

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

NİSAN 2021

Sayı: 120 / Fiyatı: 20 TL



UPT'yi 200 ülkede 400 bin noktaya ulaştıran ekip

**BANKACILIK VE
FİNANSTA DİJİTAL
GÜVENLİĞİN
ÖNEMİ ARTTI**



**GOLDMAN SACHS
VE EBRD, DGPAYS'E
YATIRIM YAPIYOR**



**SATIŞ-DAĞITIM
SÜREÇLERİNDE
OPERASYON
YAPISI DEĞİŞTİ**



**Zeynep Dağlı Kastro
Momento CEO'su**

**“500 şirketin 500 bin çalışanına
teşekkür etmesinde aracı olduk”**



9 772148 898306



**Protem Satış Müdürü
Cem Binerer**

**Protem ve Hitachi işbirliği
TÜRKİYE ATM pazarını
hareketlendirecek**

RAMAZAN ALIŐVERIŐİNE EKSTRA 15.000 MİL

Shop&Fly'la yapacağınız her 200 TL ve üzeri **market, elektronik, giyim ve kozmetik** alıŐverisinden 1.500 mil, toplamda ekstra **15.000 mil** kazanın. Üstelik kampanya internetten yapacağınız alıŐverilerde de geçerli!

16 Mayıs'a kadar ilk alıŐverisinden önce BonusFlaŐ'tan kampanyaya katılın ya da RAMAZAN 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.Ő. tarafından American Express'ten alınan lisansa uygun olarak çıkarılmaktadır.

Bu kampanya 8 Nisan-16 Mayıs 2021 tarihleri arasında geçerlidir. Müşterinin kampanyaya katılabilmesi için BonusFlaŐ uygulamasındaki "Hemen Katıl" butonunu tıklaması ya da RAMAZAN yazıp 3340'a SMS göndermesi gerekmektedir. Kampanyaya katılan müşteriler Shop&Fly ile 8 Nisan-16 Mayıs 2021 tarihleri arasında her 200 TL ve üzeri market, elektronik, giyim, kozmetik ve aksesuar alıŐverisinde ekstra 1.500 mil, toplam 15.000 mil kazanacaklardır. Kampanyaya sadece tek seferde yapılan 200 TL ve üzeri market, elektronik, giyim, kozmetik ve aksesuar harcamaları dahildir. Kampanyaya tüm Shop&Fly kredi kartları dahildir. Kampanya müşteri bazındadır. Bir müşteri en fazla 15.000 mil kazanabilir. Kampanyaya asıl kart, ek kart ve sanal kartlarla yapılan peŐin 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 işlemler kampanyaya dahildir. Kampanyaya yurtdıŐından yapılan işlemler, internetten yapılan harcamalar, Mofo (mail order, telephone order) ve temassız işlemler dahildir. Üye işyeri olma zorunluluğu yoktur. Başka kampanyalarla birleŐtirilebilir. Sadece sağıs şirket sahibi müşteriler ticari kartlarıyla BonusFlaŐ üzerinden kampanyaya katılabilirler. Tüzel müşteriler şirket yetkilisi aracılığıyla kampanyaya katılabilirler. Katılım için Banka sisteminde kayıtlı şirket cep telefonundan SMS gönderilmelidir. Katılım SMS ücreti, KDV ve ÖİV dahil, Türk Telekom için 1 TL, Turkcell için 1 TL ve Vodafone için 0,48 TL'dir. Geri dönüş SMS'leri Garanti BBVA tarafından karŐılanır. Kampanyadan kazanılacak miler 19 Mayıs'ta müşterinin kredi kartına yüklenecektir.



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

“Yeni nesil banka” olmak isteyen FinTek’lere müjde!

Mart ayı yine “vergi ayı” ama bu yıl aynı zamanda “reform açıklama ayı” oldu. Adalet, siyaset ve ekonomi reformları duyuruldu peş peşe. Kendi adıma değiştirici dönüştürücü, “yıkıcı yaratıcı” bir reform maddesi bulduğumu söyleyemeyeceğim. Ama “reform reformdur” değil mi? Üstelik bizi ilgilendiren konularda pekâlâ somut sayılabilecek hedefler var...

yapılmasına ilişkin yol haritasının da yer aldığı bir “FinTek Strateji Belgesi” hazırlanacak.

■ 31 Aralık 2021 tarihine kadar; ödemeler alanında faaliyet gösteren FinTek kuruluşlarının da Merkez Bankası’nca işletilen ödeme sistemlerine ve kamusal nitelikteki veritabanlarına erişimi sağlanacak.

■ 31 Aralık 2021 tarihine kadar; ödeme ve elektronik para kuruluşlarının Bankalararası Kart Merkezi’nde temsili sağlanacak.

■ 31 Mart 2022 tarihine kadar; İstanbul Finans Merkezi’nin FinTek alanında küresel merkez olmasını güçlendirecek şekilde, ödemeler alanında bir “regülasyon deney alanı” (sandbox) oluşturulacak.

■ 30 Haziran 2022 tarihine kadar; FinTek girişimlerinin desteklenmesi için İstanbul Finans Merkezi’nde bir “Finans ve Teknoloji Üssü” kurulacak.

Ne dersiniz, oldukça makul ve yerinde adımlar, hedefler değil mi? Umarız hedeflenen süre içinde hayata geçer de hep birlikte alkışlarız.

Keyifli okumalar.

Evet, Ekonomi Reformları Eylem Planı’nda yer alan, ödeme ve elektronik kuruluşlarını ilgilendiren hedeflerden bahsediyorum. Fikri takip olması açısından, gerçekleşmesi için öngörülen tarihlerler birlikte...

■ 31 Aralık 2021 tarihine kadar; finansal teknolojilerin gelişmesine öncülük edecek, finansal kapsayıcılığı artırmak için gerekli koordinasyon ve işbirliğini sağlayacak yetkili bir yapı tesis edilecek. Sektörün gelişimini destekleyecek düzenlemelerin



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

EDITÖRLER

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Buse Kuşkaya Seçgin
(Stajyer)

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.
Osmanpaşa Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı Apt.
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)
PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • NİSAN 2021

8

VİTRİN

VakıfBank'tan, görüntülü çağrı merkezinde işaret dili hizmeti

20

ÖDÜLLENDİRME

Disiplinli ve planlı çalışmanın ödülünü herkesle paylaşıyor!

24

İŞBİRLİĞİ

Protom ve Hitachi işbirliği, Türkiye ATM pazarını hareketlendirecek



28

AYIN EKİBİ

UPT'yi 200 ülkede 400 bin noktaya ve 6.8 milyar TL işlem hacmine ulaştıran ekip

34

HSM

Bankacılık ve finansta dijital güvenliğin önemi arttı

36

SUPERAPP

Türkiye'den globale açılacak Ozan SuperApp'te siz de yerinizi alın

38

YATIRIM

Goldman Sachs ve EBRD, DgPays'e yatırım yapıyor

40

E-TİCARET

Satış-dağıtım süreçlerinde operasyon yapısı değişti

42

SİBER GÜVENLİK

2020'de truva atları da sokağa çıkma yasağına uymuş!

44

SİBER GÜVENLİK

İyi ve kötü niyetli hacker'lar çarpışıyor, şirketlerin açığı bulunuyor

46

DeFi

8 soruda stabil kripto paralar ve BiLira

48

ZİRVE YOLUNDA

"Odadaki tek kadın olmanın birçok avantajı var"

52

YARIŞMA

WSpark 2021 başlıyor

54

MEVZUAT

Suç gelirlerinin aklanması ve terör finansmanı ile ilgili yönetmelikler değişti

56

DÜNYADAN

OEM pay ödemeleri trilyon dolara koşuyor

► VakıfBank'tan, görüntülü çağrı merkezinde işaret dili hizmeti



Ferkan Merdan

VakıfBank, işitme engelliler için bankacılık işlemlerini kolaylaştıracak bir hizmeti hayata geçirdi. Bu kapsamda, engel bilgisi bankada kayıtlı VakıfBank müşterileri görüntülü çağrı merkezine bağlanarak işaret diliyle hizmet alabiliyor. Engel bilgisi bankada kayıtlı olmayan VakıfBank müşterileri ise şubeye gitmeden "Canlı Destek" uygulaması üzerinden tanımlamalarını yapabilecek. Yeni uygulamayla işitme engellilerin günlük para transferi limiti artırma, hesap işlem türü güncelleme gibi işlemler için şubeye gitme zorunluluğu ortadan kalkıyor. Mobil bankacılığa giriş yapan VakıfBanklılar, bu işlemlerle ilgili menü ya da sesli asistan ViBi aracılığıyla hizmetten yararlanabiliyor. VakıfBank Dijital Bankacılık, Müşteri

Deneyimi ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, uygulamayla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Dijitalleşmede ilklere imza atan VakıfBank'ta bu dönüşümü her zaman her kesimin yanında olma çabamızla bir bütün olarak görüyoruz. İşitme engelli müşterilerimiz için hayata geçirdiğimiz bu uygulama, kapsamlı engelsiz bankacılık yaklaşımımızın adımlarından sadece biri. Çalışanlarımıza kapsamlı işaret dili eğitimleri veriyor, şubelerimizden ATM'lerimize, dijital bankacılıktan POS cihazlarımıza müşterilerimize temas ettiğimiz her noktada engellilerin ihtiyaçlarını karşılayacak çözümler geliştirmek için çalışıyoruz. Bu süreçteki en önemli yardımcımız ise güçlü dijital altyapımız."

Yapay zekanın dünya 16'ncısı Türkiye'den...

2020 yılında CBOT imzalı sanal asistanlar üzerinden konuşmalar, 15 kat artışla 400 milyona ulaştı. Yerli yabancı birçok müşteri için sanal asistan geliştiren CBOT, böylece dünya çapında ilk 16 şirket arasına girdi. CBOT'un kurucusu ve CEO'su Mete Aktaş, şirketin 2020 yılı karnesini şöyle değerlendirdi: "Geliştirdiğimiz sanal asistan projeleriyle şirketlerin çağrı karşılama maliyetini 5'te birine düşürüyoruz. CBOT olarak 2020 yılını önemli bir büyümeyle kapattık. İş ortaklıklarımızı artırırken Türk mühendislerden aldığımız güçle geliştirdiğimiz yapay zeka teknolojimizle platformumuzu daha ileri bir noktaya taşımaya devam ettik. Gelirinin yüzde 40'ını yeniliğe, geliştirmeye ayıran Ar-Ge odaklı bir şirketiz ve CBOT Platformu son teknoloji yapısını koruyacak şekilde geliştirmek bizim en önemli önceliğimiz olacak. Bu nedenle bu yıl CBOT KONUŞMA ses yapay zekasını devreye almaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Salgın iş yapış şekillerini ve özellikle müşteri beklentilerini



Alpay Öztürk

Çiler Ay

Mete Aktaş

derinden etkiledi. Şirketlerin karşı kaldıkları dijital müşteri tipi yepyeni bilimsel öğretimi kıldı. Diyalogsal yapay zeka tabanlı chatbot'lar ve voicebot'lar self servis seçeneği ile müşteri hizmetlerinde daha fazla bilgi, daha hızlı sunmayı sağlıyor. Biz de bir ses yapay zeka altyapısı olan CBOT SPEECH'i geliştirerek,

CBOT Platform'u uçtan uca hizmet veren bir yapıya kavuştuk. Artık şirketlere dijital müşteri deneyimi noktasında bütünsel bir otomasyon sunabiliyoruz. CBOT olarak 2021'de de ihtiyaçlara cevap büyümek, sadece Türkiye'de değil yurtdışındaki kurumların dijital dönüşümlerine dönüşüme devam edeceğiz."

**Bankacılığa daha az,
hayata daha çok zaman.**

**Birikimlerinizi değerlendirirken
işin uzmanıyla görüntülü görüşün,
akıllı yatırım yapın.**

Cebimdeki Danışman ING Mobil'de.

Cebimdeki Danışman ile müşterilerimize sunulacak bilgiler genel niteliktedir, sermaye piyasası mevzuatına göre yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Bu hizmetten, işlem öncesi gün sonu veya son 3 aylık ortalama bakiyesi 100 bin ile 1 milyon TL arasındaki Özel Bankacılık harici müşterilerimiz yararlanabilir. ING'nin koşulları değiştirme hakkı saklıdır. Detaylı bilgi: ing.com.tr'de.



sen hayatını yaşa



İlker
Kuruöz

► Garanti BBVA, Google Hash Code yarışmasında yine dünya birincisi

Garanti BBVA, Google'ın her yıl düzenlediği, dünya çapında tüm katılımcılara açık Google Hash Code yarışmasında en yüksek puanı alan "hub" olarak üst üste ikinci kez dünya birincisi oldu. Geçen yıl 100'e yakın takım ve 400 kişilik hub ekibiyle birinciliği kazanan Garanti BBVA, bu yıl da 145 takımlı 500 kişilik ekibiyle birinciliğe ulaştı. 2021'de dünya çapında 125 binden fazla katılımcıya ev sahipliği yapan Hash Code programlama yarışmasında katılımcılar; takım olarak ve hub halinde yarışarak, Google tarafından yayınlanan mühendislik problemlerine çözüm üretti. Google, yarışmacılara tanınan 4 saatlik süre içerisinde en yüksek puanı alarak çözümleri üreten takımları ve hub'ları ödüllendirdi.

Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı İlker Kuruöz, ödülle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Garanti BBVA Teknoloji kendini 'okul şirket' olarak görüyor. Bu yüzden Türkiye'den önemli üniversitelerin yazılım kulüplerinin de yarıştığı Hash Code'a katılmak bizim için ayrı bir anlam taşıyor. Çalışanlarımızın teknolojiye ve inovasyona olan tutkusu bize 2 yıl üst üste birinciliği getirdi. Bu yıl 500 kişilik dev ekibimizin online platformda bir araya gelerek, 'tek ekip' olarak bu başarıya imza atması da bizim için ayrıca çok anlamlı. Bankamızın teknolojik üstünlüğünün arkasındaki ekibimiz, inovasyona ve teknolojiye olan tutkularıyla sürekli kendini geliştirerek her gün yeni başarılarla imza atıyor."

Apsiyon, Great Place to Work sertifikası aldı

Odağına insanı alan çalışmaları ve insan kaynağına yaptığı yatırımlarla dikkat çeken ve kurulduğu ilk günden itibaren hızla büyüyen Apsiyon, Great Place to Work Türkiye Enstitüsü tarafından yapılan değerlendirmeler ve analizler sonucunda, yüksek güven kültürüne sahip işyeri kriterlerini sağlayarak "Great Place to Work Sertifikası" almaya hak kazandı.

Çevik ve hızlı yapının kurum kültürüne dönüştüğüne işaret eden Apsiyon CEO'su ve kurucu ortağı Kudret Türk, sertifikayla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Apsiyon olarak bizim en büyük mutluluğumuz insan kaynağımız. Bugün onların sayesinde birçok başarıya ulaştık. Bizim odak noktamız her zaman ekibimizin motivasyonu ve onların kendini güvende hissetmesi. Birlikte büyüdük, birlikte geliştirdik ve bugün olduğumuz noktaya hep birlikte geldik. Bu sertifikayla doğru işler yaptığımızı bir kez daha görmüş olduk. Mutluluk ve insan odaklı çalışmalarımızla yakaladığımız

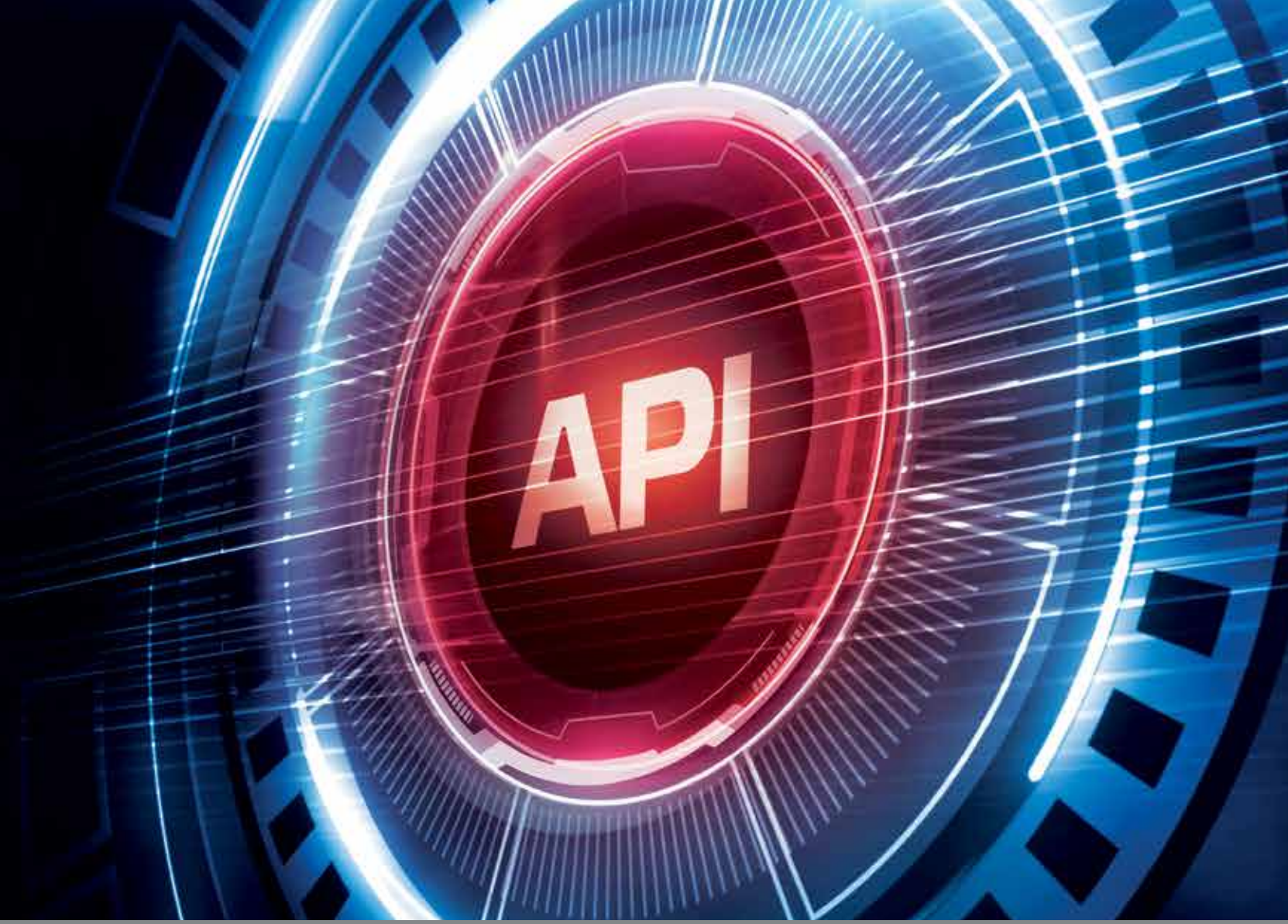


Kudret
Türk

başarılı büyüme ivmesini devam ettireceğimize olan inancım tam. Bu sertifikayı almamızda rol oynayan kıymetli ekip arkadaşlarıma çok teşekkür ediyorum."

