının devam etmesi gereken bir yan hak olduğu bilincini artırmaya yönelik faaliyetlerimizle çalışanların yanında olduk. Bu süreçte işletmelere destek olabilmek adına, işbirliğinde olduğumuz küçük esnafın ödeme vadesini bazı aylarda 1 haftaya çektik. Edenred Türkiye olarak önümüzdeki dönemde de yemek kartı pazarındaki liderlik konumumuzu, pazar payımızı artırarak korumayı hedefliyoruz. Yapay zeka, dijitalleşme ve inovasyon yatırımlarımıza artan bir ivmeyle devam edeceğiz. Bu kapsamda özellikle Anadolu’da tasarruf ve vergi tasarrufu bilincini daha da artırmayı ve KOBİ ağımızı genişletmeyi amaçlıyoruz. Üye ve kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştırabilmek için operasyonel mükemmellik, süreç sadeleşmesi ve müşteri deneyimini gözden geçirme ve kolaylaştırma üzerine yatırımlarımız sürüyor. Ticket Restaurant Yemek Kartımızın mevcut online satış platformu ve altyapısını günü-



müz trendlerine göre geliştirerek daha kullanıcı dostu bir tasarıma dönüştürüyoruz. Yanı sıra yakın dönemde üye işyerlerimizin hayatını kolaylaştırmak, onlara daha çok fayda sağlamak ve maliyetlerini düşürmek için yeni POS projeleri ve uygulamalar hayata geçireceğiz.

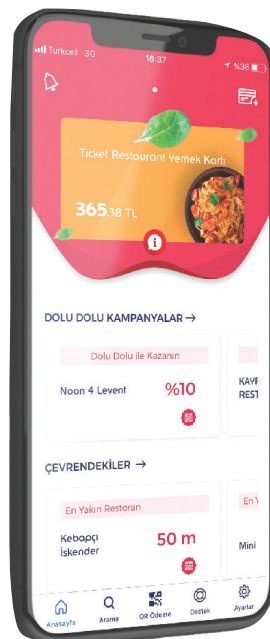
DIJİTAL, HIJYENİK ÖDEME ÇÖZÜMLERİ

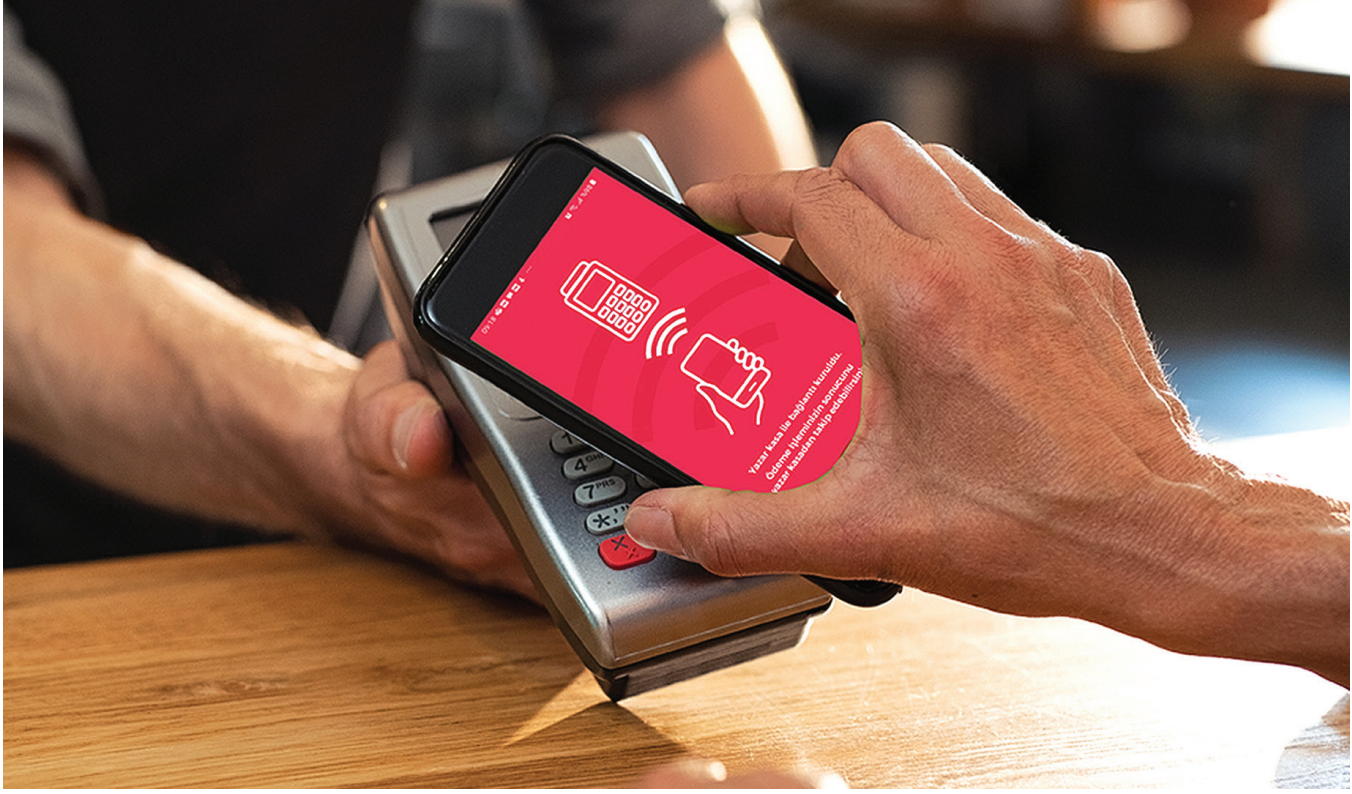
Salgının da etkisiyle hızlanan dijitalleşme çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Yeni teknolojiler ve dijitalleşme her sektörü olduğu gibi ön ödemeli kurumsal hizmetler sektörünü de dönüştürüyor. Edenred Türkiye olarak biz de bu kapsamda sürekli kendimizi yeniliyoruz ve gelişen teknolojiden yararlanarak ülkemize katma değer sağlayacak ürünlerimizi hayata geçiriyoruz.

Ticket Restaurant Yemek Kartımızın 2019 yılında lanse ettiğimiz QR kodla ödeme özelliği sayesinde kart taşıma, kartı kasiyere verme veya kartın POS cihazına değmesi gibi fiziksel temas gerektiren eski alışkanlıkları ve kartı unutma endişesini zaten rafa kaldırmıştık. 2020 yılının salgın döneminde ise MyEdenred mobil uygulamasının ve EdenredPay uygulaması

yüklü yeni nesil yazarkasaların birbirleriyle temassız olarak haberleşmesini sağlayarak sektörde bir ilke imza attığımız NFC teknolojili EdenredPay dijital ödeme çözümümüzü kullanıcılarımızla buluşturduk. Bu sayede mobil temassız ödeme hızı ve pratikliğini bir adım öteye taşıdık. EdenredPay, yeni nesil yazarkasa sahibi tüm işletmelerde kullanılabilir. Bu da üye restoran, kafe ve marketlerin yüzde 90’ından fazlası anlamına geliyor. Ardından plastik karta bir alternatif olarak hızla dijital kartımızı lanse ettik. Böylece müşterilerimizi, temassız ve hijyenik bir yöntemle kart basım derdinden ve kargo teması gerektiren süreçlerden kurtardık. Tüm bu ödeme çözümlerimiz, salgın döneminde temassız ve hijyenik olma özellikleri dolayısıyla sıkça tercih edildi.





Hayata geçirdiğimiz ürün ve hizmetlerimizle kullanıcı memnuniyetini sağlamak önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bunu da çalışanların hayatını kolaylaştırarak sağlıyoruz. Ödeme sistemlerine getirdiğimiz yeniliklerle şirketlere dolaylı yoldan da fayda sağlıyoruz. Öğle yemeği, çalışanların en çok tercih ettiği yan hak olarak karşımıza çıkıyor. Salgın döneminde de çalışanların bu yan haklarından hijyenik koşullarda ve sağlıklarını riske atmadan yararlanabilmeleri oldukça önemli. Dolayısıyla şirketlerin çalışanlarına QR kod, EdenredPay ve dijital kart gibi çeşitli alternatiflerle temassız ödeme kolaylığı sunabilmeleri, hijyenin ekstra önemli olduğu bu dönemde çalışanları oldukça mutlu ediyor ve motivasyonlarını artırıyor. Edenred Türkiye olarak şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonraki süreçte de şirketlere tasarruf ettiren akıllı çözümler geliştirmeye devam edeceğiz. Bu kapsamda 2021 yılında da birçok ilke imza atacak, yeni uygulamalar ve üye restoranlarımız için daha uygun maliyetli POS projeleri hayata geçireceğiz.

200 BİNİ AŞKIN İSTİHDAM, 25 MİLYAR TL'NİN ÜZERİNDE EKONOMİK KATKI

Genel olarak sektörün Türkiye ekonomisindeki yerini ve Edenred Türkiye'nin konumunu değerlendirir misiniz?

Boğaziçi Üniversitesi'nin 2017 yılında yaptığı "Türkiye'de Yemek Kartlarının Makroekonomik Etki Analizi" araştırmasına göre yemek kartları sisteminin Türkiye ekonomisine katkısı 25.4 milyar TL. İstihdama katkının 209 bin olarak hesaplandığı araştırmaya göre vergi hasılatları üze-

rindeki toplam etki ise 5.4 milyar TL.

Edenred, Ticket Restaurant markasıyla Türkiye'yi yemek kartıyla tanıştıran şirket. Sektörün yaratıcısı ve şu anda da pazar lideriyiz. Dünyanın lider araştırma şirketlerinden Ipsos işbirliğiyle Eylül 2019'da İstanbul, Ankara ve İzmir dahil 12 bölgede küçük-orta ve büyük ölçekte 2 bin 500 şirkete bölge, sektör ve çalışan sayısı kotalı örnekleme göre telefonla veri toplama yöntemiyle gerçekleştirdiğimiz araştırmaya göre ülkemizde yemek kartı kullanım oranı 8'de 1 seviyelerinde. Büyüme potansiyeli yüksek olan Türkiye pazarı, Edenred'in varlığını genişletmesi ve güçlendirmesi için önemli fırsatlar sunuyor.

Rakiplerinin olması firmaları dinamik, sektörü de ayakta tutar. Bu rekabet ortamında geliştirdiğimiz inovatif çözümlerle ve dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlarla ayrışıyoruz. Her geçen gün ürün portföyümüzü genişletiyor, gelişen ihtiyaçlar doğrultusunda şirketlerin beklentilerine uygun, inovatif çözümler üretiyoruz. Bu yıl da dijitalleşmeye odaklanarak, bu alana yaptığımız yatırımları artırdık ve müşterilerimizi yenilikçi ürün ve çözümlerle buluşturduk. Teknolojinin çığır açıcı gelişimiyle daha gidecek epey yolumuz olduğunu düşünüyoruz.

Yemek kartları sektörüne yönelik yasal düzenlemeleri yeterli buluyor musunuz? Bu konuda beklentileriniz var mı?

Yasal düzenlemelerin müşteriler, üyeler, kart kullanıcıları, kısacası tüm ekosistem için dengeyi sağlaması ve eşitliği yansıtması gerekir. 2018'de yürürlüğe giren düzenleme tüm paydaşlara fayda sağlamak üzere bu yönde bazı değişiklikler getirdi. Edenred olarak bu yasal düzenlemeyi son derece memnuniyetle karşılıyor, özellikle yeme-içme sektörünü korumak için bu yasal düzenlemenin uygulanmasının güçlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. ☺

ÖZGÜR BAYRAKTAR

NEXT GENERATION
BANKING



ÖZGÜR BAYRAKTAR

NEXT GENERATION BANKING

n of
e new
banks,
ainst
tech
storic
ok of

Alışverişi de OlduBil güneş enerjisi yatırımını da

Blokzincir tabanlı OlduBil, bir ailenin günlük hayatını sürdürmek için gerekli tüm bankacılık, indirimli alışveriş, indirimli sigorta, mikro kredi gibi işlemlerini yapabileceği bir platform olarak tasarlandı. Limak Müşteri Çözümleri Yönetim Kurulu Üyesi Birol Ergüven, “OlduBil kullanıcıları, bir ilk olarak dünyanın farklı bölgelerindeki güneş enerjisi santrallerine bile yatırım yapabilecek” diyor...



E. ESİN GEDİK

Köprüler, otoyolları, havalimanları gibi büyük altyapı işleriyle adını duyuran Limak Holding, farklı bir alana daha giriş yaptı. “OlduBil” markasıyla tanıtılan dijital platform, tam da PSM’nin ilgi alanına giriyor. Ancak şirketi biraz daha ayrıntılı inceleyince bir ödeme sistemi ya da online alışveriş hizmetinin çok daha ötesinde olduğunu görüyoruz.

OlduBil, kullanıcılarına banka hesapları olmasa bile 7/24 para gönderip alma, tüm işyerlerinde ve internette güvenle ödeme yapma, anlaşmalı işyerlerinde herhangi bir üst sınır olmadan anında nakit iadesi kazanma, mikro kredi alma, uluslararası düzeyde yatırım yapma gibi hizmetler sunuyor. Ancak bunları tek başına yapmıyor; ilgili işi en iyi yapan kimse onu platforma dahil ederek ekosistemi genişletiyor.

OlduBil’in fikir babalarından Limak Müşteri Çözümleri Yönetim Kurulu Üyesi Birol Ergüven ile bu yeni platformu ve kullanıcılarına vaatlerini konuştuk...

Klasik bir soruyla başlamak istiyorum, neden böyle bir girişim ihtiyacı duyduunuz? Enerji dağıtımı ve turizmi dışarda bırakırsak daha önce müşteriye birebir dokunan bir alanda, özellikle de finans sektöründe böyle bir girişiminiz olmamıştı...

Haklısınız, biz finansta hep masanın müşteri tarafında olduk. Dediğiniz gibi elektrik dağıtımı ve oteller dışında müşteriyle birebir ilişkimiz de olmadı. Bu proje aslında hem bir ihtiyaçtan hem de gelecekte iş hayatının nasıl şekilleneceğiyle bağlantılı olarak şekillendi.

Biliyorsunuz, 10 yıldır Güney Marmara’da yaklaşık 5 milyon kişiye elektrik dağıtım hizmeti veriyoruz. Her ay en az bir kez evlerine gidip sayaç okuyor, fatura kesiyoruz. Yüzlerce noktada fatura ödeme, abonelik gibi işlemleri yapıyoruz. İşte burada edindiğimiz deneyim bize önümüzdeki yıllarda da enerji perakendeciliğinin yanında katma değer yaratılabilecek alanları gösterdi. Bir başka avantajımız da çok çeşitli alanlarda yatırım yapmamız. Yani yatırım nasıl yapılır iyi biliyoruz. Bu artıları sıraladıktan sonra sanırım

OlduBil'in çıkış hikayesine geçebiliriz...

Bildiğiniz gibi dünya dijitale gidiyor. İyi ki de gidiyor. Çünkü bu birçok anlamda hem verimlilik sağlıyor hem de sistemlerin akıllıca yönetilmesine fırsat veriyor. Tam bu dünyayı araştırırken karşımıza blokzincir (blockchain) çıktı. İtiraflı etmeliyim ki ben de bir süre sonra modasının geçeceğini düşünmüştüm. Ama öyle olmadı. Biz de bu yeni alanı araştırmaya başladık ve çok heyecan verici bir dünyayla karşılaştık. Hayalini kurduğumuz sistemin felsefesinin orada olduğunu gördük. Herhangi bir merkezi otorite olmaksızın çok kompleks işlerin yapılmasını sağlayan bu teknoloji o kadar fazla fırsat sunuyor ki...

Evet, blokzincir birçok alışkanlığı değiştirecek ama sizi bu kadar heyecanlandıran ne oldu?

Yepyeni yatırım alanları... Sadece Türkiye değil tüm dünyada insanlar tasarruflarıyla genelde döviz ya da altın alıyor. Biraz daha fazla parası varsa gayrimenkule yatırıyor. Ancak bu yatırım araçlarının neredeyse tamamı "yasaklı"na hitap ediyor ve verimli değil. Bir süre sonra en önemli yatırım alanlarından birinin yenilenebilir enerji olduğu tüm dünyada görülecek. Yani bir enerji santraline yatırım yaparak ek gelir elde etmeniz mümkün olacak.

Enerji santrali derken, lisanssız üretimden söz ediyorsunuz değil mi?

Evet, özellikle lisanssız güneş enerjisi ve batarya sistemlerinden. Aslında konu sadece üretim değil, elektriğin dağıtılması hatta bireyler arasında ticaretinin yapılması ve bunun paraya döndürülmesinden söz ediyorum.

Düşünün, çatınıza ya da size ait başka bir alana güneş enerjisi ya da batarya sistemi kurdunuz. Ürettiğiniz elektriğin ihtiyacınızı dışındaki bölümünü satmak istiyorsunuz. Batarya sistemiyle de elektriği depolayıp pahalı olduğu saatlerde satıyorsunuz. Zaten sistem, elektriğin pahalı olduğu saatlerde "tüketme" ya da "sat" diyor. Böylece hem sistemi dengede tutuyor hem de para kazanıyorsunuz.

Güneş enerjisinin üretimi, depolanması ve ticaretinin merkezi otoriteden bağımsız olarak yapılması gerekiyor. Bu da ancak blokzincirle mümkün. İşte biz 50 dolarımızla, 100 dolarımızla işletmede ya da kurulum aşamasında olan güvenilir, getiri fırsatı yüksek santrallere yatırım yapılmasını sağlayacağız. Dünyanın herhangi bir yerindeki bir santrale yatırım yaparak paranızı değerlendirmiş olacaksınız. Hem de çok küçük miktarlardaki tasarrufunuzla. Şu anda var olan sistemle 100 dolarımızla para kazanmanız mümkün değil. İşte bizim projemizin çıkış noktası bu.

Gerçekten de heyecan verici bir proje ama OlduBil'le nasıl bir ilişkisi var?

Salgın patlayınca projemizin hatlarını biraz değiştirdik. Sadece Türkiye değil dünyanın birçok yerindeki güneş enerji santralleriyle anlaşmalar yaparak insanların yatırım yapmalarını sağlayacaktık ama salgınla ara verdik. Salgın başlayınca halka doğrudan ve anında erişebileceğimiz bir platform kurmaya karar verdik. Zaten altyapımız hazır. "Sadece ödeme altyapısıyla sınırlı kalsın; insanların harcama yapabileceği, evleriyle ilgili her türlü temel ihtiyaçlarını karşılayabileceği bir platform olsun" dedik. Örneğin, Facebook'ta akrabalarıyla sohbet eden Ayşe



Teyze'nin bile rahatlıkla kullanabileceği, ödemesini yapabileceği bir sistem hayal ettik. Yani insanlara "Ne ihtiyacın varsa OlduBil" demek istedik. İşte bu iki projeyi birbirine linkledik; platformumuzu kullanan kişi alışverişini de yapabilecek, yatırımını da...

İki farklı fonksiyonu olan bir platform kurmak kolay olmasa gerek. Bu sistemin teknolojisini, altyapısını siz mi geliştirdiniz, üçüncü partilerle işbirliği yaptınız mı?

Tabii ki tüm altyapıyı oturup kendimiz kurmadık. Bu işi çok iyi yapan, kendini kanıtlamış ortaklarla işbirliği yaparak milyonlarca kişinin kullanabileceği bir sistem kurduk. Bizim gibi büyük grupların bu tür platformları oluştururken FinTek'leri, startup'ları, gelecek vaat eden projeleri bir araya getirip geliştirmesi gerekiyor. Ekosistemi ancak bu şekilde büyütebilirsiniz. Biz de bunu yaptık. Örneğin, elektronik ödeme altyapısını TURK Elektronik Para'dan alıyoruz. Mikro kredi uygulamamızı Colendi sağlıyor. Sektörde yıllardır faaliyet gösteren, FinTek dünyasını yakından tanıyan önemli isimlerden danışmanlık alıyor, diğer şirketlerin altyapılarını kullanıyoruz.

Sık sık ödeme altyapısı sağlayan klasik bir şirketin ötesinde olduğunuzu vurguluyorsunuz. Biraz OlduBil'in özellikleri ve farklılığından söz edebilir misiniz?

Evet, OlduBil'i bir ödeme şirketinden ziyade "müşteri hizmeti platformu" olarak konumlandırıyoruz. Müşterimizin neye ihtiyacı varsa onu en iyi şekilde yapan şirketi platforma dahil edip en kolay ve en az maliyetle karşılamak istiyoruz.

OlduBil'de "Cüzdanım", "Alışveriş Fırsatlarım", "Fatura Taksitlendirme", "Hızlı Kredim" gibi bölümler yer alıyor. Cüzdanım'a günün 24 saati para yükleyebiliyor, o parayı



gönderip OlduBil hesabı olan diğer kullanıcılardan para alabiliyor ve ödeme yapabiliyorsunuz. Alışveriş Fırsatları kısmında anlaşmalı kurumlardan indirim veya para iadesi kazanabiliyorsunuz. Fatura Taksitlendirme ile elektrik faturanızı taksitlendirebiliyor, Hızlı Kredim ile de acil nakit ihtiyaçlarınız için kredi talep edebilirsiniz. Sistemi kullanmak çok kolay. Kayıt işlemi sadece birkaç dakika sürüyor ve elinde akıllı telefonu olan herkes istediği her işlemi yapabiliyor.

Çok sayıda e-ticaret sitesi var, birçok mağaza ve market de artık online hizmet veriyor. Perakendeciler ve tüketiciler neden sizin platformunuzu tercih etsin?

Bildiğiniz üzere bizim kartımız ön ödemeli. Yani önce parayı yatırıp sonra harcıyorsunuz. Alışverişini kredi kartıyla yaptığınızda ödemeyi alan şirketin indirim ya da promosyon yapma marjı doğal olarak daha az. Bizse perakendeci için nakit para sunuyoruz. Ki bu onlar için daha kıymetli. Yani müşterimizin elindeki nakit parayı bir değere dönüştürüyoruz. Örneğin, şu anda Ikea'da bizim kartımızla yaptığımız harcamanın yüzde 7'sini geri alıyorsunuz. Bazı

anlaşmalarda bu oran çok daha yukarıya çıkabiliyor. Bölgesel zincir mağazalarla anlaşıp onlardan da indirimler alıyoruz. Müşterimizin elindeki nakit paranın pazarlığını yapıyoruz.

Nakit elbette güçlü bir koz ama tüm dünyada kullanımı giderek azalıyor. Bunu bir risk olarak görmüyor musunuz?

Türkiye'de insanların bankalarla sanıldığı kadar sağlam bir ilişkisi yok. Nitekim bunu elektrik faturalarının tahsilatında da görüyoruz. Güney Marmara gibi daha gelişmiş bir bölgede bile müşterilerimizin neredeyse yüzde 50'si faturalarını nakit ödüyor. Biz de müşterilerimizin elindeki bu nakit değeri, kendi altyapımızla daha da değerli hale getirmek istedik.

Esin Hanım biz bankaların klasik müşterilerini değil, Türkiye nüfusunun bankayla hiç ya da düzenli ilişkisi olmayan yüzde 50'sini hedefliyoruz. Örneğin, bir yakınımın para göndereceğimde elimdeki telefonla gün ve saatten bağımsız bunu yapabilirim. Çocuğuma nakit para yerine ön ödemeli kart verebilirim. Komisyon yok, aidat yok. İçinde ne kadar para varsa onu kullanacak.

“YAPAY ZEKA İLE KREDİ NOTU VERECEĞİZ”

Biol Ergüven, OlduBil platformu üzerinden verilecek mikro kredi hizmetiyle ilgili de şu bilgileri veriyor: “Sadece alışveriş değil sigorta, mikro kredi, kişisel ihtiyaçlar gibi her alanda olacağız. Yıllar önce küçük bir tutar nedeniyle bankayla sorun yaşamış kişiler bile kredi almakta zorluk yaşayabiliyor. Ayrıca, bankayla hiçbir bağlantısı olmamış

ya da bankanın vermediği daha küçük miktarda kredilere ihtiyacı olan insanlar var. Biz bu kişileri gerçekten tanıyarak kredi vermeyi planlıyoruz. Kendi kredibilitelerini hesaplayabileceğimiz algoritmayla bir kredi notu çıkaracağız ve bu notu kredi vermek isteyen bankalara, finansman şirketlerine sunacağız. Yaklaşık 100 kriteri değerlendiren

ve blokzincir üzerinden çalışan bir yapay zeka uygulaması bu notu belirleyecek. En uygun koşullarda kredi verecek finans kuruluşuyla müşterimizi bir araya getireceğiz. Bu hizmeti 3 ay içinde kullanıma sunmayı hedefliyoruz. Pilot çalışmasını Güney Marmara'da başlatıp kısa sürede tüm ülkeye yayacağız.”



PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

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.

Identify ile Türkiye’de “MÜŞTERİ MÜFETTİŞİ” DÖNEMİ BAŞLIYOR



TANER ORTAKASAPBAŞI
KURUCU ORTAK

NESLİHAN ORTAKASAPBAŞI
KURUCU ORTAK

ALİ HAYDAR ÜNSAL
GENEL MÜDÜR

Türk girişimciler tarafından kurulan ve kısa sürede Almanya’nın en büyük kimlik yönetim platformu (IMPaaS) sağlayıcılarından biri haline gelen Identify, Türkiye pazarına girdi. Farklı sektörlerden kurumlar için regülasyonlara uygun şekilde uzaktan müşteri edinimi ve müşteri tanıma (KYC) çözümleri sunacak olan Identify, Türkiye’yi nitelikli Ar-Ge mühendislerinden oluşan bir yazılım üssü haline getirmeyi ve buradan tüm dünyaya teknoloji ihraç etmeyi hedefliyor...

Küresel düzeydeki dijitalleşme trendi, uzaktan müşteri tanıma çözümlerini pek çok ülkede neredeyse tüm sektörler için kritik hale getirdi. Nitekim Türkiye’de de müşterilerin dijital yollarla tanınması ve edinilmesi noktasında düzenlemeler hayata geçiriliyor. Müşteri tanıma düzenlemeleri başta bankalar, ödeme kuruluşları, kripto para ihraççıları ve borsaları, sigortacılar olmak üzere pek çok sektörü yakından ilgilendiriyor. KYC ile finans kuruluşları, yeni bir müşteri hesabı açmadan önce uygulayacakları kontrol prosedürleriyle gelecekte

karşılaşabilecekleri riskleri tespit edebiliyor.

KYC, kurumla ilk defa etkileşime geçen bir bireye uygulanan kimlik, doküman ve biyometrik tanıma işlemlerinin bütünüdür. Günümüzde mali suçlar ve kara para aklamaya mücadelede önemli ve gerekli bir unsur olarak öne çıkan KYC, kurumun müşteri doğrulama ve dijital hizmet verme gibi diğer aşamalarında daha iyi performans göstermesinin de ilk adımı olarak kabul ediliyor. Identify, Neslihan Özbuğutu Ortakasapbaşı ve Taner Ortakasapbaşı’nın 2009 yılında Almanya’da kurduğu BSS (Business Service Solution) GmbH’nin uzaktan kimlik tes-

pitinde yaşadığı sorunları ve uzaktan kimlik tespitindeki düşük başarı oranlarını ortadan kaldırmak amacıyla 2017 yılında faaliyete başladı. 3 yıl gibi kısa bir sürede alanında Almanya'nın en önemli teknoloji şirketleri arasına giren Identify, şimdi bu deneyimini Türkiye'ye taşıma kararı aldı. Şirket, Türkiye'deki yapılanmasıyla gerek regülasyonlar gerekse kurumların dönüşümünde aktif rol üstlenmeyi hedefliyor.

Identify Türkiye Genel Müdürü Ali Haydar Ünsal, "Almanya pazarında kendini kanıtlamış teknolojimiz, ekibimizin yetkin tecrübesi, müşteri odaklı çalışma prensibimiz, girişimcilik ekosistemindeki deneyimli kurucularımızın ödeme sistemleri ve B2B sektör tecrübeleri, Identify'nin Türkiye pazarında yoğun ilgi görmesinin başlıca etkenleri" diyor.

Identify Kurucu Ortağı Taner Ortakasapbaşı ise Identify Akademi'de verecekleri eğitimle müşteriyi tanıma ve kimlik tespiti konusunda Türkiye'de müşteri temsilcisi yerine "müşteri müfettişi" kavramını başlatacaklarını vurguluyor.