"Site yöneticisinin dijital asistanı" sloganıyla 2012 yılından bu yana hizmet veren Apsiyon, toplu yaşam alanı yöneticilerinin işlerini daha hızlı ve kolay yapmasını sağlayan

bulut tabanlı bir dijital platform. Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketlerinden olan Apsiyon, bir merkez ofis, iki Ar-Ge merkezi, bir teknik ofis ve 6 bölge ofisinde, çoğu Ar-Ge çalışanlarından oluşan 130 kişilik ekibe sahip. Türkiye'nin tüm illerinde, 13 binden fazla site ve 970 bin konutta yaşayan 1.9 milyondan fazla kişiye hizmet veriyor.



Yeni Nesil Bankacılığın Adresi

Golden Global Bank, yeni nesil bankacılık anlayışının bir parçası olarak, teknolojik yatırımlara öncelik veren ve ülkemizin açık bankacılığa uyumlu **API hizmeti sunan 12. bankasıdır.**



**GOLDEN GLOBAL
BANK**

www.goldenglobalbank.com.tr

► “Cebimdeki Danışman” ile görüntülü, kolay bankacılık dönemi başladı

ING Türkiye, “Sen Hayatını Yaşa” yaklaşımıyla geliştirdiği Cebimdeki Danışman uygulamasını kullanıma sundu. Banka bu uygulamayla müşterilerinin hayatında bankacılığın yerini en aza indirerek, onların bankacılık işlemlerine harcaacağı zamanı kendileri için önemli olan ne varsa ona ayırmasına fırsat tanıyor ve müşterilerini kolay bankacılık deneyimi yaşamaya davet ediyor. Müşterilerini istedikleri hayatı yaşamaları için cesaretlendiren ING, yeni söylemini Ezgi Mola işbirliğiyle gerçekleştirdiği bir kampanyayla duyurdu. ING, Cebimdeki Danışman ile ING Mobil üzerinden müşterilerine yatırım ürünleri alanında özel bir hizmet sunuyor. ING müşterileri, hafta içi 9.00 – 18.00 saatleri arasında ister anında, ister randevu alarak uzman ekiple görüntülü görüşme yapabiliyor, tüm yatırım ürünleri hakkında ayrıntılı bilgi edinebiliyor, yatırım işlemleri konusunda ihtiyaç duydukları desteği alabiliyor. 100 bin ile 1 milyon TL arasında birikimi olan müşterilerin yararlanabileceği Cebimdeki Danışman ilk etapta



yatırım ürünleri hakkında hizmet veriliyor. ING Türkiye Genel Müdürü Alper Gökgöz, “Müşterilerimizin bankacılığa daha az, hayata daha çok zaman ayırmalarını sağlamayı amaçlıyoruz. Bunu yaparken de onların ihtiyaç duydukları anlarda yanında olmayı taahhüt ediyoruz. Bu stratejimizi de müşterilerimize yeni marka

yolumuz Sen Hayatını Yaşa söylemiyle anlatıyoruz. Müşterilerimizi kolay bir deneyimle özgürleştiriyoruz” dedi. Ezgi Mola ise işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “9 yıldır ING’liyim. Bu sloganın karşılığı olan hizmeti ilk günden bu yana alıyordum. Bankacım her türlü bankacılık hizmetini çözüm odaklı ve profesyonel şekilde kolaylaştırıyor. Yaşattığı dijital deneyimle bankacılığa daha az, hayata daha çok zaman ayırabilmem için bana yardımcı oluyor. Şimdi müşterisi olmanın yanı sıra markanın yüzü olarak inandığım, sevdiğim ING’yi anlatacağım.”

ING Türkiye’den Belçika’ya yönetici transferi

ING Türkiye Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Bahadır Şamlı, 15 Nisan itibarıyla geçerli olmak üzere ING Belçika CIO’su olarak atandı. Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu Bahadır Şamlı, Özyeğin Üniversitesi’nde İşletme yüksek lisansını tamamladı. İş yaşamında bankacılık başta olmak üzere pek çok sektörde entegrasyon ve dönüşüm projelerine imza atan Şamlı, 2012 yılında ING Türkiye ekibine temel

bankacılık uygulama geliştirme grup müdürü olarak katıldı. 2015 yılından bu yana Teknoloji Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren Şamlı, ING Türkiye’nin dijital dönüşümüne katkı sağlayan projelere liderlik ederek dijitalleşme stratejisinde rol oynadı, katkılarda bulundu. Şamlı, yeni görevinde bilgi teknolojileri, dijitalleşme ve bankacılık alanındaki deneyim ve uzmanlığını ING Belçika’ya taşıyacak.



Bahadır Şamlı

"VERIFONE TERMİNAL YÖNETİM SİSTEMİ" İLE UZAKTAN CİHAZ KONTROLÜ ÇOK PRATİK



Hemen hemen her işletmede, küçük ama güçlü olan büyük bir oyuncu vardır: Ödeme terminali. Geliri getiren odur ve ne kadar iyi performans gösterdiği, bir müşterinin alışveriş deneyimleri hakkında hatırladığı son şey olabilir. Ayrıca PCI uyumluluğu ve risk yönetiminde kritik bir role sahiptir. Şube ya da ödeme terminali sayınız ne kadar fazla olursa olsun, bu cihazların uzaktan yönetilmesi, düzenlenmesi ve uzaktan izlenmesi oldukça karmaşık olabilir.

Verifone'un Terminal Yönetim Sistemi (VHQ), Verifone ödeme cihazlarına takılan tek bir arka uç portalı sayesinde ayrıntılı geri bildirim sağlayan "merkezi kontrol sistemi" olarak çalışır. Üstelik dünyanın her yerinden. Ayrıca cihazlarda oluşabilecek herhangi bir arıza veya hata durumunda; sorunu tanımlamak ve çözmek de mümkün.

Sonuç: Düşük terminal arıza süresi ve artan müşteri memnuniyeti.

Verifone Terminal Yönetim Sistemi hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak için websitemizi ziyaret edebilir ya da satış ekibimize iletişime geçebilirsiniz.

► “Açık bankacılık, finansal okuryazarlığı yaygınlaştıracak”

SRP-Legal'in online düzenlediği “Regulating Future” (Geleceği Düzenlemek) etkinliğine konuşmacı olarak Ödeal Kurucu Ortağı Fevzi Güngör, Arena Group CEO'su Serkan Çelik, Core Strateji kurucusu ve aynı zamanda Fintech İstanbul'un kurucu ortaklarından İhsan Elgin ile Ozan Elektronik Para İç Kontrol Risk ve Uyumdan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Özcan katıldı.

Kariyerine BDDK'da başlayıp 17 yıl boyunca kurumun önemli birimlerinde görevine devam ederek finansal sisteminin geliştirilmesi kapsamında farklı projelerde yer alan Özcan, konuşmasında açık bankacılığın finans sektöründe geleceğin domino taşlarından biri olacağını altını çizdi. Özcan özetle şu

değerlendirmeyi yaptı:

“Açık bankacılığın makro amaçlarını; yeni finansal ürün ve hizmetlerin genişletilmesi, finansal sektörde şeffaflığın ve rekabetin artırılması, finansal hayatın kolaylaştırılması, finansal okuryazarlığın yaygınlaştırılması, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi gibi başlıklar altında toplayabiliyoruz. Açık bankacılık işbirliğine dayanan bir süreç. Otoritenin de gündeminde olan açık bankacılık artık gündem olmaktan çıkıp hayatımızın bir parçası haline geliyor. Otorite mihmandarlığında, piyasadaki oyuncularla işbirlikleri sayesinde dünyaya örnek olacak uygulamalar çıkarabileceğimizi düşünüyorum.”



Erdal
Özcan

Faaliyet alanı genişleyen NKolay, ekibi de büyütüyor



İsmail
Mengübeti

N Kolay, TCMB'den 24 Aralık 2020'de aldığı faaliyet genişleme izni kapsamında başta sanal POS olmak üzere dijital ticarete müşterilerine alternatif ödeme yöntemleri sunmak üzere, Finansal Teknoloji ve Ödeme Sistemleri Direktörü unvanıyla sektörün deneyimli ismi İsmail Mengübeti'yi transfer etti. Mengübeti, kariyerine 2000 yılında Türkiye'nin ilk elektronik ticaret merkezi EST'de, ödeme sistemi tarafındaki çekirdek kadroda başladı. Sonrasında Asseco'da ürün, yazılım, proje, satış ve operasyon gibi çeşitli departmanlarda görev alarak uzmanlık alanlarını genişletti. 2015'te finansal teknoloji şirketi Cardtek'e transfer oldu. Yatırım olarak yoluna PayCore markasıyla devam eden şirkette kıdemli proje yöneticisi olarak çalışıyordu. Ödeme sistemleri alanında 20 yıllık tecrübeye sahip Mengübeti, Mart 2021 itibarıyla NKolay'a katıldı.

► Ahmet Türkay Varlı, Ozan Elektronik Para'da

2020 yılında TCMB denetim ve gözetiminde lisanslı bir kuruluş olarak faaliyete başlayan Ozan Elektronik Para, Merkez Bankası ve BDDK'da 35 yıl yöneticilik deneyimi bulunan Türk bankacılığının duayen isimlerinden Ahmet Türkay Varlı'yı bünyesine kattı.

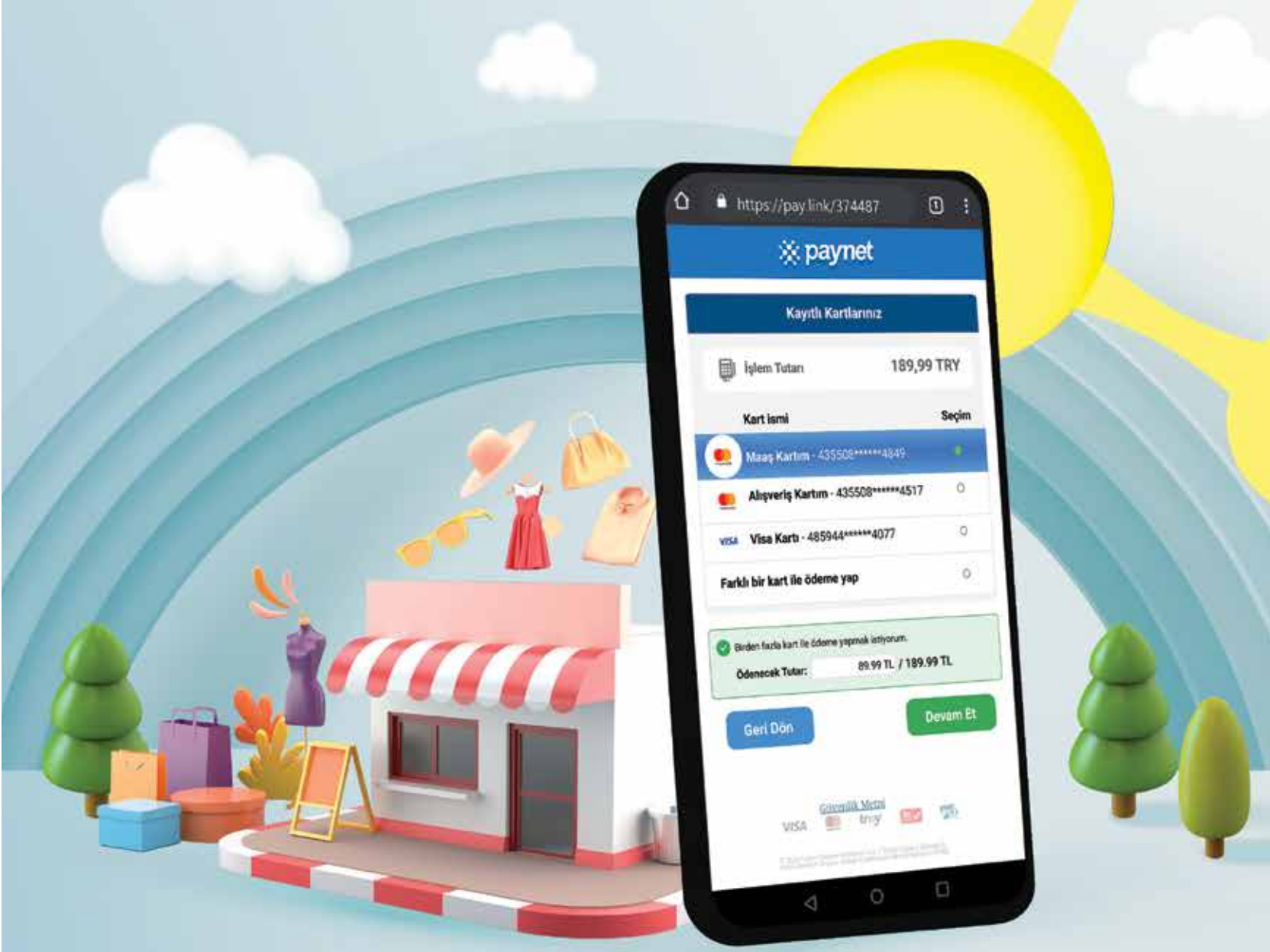
Gazi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu Varlı, yüksek lisansını Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde tamamladı. 15 yıl süreyle TCMB'de banka denetim

ve gözetimi, banka muhasebesi, banka gözetimi yöntem teknikleri üzerine çalıştı. Kuruluş sürecine dahil olduğu Bankacılık Düzenleme ve Denetim Kurumu'nda Risk Yönetimi ve Gözetim Teknikleri, Veri Yönetimi ve Analiz Teknikleri, Bilgi Yönetimi dairelerinde sırasıyla başkan yardımcılığı, kurucu başkanlık görevlerini üstlendi. Devamında 7 yıl süreyle başkanlık



Ahmet Türkay Varlı

müşaviri olarak, FSB-G20 inisiyatifiyle kurulan GLEIS/ROC'ta (Küresel Tüzel Kişi Kimlik Kodlama Sistemi) icra komitesi üyesi unvanıyla BDDK ve Türkiye'yi temsil etti. BDDK'daki 20 yıllık yönetici ve danışmanlık görevlerinin ardından emekli olan Ahmet Türkay Varlı, Yönetim Kurulu Üyesi olarak Ozan Elektronik Para ailesine katıldı.



Türkiye'de Bir İlk!

Yeni Nesil Temassız Ödeme Teknolojisi NEBİM V3 PAYLINK Karşınızda!

Nebim V3 Paylink ile temassız ödemede limit sınırı olmadan müşterilerinize tüm kartlarla taksitli ödeme imkanı sunabilirsiniz.

Müşterilerinize tek platformda farklı banka cüzdan uygulamaları, kart saklama çözümleri ile kredi kartına gerek dahi olmadan hızlı ve güvenli bir ödeme deneyimi yaşatabilirsiniz.

Kasada kuyruk beklemek istemeyen müşterilerinize mağaza içerisinde mekan bağımsız göndereceğiniz bir link ile temassız, hızlı ve güvenilir bir yöntemle ödeme imkanı tanıyabilirsiniz.

Siz de **Nebim V3 Paylink** ile müşterilerinizin ödeme deneyimlerini en üst seviyeye taşıyarak pürüzsüz bir müşteri deneyimi sunun!



► UPT'nin Türk Cumhuriyetleri'ndeki dördüncü durağı Kırgızistan oldu



UPT, Türk Cumhuriyetleri'nde Azerbaycan, Özbekistan ve Kazakistan'ın ardından Kırgızistan'da da faaliyet göstermeye başladı. UPT ile Kırgızistan'ın Bai Tushum Bankası arasında imzalanan anlaşma çerçevesinde Bai Tushum Bankası, UPT sistemini kullanarak müşterilerinin başta Türkiye olmak üzere tüm dünyaya göndereceği para transferlerini UPT sistemi üzerinden yapacak. Türkiye'de yaşayan Kırgız vatandaşları başta olmak üzere Kırgızistan'a para transfer etmek isteyen herkes, UPT'nin yaygın

hizmet ağı ve mobil uygulaması UPTION'ı kullanarak transferlerini güvenle, hızlı, kolayca ve ucuz fiyata yapabilecek. UPT Yurt Dışı Kanal Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Murat Kastan, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Dijitalleşen dünyada hayatı kolaylaştıran uygulamalarımıza devam ediyoruz. Bu anlaşmayla da Kırgızistan'la doğrudan, hızlı ve ucuz para transferi sağlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Dost ve kardeş ülke Kırgızistan'da faaliyet gösteren ilk ve tek Türk ödeme kuruluşu olmaktan dolayı ayrıca gururluyuz."

Bai Tushum Bankası CEO'su Maksatbek Ishenbaev de Kırgızistan'da UPT ile çalışmaya başlayan ilk banka olmaktan mutlu olduklarını, işbirliğinin günden güne artacağını ifade etti. Kırgızistan'da düzenlenen imza töreninde Kırgızistan Dışişleri Bakanlığı Ekonomik İlişkiler Direktörü Omuraliev Ermek, Kırgızistan Bankalar Birliği Başkanı Anvar Abdraev ve Türkiye Cumhuriyeti Bışkek Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği Uzmanı Aygül Sayrakunova da hazır bulundu.

Turizmcilerin "ters ibraz - ödeme itirazı" kâbusu bitiyor

Eçözüm Bilgi Teknolojileri, "Netahsilat" paketleriyle turizm sektörünü de dijitalleşme ve online

taahsilat ekosistemine dahil etmeye başladı. Eçözüm Genel Müdürü Refik Sarıtepe, sektöre özel geliştirdikleri çözümü şöyle anlatıyor: "Turizmciler de birçok sektörde olduğu gibi tahsilat/ödeme konusunda 'ChargeBack' sıkıntısı yaşıyor. "Ters ibraz - ödeme itirazı" olarak da adlandırılan bu sorun, 'mail order' yöntemiyle yapılan kredi kartı ödemelerinden kaynaklanıyor. Bu yöntemde 3D Secure şifresi kullanılmadığı için işlem sonrasında kart sahibinin bu işleme itiraz etme hakkı ortaya çıkıyor. 'Güvensiz işlem' olarak nitelendirilen bu durumlarda itiraz gelmesi durumunda banka ödemeyi kart sahibine iade ediyor. İşlemi yapan firma da ancak hukuki süreçlere başvurarak hakkını arayabiliyor. Bu

ne tahsilat

süreç turizm sektörünün dinamiklerinde işletme sahipleri için hem para hem zaman kaybı demek.

Eçözüm olarak turizm sektörüne can suyu olabilecek, tüm nakit akışlarını güvenli, hızlı ve online olarak yönetebilecekleri 'Netahsilat - Turizm Tahsilat Sistemi'ni geliştirdik. Sektördeki yüzlerce firma şimdiden bu online tahsilat ekosistemine adapte oldu. Netahsilat ile ödemeler 3D Secure doğrulamasıyla yapılıyor, böylece firmaların tahsilatı garanti altına alınmış oluyor. Turizmciler tahsilatlarını uzaktan, online olarak kredi kartıyla güvenli ve hızlı yapabiliyor. Farklı dillerde ve para birimlerinde dövizli tahsilat, SMS veya e-posta ile ödeme linki ileterek linkle tahsilat da mümkün. Böylece mail order ile tahsilat seçeneğine gerek kalmıyor."



Refik Sarıtepe








İçer Dışer Bir

Verisoft için iş ortaklığı şeffaflıktır

35 yıldır ödeme dünyası için hızlı, güvenli, müşteri odaklı ve yenilikçi çözümler sunuyor.

Verisoft, müşterisini kendine mahkum eden, ek maliyetler getiren ürünler yerine paylaşımcılığı ve şeffaflığı içeren sistemler öneriyor.



-  Kartlı Ödeme Çözümleri
-  Dijital Ödeme Çözümleri
-  POS Yazılım ve Entegrasyonu
-  Sahtekarlık Önleme ve izleme Sistemi
-  Sadakat Kart Uygulamaları
-  Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri
-  Ödeme Donanım Çözümleri



sales@verisoft.com | 0212 483 72 72
verisoft.com

Şubat ayında temassız ödemeler 3 kat arttı



Ön ödemeli kartlar hızlı büyüyor

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, Şubat 2021 sonu itibarıyla Türkiye’de 77.3 milyon adet kredi kartı, 141.3 milyon adet banka kartı ve 45.2 milyon adet ön ödemeli kart kullanılıyor. Şubat 2020 sonuna göre kredi kartlarında yüzde 10, banka kartlarında yüzde 6, ön ödemeli kartlarda ise yüzde 37 artış kaydedildi. Toplam kart sayısı ise yüzde 12 artışla 263.8 milyona ulaştı.

Kart sayıları (Milyon Adet)	2020 Şubat	2021 Şubat	Değişim
Kredi kartı	70.5	77.3	% 10
Banka kartı	133	141.3	% 6
Ön ödemeli kart	33	45.2	% 37
Toplam	236.5	263.8	% 12



Şubatta 103 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı

Kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlarla şubat ayında 103 milyar TL’lik ödeme yapıldı. Bu tutar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 21 artışa işaret ediyor. Tutar düşük olsa da ön ödemeli kartlarla yapılan ödemelerdeki yüzde 161 büyüme dikkat çekiyor.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2020 Şubat	2021 Şubat	Değişim
Kredi kartı	72	85.6	% 19
Banka kartı	12.4	15.9	% 28
Ön ödemeli kart	0,5	1.2	% 161
Toplam	84.9	102.6	% 21

İnternette kartlı ödeme tutarı yüzde 59 arttı

İnternette kartlı ödemeler hayatın her alanında tercih edilmeye devam ederken marketten yemek siparişlerine, perakendeden vergi ödemelerine kadar hızla yaygınlaşmaya devam ediyor. İnternette kartlı ödemelerin toplam kartlı ödemeler içindeki payı geçen yıl şubat ayında yüzde 19 iken bu yıl yüzde 25’e ulaştı. Bu da her 4 TL kartlı ödemenin 1 TL’sinin internette gerçekleştirildiği anlamına geliyor.

İnternette kartlı ödeme tutarı	2020 Şubat	2021 Şubat	Değişim
İnternette kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	17	27	% 59
İnternette kartlı ödemelerin payı	% 19	% 25	



Mağaza içindeki her 2 kartlı ödemenin 1’i temassız yapıldı

Temassız ödemelerin sayısı geçen yılın şubat ayı sonuna göre 3 katına çıkarak 204 milyon adede ulaştı. Mağaza içi ödemelerde temassız ödemelerin payı ise geçen yıl yüzde 15 iken bu yıl yüzde 46’ya yükseldi. Böylece şubat ayında mağaza içindeki her 2 ödemeden 1’i temassız yapılmış oldu. Aynı dönemde mobil temassız ödeme işlemlerinin de yüzde 216 artışla 1.2 milyon adede ulaştığı görülüyor.

Temassız ödeme adedi	2020 Şubat	2021 Şubat	Değişim
Temassız ödeme adedi (Milyon adet)	73	204	% 178
Mağaza içi ödemelerdeki payı	% 15	% 46	



HUGIN Android POS Ödeme Sistemleri

- Tüm ödeme yöntemlerini destekler
- Ödeme sürecinizi hızlandırır ve basitleştirir
- Çoklu bağlantı seçenekleriyle daima çevrimiçi
- Tek dokunuş ile barkod okuma
- Tüm satış yazılımları ile entegre
- VUK 507 ve 509'a uygun altyapı
- Yeni nesil geleceğin ödeme sistemleri
- Bulut yapı üzerinden uygulama ve cihaz yönetimi



N910



N700



troy **VISA**
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

HUGIN
Ödeme Sistemleri

444 5 446 / 444 5 HGN

www.hugin.com.tr

/huginretailsolutions

/Hugin Retail Solutions

/huginpos

/Hugin Retail Solutions

Disiplinli ve planlı çalışmanın ödülünü herkesle paylaşıyor!

MOMENTO

Zeynep Dağlı
Kastro

Sadakat ve ödüllendirme sistemi Momento'nun kurucusu Zeynep Dağlı Kastro'nun "case study" örneği bir kariyer ve girişimcilik öyküsü var. Disiplinli ve planlı çalışmayla gerek eğitim gerekse iş hayatında hep zirvelerde dolaşan Kastro'ya, çalışan sadakati için nokta atışı ödüllendirmenin sırlarını sorduk. Kastro, başarılı bir girişimci olmak için olmazsa olmazları da PSM okurları için paylaştı...

ABDULLAH ÇETİN

Türk gibi başla, Alman gibi sürdür, İngiliz gibi bitir... Biten bir şey yok ama bu söz Momento'nun kurucusu Zeynep Dağlı Kastro'nun yaşam ve kariyer öyküsü için, deyim yerindeyse çok oturuyor.

Kastro'nun annesi de babası da tıp doktoru ve akademisyen. Dolayısıyla zorluklarla mücadele etmek, disiplinli ve planlı olmak genlerinde var. Pes etmemek, geceyi gündüze katarak çalışmak da DNA'sına işlenmiş. Öyle ki daha ortaokuldayken hangi alanda, nerede ve hangi eğitimi alacağını belirlemiş: "Yurtdışında okuyacağım, ekonomi ve finans üzerine eğitim alacağım, bankacı olacağım..."

Zorlu eğitim koşullarıyla bilinen Avusturya Lisesi'nin ailecek tercih edilmesinde de bu disiplinin etkisi olmuş. "Alman ekolünün disiplinli ortamı beni hiç zorlamadı. 100 üzerinden 98 puan alınca ağlardım" diyor Kastro. Derslerin tamamına yakınının Almanca olduğu liseden ikinci olarak mezun olan Kastro'nun önünde iki seçenek vardı. Ya Avusturya Lisesi'nin bitirme sınavına girip yurtdışında bir üniversiteyi tercih edecek ya da o zamanki ÖSS sınavını vererek Türkiye'de eğitime devam edecekti. Ama o zaten 15-16 yaşlarındayken İngiltere'de ekonomi ve finans eğitimi almayı kafaya koymuştu. Bunu da finansın merkezi Londra'da yapacaktı. Yaz tatilinde İngilizce kursu almak için gittiği bu ülkede gerekli inceleme araştırmaları yapmıştı. Avusturya-Alman ekolünde aldığı eğitimi İngiliz ekolüyle pekiştirmek, güçlendirmek istiyordu. Üniversite için tek tercihi de London School of Economics (LSE) and Political Science'ti.

Tabii dünyaca ünlü bu okulun bazı önemli kriterleri vardı. Örneğin, Avusturya Lisesi'nin mezuniyet sınavından tüm kategorilerde 100 üzerinden en az 90 puan almak gerekiyordu. Üstelik daha önce Almanca eğitim veren bir okuldan bu şekilde bir başvuru örneği belki de yoktu. Ama Zeynep de zaten hep olmayanı öldürmek, farklı şeyler yapmak, zor engelleri aşmak istemiyor muydu?

İsterseniz Zeynep Dağlı Kastro'nun İngiltere'deki 3 yıllık ilk eğitiminin ayrıntılarını ve kariyer başlangıcını kendisinden dinleyelim: "LSE'de son sınıftan itibaren bir işinizin olması istenir. Benim de hayalimde bankacılık olduğu için dünya çapında tanınmış bir yatırım bankasına (ABN AMRO) başvurmak istedim. Tabii çok az kişi alıyorlar ve talep de inanılmaz fazla. Üçüncü sınıfta başvursanız şansınız neredeyse sıfır. İkinci sınıfta staj yapabilirseniz bu şans artıyor. Tabii stajyer olarak kabul edilmek de zor. Çok iyi bir CV'niz olması lazım. Akademik başarı da yetmiyor. Zira hemen herkesin dersleri çok iyi. Bunun yanı sıra sosyal yönünüzün de güçlü olmalı. Ben de bu doğrultuda okulda Türk derneğinin başkanlığını yaptım, Latin dansları kursuna gittim. (Gülerek) Üniversite düzeyinde yarışmalara katılıp ülkemiz adına madalyalar kazandık. Bunların da katkısıyla staj programına kabul edildim. Okul bittikten sonra da çalışmaya devam ettim. 2 yıl sonra ABN AMRO'dan ayrılmış 2 yıl kadar da başka büyük yatırım bankası JP Morgan'da çalıştım. Milyar Euro'larla ifade edilen yüksek hacimli projelerin finansmanında, fonların yönetiminde görev aldım."

Kastro, yatırım bankacılığı deneyiminin ardından finansa, bankacılığa farklı bir bakış açısıyla bakmak istemiş. Bu ara-



Momento, 10 yılda 500 şirketin 500 bin çalışanına dokundu, şirketlerin çalışanına teşekkürüne aracılık etti. Çalışanlar, Momento tarafından sağlanan çözümlerle gıdadan çocuk giyimine, teknolojiden yapı marketlere toplam 11 bin 593 üye işyerinde şirketler tarafından belirlenen limitler dahilinde alışveriş yapabiliyor. Çalışanlar, ödül bakiyelerini her geçen gün daha fazla oranda online alışveriş kategorisinde harcıyor...

da yüksek lisansı da aradan çıkarmak için yine İngiltere'de Oxford Üniversitesi'ne başvurmuş. Orada finansal ekonomi üzerine yüksek lisansını tamamlamış. 2010 yılında da Türkiye'ye dönüp, yine daha önceki planları arasında yer alan girişimcilik hayalini gerçeğe dönüştürmek için Momento'yu kurmuş...

Peki Momento, kurum ve kuruluşlara hangi hizmetleri sunuyor? Ödüllendirme sistemi nasıl işliyor? Salgınla birlikte başlayan yeni dönem sektörü nasıl etkiliyor? Gelecekte şirket-çalışan ve ödüllendirme-sadakat ilişkisi nasıl şekillenecek? Biz sorduk, Zeynep Dağlı Kastro yanıtladı...

Türkiye'de daha çok yemek kartlarıyla bilinen bir ödüllendirme sistemi var. Momento'yu nasıl bir ihtiyaçtan, boşluktan yola çıkarak kurdunuz?

Asıl amacım finansa farklı bir tat katmaktı. 2012 yılında tam anlamıyla bu işe başladığımızda Türkiye'de bu anlamda bir hizmetin örneği yoktu. Dolayısıyla önce bu ihtiyacı anlatmamız, göstermemiz gerekiyordu. Bugün geldiğimiz noktada artık pek çok şirket öneminin farkında. Çünkü artık en değerli varlıklarının insan kaynağı olduğunu biliyorlar.

1950'lere gittiğinizde, o dönemde bir insanın bir şirketteki ortalama kıdem süresi 12-13 yıldır. Yani aynı şirkette çalış



MOMENTO, ÖDÜLENDİRMEİNİN 4 SEVİYESİNDE DE VAR

Zeynep Dağlı Kastro, endüstri, teknoloji gibi diğer sektörlerde olduğu gibi ödüllendirme sistemi için de geçerli olan level'ları örnek eşliğinde şöyle açıklıyor:

- **Ödüllendirme 1.0:** Herkesin eşit ödüllendirildiği seviye. Örneğin, her çalışana 500 TL dağıtılarak teşekkür ediliyor.
- **Ödüllendirme 2.0:** Yönetici, kendisine ayrılan bütçe çerçevesinde ekibinden başarılı olduğunu düşündüklerini ödüllendiriyor.
- **Ödüllendirme 3.0:** Çalışanlar birbirlerine ödül veriyor.
- **Ödüllendirme 4.0:** Müşteriler çalışana ödül veriyor. Örneğin, American Airlines'ın check-in işlemini yapan elemanının hizmetini beğeninizde ona puan vererek ödüllendirebiliyorsunuz.

ma süresi bugünlere göre oldukça uzundu. 2000'lere geldiğimizde ise bu süre 4-5 yıla indi. Günümüzde belki daha da kısaldı. Mobilite, hareket de çok arttı. Dolayısıyla nasıl ki dış müşterilerinizle bir iletişiminiz varsa "iç müşterileriniz" ile de var. Aynı sıklık ve samimiyetle ilişkiyi koruyup sürdürmeniz gerekiyor. Firmalar artık çalışanlar, insanlar nezdinde takdir edilmenin, teşekkürün öneminin farkına vardı. Önce işte bu ihtiyacı onlara anlatmamız, farkındalık sağlamamız gerekiyordu.

Sanırsanız şirketler sadakat istiyorsa mutlaka sosyal bir cevap vermek zorunda...