"Türkiye'de KYC5 için hazırız"

Mevzuatla uyumlu müşteri tanıma çözümlerinin Türkiye için henüz doğum sürecinde olduğunu düşünen Taner Ortakasapbaşı, pazara giriş amaçlarını ve hedeflerini şöyle özetliyor:

"Identify olarak Türkiye'deki pazara çözüm ve hizmetlerimizden önce deneyimimizle katkı sağlayacağız. Almanya'da halihazırda yoğun talep gören bir çözümü Türkiye'de kurumlara bu özgüvenle sunuyoruz. Müşteri tanıma konusundaki tecrübelerimizi resmi kurumlara iyi niyetle paylaşan bir RegTech şirketi olarak KYC düzenlemelerinin Türkiye'de yerleşmesinde ve sağlıklı bir şekilde uygulanmasında önemli bir paydaş olmayı arzu ediyoruz. Türkiye'de ilgili mevzuat yeni yeni oluşurken ve pazarda pek çok belirsizlik varken Avrupa Birliği üyesi olan, dijital müşteri tanıma ve edinimi konusunda yasaları daha oturmuş bir pazar olan Almanya'da edindiğimiz deneyimi Türkiye'ye taşımaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz."

Türkiye'de birçok şirket ve bankayla görüşüklerini açıklayan Neslihan Özbuğutu Ortakasapbaşı ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "KYC5, video ile uzaktan görüşme yoluyla gerçek müşteri temsilcisiyle kimlik tespitini mümkün kılıyor. Türkiye'de de KYC5'e geçiş BDDK'nın taslak tebliğine göre 1 Mart 2021 itibarıyla başlayacak. Identify olarak bugüne kadar Türkiye'de pek çok kurum ve ku-



ruluşla görüştük. Henüz taslak tebliğ üzerinde bir görüş birliği oluşmasa da ilgililerin bu teknolojiyi uygulama isteğinin oldukça yüksek olduğunu gözlemliyoruz. Birkaç ay sonra daha net bir düzenlemeyle pazar hızla gelişecektir. Biz burada aslında pazarı eğiterek büyümeye de odaklanıyoruz. Almanya'da edindiğimiz tecrübe ve çözümümüzle Türkiye'de yeni bir başlangıç yapıyoruz. Türkiye'deki gelişmiş FinTek ekosistemi bize faydalı işbirlikleri sunacak. Biz de bu yeni ekosisteme katkı sunmak hatta yön verenlerden biri olmak istiyoruz."

"Türkiye'yi yazılım üssü yapacağız"

Müşteri tanıma ve edinimi süreçleri odağında yasal düzenlemelere uygun olarak güvenilir, kolay ve hızlı bir çözüm sunduklarını belirten Ali Haydar Ünsal ise Türkiye pazarından beklentilerini ve hedeflerini şöyle anlatıyor:

"Identify Türkiye olarak ülkemizde hem kurumlar arasında hem de kurum ile son kullanıcı arasındaki müşteri tanıma ve edinimi süreçlerinde değer yaratacağız. Bu süreçleri kolaylaştıracağız. Ancak bu işi çok iyi anlatmamız gerekiyor. Yaptığımız iş, ekrandan bir müşteriyle görüntülü konuşmayı sağlamak yalnızlığında değil! Asıl konu, düzenlemenin belirlendiği tüm gerekliliklerin yasalara uygun şekilde, güvenle ve hızla gerçekleştirilmesini ve sürdürülebilir olarak yönetilmesini sağlayacak bir çözüm sunmak. Bu doğrultuda, Türkiye'de yakın zamanda yürürlüğe girecek düzenlemeyle uyumlu olan platformumuz sürekli gelişime de açık. İster yasa gerektirsin ister kullanacak şirketin talebi olsun hedeflenen her yeniliği platformumuza çok kısa sürede dahil edebiliyoruz. Dijital dünyanın gerektirdiği hızlı ve esnek bir yapıya sahibiz. Türkiye'de pazarın gelişimi için çalışmalarımızı yoğunlaştırıp şirketimizi nitelikli Ar-Ge mühendislerinden oluşan bir yazılım üssü haline getirmek istiyoruz. İstühdama katkı sağlarken bir yandan da buradaki Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz çözümümüzü Avrupa ülkelerine ve dünyaya ihraç ederek yine ülkemize ekonomik katkılar sunacağız."

IDENTIFY ÇÖZÜMÜ NASIL ÇALIŞIYOR?

WebRTC, GoLang, PHP, Javascript, Kotlin, Swift gibi teknolojileri barındıran Identify çözümü, küresel güvenlik standardı olan PCI/DSS uyumluluğuyla dolandırıcılık riskini en aza indiriyor. Son kullanıcıya ait tüm bilgiler güvenliği kanıtlanmış teknolojilerle saklanıyor. Bu bilgilere tüm erişim "timestamp" (zaman damgası) ile sağlanabiliyor. Video ile kimlik doğrulama aşaması ise E2E şifrelemeyle sağlanıyor.

Identify müşterileri kendi müşterilerinin KYC verilerini platformda kolayca yönetebiliyor ve regülasyona uyumlu olarak işleyebiliyor. Identify, kimlik doğrulamanın yanı sıra NFC üzerinden kimlik kartlarının çiplerini okutabiliyor ve OCR üzerinden MRZ ve diğer verilerini atabiliyor. İş modeli sadece gerçek kişiler üzerine kurulu olmayan platform, tüzel kişilerle yani B2B şirketlerle de

çalışabiliyor. Identify aynı zamanda şirketlerin müşterileriyle güven inşa etmesinde de kritik bir rol oynuyor. Örneğin, Identify'la çalışan bir markanın dijital ortamdaki gelen müşterileri ilk olarak video kimlik doğrulama yapan gerçek kişiyi, yani kimlik tespiti yapan çalışanı görüyor. Buradaki ilk deneyim çok önemli ve müşterilere en iyi hizmeti sunmaları gerekiyor. Bu da Identify ile mümkün hale geliyor. ☺

Otopark
hizmetinde
yeni dönem

Siz park edin ücreti plakanız ödesin

Mastercard, akıllı şehir uygulamalarına bir yenisini daha ekledi. Toplu taşımada temassız kart kullanımı, şehir kartlarına bakiye yükleme ve akaryakıt ödemelerinin yanı sıra otopark ödemelerinde de önemli işbirliklerine imza atan Mastercard, Zorlu Center otopark ödeme çözümünden sonra İSPARK ödemelerini de mobile taşıdı. Araç plakasını İSPARK Mobil uygulamasına kaydeden Masterpass üyesi sürücüler, ödemelerini tek tıkla tamamıyor...

Akıllı şehirlere yönelik çalışmalarını hız kesmeden sürdüren Mastercard, 16 milyonluk nüfusuyla dünyanın en büyük mega şehirlerinden biri olan İstanbul'da otopark ödemelerinin mobil uygulama üzerinden yapılmasına imkan veriyor. Mastercard Türkiye ile İstanbul Büyükşehir Belediyesi işbirliklerinden İSPARK arasında yapılan işbirliği, sürücülere yenilikçi ödeme çözümleri sunuyor.

Araç sahipleri, İSPARK Mobil uygulamasına entegre edilen Masterpass altyapısı sayesinde ödeme için her seferinde kart bilgisi girmek zorunda kalmıyor. Plakalarını uygulamaya kaydeden sürücüler, ödemeyi ise otoparktan ayrılırken, uygulama üzerinden Masterpass'e kayıtlı kartlarından birini seçerek online olarak tamamlıyor. İSPARK otoparklarını aylık abonelik sistemiyle kullananlar da ödemelerini uygulama üzerinden tek tıkla, hızlı ve kolay bir şekilde yapabiliyor.

Mega boy otopark ödemesi

Aynı hesaba 3 plakaya kadar kayıt yapma imkan veren uygulama sayesinde aileler de otopark ödemelerini tek bir kart üzerinden otomatik yapabiliyor. Bu sayede şirketler de çalışanlarına verdiği 3'e kadar aracın otopark sürelerini ve maliyetlerini kontrol ederek, ödemelerini Masterpass altyapısıyla hızlı ve güvenli ve otomatik bir şekilde yapabiliyor.

Araç sahipleri ne istiyor?

Mastercard'ın otopark alışkanlıklarına yönelik yaptığı araştırmada araç sahiplerinin temassız ödemeye yönelik önemli bir eğilim içerisinde olduğu



İSPARK'larda Masterpass ile dijital ödeme dönemi başladı!

Araç plakasını ve kart bilgilerinizi İSPARK Mobil uygulamasına kaydedin. Masterpass ile park ücretinizi otopark görevlisini beklemeden ve bozuk para aramadan tek tıkla ödeyin!



görülmüyor. Araştırmaya katılanların yüzde 63'ü mobil uygulama üzerinden veya plaka tanıma yöntemiyle ödemek istediklerini söylerken nakit veya "fark etmez" diyenler yüzde 22, kredi kartı veya şehir kartı diyenlerin oranı ise yüzde 14 olarak öne çıkıyor.

Mobil ödemenin sağlayacağı faydalar sorulduğunda ise araç sahiplerinin yüzde 71'i mobil ödemenin zaman kazandıracağını, yüzde 55'i hijyen sağlayacağını, yüzde 53'ü de kuyrukta beklemenin son bulacağını söylüyor. Dolayısıyla Mastercard ve İSPARK işbirliği, sürücülerin beklentilerine de cevap vermiş oluyor.

Ödeme onayında sesli marka kimliği

İSPARK ile yapılan entegrasyon, Mastercard Türkiye'nin dijital ödeme çalışmaları kapsamında önemli bir adımı daha temsil ediyor. Bu uygulamayla, Mastercard tarafından 2019 yılında

lanse edilen ve zamanla dünyaya yayılması hedeflenen sesli marka kimliği de ödeme adımına eklendi. Mastercard ile yapılan ödemelerin tamamlandığına dair bildirim markaya özel bir melodiyile verilmesi fikrinden hareketle ortaya çıkan "Mastercard sesli marka kimliği", Türkiye'de İSPARK ödemelerinde de kullanılacak.

"Zorlu Center'da da plakayla ödeme yapmak mümkün"

Kovid-19 salgın süreci, temassız teknolojilerin ve online ödeme yöntemlerinin önemini daha da artırdı. İlk defa Zorlu Center'da hayata geçirilen plaka tanıma sistemiyle misafirler, Zorlu World uygulamasına plaka ve kredi kartı bilgilerini kaydederek ödeme işlemlerini kolayca yapabiliyor. Alışveriş, yemek, toplantı, konser veya sinema sonrasında, otopark girişine ya da ödeme kiosklarına uğramaksızın, ödemelerini hızlı ve güvenli bir şekilde tamamlayabiliyorlar.



Aracımızı nasıl park ediyoruz?

Nasıl ödüyoruz?



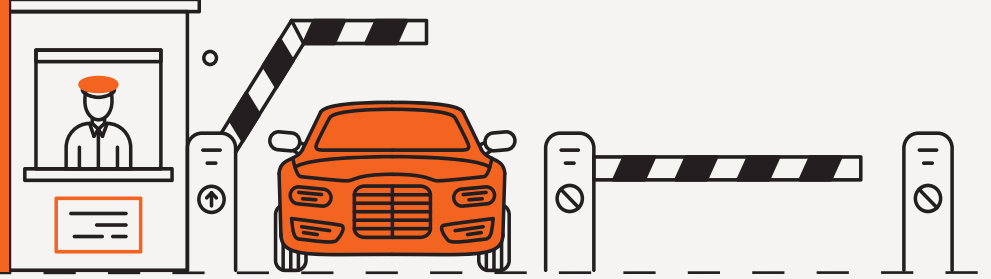
%54
Nakit



%43
Nakit yoksa
kartla



%3
Diğer



Nasıl ödemek istiyoruz?

%63

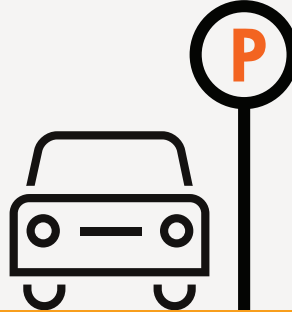
Mobil
cihazımdan
tek tıkla
öderim

%22

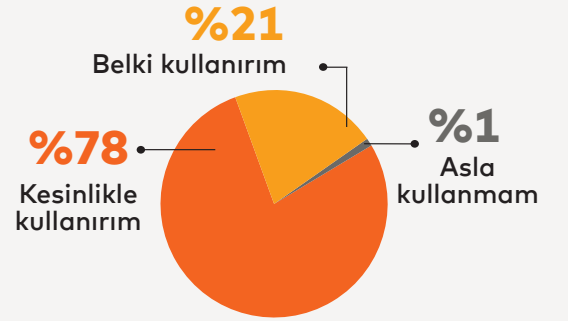
Benim için
farketmez

%14

Banka/Kredi
ya da şehir
kartımla
bizzat ödeme
yapmak
isterim



Cep telefonundan tek tıkla ödeme isteyenler?



Nelerden hoşlanmıyoruz?



%86
Gişede
beklemek



%65
Otopark
görevlisini
beklemek



%58
Fişi
kaybetme
endişesi



%50
Hijyenik
kaygılar



%39
Ödeme
yüzünden
geç kalmak

Otoparkta mobil ödeme faydaları?



%71
Zaman
kazandırır



%55
Hijyen
sağlar

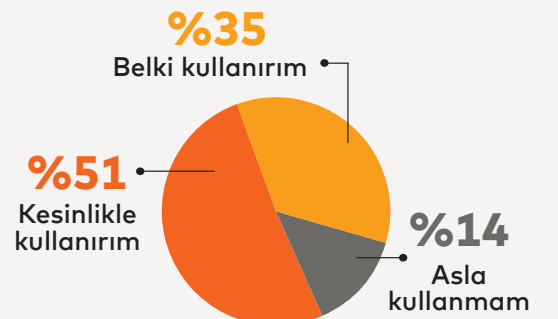


%53
Sıra
beklemek
zorunda
kalmam



%49
En yeni
teknolojiyi
deneyimlerim

Otomatik ödeme isteyenler?