Evet. Ünlü psikoloji profesörü ve davranışsal ekonomist Dan Ariely'nin bu konuda çok güzel bir örneği var: Eşinizin ailesini ziyarete gittiniz. Nefis yemekler hazırlanmış sizin için. Yediniz içtiniz, sohbet ettiniz, çok iyi ağırlandığınız için giderken kayınvalidenize çıkarıp 300 lira takdim ettiniz... Böyle bir teşekkür olur mu? Elbette sosyal hayatta böyle garip bir davranışta bulunmuyoruz. Ama ticari hayatta artık bu bir zorunluluk...

Şirketler de tıpkı sosyal hayatta olduğu gibi çalışanlarından, iş ortaklarından sadakat, şefkat, samimiyet bekliyor. Bunu da maddi veya manevi bir şekilde tatmin ederek sağlamak zorundalar. Bu tabii kritik bir denklem. Samimi olmalı ve insanı odağa almalısınız. İnsanlar görülmek, özel hissedilmek istiyor. Ne kadar spesifik yaklaşabiliyorsanız, ödüllendirmeyi ne kadar anında yapabiliyorsanız o kadar amaca yönelik hareket etmiş oluyorsunuz.

Ücret paketinde yer alan, standartlaşmış yan haklar artık "teşekkür" anlamına gelmiyor. Etkili takdir için yapıyı sürekli dinamik tutmalısınız. Momento olarak bizim de başlıca işimiz bu. Çalışan bir iş başardığında yöneticinin anında ve gerektiği gibi onu ödüllendirmesini sağlıyoruz. Üstelik bunu mümkün olan en eğlenceli, keyifli bir şekilde yapmaya çalışıyoruz. Örneğin, doğum günlerinin otomatik şekilde ama net, kişiye özel, spesifik hediyelerle kutlanması gibi...

2020 yılında şirketler çalışanlarına; performans ödülünde kişi başı ortalama 750, aynı yardımlarda 455, doğum günlerinde ise 150 TL verdi. 2019'da kişi başına 1255 TL olan ortalama esnek yan haklar tutarı ise geçen yıl yüzde 47 artışla 1853 TL'ye yükseldi...

Takdiri nerede ve nasıl yaptığınıza göre de ödülün konsepti değişiyor. Örneğin, genç nesli ödüllendirmek için sosyal medya çok önemli bir mecra. Onları orada da takdir edip ödüllendirmelisiniz. Çünkü onların göründükleri, kendilerini gösterdikleri alan orası. Tabii ödüllendirmede adalet de çok önemli.

Momento olarak sadece çalışanlar değil, firmaların birlikte çalıştığı insanların, iş ortakları konumundaki distribütörler, bayiler gibi kurumsal yapıların ödüllendirilmesi için de çözüm sunuyoruz.

Ödüller gerçekten insanları mutlu ediyor mu? Bunun bir ölçütü var mı?

Sosyo-ekonomik ve sosyo-metrik statülerle mutluluk bağını araştıran bir çalışma ilginç sonuçlar içeriyor. Söz konusu araştırmada sosyo-ekonomik statü ile mutluluk arasında hiçbir korelasyon bulunamamış. Yani çok zengin olup mutlu olamayabiliyorsunuz. Keza iyi bir eğitim, iyi bir iş de mutlu olacağınız anlamına gelmeyeabiliyor.

Başkaları tarafından nasıl algılandığınızı, sevilip sevilmediğinizi ölçen sosyo-metrik statüyle mutluluk arasındaki korelasyonun ise birebir olduğu ortaya çıkmış. Kısacası mutluluk için takdir istiyoruz. İşte firmaların da bu gerçeği görerek çalışanlarıyla, iş ortaklarıyla, tüm paydaşlarıyla ilişkilerine dikkat etmesi gerekiyor.

Bu noktada ödülün eşlere ya da ailenin diğer bireylerinden birine verilmesi de fark yaratabiliyor. Böylece aileye teşekkür edilmiş oluyor, sadakatin sosyal çevresi genişliyor. Bir nevi ailenin performansı kutlanıyor.

Salgın süreci işinizde nasıl bir değişikliğe yol açtı?

Şirket kültürünü korumak, geliştirmek çok değerli. Şu sıralarda "Uzaktan çalışmayla mesafeler uzuyor, farklı bir dijital şirket kültürü oluşur mu" diye soruluyor. Bazı şirketler uzaktan çalışmaya geçince çalışanlarıyla ilişkilerinde, iletişimlerinde çok hızlı, samimi, insani davrandı. Hatta bu konuda benim yönettiğim bir seminerde izleyicinin birinden esprili şekilde şu soru gelmişti: "Evden çalışacağız, yine takıma gerek olacak mı? İndirim var, alayım mı?" Paneldeki iki İK yöneticisi de "Ceket yeterli" cevabını verdi...

Salgın bir süre daha devam edeceğe benziyor. Bu yüzden dijital iletişim araçları daha da önem kazanacak. Uzaktan da olsa insanların kalbine dokunabilmek önemini koruyacak. Bu arada, salgın nedeniyle en çok sandalye, mobilya yardımı öne çıktı. Malum evden çalışma çok yaygınlaştı. Er-



"2020, salgına rağmen hedeflerimizi tutturduğumuz, bir önceki yıla göre net kârımızı 4.5 kat büyüttüğümüz bir yıl oldu. 2021'de her anlamıyla insana, teknolojiye, müşterilerimizi daha da memnun edebilmeye yönelik yatırımlarımız devam edecek. 2021 bütçelerimizde yıllık yaklaşık 3 kat büyüme hedefliyoruz."

gonomik çalışma ortamı için gerekli ekipmanın temini bu açıdan önem kazandı.

Ön ödemeli kartlar, ödüllendirme sisteminin vazgeçilmez bir unsuru haline gelmiş görünüyor. Bu konuda Param ile bir işbirliği yaptığınızı biliyoruz. Biraz ayrıntılandırabilir misiniz?

Aslında işimiz başlı başına bir ödeme sistemi çözümünü içeriyor. Bu konuda tamamen insan odaklı ve "kazan kazan" prensibiyle çalışan bir ekosistem oluşturduk. Burada her paydaşın memnuniyeti sağlanıyor. Firmalar, çalışanlarına ön ödemeli Param kartlarını veriyor, bunlara yüklenen bakiyeler geniş bir üye işyeri sisteminde harcanıyor. Hızlı, güvenli ve kullanıcılara pek çok avantaj sağlayan bu işbirliğinden son derece memnunuz. ▶



Biraz da özel hayat diyelim, hobileriniz var mı?

Üniversitede dans kursu aldığımdan bahsetmiştim. Latin danslarında hayli iyi bir seviyeye gelmişim. Ama malum, iş hayatının yoğunluğu nedeniyle bir süre sonra bıraktım. Yelken ve kayak da benim için büyük bir tutku. Şu aralar salgın nedeniyle fırsat bulamasam da bu hobilerim baki...

Banka kökenli bir girişimci olarak kendi işini kurmak isteyen bankacılara ne önerirsiniz?

Girişimci olmak için öncelikle tabuları yıkabilecek cesarete sahip olmalısınız. Bankalar gibi büyük kuruluşların içinde doğal olarak bazı katı kurallar oluyor. Bu kurallar da çalışanları konfor alanına taşıyabiliyor. İşte o konforun dışına çıkabilecek kadar cesur olmaları gerekiyor. Tabii aynı zamanda planlı ve disiplinli olmalı, çok çalışmalısınız. Başarının başka bir formülü yok. Gerçekten sisteme katkınız ne olacak, neyi nasıl değiştireceksiniz, var olan bir yapıyı farklı bir şekle mi büründüreceksiniz? Amacınızı net olarak belirlemesiniz.

Tabii öncelikle bankacılık sistemini çok iyi kavramış olmanız da gerekiyor. İnovasyon zaten olmazsa olmaz. Aynı

zamanda samimi, insan odaklı ve başta da belirttiğim gibi kapıyı çekip çıkabilecek cesarete sahip olmalısınız.

Dünya Ekonomik Forumu'nda da bir göreviniz olduğunu biliyoruz. Davos'a ne için gidiyorsunuz?

Bu tamamen gönüllülük temelinde giydiğim bir şapka. Biliyorsunuz, başta Davos olmak üzere Dünya Ekonomik Forumu zirveleri için gündem belirleyen komiteler var. Ben de genel olarak istihdamı, özellikle de kadın istihdamını artırmak için farkındalık sağlamak üzere çalışan bir ekibi yönetiyorum. Küresel düzeyde istihdamı artırmak için neler yapılabileceği konusunda öneriler hazırlayıp dünya liderlerinin önüne koyuyoruz.

Bu yoğun tempoda iş-özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz?

Bizim evde iki girişimci var! Bu da tatlı bir rekabet yaratıyor. Eşim Yomi Kastro, lider e-ticaret ve altyapısı sağlayıcılarından Inveon'un kurucusu. 2.5 yaşında bir oğlumuz var. Dolayısıyla evde gelince ikinci bir mesaimiz oluyor. Mümkün oldukça oğlumuzla daha çok vakit geçirmeye çalışıyoruz. Denge konusunda ise pek sıkıntı yaşadığımı söyleyemem. Planlı ve disiplinli olmanın avantajlarını özellikle bu konuda yaşadığımı düşünüyorum. Hayat zaten bir denge mücadelesinden ibaret değil mi? Kuşkusuz diğer aile büyükleri de destek oluyor ama çocuk için, aile için de ekstra bir çaba göstermeniz şart. ☹

Momento'yu en çok tercih eden sektör, yüzde 16.4 payla teknoloji. Onu yüzde 10.7 ile sağlık ve kişisel bakım, yüzde 10.3 ile finans, yüzde 6.6 ile perakende, otomotiv ve hizmet sektörü takip ediyor. Bunların yanı sıra üretim, danışmanlık, FMCG, ilaç, yapı, enerji, gıda, kimya, beyaz eşya, e-ticaret olmak üzere çok geniş bir yelpazeye ulaşıyor...

İŞ PORTFÖY İŞ'TE KADIN HİSSE SENEDİ FONU

İŞ HAYATINDA EŞİTLİĞE YATIRIMIN YOLU

Kadınlar iş hayatında eşit bir şekilde görev alsınlar diye
İş Portföy İş'te Kadın Hisse Senedi Fonu İşCep'te.

Siz de İş'te Kadın Fonu'na yatırım yaparak
Koç Üniversitesi Kadın Araştırmaları Merkezi'nde yürütülen
toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki çalışmalara katkı sağlayabilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi isbank.com.tr'de.



Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti, yetkili kuruluşlar tarafından kişilerin risk ve getiri tercihleri dikkate alınarak kişiye özel sunulmaktadır. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler ise genel niteliktedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanılarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Burada yer alan bilgiler, ürün konusundaki tüm detayları içermeyebilir. Bu sebeple, yatırım yapmadan önce İş Portföy İş'te Kadın Hisse Senedi Fonu'na (Hisse Senedi Yoğun Fon) ait izahnamenin incelenmesi gereklidir. Fon izahnamesine kap.org.tr ve isportfoy.com.tr'den ulaşılabilir. İş Bankası hesapları aracılığıyla alınan fon katılma paylarından elde edilen gelirlerin %50'si Koç Üniversitesi Toplumsal Cinsiyet ve Kadın Çalışmaları Araştırma ve Uygulama Merkezi'nin çalışmalarına katkı olarak aktarılır.

Protem ve Hitachi işbirliği Türkiye ATM pazarını hareketlendirecek



Protém Satış Müdürü
Cem Binerer

Japonya merkezli Hitachi'nin iştiraki olan Hitachi-Omron Terminal Solutions (HOTS), Protém ile Türkiye ATM pazarına giriş yaptı. Dünya çapında 207 bin terminaliyle yüzde 17'lik pazar payına sahip olan Hitachi-Omron Terminal Solutions ATM'ler artık Protém aracılığıyla Türkiye'de. ATM sektöründe dünyadaki lider markalardan olan HOTS'u Türkiye'de ilk tercih eden banka ise 200 adetlik alımıyla QNB Finansbank oldu. Hızlı bir şekilde kurulumlarına başlanan ATM'lerin sahada aktif kullanımı başladı. Protém Satış Müdürü Cem Binerer, "Hitachi'nin dünya çapındaki deneyimiyle Protém'in yerel pazardaki gücünü birleştirerek bankalara son teknolojilere sahip ATM'ler sunacağız. Böylece bankalar hem müşteri memnuniyetini arttıracak hem de ATM maliyetlerini en aza indireyecek. Hedefimiz orta vadede yerel pazardaki liderliğimizi ATM sektörüne de taşımak" diyor.

Kurulduğu 1993 yılından bu yana başta bankalar olmak üzere, finans ve perakende sektörüne ürün ve çözümleriyle hizmet sunan Protem, uluslararası işbirliklerine bir yenisini daha ekledi. Şirket, Japonya'nın ünlü endüstri ve teknoloji grubu olan ve dünya çapında birçok ülkede faaliyet gösteren Hitachi-Omron Terminal Solutions ile işbirliği anlaşması imzaladı. Protem, artık Türkiye'deki kurumlara Hitachi-Omron Terminal Solutions (HOTS) adlı şirketin teknolojik özelliklere sahip yeni ATM'lerini servis edecek ve banka müşterilerine daha iyi bir hizmet sunmalarına destek olacak. Türkiye'de Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Darphane ve birçok bankanın yanı sıra CIT firmaları ve perakende sektöründeki şirketlere banknot / madeni para sayma / sorter / recycler / paketleme makineleri, çek basım cihazları gibi çok geniş bir ürün gamında hizmet verdiklerini söyleyen Protem Satış Müdürü Cem Binerer, "Bunların yanı sıra çek, banknot, madeni para üretiminden işlenmesine kadar tüm çözümleri temin ediyoruz. Türkiye çapında ve KKTC'nde satış sonrası bakım ve destek hizmetleri de sunuyoruz. Ağırıklı olarak finans sektöründe kullanılan firmamızca satışı yapılmış ve satış sonrası hizmetleri yine firmamızca verilmekte olan 40 binden fazla aktif ürünümüz bulunuyor" dedi.

1996 yılında genel merkezlerini Ankara'dan İstanbul'a taşıdıklarını söyleyen Cem Binerer, pazarda bu kadar çok tercih edilmelerini iki nedene bağlıyor: "Birincisi hem distribütörlüğünü yaptığımız uluslararası markaların ve firmamızın geliştirdiği ürünlerin kalitesi, diğeri oldukça donanımlı insan kaynağımız. Protem, çalışanlarının donanımına yatırım yapan ve gücünü bundan alan bir firma. Bir yandan ATM konusunda uzman kişileri ekibimize hızlıca dahil edip bir yandan da mevcut kadromuzu kısa bir zamanda ATM servis hizmetlerine entegre edebildik. Hatta Hitachi ile anlaşmamızın ardından konusu sadece ATM olan uzman teknik servis elemanlarını bünyemize kattık. Şu anda 70'in üzerinde uzman personelimiz, Türkiye'nin 81 farklı ilindeki müşterilerimize yerinde ve en yüksek kalitede satış sonrası destek hizmeti veriyor." Binerer, Protem'in kullandığı ERP, CRM ve Android platformunda çalışan tüm teknik servis uygulamalarının



tamamının kendi yazılımcıları tarafından geliştirildiğini belirterek bu alandaki iddialarının da altını çiziyor.

"Standartların üzerinde bir ürün sunacağız"

Hem hizmet verdikleri müşteri gruplarının ihtiyacını karşılamak hem de yeni müşteriler edinmek için yepyeni bir adım attıklarını belirten Binerer, son olarak dünya çapında tanınan endüstri ve teknoloji devi Hitachi-Omron Terminal Solutions ile bir distribütörlük anlaşması yaptıklarını söylüyor.

"MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ VE DÜŞÜK MALİYETLER KOZUMUZ OLACAK"

Her ne kadar bankacılık işlemlerinde mobilin payı büyük bir hızla artıyor olsa da ATM'ler de vazgeçilmezliğini koruyor. Hala nakdin tercih edilmesinin yanı sıra ATM'lerin de bir banka şubesindeki tüm işlemleri yapabilir seviye gelmesi ilginin artarak devam etmesini sağlıyor. Binerer de Türkiye'de ATM'ye olan talebin devam edeceğini düşünenlerden... "Toplam ATM sayısında uzun vadede çok artış beklememekle beraber, bankalar hem müşteri memnuniyetini

sağlamaya önem veriyor, hem de ATM bakım maliyetlerini minimuma indirmeyi istiyoruz" diyor Binerer, bu nedenle bankaların uzun yıllardır kullanmakta oldukları ATM'lerini değiştireceklerini ve müşterilerine daha yeni teknolojiler içeren ATM'ler ile hizmet vermek isteyeceklerini öngördüklerini belirtiyor. Binerer, özellikle Covid-19 döneminde ATM kullanımında ciddi artış olduğunu bunun da bankaların müşteri deneyimini daha üst seviyeye çıkarmak için

mevcut ATM parklarını yenilemeye ittiğini belirterek, "Bu noktada Hitachi ATM'leri ön plana çıkacak. Çünkü diğer markalar, müşteriye hep aynı deneyimi sunuyor. Oysa bizim ürünlerimiz teknik özellikleri ve bakım ayrıcalığı sayesinde bankalara müşterilerine 'butik' hizmet vermesini sağlayacak. Çünkü biz, her bankaya standart bir hizmet vermeyeceğiz. Neyi ön plana çıkarmak istiyorlar, hangi ihtiyaçları var ona göre modüller sunabiliyoruz. Yani terzi usulü hizmet vereceğiz" diyor.



“Hitachi marka ATM’lerle hem ürün portföyümüzdeki eksik olan bölümü tamamlayacağız, hem de müşterilerimize var olan standartların üzerinde bir cihaz ve hizmet sunacağız” diyor.

Binerer dünya çapında birçok üretici olmasına karşın Hitachi ATM’leri neden tercih ettiklerini ise şöyle açıklıyor: “Hitachi ATM’ler segmentindeki en düşük ebatlı ve en yüksek kapasiteli çevrimiçi ATM’lerdir ve çevrimiçi modülünün tamamı Hitachi tarafından üretiliyor. Hitachi ATM’lerindeki yüksek kaset kapasitesi ve yüksek kapasiteli besleme modülü yani cash slot, dolaşımda olan tüm para birimleriyle işlem yapılmasını sağlıyor. Ayrıca nakdin sahte olup olmadığını kontrol edebildiği gibi pazardaki rakiplerine oranla çok daha düşük sıkışma oranı, tek kasette iki farklı kupürü işleyebilen kaset özelliği, turnakçılığı önlemek için tasarlanmış para yatırma ve çekme bölümü, M1 ataklarına karşı sinyal bozucu, M2 ve M3 ataklarına karşı özel olarak geliştirilmiş kart kopyalamayı önleyici güvenlik özelliklerine sahip. Hitachi ATM’ler, CIT maliyetlerinin ve dolayısıyla toplam sahip olma maliyetinin düşmesini sağlayarak hem fiyat avantajı hem de gelişmiş teknolojik özellikleri ile rakiplerinden ayrışıyor.

Binerer, Hitachi-Omron Terminal Solutions’un nakit işleme alanında 45 yılı aşkın deneyime de sahip olduğunu belirterek “Uçtan uca işlevsellikte ATM’lerde uzmanlaşmış durumdalar, nakit para yatırma ve çevrim teknolojilerinin küresel lider tedarikçisi konumundalar. 90’dan fazla ülke para birimi için işlem yapılmasını sağlamanın yanı sıra yine ATM’lerinde güvenilir banknot taşıma teknolojisine de sahipler” bilgisini veriyor.

“Neden Hitachi” sorusunu böyle yanıtlayan Cem Binerer, Hitachi’nin neden Protem’i tercih ettiğini sorumuza ise “Bu tercihin çeşitli nedenleri var. Bir tanesi Türkiye ATM pazarında bir ilk olarak, saha hizmetlerinde uzun yıllara dayanan tecrübesi ile alanında başarısını kanıtlamış yerli bir firmayız. Hitachi’nin bizimle çalışması, son kullanıcıya yönelik ATM’lerde oldukça önemli olan, servis hizmetlerinin sorunsuz olarak yürütülmesinde büyük bir avantaj sağlıyor” diyerek yanıt verdi.

BANKALAR ÇOKLU SATICIYLA ÇALIŞMAYI TERCİH EDİYOR

Binerer, orta vadede hedeflerinin yerel pazardaki liderliklerini ATM sektörüne de taşımak olduğunu söylüyor. Hatta Hitachi ile yapılan işbirliğinin hemen ardından Türkiye’nin önde gelen bankalarından QNB Finansbank ile 200 adetlik bir sözleşme yapıldığını belirterek hedeflerini gerçekleştirmekte olan kararlılıklarını ortaya koyuyor. ATM’lerin tamamı QNB Finansbank’a

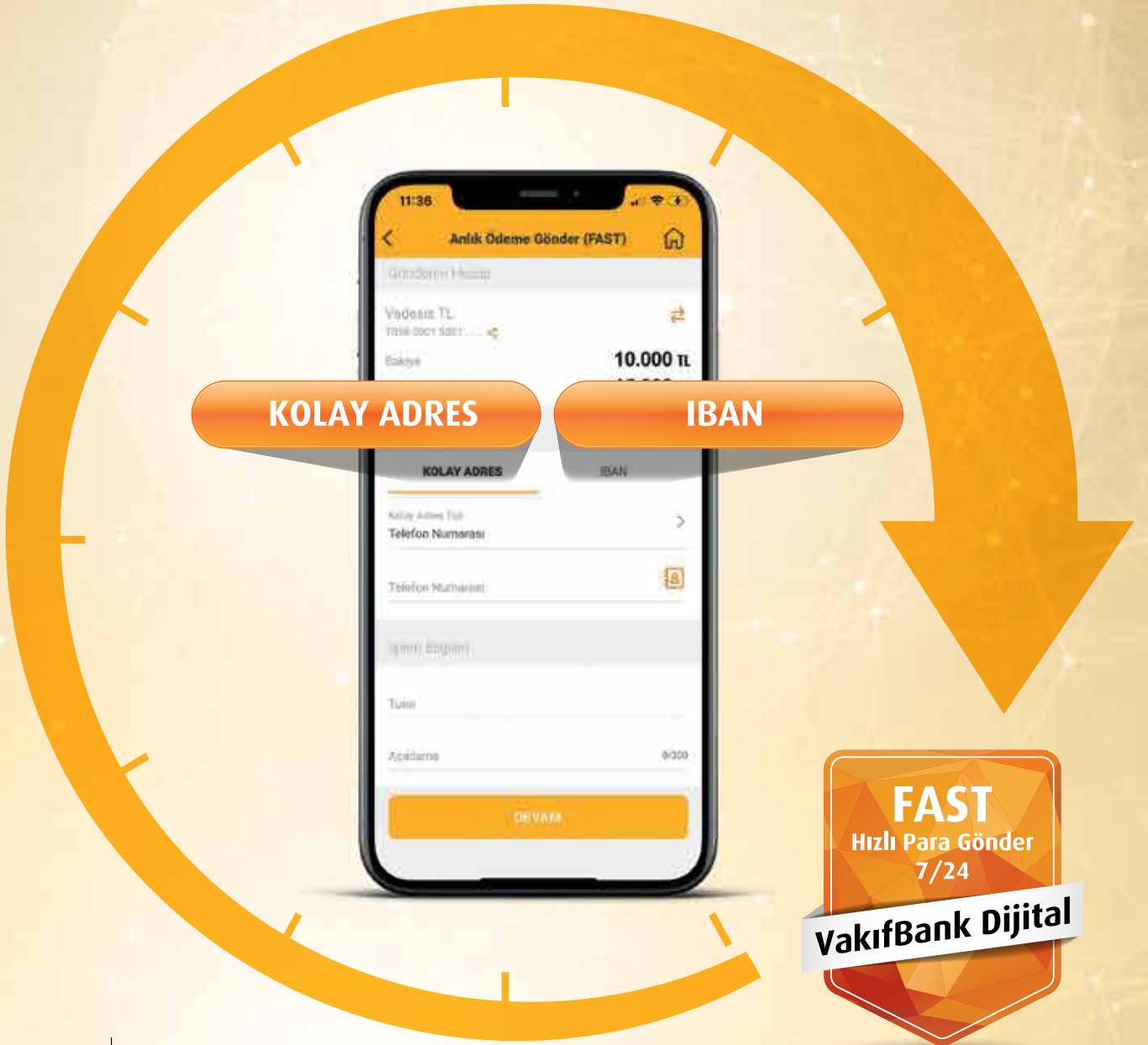
Kasım 2019’da teslim edilmiş, yazılım entegrasyonu kısa sürede tamamlanarak şu ana kadar ATM’lerin yarısından fazlasının kurulumu gerçekleştirilip kullanıma sunulmuş. “Kısa vadede Türkiye ATM pazarında kemikleşmiş olan birkaç şirketin pazar payına ortak olabilmek, bankalardaki ilgili iş birimlerini, konfor alanından çıkmaya zorlamak ve uzun yıllardır süren bir

alışkanlığı değiştirmek anlamında bizleri zorlayabilir” diyen Binerer, sözlerini şöyle devam ettiriyor: “Ancak bankaların çoklu satıcıyla çalışma eğilimlerini de avantaja çevirebileceğimizin farkındayız. Zorluklar elbette olacaktır ancak gerçek başarının kolay yollardan gelemeyeceğini biliyoruz bu nedene Protem olarak çalışmaya, üretmeye ve hedeflerimize doğru ilerlemeye devam ediyoruz.”

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.



fast

#dijitalkolaylaştırır

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank



UPT'yi 200 ülkede 400 6.8 milyar TL işlem hac



Farklı coğrafyalarda yaşayan milyonlarca kişiye hizmet verebilecek altyapısıyla küresel rekabette öne çıkan UPT, hızlı büyümesini sürdürüyor. Yerli ve yabancı pek çok kurumla işbirliği anlaşması yapan şirket, 200 ülkede 400 bini aşkın işlem noktasına ulaştı. 2020'yi 1.9 milyon işlem adedi ve



bin noktaya ve mine ulaştıran ekip



6.8 milyar TL'lik işlem hacmiyle kapatan UPT, bu başarıya yüksek motivasyonla çalışan 82 kişilik ekibi sayesinde ulaştı. UPT Genel Müdürü Hakan Özat, "Başarımızın ardında kenetlenmiş bir ekip var. Biz de şirket olarak iş arkadaşlarımızın kişisel gelişimine yatırım yapıyor, onları kariyer yolculuklarında destekliyoruz" diyor...

Soldan sağa:
Murat Kastan
Eyüp Kutlu
Oğuzhan Çelik
Ümrhan Uğuz
Hakan Özat
Cihan Akhan
Fatih Kocaşu
Bülent Şaştı



**E. ESİN GEDİK
TÜLİN ÇAKMAK**

Türkiye'nin ilk yerli para transferi şirketi unvanını taşıyan ve 2010 yılında faaliyete başlayan UPT, bugün dünya çapında 200'e yakın ülkede, toplamda 400 binden fazla işlem noktasında hizmet veriyor. Türkiye'deki 5 UPT şubesinin yanı sıra tüm PTT ve Aktif Bank şubeleri ile temsilci noktalarında müşteriyle buluşan UPT'nin yurtdışında ise 110'dan fazla kurumla partnerlik anlaşması var. Son olarak Kazakistan'da Bank RBK ve Kırgızistan'da Bai Tushum Bank ile anlaşma imzalayan şirket, böylece faaliyette bulunduğu ülke sayısını 10'a yükseltti.

UPT Genel Müdürü Hakan Özat ile bu hızlı büyümenin sırlarını ve başarının arkasındaki ekipleri konuştuk...

Önce kısaca UPT'nin insan kaynakları politikasının temel taşlarını sizden öğrenebilir miyiz?

Kurumumuzun en kuvvetli kaslarından biri, hiyerarşiden uzak ve dinamik çalışma ortamı. Burada bir işi, hedefi önünüze koyduğunuzda, tüm süreçlerin onu gerçekleştirmek için tasarlandığını görürsünüz. Gereksiz hiyerarşi, uzun onay süreçleri, uyulmayan planlar bizim çalışma dünyamızda tanımlı değil. Bu yüzden de burada gerçekten bir işi başarmak isteyen çalışanın önünde hiçbir engel yok. Çalışanlarımıza en başından bu ortamı sunabilmenin başlı başına çok önemli bir bağlılık ve motivasyon kaynağı olduğunu düşünüyorum.

UPT ekibi kaç kişiden oluşuyor, çalışan profilinizi biraz anlatabilir misiniz?

Sahada ve şubelerimizde, 40'ı kadın olmak üzere 82 kişilik bir ekibimiz var. Yönetim ekibimizde dört direktör, üç genel müdür yardımcısı ve ben de dahil olmak üzere 8 kişi görev alıyor. UPT bünyesinde hizmet veren departman-

“DOĞRU YETKİNLİĞİ DOĞRU GÖREVE BULUŞTURUYORUZ”

Hakan Özat UPT Genel Müdürü

Deneyimli ve deneyimsiz tüm işe alımlarımızda, yetkinliği yeteneğin önünde konumlandığımız bir anlayışımız var. Aday birebir daha önce o işi yapmadıysa bile öğrenme motivasyonuna, bütünsel ve analitik bakış açısına, problem çözme becerisine, hızla dijitalleşen dünyanın gerektirdiği kavrayışa sahipse, kendisine söz konusu görevi gönül rahatlığıyla teslim edebileceğimize inanıyorum. Deneyim ve mezun olunan okul elbette önemli ama hiçbiri tek başına yeterli değil. Bizce doğru yetkinlikleri doğru görevlerle buluşturmak daha önemli.”





Yurtiçi - Yurtdışı Kanal Yönetimi, Dijital Pazarlama, İş Geliştirme Bölümü

larımızı ise şöyle sıralayabilirim: Bilgi Teknolojileri, Yurtiçi Kanal Yönetimi, Yurtdışı Kanal Yönetimi, Yurtiçi ve Yurtdışı İş Geliştirme, Operasyon Yönetimi, İç Denetim ve Kontrol...

2021 sonuna kadar çalışan sayınızda bir artış olacak mı?

Mobil uygulamamız UPTION'ın devreye girmesiyle birlikte ekibimiz büyümeye devam ediyor. 2021 yılı sonuna dek aramıza yeni katılacak arkadaşlarımızla birlikte personel sayımızın 100'ün üzerine çıkacağını öngörüyoruz.

Ekipler arasında nasıl bir koordinasyon söz konusu? Bölümler arasındaki sinerjiyi nasıl sağlıyorsunuz?

Sunduğumuz hizmetler ve işlem hacmimiz göz önüne alındığında görece olarak küçük bir ekip olmanın avantajını tam da bu noktada yaşıyoruz. Birbiriyle uyum ve çözümlü odaklı hareket edebilen ekiplerimiz sayesinde kurum-

salığın getirdiği uzun süreçleri minimuma indirebiliyoruz. Örneğin, günlerce sürebilecek karar alma süreçlerini kısa bir toplantıyla neticelendirebiliyoruz. Yönetim ekibimizin çoğunun yıllardır grup bünyesinde olması da hem birbirimizi anlamak hem de kurum hedeflerini iyi özümsemiş olmak açısından büyük fayda sağlıyor.

Çalışanlarınızın kurumu sahiplenmesi, kişisel bilgi ve becerilerini geliştirmesi için hangi politikaları uyguluyorsunuz?

İş arkadaşlarımızı eğitim ve gelişim alanında desteklemeyi çok önemsiyoruz. Bu kapsamda, çalışanlarımızın eğitim taleplerini yakından takip ediyor, onları ihtiyaç duydukları teknik ve kişisel gelişim eğitimlerine dahil ediyoruz. Çalışanlarımızı üst yönetimle farklı etkinliklerde buluşturuyoruz. Özel günlerini atlamıyor, önemli günleri hep birlikte kutluyoruz. Ayrıca belli aralıklarla çalışan sağlığını ölçümlüyoruz, sonuçlar doğrultusunda gerekli aksiyon planlarını hayata geçirmeye çalışıyoruz.

YURTIÇİ KANAL YÖNETİMİ

Fatih Kocaşu Genel Müdür Yardımcısı

2016 yılına kadar Aktif Bank'ta satış ve pazarlama direktörü olarak görev yaptıktan sonra UPT ekibine katılan Fatih Kocaşu, 2017'den bu yana Yurtiçi Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışıyor. Kocaşu, yönettiği birimle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "UPT Yurtiçi Kanal Yönetimi olarak, Türkiye'de yaklaşık 8 bin noktada tüm müşterilerimizin hizmetlerimizle buluşabilmesi için satış ve pazarlama faaliyetleri yürütüyoruz. Aynı zamanda dijital ürünlerimizin yönetimini yapıyoruz. 40 kişiden oluşan satış ve pazarlama ekiplerimizle PTT işyerleri, UPT temsilcilerimiz, UPT şubelerimiz ve hizmet

ağımız içinde olan Aktif Bank şubeleriyle koordineli bir şekilde faaliyet gösteriyoruz. Dijital Pazarlama birimimiz ile fiziki ve dijital kanallardaki marka bilinirliğimizi artırmaya yönelik faaliyetlerin yanı sıra UPTION için stratejiler belirliyoruz.

Derya Gökçe Dijital Pazarlama Direktörü

Dijital Pazarlama olarak şu anda UPT'nin hem fiziki hem dijital kanallardaki tüm tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini yürütürken, mobil ürünümüz UPTION'ın yönetimini de gerçekleştiriyoruz. UPTION ile FinTek dünyasına dahil olan UPT'nin dijital dünyada adından söz ettiren, yenilikçi bir marka haline gelmesi için stratejiler geliştiriyor, marka bilinirliğini artırmaya yönelik çalışmalar yapıyoruz. Üzerinde en çok çalıştığımız projemiz UPTION; önümüzdeki yıllarda önemini daha da artırarak büyümeye devam edecek.