Sosyal ticaretin lideri Paymes AVRUPA'ya YELKEN AÇIYOR



Ödeme platformu Paymes, 2020 yılında 1.5 milyar ödeme işlemine aracılık ederek cirosunu 4'e katladı. Sosyal ticaret yapan 1 milyon satıcıdan 589 bin 244'ü ödemeleri için Paymes'i tercih etti. Paymes Kurucu Ortağı Sabrican Zaim, "Geçen yıl dünyanın ilk akıllı ödeme botunu WhatsApp'a entegre ettik, Facebook'a özel bir ödeme platformu geliştirmek üzere dünya genelinde seçilen tek girişim olduk" diyor...

Türkiye'nin önde gelen ödeme platformlarından Paymes, 2020 karnesini ve sosyal ticarete yönelik beklentilerini paylaştı. Şirketin kurucu ortağı Sabrican Zaim'in verdiği bilgilere göre Paymes, 2019'a göre 3.5 kat büyüdü ve 1.5 milyar ödeme işlemine aracılık ederek cirosunu 4'e katladı. Türkiye'de sosyal ticaret yapan 1 milyon satıcıdan 589 bin 244'ü ödemeleri için Paymes'i tercih etti.

Zaim, "2021 yılı için planladığımız açılımların başında ise İngiltere pazarına dahil olarak Avrupa'ya teknoloji ihrac etmek var. Hızlı büyümeye bağlı olarak ekibimiz de genişliyor. Bu yıl Türkiye, Azerbaycan ve İngiltere olmak üzere üç ülkedeki çalışan sayımızı 50'ye ulaştırmayı hedefliyoruz" diyor.

Öte yandan Paymes, bu yıl Facebook Commerce Programı kapsamında Facebook üzerinde uçtan uca hizmet

veren bir ödeme platformunu da devreye alarak kullanıcıların ödeme işlemlerini kolaylaştırmayı amaçlıyor.

Geçen yıl Paymes linkleri aracılığıyla yapılan işlemlerin ağırlıklı kısmı web.paym.es, WhatsApp ve Messenger üzerinden gerçekleşti. Zaim, birey ve kurumların birden fazla hesaba ödeme yapmasına ve birden fazla kullanıcıdan ödeme almasına imkan sağlayan Paymes Ödeme Paneli'ninse en çok kullanılan ikinci ürün olduğunu vurguluyor:

"Paymes çözümlerinin ana firma, bayi ve saha satış danışmanlarının hem kendi hesabına hem firma adına tahsilat imkanı sunması, şirketimizin 2020'deki rekor büyümesinde kritik bir rol oynadı. Bu ödeme aracıyla çok fazla sanayi grubu, fabrika ve bayilik ağına ulaştık. Aynı zamanda KOBİ'lerin de hızlı tahsilat yapmasına aracılık ettik."

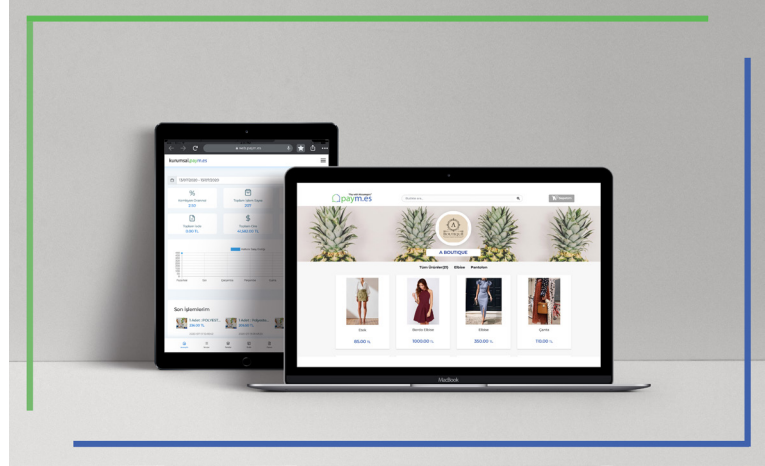
Zaim, Paymes'in 2020 yılı karnesini şöyle değerlendiriyor: "Türkiye'nin en çok kullanıcıya sahip ödeme platformu Paymes olarak geçen yıl pek çok şirketin aksine büyüdük ve yepyeni teknolojileri uygulamaya aldık. Bu dönemde dünyanın ilk akıllı ödeme botunu WhatsApp'a entegre ettik, KOBİ'lerimize yönelik stratejik işbirliklerine imza attık. Bayi, fabrika, sanayi kuruluşu, kurye, çiçekçi gibi çok farklı kişi ve kurum için ödeme alma çözümü sunduk. Nitekim bugün kullanıcı sayımızla sosyal ticaretin lider ödeme yöntemi olarak yolumuza devam ediyoruz. 2020'nin en heyecan verici çalışmalarından biri de Facebook'a özel bir ödeme platformu geliştirmek üzere dünya genelinde seçilen tek girişim olmamızdı. Bu projeyi de 2021'de tamamlayarak teknolojimizin yetkinliğini bir kez daha kanıtlayacağız. 2021 de bizim için yine var olanı yapmak yerine yeniliklere imza atacağız, büyük bir motivasyonla çalışacağımız değerli bir yıl olacak."

2027 sosyal ticaret pazarı beklentisi: 600 milyar dolar

Sosyal medya kullanımı internetin yaygınlaşmasına paralel artışını sürdürürken özellikle Covid-19'la ortaya çıkan sokağa çıkma yasakları, kalabalık ortamlardan uzak durma gibi uygulamaları kapsayan sosyal izolasyon tedbirleri nedeniyle insanlar sosyal medyada daha fazla vakit geçiriyor. We Are Social'ın Ekim 2020'de yayınladığı rapora göre, dünya çapında 4 milyardan fazla insan artık sosyal medyayı kullanıyor ve her gün ortalama 2 milyon yeni kullanıcı bunlara katılıyor. Öte yandan sosyal medya platformlarında geçirilen zaman da her geçen gün artıyor. Rapora göre tipik bir kullanıcı artık uyanık hayatının yaklaşık yüzde 15'ini sosyal mecraları kullanarak geçiriyor. Sosyal medya kullanımındaki yoğunluk doğal olarak bu platformlardan yapılan alışverişi de artırıyor. "Sosyal ticaret" olarak adlandırılan bu pazarın yükseliş trendi 2017'den bu yana artışa geçse de salgınla birlikte tavan yapmış durumda. Öyle ki pazara yönelik büyüme tahminleri yeniden revize ediliyor. Örneğin, ResearchAndMarkets.com'un analizine göre sosyal ticaret hacmi yüzde 30'un üzerinde büyüyerek 2027 yılına kadar 600 milyar doları geçecek.

Sosyal ticarete Doğu Anadolu yükselişte

Türkiye de sosyal ticaretin her geçen gün katlanarak büyüdüğü bir ülke olarak öne çıkıyor. Paymes'in analizine göre 2020 yılında Türkiye'de sosyal ticaret yaklaşık yüzde 80



büyüdü. Analizde, sosyal ticarete en çok oyun, eğlence, el emeği ve kişiselleştirilmiş ürünler, moda/aksesuar ürünleri, dijital servisler, danışmanlık hizmetleri ile ev/ofis araçları kategorilerinde alışverişlerin yoğunlaştığı belirtiliyor.

Sosyal ticaret hacminin Marmara Bölgesi'nde yoğunlaştığı, ancak özellikle salgın döneminde Doğu Anadolu Bölgesi'nde de sosyal ticarete ilginin katlanarak arttığı dikkat çekiyor. Bölgede özellikle el emeği ürün satışlarının önemli ölçüde arttığının altı çiziliyor. Sabrican Zaim'e göre bu artışta, Paymes'in Doğu Anadolu illerinde kadın kooperatifleriyle düzenlediği sosyal ticaret eğitimleriyle bölgede daha fazla satıcının sosyal ticarete yönelmesi de etkili oldu. Keza kışım ve aralık aylarındaki yoğun indirim kampanyaları da sosyal ticarete satışları yükseltmiş görünüyor.

"Sosyal ticaret, KOBİ'ler için can suyu olabilir"

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) verilerine göre Türkiye'de 3.5 milyon aktif KOBİ bulunuyor ve KOBİ'ler tüm kayıtlı kuruluşların yüzde 99.8'ini temsil ediyor. KOBİ'ler aynı zamanda GSYH'nın yüzde 62'sine, ihracatın yüzde 55'ine ve işgücünün yüzde 73.5'ine katkıda bulunuyor.

Sabrican Zaim, KOBİ'ler için sosyal ticareti büyük bir fırsat olarak tanımlıyor ve 2021 yılında sosyal ticarete adapte olan KOBİ'lerin ekonomiye yön vereceğinin altını çiziyor. Zaim'e göre sosyal ticaret, özellikle henüz dijitalleşmemiş ancak dijitalleşme noktasında adımlar atan KOBİ'ler için darboğazdan çıkma yöntemi olabilir:

"Paymes olarak salgın döneminde zorlanan KOBİ'lere, 2021'de öncelikle detaylı bir finansal analiz yapmalarını, müşterilerine odaklanmalarını, yeni dönemde ortaya çıkabilecek ihtiyaçları belirlemelerini, bu ihtiyaçlara özel kampanya, indirim ve fırsatlar sunmalarını öneriyoruz. Bu alana yönelik pazarlama bütçesi ayırmaları ve özellikle sosyal medya pazarlama araçlarını aktif olarak kullanmalarında yarar var. Zira internet ve sosyal medya kullanıcı sayıları giderek artıyor. Özellikle salgın döneminde evlerinde kalan insanlar internette ve sosyal medyada daha fazla vakit geçiriyor. Bu durum KOBİ'ler için bir fırsat barındırıyor ve dijital dünyaya bütçe ayıran, dijital olanakların sınırlarını zorlayan KOBİ'ler salgın sürecinde rekabette ön plana çıkabilir. Burada gerek reklam yatırımları gerekse online mağaza yatırımlarıyla daha fazla müşteriye ulaşabilirler." ☺

"Pay with Messengers"
paym.es

MARKA İSİMLERİ NEREDEN GELİYOR



FinTek ve teknoloji şirketlerinin ilginç marka isimlerinin nasıl belirlendiğini, ne anlama geldiklerini, logolarla verilmek istenen mesajları merak ediyor musunuz? O ismi neden ve nasıl seçtiler, hangi kriterleri göz önüne aldılar? Marka adlarıyla ilgili olumlu ya da olumsuz yorumlar aldılar mı? Şirketlerin üst düzey yöneticileri, markalarının oluşum hikayesini **PSM** okurları için paylaştı...



Mücahit Gündebahar
Genel Müdür

Yazılım mimarisindeki bakış açısı teknolojiyle birleşti

■ Artitech, yazılım mimarisindeki bakış açısını teknolojiyle birleştirmek ve bu birlikteliği sanatla destekleyerek Türkiye için katma değer üretmek amacıyla kuruldu. Marka ve logomuzu oluştururken, tıpkı doğada yılların ve şartların etkisiyle oluşan kristaller gibi şirketimizin özündeki mimari bakış, teknoloji ve sanatın oluşturduğu tecrübenin bir kristal olarak dışa yansıtılmasını amaçladık. Bu yansıma zirveyi temsil eden bulutta buluştu ve kristal parçalardan oluşan bir bulut ortaya çıktı. Architech'in hikayesi hem çok eskiye dayanıyor hem de çok yeni. Yıllar öncesine uzanan finans ve bankacılık uzmanlığımızı teknolojiyle harmanladığımızda ortaya harika bir şey çıktı: Architech.

■ Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın yüzde 100 iştiraki olarak 2015 yılında kurulan Architech, bağlı olduğu şirketler grubu içerisinde geliştirdiği ana bankacılık uygulamalarının rekabet avantajına nasıl dönüştüğünü gördüğünde yepyeni bir vizyon ortaya koydu. Bu teknolojiyi tüm dünyaya yaymak. Türkiye başta olmak üzere MENA, Avrupa, ve Asya'da var olan küresel iş hacmiyle zenginleşen müşteri portföyüne, finansal teknolojiler konusunda yenilikçi teknolojileri kullanarak rekabetçi ve piyasa şartlarında etkin ürünler geliştiren ve küresel seviyede ürün/hizmet sunan bir marka haline gelmeyi hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda küresel çapta lider bir finans grubu olan Kuwait Finance House Grubu'nun tüm bankalarına ve teknoloji şirketlerine hizmet vererek, 60'tan fazla bankanın finans, teknoloji ve güvenlik bilgisi deneyimini bünyemizde barındırıyoruz. Architech olarak tüm dünyadaki finans sektörünü birbirine bağlayan platformlar inşa eden bir şirket olma vizyonuna sahibiz. Teknoloji ve inovasyon şirketi olarak sahip olduğumuz tecrübeyle yenilikçi ürünlerimizi SaaS (Software as a Service) modeliyle dünyaya açmak için buradayız. Tecrübesi sağlam, heyecanı zirvede olan bu oluşumda 200'den fazla harika mühendis ve uzman çalışıyor. Güvenliğin yüksek düzeyde olduğu ve sürekli yeniliğin peşinde olduğumuz üstün teknolojimizle en büyük amacımız geleceğin finansal teknoloji dünyasını tasarlamak.



Cenk Erdem
Yönetim Kurulu Başkanı

Bitcoin Borsa Mühendisliği

■ Markamızı BIT-EX-EN yani Bitcoin Exchange

Engineering'in (Bitcoin Borsa Mühendisliği) kısaltması olarak belirledik. O günlerde Bitexen ismine karar veren yazılımcılarımızın okunuş olarak Türkçeye uygun görmesi, akılda kalıcı olması ve toplam harf sayısının az olmasını sebebiyle bu isim seçildi. İTÜ ARI Teknokent'te başlayan serüvende Türk yazılımcılarımız ilk dijital varlık olarak dünyamıza girmiş olan Bitcoin'i merkez kabul ederek, Bitcoin Exchange Engineering'in (Bitcoin Borsa Mühendisliği) kısaltması olarak Bitexen markasında karar kıldı.

■ Bugüne kadar markamızla ilgili kullanıcılarımızdan hiç olumsuz yorum almadık. İçerisinde X bulunmasından dolayı çok düşük de olsa okuma konusunda zorluk yaşayanlar oluyor ama X artık Türkiye'de de günlük hayatta sıklıkla kullanılan bir harf olduğu için çok da zorluk çekilmiyor.



Olçay Çat
Genel Müdür Yardımcısı

Gelişmiş, nitelikli, rasyonel...