YURTDIŞI KANAL YÖNETİMİ

Murat Kastan

Genel Müdür Yardımcısı

Kariyerine 2004 yılında bankacı olarak başlayan ve Mart 2019'dan bu yana UPT'de Yurtdışı İşbirliklerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Murat Kastan, şirketin dışarıya açılan yüzünü yönetiyor. Kastan, departmanın sorumlulukları ve çalışan profili hakkında şunları söylüyor:

“UPT'nin yurtdışındaki banka, lisanslı ödeme kuruluşu ve finansal teknoloji şirketlerinden oluşan partner ağı iliş-

kilerini yönetiyoruz. Mart ayı itibarıyla sayısı 115'e ulaşan partnerlerimizle hem Türkiye'de hem de yurtdışındaki işbirlikleriyle müşterilerimize yeni ve katma değerli ürünler sunuyoruz. Ayrıca yurtdışında yasal otoritelerden gerekli izin ve lisans süreçlerini tamamlayarak ilgili ülkelerdeki banka ve ödeme kuruluşlarının UPT'nin para transferi sistemini kullanmaları için anlaşmalar yapıyoruz. Günümüz itibarıyla UPT sistemi 10 farklı ülkede kullanılıyor. Bu ülkelerdeki müşteriler, UPT ile tüm dünyaya para transferi yapabiliyor. Yönetimimde olan yurtdışı ekibimde, 4'ü Türkiye'de ve 1'i Özbekistan'da olmak üzere 5 kişi görev alıyor. Tüm partnerlerimiz yurtdışında olduğundan ekibimiz ana dil seviyesinde İngilizce ve Rusça konuşabiliyor. Ekibimiz, artan partner ve ürün sayısına başlı olarak istikrarlı büyüyor.”

YURTDIŞI VE YURTDIŞI İŞ GELİŞTİRME

Bülent Şaşı

Genel Müdür Yardımcısı

20 yıl boyunca uluslararası bir bankada üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra 2018 yılında UPT'ye katılan Bülent Şaşı, Yurtiçi ve Yurtdışı İş Geliştirme departmanını yönetiyor. Yöneticiliğini yaptığı ekip “Ürün Geliştirme ve Pazar Araştırma” ve “İş Geliştirme ve İmplementasyon” adlı iki birimden oluşuyor. Şaşı, ekibi ve sorumlulukları hakkında şu bilgileri veriyor:

“UPT'nin ana platformu olan UPT-Connect üzerinde yapılan tüm geliştirmeler ve yeni kurum entegrasyonları

İş Geliştirme ve İmplementasyon ekibimiz tarafından koordine ediliyor. UPTION ise Ürün Geliştirme ve Pazar Araştırma ekibimizin sorumluluğunda. Mobil uygulamanın yanı sıra UPT için stratejik öneme sahip ve UPT'nin büyüme hedefleriyle paralel hayata geçirilecek açık bankacılık, TR Karekod, kart altyapısı gibi birçok önemli proje üzerinde de yine bu ekip çalışıyor. Ekibimizin tamamı bankacılık kökenli ve teftiş, nakit yönetimi, uluslararası bankacılık, dijital bankacılık, süreç yönetimi gibi alanlarda deneyime sahip. Ekip çalışmasına yatkınlık, iş sahiplenme, iş önceliklendirme ve zaman yönetimi, analitik düşünme yeteneği, yabancı dil bilgisi ve geçmiş tecrübeler işe alımlarda dikkate aldığımız başlıca özellikler.”

OPERASYON YÖNETİMİ

Ümran Uğuz
Direktör



Operasyon, Mali ve İdari İşler, İç Denetim ve Kontrol, Uyum ve Risk Yönetimi Bölümü



DenizBank'ın çağrı merkezinde başlayan kariyer yolculuğuna 2008 yılında Aktif Bank'la devam eden ve 2016'dan bu yana da UPT Operasyon Yönetimi Direktörü olarak görev yapan Ümran Uğuz, gönderilen paranın alıcının eline hızlı ve sorunsuz şekilde geçmesini sağlamanın öncelikli görevleri olduğunu vurguluyor. Ardından da ekibi hakkında şu bilgileri paylaşıyor: "12 kişiden oluşan ekibimle yurtiçi ve yurtdışı iş ortaklarımıza ve müşterilerimize yüksek verimlilikte hizmet kalitesi sunuyor, ilişkide bulunduğumuz tüm tarafları bil-

giyle besliyoruz. Operasyon bölümü olarak kendi içimizde işin mutfağı ve vitrini olmak üzere ikiye ayrılıyoruz. Mutfağımız Operasyon biriminin, vitrinimizse İşlem Destek biriminin sorumluluğunda. Operasyon birimi, muhasebe ve mutabakat işlemlerinden sorumlu. İşlemlerin takibi, hesap işlemleri, finansal işlemler ve bunların mutabakatını yürütüyor. İşlem Destek birimi ise iş ortaklarımızdan ve müşterilerimizden gelen işlem destek taleplerini Türkçe, İngilizce veya Rusça olmak üzere 3 farklı dilde karşılayarak çözüyor.

MALİ VE İDARİ İŞLER

Cihan Akhan
Direktör

Farklı sektörlerin önde gelen şirketlerinin bütçe ve raporlama bölümlerinde çalıştıktan sonra Aktif Bank'ta kariyerini sürdüren ve 4 ay önce de UPT'ye katılan Cihan Akhan, Mali ve İdari İşler bölümü olarak muhasebe, bütçe, raporlama ve finans olmak üzere 4 temel fonksiyon üstlendiklerini belirtiyor. "Bütçe ve raporlama fonksiyonunda şirketin bütçesini ve 5 yıllık stratejik planını hazırlayarak üst yönetime sunuyoruz. Merkez Bankası'na ve ana sermayedarmız olan Aktif

Bank'a karşı düzenli olarak raporlarımızı uluslararası finansal raporlama standartları çerçevesinde hazırlıyoruz" diyor Akhan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Yılda 2 milyon civarında işlem yapan bir firma olarak 'büyük veri' dediğimiz verileri anlamlı bir şekilde yönetmek ve analizini yapmak günümüz dünyasında bizim için büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda hem kârlılık hem de şirketin performansını belirleyebilmek adına iç raporlamalarımızı detaylı olarak hazır hale getiriyoruz. Muhasebe, vergi, finans, bütçe ve raporlama alanlarında uzman 4 kişilik bir finans ekibimiz var. Genel anlamda baktığımızda; çalışkan, takım çalışması ruhu taşıyan, yeniliklere ve değişimlere açık, öğrenmeyi seven, teknik anlamda ise muhasebe, vergi, finans, bütçe ve raporlama gibi birçok alanda bilgi sahibi olan, sürekli kendini güncelleyen bir ekibimiz var."

İÇ DENETİM VE KONTROL, UYUM VE RİSK YÖNETİMİ

Eyüp Kutlu
Direktör

Bankacılık kariyerine 2007'de HSBC'de başlayan Eyüp Kutlu, 2010 yılında Aktif Bank'ta iç kontrol bölümü müdürü olarak görev yaptı. 2016'dan bu yana UPT İç Denetim ve Kontrol Bölümü Direktörü olarak çalışan Kutlu, birimin sorumluluklarını şöyle anlatıyor:

"Uyum faaliyetlerimizi UPT'nin suç gelirlerinin aklanması, terörizmin finansmanı ve bağlantılı diğer suçlarla olan mücadelede gerek ulusal gerekse uluslararası alandaki tüm yasalara ve diğer yasal düzenlemelere uyumlu bir şekilde faaliyetlerini sürdürmesini sağlamak amacıyla yürütüyoruz. Risk temelli yaklaşım ilkesine uygun olarak, yalnızca müşteri bilgi ve belgelerinin alınması ve kayda geçirilmesiyle yetinmeyerek, müşterilerimizin kullandığı ürünleri ve hizmet kanallarını 'aklama' riski karşısında derecelendiriyoruz. İç Denetim ve Kontrol bölümü 3 kişilik kadrosuyla faaliyetlerini sürdürüyor. Bölüm olarak sistematik, disiplinli ve risk esaslı bir yaklaşıma sahibiz."

Bankacılık ve finansta dijital GÜVENLİĞİN önemi arttı

Dijital bankacılık ve elektronik ticaret, tüketicilere zaman ve mekândan bağımsız işlem yapma imkânı sağlarken beraberinde güvenlik kaygılarını da getiriyor. Özellikle salgının etkisiyle online ödeme ve bankacılık sistemleri kullanımındaki artış, bu alandaki güvenlik önlemlerini gün geçtikçe daha da kritik hale getiriyor. Bu risklere karşı önlemleri artırmak gerektiğini söyleyen Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, "Yüksek performanslı kriptografik işlemler yapan donanımsal güvenlik modülleri yazılım çözümleriyle entegre şekilde kullanılarak, özellikle ödeme terminalleri ile veri katmanı arasında güvenli bir yapı kurulabilir" diyor...

Verilerin gizliliğini, bütünlüğünü ve kullanılabilirliğini koruyarak güvenliğini sağlamak için çözümler üreten Procenne, bankacılık ve finans alanına yönelik dijital güvenlik çözümleriyle de dikkat çekiyor.

Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, siber güvenlik alanında son yıllarda bankalar, finansal kuruluşları ve finansal teknoloji şirketlerinin giderek önem kazandığını vurguluyor. Bankalar ve finans kuruluşlarının müşterilerinin kimlik ve hesap bilgilerinin üst düzeyde korunması gerektiğine işaret eden Yeşilyurt, şu bilgileri paylaşıyor:

"Dijital bankacılığın ve e-ticaretin gelişmesi kuşkusuz müşterilere zamandan ve mekândan bağımsız işlem yapma imkânı sağlıyor. Ancak beraberinde güvenlik sorunları ve kaygılar da artıyor. Özellikle son dönemde hep birlikte şahit olduğumuz temassız/online ödeme ve bankacılık sistemleri kullanımındaki artış, bu alandaki güvenlik önlemlerini gün geçtikçe daha da kritik hale getiriyor. Bu

noktada PCI gibi sertifikasyon süreçleri son derece önem teşkil ediyor."

PCI sertifikalı HSM cihazları, ödeme sistemlerinde kritik öneme sahip

Resul Yeşilyurt, ödeme işlemleri için donanımsal güvenlik modülleriyle çok daha yüksek performans ve güvenlik sağlanabildiğini vurguluyor: "Donanımsal güvenlik modülleri, fiziksel ve yazılımsal müdahalelere karşı korumalı olarak tasarlanıyor. Bu cihazların PCI sertifikalı olması, bankacılık ve finans sektöründe faaliyet gösteren firmaların ödeme gü-

venliği konusunda uluslararası standartlara sahip olduğu anlamına geliyor."

Procenne tarafından geliştirilen ProCrypt KM-3000 HSM donanımsal güvenlik modülü, bankacılık işlemlerindeki dijital dönüşüm uygulamaları ve veri koruma alanında yüksek seviyede güvenlik sunuyor. Yeşilyurt, "Cihazımızın, salgın nedeniyle uzayan PCI sertifikasyon sürecinde sona yaklaştık. Kısa bir süre sonra işlemler tamamlanarak cihazımızın PCI sertifikasını almış olacağız. Sertifikasyon sürecinin tamamlanmasıyla birlikte bankacılık ve finans sektörlerine yönelik sunduğumuz ürün ve çözüm yelpazesi daha da genişleyecek" diyor.



proLenne
DIGITAL SECURITY



YERLİ ÜRETİM

Benim Kartım

DenizKartım

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



Türkiye'den globale açılacak **Ozan SuperApp**'te siz de yerinizi alın



ÖMER SUNER
CEO, Ozan SuperApp

Ozan SuperApp uygulaması içerisinde geliştirdiğiniz girişimlerinizi/ürünlerinizi milyonlarca kullanıcıyla buluşturmak ister misiniz? Türkiye'den dünyaya açılacak Ozan SuperApp'in kapıları sizlere sonuna kadar açık...

Ozan Elektronik Para olarak Türkiye'den dünyaya açılacak Ozan SuperApp ile kullanıcılarımızı hem kendi bünyemizde geliştirdiğimiz hem de alanında öncü iş ortaklarımızla birlikte hayata geçirdiğimiz gündelik hayata dokunan ürünler ve finansal servis uygulamalarıyla buluşturmayı hedefliyoruz. Dinamik bir FinTek olarak yenilikçi yaklaşımımız ve teknolojimiz sayesinde, geleneksel finans çözümlerinin eksik veya yavaş kaldığı her alan ve noktada son kullanıcıların hayatlarını kolaylaştıran çözümler sunmayı amaçlıyoruz.

Kullanıcılarımızın Ozan SuperApp uygulaması içinde uçtan uca tüm ihtiyaçlarını karşılayabileceği ve yönetebileceği bir dünya inşa etmeyi hedefliyoruz. Birincil amacımız çok net, finansal servisleri herkes için erişilebilir bir hale getirmek. Bu hedef doğrultusunda, kullanıcılarımızın dünyanın neresinde olursa olsun tüm finansal işlemlerini kolayca yönetebilir hale gelmelerini sağlamak istiyoruz. Bu gerçekten çok önemseydiğimiz bir konu.

Öncelikli olarak İngiltere, ardından Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika, sonrasında ABD ve son fazda da Asya ülkelerine açılmayı hedefliyoruz. Bu ülkelerdeki ve bölgelerdeki lisans ve altyapı çalışmalarımız (bu konuda yoğun bir şekilde çalışıyoruz) sektörde bizi oldukça farklılaştıracak.

Nedir bu SuperApp?

İnsanların günlük hayatında kullandığı birçok ürünü ve aldığı çeşitli hizmetleri tek bir uygulama üzerinden kullanıcılarına sunan mobil uygulamalara "SuperApp" diyoruz. Bir SuperApp ile kolayca ödeme yapabileceğiniz, kredi notunuzu öğrenebileceğiniz, hisse senedi alabileceğiniz ya da faturalarınızı ödeyebileceğiniz gibi, uygulamadan çıkmadan yemek siparişi verebilir, market alışverişinizi yapabilir, taksi çağırabilir, arkadaşlarımızla mesajlaşabilir, bir sonraki seyahatinizin uçak biletini alabilir, seyahat sigortanızı yapabilirsiniz ve otel rezervasyonu

nunuzu gerçekleştirebilirsiniz. Üstelik tüm bu ihtiyaçlarınız için uygulama içerisinde mikro kredi dahi kullanabilirsiniz.

Dünyadaki örnekleri incelediğimizde 450 milyonu aşan kullanıcı sayısıyla Paytm, Hindistan merkezli bir FinTek ve aynı zamanda dünyanın en çok kullanıcıya sahip SuperApp'lerinden biri. Dünyada 1 milyarı aşan kullanıcısı olan Çin merkezli Alipay ve Wechat uygulamaları, her ne kadar Paytm'in 2 katından fazla bir kullanıcıya sahip olsalar da Paytm'in sunduğu hizmetlerin yanına dahi yaklaşmıyorlar. Paytm, kullanıcılarına restorandan moda, perakendeden sinemaya, gıda alışverişinden seyahate kadar hayatın birçok alanında kolaylık sağlıyor. Üstelik bunları sadece kullanıcılarıyla buluşturmanın ötesinde, kullanıcılarının davranışına ve harcama alışkanlıklarına göre sunmayı başarıyorlar.

Ozan SuperApp olarak neyi hedefliyoruz?

1.7 milyar "bankasız" insanın olduğu dünyada Ozan SuperApp, mevcut ya da potansiyel kullanıcılarına "bir bankayla/FinTek'le çalışmadan hiçbir işini halledemezsin" demek ve bunu tekrarlamak yerine, Ozan SuperApp'e girmeleri için güçlü sebepler sunmayı planlıyoruz.

Dünyanın her yerinde kullanılabilen ön ödeme kartların yanı sıra güçlü işbirliklerimiz sayesinde karekod ile ödeme, uluslararası fatura ödeme, oyun ve eğlence paketlerine erişim, yeni nesil yatırımlara erişim, sigorta, mikro kredi ve farklı seçeneklerle ödeme alma hizmeti, Ozan SuperApp'in kullanıcılarına sunduğu ve önümüzdeki dönemde sunmayı planladığı özellikler arasında yer alıyor.

Tüm bu özelliklerin tek bir uygulamada, Ozan SuperApp'te bulunması gerçekten kulağa harika geliyor. Ancak bu noktada kullanıcılar için çok önemli bir konu var ki, o da bu hizmetlerin son derece sade ve kolay bir arayüzle sunulması. Türkiye ve dünyada birçok uygulama, kullanıcılarına çok güçlü özellikler sunsa da kullanım güçlüğünden



dolayı yüzbinlerce kullanıcı kaybediyor. Bu nedenle Ozan SuperApp olarak kullanıcı deneyimine verdiğimiz önemin altını tekrar çizmemizde fayda var. Bu kadar hizmetin tek bir uygulamada sunuluyor olması, haliyle güçlü bir teknolojiyi ve üst düzey güvenliği beraberinde getiriyor. Ozan SuperApp Ekibi olarak teknoloji ve güvenlik alanında da dünyanın en iyileriyle çalışıyoruz.

Birlikte neler yapabiliriz?

Tüm teknolojisini Türkiye’de geliştirdiğimiz ve kısa süre içerisinde uluslararası lisans altyapımızla küresel bir oyuncu haline getireceğimiz Ozan SuperApp’i, merkezi-

mize aldığımız işbirliği kültürüyle güçlendirmek istiyoruz. Finans ve gündelik hayata dokunan tüm ürün veya servislerinizi Ozan SuperApp’in içerisinde dünyada milyonlarca kullanıcıya beraber ulaştırabiliriz.