■ Enqura markasının yola çıkış hikayesinde güçlendirilmişlik, nitelik ve akılcılık olmak üzere üç temel parametre öne çıkıyor. Enqura'nın kuruluş sürecinde kurucumuz, üretilecek ürünler ve çözümler piyasadaki emsallerinden daha güçlü, daha nitelikli ve daha akılcı olmalı ki müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın karşısına fark yaratan inovatif ürünlerle çıkalm ve bu özelliklerimizle anılalım istemiş. Ancak hedef daha ilk günlerden itibaren sadece Türkiye değil uluslararası arenada da sektörün öncülerinden olabilmek olduğu için, şirket adının yaratıcı, özgün, hatırlanabilir ve çok kültürlülüğü yansıtmasına maksimum özen gösterildi ve İngilizcede güçlendirilmiş, nitelikli ve akılcı kelimelerine tekabül eden "ENhanced, QUalified, RAational" sözcüklerinin ilk iki harfinden "ENQURA" markası ortaya çıktı.

■ 2014 yılında kurulan Enqura'nın hikayesi de Genel Müdürümüz Metin Karabiber'in yıllar öncesine dayanan finans ve bankacılık tecrübesini teknolojiyle birleştirecek ekip arkadaşlarıyla yakaladığı sinerjiyle başlıyor. Kuruluşu itibarıyla bankacılığa yönelik mobil, online bankacılık ve ATM çözümleriyle başlayan serüven, bugün dijital bankacılık ve sigortacılık, mobil- web tabanlı uygulamalar, blokzincir, iş zekası ve yapay zeka konusunda geliştirilen çözümlerle devam ediyor. Vizyonumuzda yenilikçi ürünler, rasyonel çözümler ve kaliteli hizmetle Türkiye'ye değer katan uluslararası bir marka olmak yatıyor. Türkiye başta olmak üzere Kanada, Avrupa ve Ortadoğu'daki küresel iş hacmimizle artan müşteri portföyümüze, teknolojiyi yakından takip ederek küresel düzeyde inovatif ürünler sunuyoruz. Birçok ilk projeyi başarıyla tamamlayarak dünyadaki büyümemize devam ediyor, ödüllü ürünlerimizle küresel marka olma hedefimize her geçen gün daha da yaklaşıyoruz.





Cihan Demir
CEO

FinTek Doktoru

■ Arzt, Almanca “doktor” anlamına geliyor. Biz de Finartz markasını “FinTek doktoru” olarak konumladık. Herhangi bir FinTek uygulamasına yaklaşımımız bir doktorun hastasına yaklaşımı gibi oluyor. Bu süreçte önce tanıları dinliyoruz, sonra FinTek domain bilgisiyle bir teşhis, yani bir çözüm ortaya koyuyoruz. Tedavi süreci ise bu çözüme göre bir ürün geliştirmek oluyor. 2016 yılında çıktığımız bu yolda Finartz’ı dijital ürünler geliştiren bir “FinTek stüdyosu” olarak tanımlıyoruz.

■ Finartz’ı 2016 yılında kurduk. Son kullanıcının online alışveriş sürecini kolaylaştıracak inovasyonları yaratmak amacıyla finansal teknolojiler alanında ödeme sistemleri altyapıları, güvenli ödeme doğrulama altyapıları, ödeme kuruluşu ve e-para altyapıları, dijital cüzdan altyapıları, sadakat programları, mobil POS ve sanal POS konusunda ürünler geliştiriyoruz. Finartz olarak referanslarımız arasında BKM, TROY GO Ödeme, BKM Express, N11, GittiGidiyor, Modanisa, ZUBİZU, Trendyol, Getir gibi markalar yer alıyor.

Finartz olarak Türkiye’nin nakitsiz toplum vizyonunu sağlayacak yeniliklere odaklanıyoruz. Dijitalle işlerini geliştirecek, büyütecek firmalar için güçlü bir iş ortağıyız. Özellikle de son kullanıcının online alışverişte hayatını kolaylaştıran, “sürtünmesiz”, daha iyi bir satın alma deneyimi yaşatan ve güvenliğini sağlayan çözümler üretiyoruz. Ödeme işlemlerinin doğrulamasını hedef alan Finartz 3D Secure 2.0 ürünlerini her aşamasında kendi ekibimizdeki mühendis arkadaşlarımızın çalışmaları sonucunda ortaya çıkardık. Hemen ardından çok yakın bir zamanda gurur duyduğumuz bir başarıya imza attık. 3D Secure 2.0 ürünleriyle dünyada güvenli ödeme işlemlerinin geçerliliği konusunda otorite kuruluş olan EMVCo’dan sertifika alan 71 şirket içerisinde, 3 farklı ürünle sertifika alan ikinci şirket ve bu sertifikalara sahip ilk Türk şirketi olduk. Bu sertifikalı ürünlerle Türkiye’deki issuer, acquirer ve merkezi otorite statüsündeki şirketlere bu altyapıları sağlayarak, ödeme doğrulama akışlarını daha güvenli ve sürtünmesiz olarak değiştirmeye başladık. Finartz olarak, 3D Secure 2.0 altyapılarımızla Doğu Avrupa, Arap Yarımadası ve Batı Afrika ülkelerinden gelen talepler doğrultusunda bu bölgelerde online alışverişlerde güvenli ödeme hizmeti vermeye başlayacağız. Dünyadaki ödemeleri daha güvenli hale getirebilmek için Finartz olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Hakan Gonca
CEO

İnternette indirimli alışveriş

■ ininal 2012 yılında, Türkiye’nin ve bölgenin lider yeni nesil ödeme platformu olma misyonu doğrultusunda hem bireysel hem de kurumsal müşterilere temel finansal hizmetleri sağlamak amacıyla kuruldu. “İnternette indirimli alışveriş”in ilk hecelerinin birleştirilmesiyle “ininal” ismi oluşturuldu.

■ ininal markasıyla bankacılık ekosisteminin dışında kalan kullanıcılara finansal hizmetlere ulaştırmayı hedefledik. Türkiye’de bankacılık ürün ve servislerini kullanmayan, herhangi bir banka hesabı bulunmayan, çalışmayan, kredi skoru düşük, faiz hassasiyeti olan 25 milyondan fazla kişi var. Bu kişilerin internette özgür ve kolay alışveriş yapabilmesi ve temel finansal hizmetlere ulaşılabilirliğinin sağlanması gerekiyordu. Bu ihtiyacın karşılanması amacıyla insanların korkularını yıkacak ve internet alışverişini kolaylaştıracak bir ürün yaratma fikriyle Türk tüketicisinin erişilebilir, düşük maliyetli ve kullanımı kolay ödeme yöntemi olan ininal’ı ortaya çıkardık.

■ İsmimiz, kuruluş aşamasında, ekiple birlikte kullanıcılarımıza sunduğumuz vaadi değerlendirirken ortaya çıktı. Biz nasıl bir hizmet veriyoruz, kendimizi en iyi nasıl ifade ederiz diye düşünürken kendiliğinden ortaya çıkan ve verdiğimiz hizmeti çok net anlatan bir isim oldu.

■ Hedef kitlemiz için doğru isim olduğunu düşünüyoruz ancak söyleniş bakımından zaman zaman “zorlanıyoruz” yorumları da alabiliyoruz. Bazı kullanıcılarımız ininal’ın okunuşunu kısaltırken (innal gibi) İngilizce telaffuz edebiliyor. Zaman zaman bu tarz durumlar yaşanabiliyor.



Barbaros Özbuğutu
CEO

Kolay ödeme

■ iyzico, “kolay ödeme” anlamına gelen “easy” ve “checkout” kelimelerin kısaltılmış ve Türkçeleştirilmiş halini ifade ediyor.

■ İsim bulma aşamasının başından beri, içinde ödeme anlamına gelen “pay” kelimesinin bulunmadığı bir isim olsun istiyorduk. Bizim yapmak istediğimiz, sunacağımız çözüm bankaların tamamını entegreleştiren, ödeme sü-

reçlerini kolaylaştıran bir yapı oldu. Bunun için de kolay anlamındaki “easy” kelimesini kullanmaya karar verdik. Ödemenin bizim dünyamızda farklı bir ismi daha var: Checkout’un CO’su. Bu isimlerin birleşiminden “easyco” ortaya çıktı fakat tescilli olarak alınmıştı. Sonrasında bunun Türkçe olmasına karar verdik. Böylece “iyzico” ortaya çıktı. iyzico ismi, iyzi eki sayesinde kolaylaştırılmak istenen her sektöre uygun bir yapıya sahip olmuş oldu.

■ Proje aşamasından sonra resmi olarak isim belirleme kararı aldık. iyzico’yu kurmadan önce görev yaptığım Klarna şirketinin kurucusuyla görüştüm. İlk kuruldukları farklı bir isim kullanıyorlardı. Şirket 4 yaşındayken Klarna ismini kullanmaya başlamışlardı. Bu isim değişikliği süreci ilgimi çekiyordu. İsmi güven algısı oluşturmakta etkisi olduğu için, köklü bir şirket algısı oluşturabilmek adına bu değişikliği yaptıklarını öğrendim. iyzico adını almamızda etkisi olan bir sebebi daha vardı bu değişikliğin. PayPal gibi ödeme veya başka herhangi bir faaliyeti ifade eden kelime kullanılması uzun vadede faaliyetleri kısıtlayabileceği için, kendilerini geliştirmelerinin önünde engel olmayan bir isim olması gerektiğinden Klarna ismine geçmişlerdi. Klarna kurucusuyla yaptığım bu görüşme sayesinde ne istemediğimizi biliyordum. Dolaylı olarak Klarna’nın iyzico isim sürecine katkısı olduğunu söyleyebilirim. O dönemde herhangi bir ajansla çalışma durumumuz yoktu. Tahsin (Işın) ile birlikte yirmişer isim bulup havuz oluşturalım diye karar verdik ve bulduğumuz isimleri değerlendirerek ilerledik.

■ Türkçe okunuşundaki telaffuz sorununu yaşadık. C ile iyzico şeklinde okunuyordu. Bu problemi halen daha zaman zaman yaşıyoruz. Bir dönem sadece iyzi olarak kullanmaya karar verdik; fakat yatırımcımızı iyzico olarak yaptığımız için çalıştığımız ajanslar sıcak bakmadı. Bu yüzden resmi isim de iyzico olarak kaldı.

Kron

Lütfi Yenel
Yönetim Kurulu Başkanı

Zirve

■ Kron, İsveç dilinde “peak” (zirve) anlamına geliyor. Türkçede ise İsveç ve bazı Kuzey ülkelerinin para birimini ifade ediyor.

■ 2007 yılında kurulduğumuzda çalıştığımız iş konusuyla ilgili bir kısaltma yaparak bir marka oluşturmayı benimsemiştik. Kriterlerimiz; kolay söylenebilir, akılda kalmaya uygun olsun, her ülkede ve dilde yazıldığı gibi okunsun, güzel bir ses uyumu olsun ve sempatik görünsün şeklinde belirlendi. En önemlisi tüm dünyayı hedefleyen stratejimize uygun olarak, küresel bir marka haline gelmemize uygun bir yapıda olmasıydı. Aynı iş kolunda dünyada başka bir şirketin olmaması da önemli bir kriter olarak belirdi.

■ İsim arayışımız yönetim kurulu başkanı olarak benim ve başkan yardımcımızın bizzat yürüttüğü bir süreçti.

Tüm çalışanlarımız tarafından yüzlerce alternatif önerildi ve içerisinde “Kron” seçildi. Ayrıca birçok başarılı küresel şirketin markası içerisinde “o” harfi olması da Kron’un seçilmesinde etkili oldu diyebilirim.

■ İsim konusunda şu ana kadar olumsuz hiçbir yorum almadık. Çok sayıda olumlu yorum alıyoruz. Ayrıca küresel pazarlarda çalışırken çok isabetli bir seçim yapmış olduğumuzu görüp mutlu oluyoruz.



Rabia Aktaş Şenkardeşler
Genel Müdür

Anadolu’nun potansiyeli

Finansal teknoloji hizmetleri alanında faaliyet gösteren Moneytolia, Anadolu’nun eşsiz insan kaynağı ile yüksek ticaret potansiyelini küresel dünyaya entegre düşüncesiyle kuruldu. Elektronik para ve ödeme hizmetleri alanında uzmanlaşan Moneytolia’nın ürün yelpazesi içinde mobil cüzdan yönetimi, ön ödemeli kartlarla alışveriş imkanları, uluslararası para transferleri, POS hizmetleri, havale/EFT ve fatura ödeme işlemleri yer alıyor. Moneytolia hem dijital kanallardan hem de oluşturacağı fiziksel noktalar üzerinden Anadolu’nun her noktasında yayılma ve müşteri portföyünü büyüme hedefinde.

Dolayısıyla Moneytolia markası ilhamını Anadolu’dan alıyor. Asya ve Avrupa kıtalarının kavuşma noktası olan Anadolu, çok eski çağlardan beri pek çok medeniyete yaptığı ev sahipliğiyle öne çıkıyor. Jeopolitik konumu ve tarihsel birikimi Anadolu’yu iktisadi alanda da dikkat çekici kılıyor. Tarihsel süreç içinde önemli ticaret yollarının temel uğrak noktası olma özelliği, küresel ticaret ekseninde Anadolu’nun potansiyelini gösteriyor. Moneytolia, Anadolu’nun tarihi ve kültürel birikimi üzerinde onun iktisadi ve ticari potansiyeline vurguyla hareket ediyor.



Yüksel Samast
Genel Müdür

Bereket, bilgi, yazılı kayıt...

■ Ovinot; “ovata”, “information” ve “note” kelimelerin

den türetilmiş bir isim. Ovata, Latince bereket, zenginlik, şans ve para çiçeğinin adıdır. Yaygın olarak yeşim çiçeği (Crassula Ovata) adıyla da bilinir. Information; bilgiyi, teknolojiyi, dijitalleşmeyi, yenilikçiliği, iyileştirmeyi, kolaylaştırmayı temsil eder. Not/note; kaydedilen önemli bilgiler, belgeler ve yazılı kayıtlar anlamındadır. Ovinot'un genel anlamı, yenilikçiliğe ve teknolojiye dayalı "berekatli bilgi kayıtları" olarak ifade edilebilir.

■ Dijital iş çözümleri alanında önce ulusal sonra da küresel, yeni bir kullanıcı deneyimi markası olma motivasyonuyla doğan Ovinot, 2020'de kuruldu. Serbest meslek sahipleri, küçük şirket/işletme sahipleri ve freelance çalışan profesyonellerin (beyaz/altın yakalılar) işlerini, para ve belge süreçlerini uçtan uca bütünlük ve otomatik şekilde bizzat kendilerinin yönetebilmeleri için tasarlanan, mobil uyumlu, web tabanlı bir e-iş uygulaması. Belge düzenleme, online tahsilat, alacak takibi, banka hesap hareketlerinin takibi ve gelir-gider takibi gibi farklı entegrasyon gerektiren tüm işlemlerin tek deneyimle bütünlük yapılabildiği bir bulut uygulama (SaaS) ve platform (PaaS) servisleri olarak tasarlandı. Ovinot uygulamasının ilk sürümünde mali müşavir, avukat, doktor, diş hekimi, veteriner, psikolog, mühendis, mimar, yazılımcı gibi serbest meslek sahiplerine hızlı e-SMM kesebilme, kredi kartından online taksitli tahsilat ve otomatik alacak takibi gibi pek çok kolaylık bütünlük olarak sunuluyor. Ovinot'un küçük şirket/işletme sahiplerine yönelik ürünü ise 2021 yılı geliştirme planında yer alıyor.

■ Ovinot uygulamasının pazar analizleri ve ürün geliştirme çalışmaları yürütülürken "Bu markanın adı ne olmalı" sorusunun yanıtı da aranıyordu. Yapılacak işe ve amaca uygun bir marka kimliği oluşturmak için aklında kalıcı, özgün, küreselleşmeye uygun, internet domaini alınabilir, tescil edilebilir, söylendiği gibi yazılan, yazıldığı gibi söylenen, güçlü bir marka ismi üzerinde 1 yıla yakın çalışıldı. Startup girişiminin kurucusu ve çekirdek ekibinin uzun süren araştırma, inceleme ve değerlendirme çalışmaları sonucunda 20'den fazla isim arasından seçilerek Ovinot, marka adı olarak benimsendi. İnternet alan adı alındı, logosu tasarlandı, marka tescilli yapıldı.

öde al

Fevzi Güngör
CEO

Öde ve al!

■ İsmi ve alan adının öncelikle kısa olması, İngilizce'de bir anlamı olması (Oh, Deal!) önceliğimizdi. ".al" ile biten domain'lerde "ode" ismini bulunca direkt aldık. Yıllar sonra odeal.com da boşa düştü ve onu da 2020 yılında satın aldık.

■ Markamızla ilgili genelde pozitif yorumlar alıyoruz. Tabii adresi paylaşınca sıklıkla "com falan yok mu" şeklinde sorular geliyor.

Payten

MEMBER OF ASSECO

Burak Kutlu
Genel Müdür

Rakip değil paydaş

■ Grubumuz marka ismini belirlerken ödeme sistemlerini doğrudan adresleyen bir isim olmasına dikkat etti. Fonetik olarak da en uygun öneri olarak "Payten" seçildi. Logomuzun tam ortasında ise bir yıldız elementi var, o da yükselen ve büyüyen işi temsil ederek dinamik markamızı ifade ediyor.

■ 22 yıl önce, henüz Payten adına ulaşmadan, e-ticaret sektörünün Türkiye'de başlangıcını EST adıyla yaparak ilk online ödeme alma hizmetleri sağlayıcısı olmuştuk. 20 yılı aşkın süredir Avrupa'da faaliyet gösteren ve Avrupa'nın en büyük ilk 10 yazılım firmasından biri olan Asseco Grup bünyesine katılmamızla küresel bir marka gücüne sahip olduk. Birçok farklı ülkede online ödeme sistemleri altyapımızla özellikle finans sektöründe ödeme çözümlerinde öncü markalardan biri olduk. 2019 yılında, Asseco Grup bünyesindeki e-ödeme, ATM ve POS hizmetlerinin Payten markası altında birleştirilmesiyle biz de tecrübeli ve yenilikçi ekibimizle Payten Türkiye olarak başarılı bir yolculuğa başladık. E-ticaret, mobil ödeme, ödeme işleme, ATM ve POS hizmetlerinde kartlı ve kartsız işlemleri destekleyerek yenilikçi ve teknolojik bir sistem geliştirdik. Bu sistem sayesinde başlangıç noktamız olan online ödeme alanında Türkiye'nin ilk online ödeme sağlayıcısı olarak hedefimize ulaştık. Uzman ekiplerimizle dış kaynak ve ekipman da dahil olmak üzere ilgili hizmetlerin hepsini kapsayarak tüm müşterilerimiz için uçtan uca bir çözüm ağı sağlıyoruz. Şu anda Payten çatısı altında Nestpay, Mobven ve Paratika markaları bulunuyor. Farklı platformlar ve farklı sektörler için hizmet veren markalarımızla bütünsel bir yaklaşım oluşturduk.

■ Marka yolculuğumuzda, müşterilerimizin karşısında bulunduğumuz farklı isimleri düşündüğümüzde, paydaşlarımızın bizi hala ilk tanıdıkları ismimizle anmaları, geçmişten gelen bağımızı hatırlattığı ve müşteri sadakatinde ulaştığımız üst seviyeyi gösterdiği için bizi mutlu ediyor. Kendimizi ödeme sistemlerinin kalbinde rekabetle değil işbirliği içinde paydaş olarak konumlandırabilmemizin sebebi tam olarak buna dayanıyor.

PAYTR

Tarik Tombul
CEO

Öde Türkiye!

■ 2009 yılında faaliyetlerine başlayan ve 26 Nisan 2016'da

ilk lisans alan kuruluşlardan biri olan PayTR, Pay ve TR'den türemiş patentli bir markadır. Markayı seçerken ödeme işlemini temsil eden "Pay" ve Türkiye'nin dünyada kullanılan kısaltması olan "TR" tercih edildi.

■ Kurucumuz Yiğit Cengiz tarafından "garajdan çıkan bir startup" felsefesiyle 14 metrekairelik bir ofiste tek kişiyle yola çıkan PayTR, zaman içerisinde hızlı büyümenin etkisiyle onlarca kişiyi istihdam eden, binlerce KOBİ'nin dijitalleşmesine öncülük eden, işletmelere ve pazar yerlerine sanal POS ile ödeme alma, tahsilat, sahtecilik önleme ve tek tıkla ödeme (kart saklama) hizmeti sunmaya başlayan bir şirket haline geldi. Bugün Türkiye genelinde spor kulüpleri, e-ticaret siteleri ve üniversiteler dahil olmak üzere 19 binin üzerinde işletme ve kuruluşu sanal POS ve ödeme hizmeti sunuyoruz. Türkiye'de kurulmuş bir finansal teknoloji şirketi olarak 11 yıllık sektör tecrübemizle Türkiye'de yerleşik işletmelere ödeme ve ödemeye ilgili hizmetler sunmakla birlikte, aslında tüm dünyadaki tüketicilere de hizmet sunabilen bir yapıya sahibiz. Bugün dünyanın her yerindeki tüketiciler mal ve hizmet almalarını PayTR sanal POS'ları üzerinden saniyeler içinde sorunsuz olarak tamamlayabiliyor ve müşterimiz olan işletmeler de dünyanın her noktasındaki müşterilerinden ödemelerini PayTR aracılığıyla alabiliyor.



Kıvanç Harputlu
CEO

Kartlı ödeme endüstrisinin kontrolü

■ PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) dünya genelinde kullanılan kart ödemelerinin güvenli bir şekilde yapılmasının yanı sıra sahtecilik ve dolandırıcılık işlemlerine karşı koruma sağlayan bir standart. Biz bu standartları temel olarak aldık. Bu standartların madde madde yazıldığı liste sektörde PCI-DSS Checklist olarak adlandırılır. Bu nedenle kartlı ödeme sektörünün güvenlik seviyesini yükseltmek üzere çıktığımız yolda ismimizin PCI kısmını "Payment Card Industry"den, "Checklist" kısmını ise online ödemeleri güvenli kılmak için yaptığımız kontrollerden aldık.

■ PCI Checklist'i 16 Nisan 2019 tarihinde, kartlı ödeme endüstrisinin güvenlik seviyesini yükseltecek ürün ve hizmet sunmak hedefiyle kurduk. PCI Checklist olarak banka ve ödeme sistemcisi müşterileriyle birlikte onların sanal POS üye işyeri olan 6 binden fazla e-ticaret sitesinin siber güvenlik risklerini analiz ediyor, siber güvenliklerinin iyileştirilmesine katkı sağlıyoruz.

PEAKUP

Ahmet Toprakçı
CEO

Zirveye çıkış

■ Alanında lider olmayı hedefleyen bir kurum olarak "zirveye çıkış" anlamına gelen "PEAKUP" ismini şirketimizin adı olarak uygun gördük. Türkiye'nin ilk bulut bilişim hizmeti veren firması olarak "bulutlara, zirveye çıktığı zaman ulaşılr" düşüncesiyle yola çıktık ve bu noktada ismimizi önemli bir metafor olarak görüyoruz.

■ Türkiye'den yerli sermayeyle küresel bir teknoloji firması yaratma hedefiyle 2012 yılında kurulduk. Bulut teknolojisindeki yükselişi o dönemde öngörüp bu alanda kendi ürün ve hizmetlerimizi geliştirmeye başladık. Kendi Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz üç ürünümüz var: Parola sıfırlama ve güvenliği çözümümüz PassGate, e-posta yönetimini merkezi kılan Sign&GO ve dijital işyeri kavramını hayata geçirmenizi sağlayacak kurum içi intranet çözümümüz Velocity. Bilgi teknolojileri alanında işe alım çözümleri sunmak üzere kurduğumuz PEAKUP İnsan Kaynakları şirketimiz de faaliyet gösteriyor. Geliştirdiğimiz yazılım ve çözümlerimizi, Londra'da açtığımız ofisimizle beraber yurtiçi ve yurtdışında 700 binin üzerinde son kullanıcıya ulaştırıyoruz. Bilişim altyapı hizmetlerinden yazılım geliştirme faaliyetlerine, bilgi teknolojilerinden, insan kaynakları işe alım çözümlerine kadar şirketler için dijital işyeri, siber-güvenlik, nesnelerin interneti ve iş analitiği üzerine ürünler geliştirmek, Ar-Ge ve inovasyon kültürümüzle küresel ölçekte teknoloji çözümleri sunmak üzere çalışmalarımıza devam ediyoruz.



Murat Sıcakkanlı
Kurucu

Protel'in yapıtaşı

■ Protein, 30 yılı aşkın süredir yeme-içme ve konaklama sektörünün paydaşlarına dijital çözümler sunan Protel bünyesinde kuruldu. Bilindiği gibi protein, "yapıtası" olan amino asitlerin bir araya gelmesiyle oluşan molekül anlamına geliyor. Protein de Protel için tıpkı bir yapıtaşı olarak tanımlanıyor ve yeni ürünler ortaya çıkması için çalışmalarını sürdürüyor. FinTek ürünlerinden bulut tabanlı POS yazılımlarına kadar birçok farklı alanda ürün ve çözüm geliştiriyor.

■ Protel ve Protein arasındaki organik bağ ve Protein'in konumu, şirketin logosuna da yansımış durumda. Protel'in logosunda görünen P harfi Protel'i, nokta ise Protein'i temsil ediyor.



“KADIN egosuna yenilmiyor, dinlemeyi bilerek fark yaratıyor”



Ayşegül Ceyda Ünal
BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Pazarlama ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı

A. Ceyda Ünal, deyim yerindeyse BELBİM'in çehresini değiştirdi. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin bu önemli iştirakine “kadın eli” değdi. Onun açtığı yoldan birçok kadın yönetici ve çalışan girmeye başladı... Sadece BELBİM değil İBB genelinde de kadın çalışan sayısının arttığını vurgulayan Ünal, “İnanım kendi ekibimde de bu konuda özel bir strateji izlemedim. Sadece tarafsız bir gözle adayları değerlendirdiğinizde bile kadın çalışan sayısının neden artması gerektiğini görebiliyorsunuz” diyor. Üniversite sınavında ilk 100'e giren, Boğaziçili olmakla gurur duyan, TEV bursuyla ABD'de MBA yapan, telekom ve teknoloji sektörlerindeki profesyonel yöneticilik deneyimleriyle BELBİM'de fark yaratan A. Ceyda Ünal ile sektörün dinamiklerini, başarısının ardındaki sırrı, gençlere önerilerini ve hedeflerini konuştuk...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com



Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

İstanbul doğumluyum. 3 kız kardeşiz. Kadıköy Anadolu Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünü bitirdim. ABD'deki Carnegie Mellon Üniversitesi'nde burslu olarak MBA yaptım. Sabancı Holding, Borusan Telekom, Avea, BKM gibi önemli şirketlerde pazarlama yöneticisi olarak çalıştım. Burgan Yatırım, Done, RolandBerger gibi kurumlarda danışmanlık yaptım. Melek yatırımcıyım. 2019 yılından bu yana da BELBİM'de Pazarlama ve Müşteri Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyorum.

ABD'de MBA eğitimi için bursu nasıl aldınız, orada ne gibi deneyimler kazandınız?

Üniversite sınavında Türkiye çapında ilk 100'e girmiştik. Bu da bana Türkiye'de istediğim bölümü seçme fırsatı verdi. Ancak bölümden ziyade gitmek istediğim üniversiteyi seçmişim ben. Boğaziçi, o dönemde sunduğu imkanlar, ortamı, eğitim kalitesi açısından pek de rakibi olmayan bir üniversiteydi. Bölüm olarsa, analitik düşünce yapım güçlü olduğu için endüstri mühendisliğini tercih ettim. Açıkçası o yaşta böyle bir seçim yaptığım için kendimle gurur duyuyorum. Çünkü bu alanın sağlayacağı çok önemli bir avantaj vardı; mühendislik becerilerimi geliştirirken beni işletme formasyonuna da hazırlayacaktı. Nitekim lisans eğitimini tamamladıktan sonra hayatımı mühendislik değil "iş idaresi" alanında ilerletmek istediğime karar verdim. Bu doğrultuda da işletme alanında mastır yapmak için yurtdışındaki okulları araştırmaya başladım. Carnegie Mellon Üniversitesi'nin mühendislik temelli öğrenciler için hazırlanmış işletme programları olduğunu keşfettim. Başvurdum ve kabul aldım. Rüyamın gerçeğe dönüşmesinin önündeki tek engel burs bulmaktı. Türk Eğitim Vakfı'na başvurdum ve kabul etiler. TEV olmasa

BELBİM

masrafları karşılamam mümkün olamazdı. O sebeple TEV ile özel bir bağım var ve her zaman desteklemeye çalıştığım kurumlardan biridir.