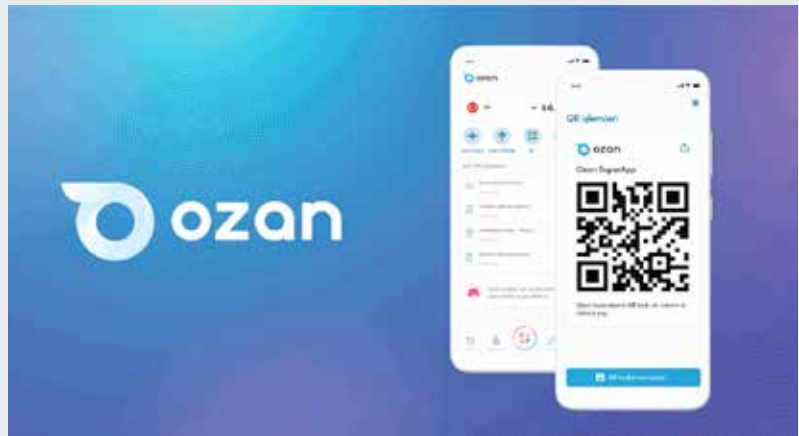
Türkiye’de girişimcilik eko-sistemini tüm gücümüzle desteklemek istiyoruz. Siz de Ozan SuperApp uygulaması içerisinde geliştirdiğiniz girişimlerinizi/ürünlerinizi milyonlarca kullanıcıyla buluşturmak istiyorsanız bizlere tüm iletişim kanallarımızdan dilediğiniz zaman ulaşabileceğinizi belirtmek istiyoruz.

Türkiye’den küresele açılacak Ozan SuperApp’in kapıları sizlere sonuna kadar açık.

OZAN SUPERAPP’TE KAREKOD İLE ÖDEME DÖNEMİNİ BAŞLATTIK

Ozan SuperApp olarak geçtiğimiz günlerde duyurduğumuz Visa üyeliğinin ardından farklı ödeme teknolojilerini de kullanıcıların beğenisine sunmaya başladık. Bunlardan biri de QR (karekod) ile ödeme yapma ve alma özelliği oldu. Bu sayede kullanıcılarımız saniyeler içerisinde hızlı, temassız ve güvenli bir şekilde ödeme alıp ödeme yapabilecek.

QR teknolojisiyle çok yakında üye işyerlerinin ödeme alabilmesi, e-ticaret ödemelerinin Ozan SuperApp üzerinden QR ile yapılabilmesi, yine Ozan SuperApp tarafından geliştirilen Ozan Android POS’lar üzerinden QR ile ödeme yapılabilmesi, banka ATM’lerinden QR ile para yatırılıp/çekilebilmesi ve yemek kartı firmalarının POS’larında Ozan SuperApp üzerinden QR ile ödeme yapılması gibi birçok özelliği de önümüzdeki günlerde



kullanıcıların beğenisine sunacağız. Tüm QR ile ödeme işlemlerinde kullanıcılara ödemelerinin bir kısmının iade edileceği (cash-back) özel kampanyalarımız da olacak. Günümüzde maalesef QR eski bir teknoloji olarak değerlendiriliyor. Bu bizce çok hatalı bir yaklaşım.

QR’ı kullanıcıların her anlamda hayatını kolaylaştıran çok değerli bir teknoloji olarak görüyoruz. Çok yakın bir gelecekte de bu teknolojinin dünyanın en etkili ödeme alma ve yapma yöntemlerinden biri olacağını öngörüyoruz.

Goldman Sachs ve EBRD, DgPays'e yatırım yapıyor

Dünyanın öncü finansal kurumlarından Goldman Sachs ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası EBRD, yerli dijital finansal teknoloji sağlayıcısı DgPays'e yatırım yapma karar aldı...

Türkiye'nin önde gelen finansal teknoloji sağlayıcılarından DgPays, 1 yıla yakın süren görüşmeler sonucunda Goldman Sachs ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası EBRD'den yatırım almak üzere anlaşmaya vardı. Yatırım turu, gerekli mercilerden onayların alınmasının ardından tamamlanacak. Söz konusu anlaşma, Türkiye'de bugüne kadar FinTek alanında yapılan en önemli uluslararası yatırımlardan birine işaret ediyor. DgPays'in kurucusu ve CEO'su Serkan Ömerbeyoğlu, anlaşmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Şirketimiz, sunduğu yenilikçi teknoloji ve çözümlerle kısa sürede FinTek alanında önemli uluslararası yatırımcıların dikkatlerini çekmeyi başardı. Dünyanın en önemli finans kuruluşlarının ilgi odağı olmaktan mutluyuz. Bu ortaklığın, ürün ve hizmetlerimizi uluslararası ölçüğe taşımak ve açık bankacılık gibi alanlarda geliştirdiğimiz yeni ve yüksek teknoloji ürünleri yerel ve küresel seviyede yaymak için kaldıraç etkisi yapacağımızı düşünüyoruz. Enerjimiz ve girişimci ruhumuz, ortaklarımızın network ve tecrübesiyle birleşince çok yakında başarılarla anılan bir platform olacağız. Ülkemize doğrudan yabancı yatırım getirmekten de memnunuz.”

Goldman Sachs Varlık Yönetimi Birimi yöneticilerinden Max Klimov, “Teknoloji adaptasyonu, yüksek genç nüfusu, finans ve teknoloji alanlarındaki kaliteli insan kaynağıyla Türkiye, FinTek alanında büyüyeceğine inandığımız bir pazar. En yenilikçi teknolojiler gerek ödeme sistemleri gerekse bireysel bankacılık alanlarında uzun zamandır tüketicilerin hizmetine sunuluyor. DgPays'in teknoloji altyapısı ve alanındaki tecrübesiyle sektörün ve paydaşlarının büyümesinde ve gelişmesinde kilit rol oynayacağına inanıyoruz” dedi.

EBRD'nin Risk Sermayesi Yatırım Programı adına ise Maria Barsuk, şu açıklamayı yaptı: “DgPays'in bu kadar kısa süre içerisinde büyük ölçekli bir ödeme sistemi şirketi haline gelmesi ve pazardaki önemli oyuncularla stratejik ortaklıklara gitmesinden çok etkilendik. EBRD olarak yatırım yaptığımız ülkelerdeki dijital dönüşümü ve yenilikçi tüketici çözümlerini destekleyerek ekonomik gelişime de katkı



Serkan
Ömerbeyoğlu

sağladığımızı inanıyoruz. Hissedar olarak EBRD, Serkan Ömerbeyoğlu ve ekibini, Türkiye'nin FinTek dünyasının lider markası olmak için ilerledikleri yolda destekleyecek.”

24 kurum, 55 milyon kart, 23 bin ATM, 300 bin işyeri...

Serkan Ömerbeyoğlu tarafından 2017'de kurulan DgPays, başta bankalar, e-para şirketleri, mobil ağ operatörleri, sigorta ve lojistik şirketleri 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 bir çözüm ve hizmet ekosistemine sahip. DgPays, Ağustos 2020 itibarıyla da Doğu Grubu'na ait Türkiye'nin en büyük sadakat programlarından ZUBİZU ile ortaklık yapmıştı.

Türkiye'deki hemen her bankaya hizmet veren DgPays, geleneksel kartlı ödeme araçlarının yanı sıra dijital platformlar, elektronik cüzdan, ödeme geçidi altyapıları, mobil ödeme, NFC, QR, yeni nesil POS ve ödeme kabul eden teknolojilerle ödeme sistemi ihtiyaçlarını da uçtan uca karşılıyor. Şirket, firmalara sunduğu yazılım çözümlerinin kullanıldığı platformların işletimini de üstleniyor. ☺



KOLAYLIĞI TEKNOLOJİYLE BİRLEŞTİREN İNTERNET ŞUBESİ VE MOBİL ŞUBE ZİRAAT'TE

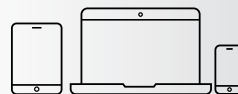


Hemen indirin!



Ziraat Mobil

Herkes rahatça kullanabilsin diye dijitalin kolayı Ziraat'te.



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr



Satış-dağıtım süreçlerinde operasyon yapısı değişti!

İdea Teknoloji Genel Müdürü Emre İyibilir, salgınla birlikte ticarete yeni bir dönem başladığına dikkat çekiyor. İyibilir, “Bölgesellik ortadan kalktı, alıcıyla satıcı coğrafi sınırları aşan platformlarda buluşabilir oldu, rekabet arttı. Satış süreçlerinde verimlilik ön plana çıktı. Artık yazılım üretmekten ziyade o yazılımı ihtiyaca cevap verebilir şekilde adapte etmek önemli” diyor...



Emre İyibilir

İdea Teknoloji Çözümleri Genel Müdürü Emre İyibilir, Covid-19 salgınıyla birlikte ticaret ortamında özellikle satış-dağıtım süreçlerinin operasyon yapısının değiştiğini, dijitalleşme ihtiyacının arttığını, CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) uygulamalarının da bu doğrultuda yeniden şekillendiğini belirtiyor.

Online alışveriş hacminin artmasıyla birlikte yerelliğin ve bölgeselliğin ortadan kalktığına, firmalar arası rekabetin ciddi boyutlara ulaştığına işaret eden İyibilir, “Eskiden alıcı-satıcı arasında hem tecrübeye dayalı hem de duygusal bir ilişki vardı. Alışverişler en yakın mağazadan yapılırdı, mağaza bölgesindeki satışlar ve potansiyeli ölçebiliyordu.

Satıcı veya tedarikçi, operasyonlarını belirli bir bölge içinde yürütüyordu. Oysa şimdi alım satım işlemleri çoklu kanal dediğimiz bir ortamda gerçekleşiyor. Satışlar rahatlıkla bölge dışına yapılabilir. Bu da rekabeti inanılmaz boyutlara taşıdı” diyor.

“Yeni koşullara cevap verebilen çözümler tercih edilmeli”

Emre İyibilir, bu yeni dönemde satış-dağıtım operasyonları için yazılım seçimi yapacak şirketlere şu önemli uyarılarda bulunuyor: “Şirketlerin kendi CRM sistemini oluşturması, kısa vadede işlevini kaybetme olasılığı yüksek, efor kaybına



Doğal Dil İşleme



Yol açan, verimsiz bir yol. Çünkü CRM'in hayatın hızına ve teknolojiye ayak uydurması, kendini yenilemesi gerekiyor. Yazılımın bir araç olduğunu göz ardı etmemek lazım. Aracı ihtiyacınıza uyarlayamazsanız hiçbir işe yaramaz. Bu noktada çözümü geliştiren firmanın danışmanlık gücü, birikimi önem kazanıyor. Küçük ya da büyük şirket olmanız fark etmez, önemli olan doğru işbirliği kararını verebilmek. Doğrusu, geleceği görebilen, kendini yenilene koşullara uyarlayabilen hizmettir. Aranması, bulunması ve tercih edilmesi gereken budur. Günü kurtaran çözümlerden uzak durmak, bilgiyi, deneyimi, birikimi arayıp bulmak gerekiyor. Yeni dünyada herkesin her şeyi bilmesi mümkün değil, kartlar yeniden dağıtılıyor.”

Dijital satış temsilcisi “GeldiBil” ile tüm işlemler cepte

İdea Teknoloji Çözümleri, ticaretin şekil değiştirdiği günümüzde ürün ve hizmetlerini, satış süreçlerinin daha etkin yönetimine odaklandırmış durumda. Emre İyibilir, bu doğrultuda geliştirdikleri çözümü şöyle anlatıyor:

“Geliştirdiğimiz saha satış otomasyonu uygulaması VisionNext Sales, satış dağıtım ağının uçtan uca, merkezi olarak tek bir uygulama üzerinden yönetilmesini sağlıyor, operasyonların yönetim maliyetini minimize ediyor. Aynı ekosistemin bir parçası olan dijital satış temsilcimiz GeldiBil ise satış sürecini akıllı telefonlara taşıyan bir uygulama. GeldiBil, şirketlerin doğrudan ana firmaya sipariş vermesini, sonrasında da süreci takip etmesini sağlıyor. Böylece sipariş almak, stok bilgisi güncellemek gibi işlemler için satış noktalarına gidilmesine gerek kalmıyor.”

Derin Öğrenme



Yapay Zeka



İDEA, CRM LİDERLİĞİNİ 6 YILDIR KİMSELERE BIRAKMIYOR

İdea Teknoloji Çözümleri, 60'ın üzerinde Ar-Ge mühendisiyle hem satış-dağıtım hem de FinTek alanında Türkiye ve dünya çapında birçok şirkete iş ortağı olarak hizmet veriyor. Emre İyibilir, şirketin faaliyetleriyle ilgili şu bilgileri veriyor:

“Satış-dağıtım uygulamaları ve

vergi teknolojilerinde her zaman ‘bir adım önde olma’ vizyonumuzla müşterilerimiz için bir sonraki adımın hazırlığını yapıyor, yeni çözümler geliştiriyoruz. Alanımızda birçok ilke imza attık. Örneğin, ilk web tabanlı CRM çözümünü geliştirdik. İlk e-fatura ve e-arşiv fatura özel

entegratörü olduk. Aynı zamanda ilk e-defter yazılımını üreten ve ilk e-irsaliye özel entegrasyon izni alan entegratörlerden biriyiz. Bilişim 500 listesinin CRM Yazılımı kategorisinde 6 yıldır üst üste en büyük yerli şirket olarak yer alıyoruz. Türkiye'nin 500 büyük hizmet ihracatçısı arasındayız.”

2020'de TRUVA ATLARI da sokağa çıkma yasağına uymuş!



Maher Yamout

2020'de Türkiye'deki siber saldırı olayları önceki yıla göre yüzde 21 azaldı. Kaspersky'ye göre bunun başlıca nedeni sokağa çıkma yasakları ve dolayısıyla işletmelerin kapalı olmasıydı. Nitekim açılmanın başlamasıyla birlikte üç ve dördüncü çeyrekte yüzde 20.6 artış oldu. Maher Yamout, Türkiye'de özellikle mobil bankacılık uygulamalarına yönelik saldırıların arttığına dikkat çekiyor...

E. ESİN GEDİK

Teknoloji herkesin hayatını kolaylaştırırken ciddi riskleri de beraberinde getiriyor. Artık sadece devletler değil şirketler hatta bireyler bile siber saldırı tehdidiyle yüz yüze. Öyle ki bu saldırılar artık teknoloji dünyasının ajandasında ilk sıralara yerleşmiş durumda. Özellikle salgın döneminde pek çok işlemin online ortamda yapılması siber saldırganların iştahını daha da kabartmışa benziyor.

Siber saldırıları önlemek üzere çözümler geliştiren Kaspersky Fraud Prevention tarafından hazırlanan rapora göre, 2020 yılında finans sektöründeki her iki hileli işlemde biri hesap ele geçirmeye yönelik yapıldı. Yıl genelinde tespit edilen olayların anonim istatistiklerine göre, bu tür olayların payı 2019'daki yüzde 34 seviyesinden 2020'de yüzde 54'e yükseldi. Banka hesaplarına erişim sağlamak için kullanılan ve "kurtarıcı" - "yatırımcı" bileşenlerinden

"KRİPTO PARA ALACAĞIM DİYE DOLANDIRILMAYIN!"

Maher Yamout, son dönemde kripto paraların artan popülerliğinin de siber saldırılarda bir araç olarak kullanıldığına dikkat çekerek şu uyarılarda bulunuyor: "Siber suçlular adeta bir 'yatırım uzmanı' kılığında giriyor ve bir yatırım şirketinin çalışanı veya bankanın yatırım danışmanı gibi davranıyor. Salgını da bahane ediyor, herhangi bir banka şubesine gitmeye gerek olmadan, doğrudan hesaplarından kripto para birimi aldirarak yüksek kazanç sağlayacaklarını vaat ederek dolandırıyorlar. 'Yatırım hizmeti' sunmanın bir ön koşulu olarak da potansiyel kurbanı bir metin mesajı veya push bildiriyle gönderilen kodu soruyorlar."



oluşan ikili şema ise 2019 yılından bu yana en yaygın rastlanan tehdit oldu.

Kaspersky Küresel Araştırma ve Analiz Ekibi (GReAT) Kıdemli Güvenlik Araştırmacısı Maher Yamout ile geçen yıl Türkiye’de kayda geçen siber saldırıları ve bunların hangi alanlara yoğunlaştığını, yol açtığı tahribatları konuştuk...

Geçen yıl dünyada ve Türkiye’de siber saldırılar nasıl bir seyir izledi?

2020’de dünya çapında kötü niyetli saldırıların sayısı 11 milyarı geçti. Bunların 105 milyondan fazlası ise Türkiye’de kayda geçti. Dünya genelinde ve Türkiye’deki veriler 2019 yılına benzer bir seyir izlese de kötü amaçlı yazılım tespitinde yüzde 7 azalma gördük. Bu da muhtemelen Kovid-19 salgını nedeniyle küresel düzeye yayılan sokağa çıkma kısıtlamaları ve evden çalışma uygulamalarından kaynaklanıyor.

Türkiye’deki dolandırıcılık vakaları önceki yıla göre ne kadar arttı?