Bir mühendis olarak üniversitelerin STEM (fen, teknoloji, mühendislik ve matematik) bölümlerine genç kızlarımızın ilgisizliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

16 yaşında bir genç kız annesi olarak bu konunun önemini farkındayım. Şanslıyız ki gençlerimizin önünde artık çok fazla seçenek var. Hem seçenekleri çok hem de bilgiye erişimleri eskiye göre daha kolay. Ancak bu seçeneklerin doğru değerlendirilebilmesi için önce onlara ulaşmak gerekiyor. Öğrenciye ulaştıktan sonra da gerçekten iyi anlayabilecekleri şekilde anlatmak ve yönlendirmek...

Evet, ulaşılması zor olsa da çaba gösteren bir kitle var. Ancak çoğu gencimiz de ya seçeneklerinin farkında değil ya da hiç düşünmeden daha kolay olanı seçiyor. Onlara doğru şekilde seçim yapabilecekleri farklı alternatifleri anlatmak ve kolayca yönelmelerini sağlamaksa bizim sorumluluğumuz.

Biraz da iş hayatına giriş ve BELBİM ile kesişen kariyer öykünüzü anlatır mısınız?

BELBİM öncesinde farklı alanlardaki özel şirketler için çalıştım. Farklı kültürler de olsa benzer iş yapış şekillerinin içinde oldum. BELBİM ile ise ilk kez bir yarı-kamu yapının içerisindeyim. Kamu alıştığım yapılardan farklı olsa da İBB'nin başarılı olması için çalışmak beni



6370 6000 0000 0000

Bu kartın kullanımı, www.istanbulkart.istanbul adresinde yer alan koşullara tabidir.



Ceyda Ünal,
kızı Lal
Yıldırım'la

çok mutlu ediyor. Her şeyden önce halk için çalışıyoruz. Sektör olarak ödeme sistemleri ve kartlar zaten yabancı olmadığım konular. BELBİM'deki bu fırsattan haberdar olunca hiç düşünmeden kabul ettim. Şu anda dokunduğumuz hizmet alanının genişliği ve etki alanı gerçekten bir pazarlama yöneticisi için çok tatmin edici.

Sürekli değişim-dönüşüm yaşayan bir sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?

Az önce de belirttiğim gibi, etki alanı çok büyük bir işi sürdürüyoruz. Bunun hem büyük bir sorumluluğu var hem de yarattığı tatmin duygusu. Yıllarca telekom ve teknoloji sektörlerinde çalışmış biri olarak teknolojik yeniliklerle kullanıcının karşısına çıkma fırsatı gerçekten çok heyecan verici. Ödeme dünyası, açık bankacılık ve yeni mobil teknolojilerle nefes kesici değişimlere sahne oluyor. Bütün bunların kesiştiği yerde İstanbulkart ile bir değişim hikayesi yazmaya çalışıyoruz. Bunu kendi adıma harika bir deneyim olarak görüyorum. Çok çalışıyor ama karşılığını aldıkça doğru yönde olduğumuzu görüp büyük bir mutluluk yaşıyoruz.

İş hayatında size bu başarıyı kazandıran başlıca etkenler neler oldu?

İnsanları kadın ya da erkek olarak kalıplara sokmayı

sevmem. Ama dinlemeyi bilmenin kadınları öne çıkaran ve altı fazla çizilmeyen bir başarı faktörü olduğunu da söylemeden geçemeyeceğim. Müşterinizi dinlemek, ekibinizi dinlemek, paydaşlarınızı dinlemek çok önemli. Bence anlamak için önce dinlemek şart. Sanırım biz kadınlar, egolarımıza yenik düşmeden bunu yapmayı daha iyi başarıyoruz.

"Cam tavan" engelini aşan bir yönetici olarak bu konuda neler söylemek istersiniz?

Kadınların birbirine destek olması gerekiyor. Kariyer anlamında bir kadın için en zorlayıcı konu genelde aile, çocuk ve buna bağlı zaman yönetimi oluyor. Bu açıdan kadına tolerans algısını yerleştirmek için yöneticilere büyük sorumluluk düşüyor.

Organizasyonunuzun kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl?

BELBİM'e geldiğimde ilk ve tek kadın yöneticiydim. Bu şirketin eski kültürü için çok büyük bir değişimdi. Akabinde birçok kadın yöneticimiz ekibe katıldı. Kendi ekibimde de kadınların oranı arttı. İnanın bunu özel bir stratejiyle yapmadım. Sadece tarafsız bir gözle adayları değerlendirdiğinizde bile kadınların oransal olarak artması gerektiğini gözlemleyebiliyorsunuz.

Sizin yolunuzdan gitmek isteyen gençlere ne önerirsiniz?

Güncel olmak ve dünyayı takip etmek önemli. Ben hep çok okurum, küçükken de şimdi de. Şimdi daha çok sektördeki uygulamaları; dünyadaki politika, strateji, iş dünyası, iklim gibi konularda trendleri takip etmeye çalışıyorum. Gençlere, illa ki telefonlarında vakit geçireceklerse de anlamlı içeriklere bakmalarını, faydalı podcast'leri izlemelerini öneriyorum. PSM gibi yayınların da bu konuda çok önemli bir rol üstlendiğini düşünüyorum.

BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri'nin 2021 hedeflerini ve sizin gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?

2021 yılında İstanbulkart'ı "Şehir Yaşam Kartı" olarak konumlandırma konusunda daha iddialı adımlar atmaktayız. Bu yıl kartlarımız için bir relansman projesi yürütüyoruz. Yeni bir mobil uygulama üzerinde çalışıyoruz. Açık sisteme geçiş doğrultusunda da önemli adımlar atıyor olacağız. Benim hedefim de bu önemli dönüşümü başarıyla yönetmek ve vatandaşımıza daha iyi bir deneyim sunmak.

Yoğun iş temposunda iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, bize hobilerinizden bahsedebilir misiniz?

Salgın nedeniyle benim de iş ve ev yaşamım iç içe girdi. Kendime ayırabildiğim zamanlarda meditasyon, spor ve okuma yapıyorum. Bu üçü benim vazgeçilmezim. Kızımın zaman geçirmek, bir anne olarak beni hem çok rahatlatıyor hem de diri tutuyor. Genç bakış açısı ve onların dünyayı nasıl algıladığını görmek bana taze bir perspektif sunuyor. Kızımın birlikte yemek hazırlamak ve yemek en büyük zevkimiz. ☺

YENİ NORMAL: Dinamikler statiklere karşı!

Başta finans ve teknoloji olmak üzere çalışma hayatının her aşamasındaki kadın başarı hikayelerini görünür kılmak, kariyerinin başındaki kadın çalışanlara, genç kızlara ilham verecek rol modelleri oluşturmak hedefiyle yola çıkan “Zirve Yolunda”, üçüncü yılında da teknolojinin kadın liderlerini bir araya getirmeye hazırlanıyor.

PSM, 2018 yılında başlayan “Zirve Sohbetleri”nde 40 kadın yöneticiyi ağırladı. Dünya Kadınlar Günü özelinde hazırlanacak dosya çalışması için şubat ayında online yapılacak toplantıda buluşacak kadınlar, “yeni normal”de tehditler ve fırsatlar, iş ve özel hayat dengesi, kadınların karar alma süreçlerine katılımı ve liderliği, ekonomik olarak güçlenmesi gibi konuları masaya yatacak.

Şimdiye kadar “Zirve Yolunda” sayfalarına konuk olan kadınların tamamı; istihdamda cinsiyet eşitliğini sağlamanın, kadının çalışma hayatının her kademesindeki varlığını artırmanın ülke ekonomisine ve şirketlerin performansına katkı sağlayacağını altını çizdi. Nitekim ulusal ve uluslararası düzeyde pek çok araştırma da iş dünyasında kadın liderlerin varlığının finansal performans, yatırım getirileri, pazar payı, sermaye gibi değerlerde artış sağladığını ortaya koyuyor. Salgınla birlikte daha da belirginleşen dinamik ve statik tarafların amansız mücadelesi; “insanlık yepyeni bir düzene mi geçecek, yoksa eski düzen yüzeysel rötuşlarla devam mı edecek” sorusunun yanıtında belirleyici olacak. Değişim ve dinamizmin sembolü teknolojinin zirvesindeki kadınlar, PSM’nin mart sayısı için salgının SWOT analizini çıkaracak.

İLETİ YÖNETİM SİSTEMİ

vatandaşın kullanımına açıldı



YT Hukuk Bürosu

Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

İleti Yönetim Sistem (İYS); SMS, e-posta, sesli arama gibi ticari elektronik iletilerle ilgili tüketici tercihlerinin belirlenmesi, ortaya çıkabilecek rahatsızlıkların önüne geçilmesi, onaysız ticari elektronik iletilerin tüketicilere gönderilmeden engellenmesi ve istenmeyen mesaj trafiğinin azaltılması amacıyla oluşturuldu.

150 bin adedin üstünde ticari elektronik ileti onayı olan hizmet sağlayıcılara mevcut onaylarını İYS'ye yüklemeleri için verilen süre 31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla sona erdi. TC Ticaret Bakanlığı, 7 Ocak 2021'de konuya ilişkin bir duyuru paylaştı ve bu tarih itibarıyla vatandaşlara, verdikleri onayları veya tercihlerini düzenlemek için 16 Şubat 2021 tarihine kadar süre tanındı.

150 bin adet ve altındaki ticari elektronik ileti onayı olan hizmet sağlayıcılar bakımından mevcut onayların İYS'ye yüklenmesi için son tarih 31 Mayıs 2021 olarak belirlendi. Bu kapsamdaki vatandaşların onaylara ilişkin kontrollerini de 1 Haziran-1 Temmuz 2021 tarihleri arasında yapabileceği belirtildi.

Söz konusu sürelerde onayların kontrol edilmesi önem taşıyor. Belirtilen tarihlere kadar tüketicilerin ticari elektronik ileti almaya herhangi bir ret oyu kullanmaması halinde hizmet sağlayıcılar tarafından İYS'ye aktarılan veriler tüketiciler tarafından onaylanmış sayılacak. Ancak bu süreler içinde ret hakkının kullanılmaması, daha sonraki tarihlerde

İYS üzerinden ticari elektronik ileti tercihlerini düzenlemelerine bir engel teşkil etmiyor. Tüketiciler, ticari elektronik ileti alma tercihlerini her zaman sistem üzerinden değiştirebilecek.

Kişisel Verileri Koruma Kurumu ilke kararı yayınladı

Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK), kişilerin telefon numarası, e-posta adresi gibi iletişim kanallarına gönderilen ve üçüncü kişilere ait kişisel verilere ilişkin ilke kararını kamuoyuyla paylaştı. Söz konusu karar, 15 Ocak 2021 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı.

22 Aralık 2020 tarih ve 2020/966 sayılı ilke kararında KVKK, özellikle e-ticaret, telekomünikasyon, ulaşım, turizm gibi sektörlerde fatura, ekstre, rezervasyon belgesi gibi kişisel veri içeren dokümanların gönderimi için kişilere ait e-posta veya telefon numarası gibi verilerin paylaşılmasının talep edildiğini, ancak paylaşılan verilerde bazen hatalar olabileceği ve söz konusu kişisel verilerin yanlışlıkla farklı kişilerle paylaşılabilirdiğinin tespit edildiğini belirtti.

Kişisel verilen işlenmesinde Kişisel Verilerin Korunması Kanunu 4'üncü madde uyarınca belirli ilkelere uyulması gerekiyor. Bu ilkelere kanunda; hukuka ve dürüstlük kuralına uygun olma, doğru ve gerektiğinde güncel olma, belirli, açık ve meşru amaçlar için işleme, işlendikleri amaçla bağlantılı, sınırlı

Kolay Adres kaydı nasıl yapılır?

Adım 1



Kolay Adres hizmeti veren bankanızın kanalına giriş yapın

Adım 2



Kolay Adres Tanımlama/Kayıt menüsünü seçin

Adım 3



Kolay Adres tanımlamak istediğiniz hesabınızla, bu hesaba karşılık gelmesini istediğiniz bilginizi eşleştirin



150 bin adedin üstünde ticari elektronik ileti onayı olan hizmet sağlayıcılara, mevcut onaylarını İYS'ye yüklemeleri için verilen süre 31 Aralık 2020 itibarıyla sona ermişti. Tüketicilere ise iys.org.tr sitesi üzerinden, verdikleri onay veya tercihlerini düzenlemek için 16 Şubat 2021'e kadar süre tanındı. 150 bin adet ve altındaki ticari elektronik ileti onayı olan hizmet sağlayıcılar, mevcut onaylarını 31 Mayıs'a kadar İYS'ye yükleyecek. Bu kapsamdaki vatandaşlar da onaylara ilişkin kontrollerini 1 Haziran-1 Temmuz tarihleri arasında yapabilecek...



ve ölçülü olma, ilgili mevzuatta öngörülen veya işlendikleri amaç için gerekli olan süre kadar muhafaza edilme şeklinde sayılıyor.

Söz konusu ilkeler kapsamında veri sorumlusunun, kişisel verilerin doğru ve gerektiğinde güncel olmasının sağlanması için "aktif özen yükümlülüğü" bulunuyor. Kurul kararında, bu özen yükümlülüğü kapsamında, kişilere ait bilgilerin doğru ve güncel tutulmasının sağlanması için kişilere bu bilgileri kolaylıkla güncelleme imkanı sağlanması gerektiğini vurgulanıyor. Aksi halde kişilerin güncel olmayan veya hatalı veriler sebebiyle maddi veya manevi olarak zarara uğramasının mümkün olduğu belirtiliyor.

Kurum, bu hususa çözüm olarak telefon numarası ve/veya e-posta adresine doğrulama kodu/linki gönderilmesi gibi makul önlemler alınması gerektiğini, toplanan kişisel verilerin kaynağının doğruluğunun tespit edilmesi ve kişisel verilerin kaynağının belirli olması gerektiğini önemle ve tekrarlar ifade ediyor.

Nitekim kanunun 12'nci maddesi; kişisel verilerin hukuka aykırı olarak işlenmesini önlemek, kişisel verilere hukuka aykırı olarak erişilmesini önlemek, kişisel verilerin muhafazasını sağlamak amacıyla uygun güvenlik düzeyini temin etmeye yönelik gerekli her türlü teknik ve idari tedbirleri almak şeklinde tüm bu hususları belirtiyor; veri sorumlusunun bu hususta gerekli her türlü tedbiri alması gerektiğini vurguluyor.

Bu kapsamda kişilerin telefon numarası, e-posta adresi gibi iletişim kanallarına üçüncü kişilere ait kişisel verilerin gönderilmesinin engellenmesi için kanunun 12'nci maddesinin 1'inci fıkrası gereğince veri sorumluları tarafından kendilerine bildirilen iletişim bilgilerinin doğruluğunu teyit edecek mekanizmaların oluşturulması adına gerekli

idari ve teknik tedbirlerin alınması gerektiği işbu kararlar veri sorumlularına duyuruldu. Ayrıca kararın hem kurumun sitesi hem de Resmi Gazete'de yayınlanmasına karar verildi.

FAST ve Kolay Adresleme sistemleri vatandaşların kullanımına açıldı

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından duyurulan 7/24 anlık perakende ödeme uygulaması Fonların Anlık ve Sürekli Transferi (FAST) sistemi pilot testlerin tamamlanması sonucunda 8 Ocak 2021 tarihinden itibaren vatandaşların kullanımına açıldı.

8 Ocak 2021 tarihi itibarıyla vatandaşlar, sistemi kullanan bankalar üzerinden 7 gün 24 saat para transferi yapabilir hale geldi. TCMB tarafından yapılan duyuruda, başlangıç olarak limitin 50 TL olacağı, bu limit tutarının kullanımın yaygınlığına göre kademeli şekilde artırılarak 1000 TL'ye kadar yükseltileceği belirtildi.

Bu arada, TR Karekod gibi uygulamalar henüz sisteme entegre edilmiş değil. Hukuki açıdan bu ve benzer uygulamalara entegrasyonun ardından işleyişi güvence altına almak için ne gibi önlemler alınacağı da kullanıcılar tarafından merakla bekleniyor.

Kolay Adresleme sistemi de kullanıma açıldı. Bankalar müşterilerini bilgilendirerek, özellikle internet ve mobil şubelerinde TC kimlik numarası, cep telefonu numarası ve e-posta adreslerinden herhangi birini ya da tamamını ayrı ayrı tanımlayarak sisteme kayıt olmaları yönünde bilgilendiriyor. Bu işlemleri tamamlayan kullanıcılar; hesaplarını telefon numarası, kimlik numarası ve/veya e-posta adresi bilgileriyle eşleştirerek, uzun IBAN bilgilerini girmeye gerek kalmadan kolayca para transferi yapabiliyor. ☹



2025'te 2.2 milyar kişi 2.7 TRİLYON DOLARLIK karekodlu işlem yapacak



Özellikle kartlı ödeme altyapısının zayıf olduğu ülkelerde düşük maliyet avantajıyla tercih edilen karekod (QR kod) kullanımı hızlanacak. Juniper Research araştırmasına göre, 2025 yılında bu yöntemle ödeme yapan kişi sayısı 2.2 milyarı, işlem hacmi de 2.7 trilyon doları geçecek...



Juniper Research'ün ocak ayında yayınladığı araştırma, 2020 yılında dünya çapında 1.5 milyar olan karekod ile ödeme yapan kullanıcı sayısının 2025'te 2.2 milyarı geçeceğini öngörüyor. Bir başka deyişle 2025 yılı geldiğinde küresel düzeyde akıllı cep telefonu kullanıcılarının yüzde 29'u ödemelerinde karekodu tercih edecek. 2025'te karekod ile yıllık ödeme hacmininse 2.7 trilyon dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

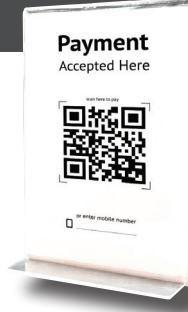
Rapor, hızlı büyümenin büyük ölçüde zayıf kart altyapısının güçlü fırsat yarattığı gelişmekte olan pazarlarda olacağını öngörüyor. Bununla birlikte araştırma, karekod

kullanımı salgın nedeniyle hızlanan nakitsiz ödeme talebini karşıladığı için özellikle ABD'de güçlü bir büyüme kaydedilebileceğini gösteriyor. ABD'de 2020-2025 arasında kullanıcı sayısında yüzde 240 artış bekleniyor. Araştırma, ABD pazarındaki bu artışta PayPal'ın karekod teknolojisini kullanıma sunmasının ve CVS ile ortaklık yapmasının da etkili olacağını vurguluyor.

Temel hedef perakendeci sayısını artırmak

Araştırma önümüzdeki dönemde karekodun daha çok tercih edileceğini gösterirken bazı eksikliklere de vurgu yapıyor. Öncelikle bu yöntemle ödeme kabul eden işlet-

me sayısının artırılması gerekiyor. Ancak araştırmayı yapan ekip, perakendecilerin de istekli olmasını sağlayacak avantajlar olduğunu düşünüyor. Örneğin, karekod teknolojisinin ödeme ve sadakati birleştirme yeteneğinden yararlanarak müşterilerine katma değeri daha yüksek çözümler sunabilecekler. Araştırma yazarı Nick Maynard, raporla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Karekodlu ödemeler, NFC temelli temassız ödemelere göre düşük kabul maliyeti avantajına sahip. Bu da son derece rekabetçi ve kart altyapısı zayıf gelişmekte olan pazarlardaki perakendeciler için önemli bir cazibe unsuru. Düşük maliyetler ayrıca, kartların yanında karekodların da kabul edilmesini mümkün kılıyor. Gelişmekte olan pa-



zarlardaki ortaklıklar, karekod teknolojisinin benimsenmesini sağlamak için kritik öneme sahip olacak."

Ulusal standartlar da kullanımı artıracak

Araştırma, Singapur'daki SGQR örneğinde olduğu gibi ulusal karekod standartlarının da kullanımı yaygınlaştıracağını düşünüyor. 2020 yılında karekod kullanılarak yapılan ödemeler yüzde 8 paya ulaşmıştı. 2025 yılı sonuna kadar bu oranın yüzde 22'yi bulacağını öngören araştırma, ulusal düzenleyicilere, yaygın dijital ödemelerin benimsenmesini ve ödeme yöntemlerinin birlikte çalışabilirliğini sağlamak için karekod planlarını bir öncelik haline getirmelerini öneriyor.

NCR, Cardtronics'ı 2.5 milyar dolara satın aldı

NCR'in uzun süre üzerinde çalıştığı Cardtronics satın alma anlaşması 25 Ocak'ta imzalandı. NCR'dan yapılan açıklamaya göre bu işlem için için 2.5 milyar dolar ödeme yapılacaktır. Dünya çapında ATM ve benzeri satış noktaları üreten pazarlayan NCR, bu satın almayla donanım dışı gelirlerini artırmayı hedefliyor. Banka dışı bir ATM operatörü olup



da perakendeciler ve finans kuruluşları için hizmet ve ödeme işlemleri sağlayıcısı olarak faaliyet gösteren Cardtronics'in "Allpoint" çözümü, NCR için büyük önem taşıyor. NCR, bu çözümlerle ödeme platformunu 360 derece hizmet verebilir hale getirecek. Şirket ayrıca, Cardtronics'in mevcut ağı ve kurulu

tabanı aracılığıyla ödeme alanına daha fazla yoğunlaşacak.

NCR CEO'su Michael Hayford, "Bu işlem aralık ayında Yatırımcı Günü'nde ortaya koyduğumuz NCR-as-a-Service stratejisini hızlandırıyor; NCR'in gelir karışımını yazılım, hizmetler ve yinelenen gelire kaydırıp müşterilerimize değer katıyor" dedi. "Cardtronics ve seçkin ekibiyle uzun süredir devam eden bir ilişkimiz var" diyor.

Hayford, Allpoint ağına NCR'in ödeme platformunu tamamladığını, böylece perakende ve bankacılık müşterilerini sorunsuz bir şekilde birbirine bağlayabileceklerini vurguluyor.



Trump, giderayak yine Çin'e "ÇELME TAKTI"

ABD'de başkanlık koltuğuna oturur oturmaz Çin devleti ve Çinli şirketlerle "uğraşan" Donald Trump, görevi bırakmadan birkaç gün önce de aynı tavrını sürdürdü. Alipay ve WeChat Pay de dahil 10 Çin uygulamasının işlemlerini yasaklayan emri imzalayan Trump'ın bu hamlesi, teknolojilerini dünya çapında ihraç etmek için milyarlarca dolarlık yatırım yapan Ant Group ve Tencent için büyük bir darbe oldu. Çinli şirketlerin ulusal güvenliği tehdit ettiğine dair beyanatlar veren ve aldığı kısıtlamaları da bu gerekçeye dayandıran Trump'ın imzaladığı belgede şu açıklamalara yer verildi: "Çin bağlantılı yazılım uygulamaları, akıllı telefon, tablet ve bilgisayar gibi kişisel elektronik cihazlara

erişerek hassas kişisel olarak tanımlanabilir bilgiler dahil olmak üzere kullanıcılardan gelen çok sayıda veriye erişebilir ve bunları yakalayabilir. Bu uygulamalar ABD federal çalışanlarını izlemek için kullanılabilir. Amerika Birleşik Devletleri, ulusal güvenliğini korumak için Çin bağlantılı yazılım uygulamalarını geliştiren veya kontrol eden kişilere karşı agresif önlemler almalıdır." Söz konusu karar, ABD'nin ilgili ticaret departmanına 45 gün içinde direktif kapsamında hangi işlemlerin yasaklanacağını belirleme görevi veriyor. Tabii Biden yönetimi bu kararı iptal etme hakkına sahip. Ancak bu yazı yayına hazırlandığı sırada böyle bir gelişme olmadı.



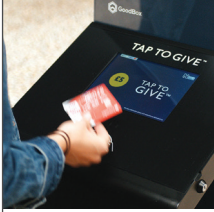
İngiltere, “iyilik için teknoloji” HAREKETİNE ÖNCÜLÜK YAPIYOR



Daha önce evsizler ve yardım kurumlarına yönelik bağışlar için yenilikçi çözümler hayata geçiren İngiltere, şimdi de Worldline ve Evoke Creative’in temassız bağış kiosklarını bu ağa dahil etti.

Glasgow Central, Leeds, Manchester Piccadilly, Birmingham New Street ve Reading istasyonlarına kurulacak yeni kiosklar, seyahat eden kişilerin sadece kartlarını ödeme terminaline yaklaştırarak hızlı ve kolay bir şekilde bağış yapmalarını sağlayacak.

Birleşik Krallık’ta ihtiyacı olanları destekleyen hayır kurumları, salgın nedeniyle birçok bağış toplama etkinliğini iptal etti ve bu yüzden bağış gelirlerinde ciddi düşüş oldu. Bu dönemde ada Kovid-19 salgınının ekonomi üzerindeki etkileriyle boğuşurken, desteğe ihtiyacı olanların sayısı da artmaya devam ediyor. İngiltere’deki evsiz insanlara yardım etme çalışmalarının bir parçası olarak ilk pandemi evsizlik sözleşmesini imzalayan bir şirket, Evoke Creative ve Worldline işbirliğiyle ülkenin farklı noktalarına temassız bağış kioskları yerleştirecek. Trafikin yoğun olduğu ulaşım istasyonlarına yerleştirilmesi beklenen kiosklarla insanlar, kartları ya da telefonlarını yaklaştırarak



saniyeler içinde bağış yapabilecek.

Temassız bağış kiosku girişimi, Birleşik Krallık’ta evsizlikle mücadele etmek için The Big Issue Foundation, Crisis, End Youth Homelessness Railway Children and Shelter gibi kurumları da bir araya getiriyor.

HİNTLİ AİLELERİN ÜÇTE BİRİ DİJİTAL ÖDEME YAPIYOR

Hindistan Ulusal Ödemeler Kurumu (NPCI) tarafından açıklanan verilere göre, Hintli hanelerin üçte biri dijital ödeme yöntemlerini kullanıyor. 25 eyalette 5 binden fazla haneyi kapsayan dijital ödeme kullanımı anketi, gelir gruplarına göre farklı sonuçlar içeriyor. Buna göre, ülkenin en zengin hanelerinin yaklaşık yarısı dijital ödeme



yöntemlerini tercih ediyor. Yoksul hanelerde oran daha düşük olsa da bu grubun bile dörtte biri mobil para kullanıyor.

NPCI COO’su Praveena Rai, sonuçları “Rapor, Hindistan’da dijital ödemelerin erken benimseme aşamasını çok geride bıraktığını ve düşük gelir grupları da dahil olmak üzere ülke genelinde önemli bir çekiş kazandığını açıkça ortaya koyuyor” sözleriyle değerlendiriyor. Dijital ödemeleri kullanmak istediğini belirten ama bunun nasıl yapılacağı konusunda eğitime ihtiyaç duyan kişi sayısında artış olduğuna da dikkat çeken NPCI, bu insanlara verilecek eğitim yoluyla Hintli ailelerin yarıdan fazlasının yani 151 milyon hanenin dijital ödemeyi kullanacağına inanıyor.

Anket, ülkede akıllı telefon kullananların sayısına da odaklanmış. Katılımcıların yüzde 68’i akıllı telefon kullandığını belirtmiş. Bu oran arttıkça dijital ödemelerin de artacağına dikkat çekiliyor.

Hintli kullanıcıların önemli bir kısmı, NPCI tarafından işletilen Birleşik Ödemeler Arayüzü (UPI) ve bu platform üzerinde çalışan çeşitli uygulamalar hakkında yüksek farkındalığa sahip. ☹

“ 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

payfix_cuzdan

in payfixcuzdan

0850 455 11 11



BİRLEŞİK ÖDEME VE TOTAL EL ELE DİJİTAL DÖNÜŞÜME!

Türkiye'nin ilk ve tek Fintech servis platform sağlayıcı (FaaS) şirketi olarak 2021'e akaryakıt sektörünün öncü markalarından Total ile iş birliği yaparak başladık! Geçen yıl sektöre kazandırdığımız en inovatif finansal ürün, online akıllı kasamız Paysafe'i; Total İstasyonları ile birleştirerek nakit yönetimini dijitalleştirdik.