2019 yılına göre genel saldırılarda yüzde 21 civarında düşüş görüyoruz. Bunun nedeni de yine dünya genelinde olduğu gibi sokağa çıkma kısıtlamaları ve işletmelerin kapanması oldu. Söz konusu azalma, özellikle de salgının en etkili olduğu ilk iki çeyrekte yaşandı. İşletmelerin ve bireylerin normalleşme dönemine geçiş yapmaya başladığı üçüncü ve çeyrekte ise yüzde 20.6 artış oldu. Özellikle 2020’nin dördüncü çeyreğiyle 2019’un aynı dönemini karşılaştırdığımızda genel saldırılarda yüzde 17.5 olduğunu görüyoruz.

Gecen yıl genel bir saldırı düşüşü olsa da ilginç bir şekilde bankacılık truva atları, muhtemelen birçok işletmenin salgın sırasında çevrimiçi/temassız ödemelere geçişi dolayısıyla olağandışı bir saldırı artışıyla karşılaştı. Windows tabanlı bankacılık truva atları 2019’a göre yüzde 30, mobil bankacılık truva atları ise iki kat yani yüzde 60 arttı.

Türkiye’nin siber saldırganları cezbeden açıkları mı var? Bunları ortadan kaldırmak için ne yapmalı?

Türkiye, savunmasız bilgisayar sistemlerine maruz kalmanın yanı sıra sosyal mühendislik ve kimlik avı saldırılarına karşı da savunmasız görünüyor. Saldırganlar genelde bu tür sorunları kullanır ve kullanıcıların paralarını, hassas bilgilerini çalmak için fırsat yaratır. Bu

kaspersky

durumlara karşı her zaman bilgisayar sistemlerine yama uygulanmalı ve bilinmeyen göndericilerden gelen şüpheli bağlantıların veya eklerin açılmamasına dikkat edilmeli. Ayrıca bilinen göndericilerden gelen olağandışı e-postalar konusunda da dikkatli olunmalı, her zaman telefon görüşmeleri veya alternatif yöntemlerle gerçekliği teyit edilmeli.

2021’de Türkiye için nasıl bir gelişme ve değişim öngörüyorsunuz?

Kısa ve orta vadede, savunmasız sistemleri ve bilgisayarları etkileyen kötü amaçlı kripto madencilik yazılımlarında artış görebiliriz. Bu trend, kripto para değerlerindeki hızlı artış ve 2021’de de muhtemelen yüksek değerlerin korunacağı beklentisinden kaynaklanıyor. Siber suçlular kullanıcıları sömürmeye ve bilgisayar kaynaklarını kripto madencilik amaçlı kullanmaya çalışacak.



ŞİRKETLER, ÖZEL SAHTEKARLIK ANALİZ EKİPLERİ KURMALI

Kaspersky, bireyler ve işletmelerin sürekli değişen dolandırıcılık tekniklerinden korunmasına yardımcı olmak amacıyla şu önlemleri öneriyor:

■ Bir işlemi yapmak için gerekli denemelerin sayısını sınırlayın. Zira siber suçlular doğru kimlik bilgilerini girmeyi birkaç kez deneyebilir.

■ Müşterilerinizi kötü niyetli kişilerin kullanabileceği olası yöntemler konusunda eğitin. Dolandırıcılığın nasıl tespit edileceğine ve bu durumda en iyi şekilde nasıl davranılacağına dair onlara düzenli olarak bilgi verin.

■ Şirket ağındaki güvenlik sorunlarını bulmak için yıllık

güvenlik denetimleri ve penetrasyon testleri uygulayın.

■ Dolandırıcıların kullandığı yeni yöntemleri bulup analiz edebilecek özel bir sahtekarlık analiz ekibi kurun.

■ Hesapların ele geçirilme olasılığını en aza indirmek için çok faktörlü kimlik doğrulamayı aktif hale getirin. ☹

İYİ ve KÖTÜ NİYETLİ HACKER'lar çarpışıyor, şirketlerin açığı bulunuyor



Arif Gürdenli

Siber güvenlik çözümleri sunan Bugbounter, “iyi niyetli” 500 hacker’ı bir araya getirerek şirketlerin açıklarını bulmayı sağlayan bir platform oluşturdu. Bugbounter CEO’su Arif Gürdenli, “Dünya çapında her 39 saniyede bir saldırı oluyor, şirketlerin IT ekiplerinin tüm bunlarla mücadele etmesi oldukça zor. Bugbounter olarak şirketlerin altyapılarını inceliyor ve açıklarını bularak raporluyoruz” diyor...

E. ESİN GEDİK

Güvenlik sistemim çok sağlam demeyin. Henüz keşfedilmemiş o kadar güvenlik açığı var ki... Muhtemelen siber saldırı-ganlar taarruza geçtiğinde çoktan birkaç adım geride kalmış oluyorsunuz.

Şirketlerin sıkı güvenlik önlemleri ve donanımlı ekipleri olsa da dünya genelinde yüz binlerce kötü niyetli ve organize hacker, olası zafiyetleri sömürmek için tetikte bekliyor. Her geçen gün katlanarak artan siber saldırılarla mücadele etmeye çalışan BT ekipleri ise bazen sayıca bazen de nitelik açısından yetersiz kalabiliyor. Dolayısıyla pek çok şirket, siber saldırılara karşı korunmak için dışarıdan destek almak zorunda kalıyor. İşte Bugbounter’ın kuruluş gerekçesi de özetle bu ihtiyaçtan kaynaklanıyor.

Teknoloji dünyasının yakından tanıdığı girişimciler tarafından kurulan Bugbounter, kurumların güvenlik açıklarını bulma ve doğrulama ihtiyacını kitle kaynak yaklaşımından güç alarak hızlı ve etkili bir şekilde gidermek için yola çıkmış. Şirketin kurucularından CEO Arif Gürdenli, “Şirketler ile 500’den fazla bağımsız siber güvenlik uzmanından oluşan topluluğu platform üzerinde bir araya getiriyoruz. Sistemimizdeki uzmanlar, ilgili şirketin sadece taranmasını istediği alanlardaki güvenlik açıklarını buluyor ve bunları Bugbounter üzerinden raporluyor. Raporların kalite kontrol ve doğrulama süreçleri gerçekleştirildikten sonra şirkete

iletiliyor. Siber güvenlik uzmanları, buldukları açıkların karşılığında önem derecesine bağlı olarak para ödülleri, hediyeler veya özel takdir duyuruları kazanabiliyor” diyor.

Her 39 saniyede bir saldırı oluyor

Arif Gürdenli, Türkiye’deki kamu kuruluşları ve büyük özel sektör şirketlerinin güvenli teknolojiyi etkin kullanma konusunda bilinçli davrandığını belirtiyor. KOBİ’lerince birçok sebepten ötürü bu konuda zayıf kaldığına işaret eden Gürdenli, “ISO 27001 yönetim süreçlerine bakıldığında da finans sektöründe olduğu gibi denetlenen kurumlar öne çıkıyor. Düzenlemelere tabi olmayan sektörlerdeki çoğu kurum ve kuruluşta ise gelişmeye açık kritik alanlar bulunuyor” diyor.

Peki Bugbounter ekibi şirketlerin zayıf noktalarını nasıl buluyor? Gürdenli, bünyelerindeki 500 araştırmacıyla bu hizmeti verdiklerini belirtiyor. Bu ekibin her hafta yüzde 7’ye yakın büyüdüğünü belirterek şöyle ekliyor:

“Kötü niyetli hacker’lara karşı başlattığımız bu yarışta hız olmazsa olmazımız. Hem test sürecinin başlatılması ve açıkların keşfinde hem de bu açıkların doğrulanıp raporlanmasında çok hızlı olmamız gereken bir dünyada mücadele ediyoruz. Her 39 saniyede bir siber saldırı olduğu gerçeği de bu hassasiyetin nedenini fazlasıyla gözler önüne seriyor.”

Gürdenli, haftalık keşfedilen rapor sayısında da önemli performanslar yakaladıklarını, yeni yayına alınan projelerde ilk güvenlik açıklarını 24 saat içerisinde bulup iletebildiklerini vurguluyor.

Bugbounter’ın yeni müşterileri ağırlıklı olarak ulaşım, finans, otomotiv, e-ticaret, yazılım, teknoloji gibi sektörlerden geliyor. Şirket, faaliyete geçtiği günden bu yana gördüğü ilgiden memnun. Gürdenli, aralık ayında İTÜ Çekirdek Big Bang 2020’de aldıkları ödül ve melek yatırımla sıralamada ikinci olduklarını, siber güvenlik kümelenmesine dahil olarak Türkiye’nin güvenlik seviyesini artıracak projeler üretmek için çalışmalar yaptıklarını ifade ediyor. Ardından da gelecek ilgili hedeflerini şöyle anlatıyor:

“İlerleyen dönemlerde önce Avrupa ve Ortadoğu’da faaliyet gösterdiğimiz ülke sayısını artırmayı ve ardından da küresel bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. Dünyanın en önemli şirketleri için sızma programlarını yönetmenin yanı sıra devletlerle ve kurumlarla iç içe olmaya da önem veriyoruz. Siber saldırıların olabildiğince başarı-



bugbounter

sız sonuçlanmasını sağlayacak bir ekosistem oluşturmak için çalışıyoruz.”

Türkiye’deki parola sorunu bir türlü bitmiyor!

Arif Gürdenli, salgınla birlikte tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de hızlanan dijitalleşme süreciyle birlikte gelen güvenlik risklerine şöyle dikkat çekiyor: “Dijitalleşme yatırımları çerçevesinde müşteri, tedarikçi ve çalışanlar ekseninde yapılan çalışmaların oluşturduğu siber güvenlik riskini ve bu risklere karşı alınan önlemlerin ne ölçüde işe yaradığını öğrenmek, sürekli denetlenecek mekanizmaları kurmak gibi konuların da mutlaka yöneticiler tarafından değerlendirilmesi gerekiyor.”

Günümüzde bile hala en temel sorunun parolalarda yaşandığına dikkat çeken Gürdenli’nin bu konudaki önerileri ise şöyle: “Bu noktada şirketler sadece parolaya bağlı olmayan, çift aşamalı kimlik doğrulama sistemlerini hayata geçirerek önlem alabilir. Bireylerinse aynı parolayı birden fazla yerde kullanmamasında yarar var. 10 karakterden uzun parolalar oluşturmak ve düzenli olarak değiştirmek akılda tutmayı öğrenmek çok kritik. Parola yönetimi için geliştirilen özel yazılımlardan da yararlanmak mümkün.”

Saldırıları en çok kamu ve finansta yoğunlaşıyor

Kuşkusuz “kötü niyetli” hacker’lar açık buldukları her kanala saldırıyor ama tüm dünyada saldırıların odağında olan belli başlı sektörler var. Gürdenli, en çok saldırıya maruz kalan sektörlerin bankalar, finansal ödeme araçları, telekomünikasyon ve kritik devlet kurumları olduğunu söylüyor ve ekliyor:

“Bu saldırıların oluşturduğu zararları burada açıklamamız mümkün değil ama can yakıcı seviyede olanları var. KVKK’nın web sitesinde veri ihlalleri açık şekilde yayınlanıyor. Maalesef her hafta yeni bir şirketimizin adını orada üzülmeye görüyoruz. Bu durum, sızma yaşanan kurumlarda parasal kayıpların ötesinde itibar, zaman ve müşteri kayıplarına da yol açıyor.”

“BEN HİÇ HACK’LENMEDİM DİYORSANIZ...”

Teknoloji çalışanları bile kendilerine gelen bazı iletilerin gerçek mi sahte mi olduğunu anlamakta zorlanabiliyor. Bu durumu “yeni nesil sahtecilik” olarak adlandıran Arif Gürdenli, şu uyarılarda bulunuyor:

“Gelen e-postayı orijinalinden ayırt etmek çok kolay değil. O yüzden bireysel kullanıcıların ekstra dikkatli olması gerekiyor. Şifre çalınması,

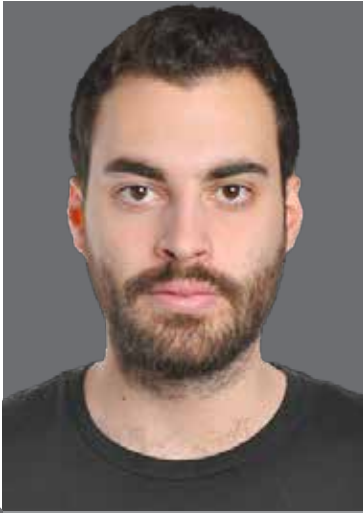
acil bir işlem talebi, verinin kaybolması gibi korkutma üzerine kurgulanan senaryolar kullanıcıların tuzağa kolay düşmesine yol açabiliyor. Bir de duygusal açıdan yardımseverliği, hayvan sevgisini ve doğa tutkusunu sömüren sahtecilikler oldukça popüler. Amaç aynı: Sizi o linke tıklatmak. Bir diğer yöntem de internet bankacılığı şifresi ve kredi kartı bilgisini ele

geçirmeye yönelik saldırılar. Eğer ‘Ben hiç hack’lenmedim’ diyorsanız ya bundan haberiniz yoktur ya da henüz sıra size gelmemiştir. Eğer internete açık bir sistem, yazılım veya uygulama varsa kesinlikle bir açığı da vardır. Bireysel ya da kurumsal herkesin bu açığı kötü niyetli bir hacker’dan önce keşfedecek önlemleri almasında yarar var.”



8 soruda stabil kripto paralar ve BiLira

“Stabil kripto paralar geleceğin finansında önemli bir yere sahip olacak”



SİNAN KOÇ
BiLira CEO'su

1 Stabil kripto para nedir? Kripto paralardan farkı ne?

Öncelikle kripto paranın net bir tanımlamasını yapalım. Kripto para, şifrelenmiş ve dijital olarak üretilmiş bir ödeme aracıdır. Herhangi bir bankadan bağımsız olarak çalışan kripto paralar, merkezi bir aracıya ihtiyaç duymaksızın kişiler arasında değer transferi ve finansal işlemlerde kullanılmak için ileri seviye matematik kullanır. Stabil paralar da benzer altyapıyla çalışsa da kripto paraların aksine değerleri bir varlığa, bir itibari paraya ya da finansal bir ürüne bağlıdır. Aslında stabil kripto paraların varlığının ilk sebeplerinden biri, kripto paralardaki yüksek fiyat hareketlerinden kaçınarak yatırımcılara güvenli bir liman sağlamaktır. En çok kullanılan stabil kripto paralar sıralamasında, tıpkı günümüz finans dünyasında da olduğu gibi Amerikan Doları'nın (USD) büyük bir etkinliği vardır. Neredeyse her 10 stabil kripto paradan 8'i dolara endekslidir. Mart 2020 itibarıyla bütün stabil kripto paraların piyasa değerinin 56 milyar doları geçtiğini görüyoruz.

2 BiLira ve TRYB nedir?

BiLira nadir olarak dolara değil başka bir itibari paraya endekli stabil kripto paralardan biridir. Nisan 2019'da üç ortağın girişimiyle hayata geçirilen BiLira, Türk Lirası'na endekli ilk ve tek stabil kripto paradır.

Ekip olarak her zaman finansı demokratikleştirmeyi, herkes tarafından erişilebilir kılmayı ve merkeziyetsiz, özgür, şeffaf bir dünya yaratmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda ilk adım olarak Türk Lirası'na endekli ürettiğimiz stabil kripto paramız BiLira'nın uluslararası kripto varlık borsalarındaki adı TRYB'dir.

Temelde iki kullanım alanı bulunuyor. En çok kullanıldığı alan, kripto para al-sat dünyasına bir rampa olması. Kullanıcılarımız tamamen masrafsız bir şekilde FTX, Bittrex gibi en büyük kripto borsalarına BiLira'larını aktarabiliyor.

Merkezi kripto borsaların yanı sıra ikinci kullanım alanımız da merkeziyetsiz finans (DeFi) dünyasında BiLira/TRYB'nin bir araç olması. DeFi gün geçtikçe gelişen ve yeni ürünlerin ortaya çıktığı bir ekosistem. BiLira ekibi olarak kullanıcılarımızda bu konuda finansal farkındalık oluşturmaya amaçlıyoruz. BiLira'yı DeFi ürünlerinde kullanma imkanı sunuyoruz. Şu anda kullanıcılarımız DeFi protokollerinde takas işlemleri yapabiliyor veya pasif gelir elde edebiliyor. Gelecekte TRYB ile yapılacak merkeziyetsiz finansal işlemlerin daha da artacağını düşünüyoruz.

3 Dünyada BiLira'ya benzer örnekler var mı?

Dünya üzerinde dolara endekli pek çok stabil kripto para var ve hepsi farklı şirketler tarafından kontrol ediliyor. En çok kullanılan stabil kripto para Tether (USDT). Dolara endekli olan bu stabil kripto parayı neredeyse bütün kripto para borsalarında görebilir, her yerde bulabilirsiniz. Biraz daha fazla regülasyonlara uyumlu ve düzenleyicilerle daha iyi ilişkileri bulunan Circle'ın dolara endekli stabil kripto parası USDC ve dünyanın en büyük kripto borsalarından Binance'e ait BUSD, USDT'yi izliyor.

Piyasa Değeri



4 Stabil kripto paraları nerelerde ve hangi alanlarda kullanabiliriz?

Halka açık, izin gerektirmeyen blokzincirleri ve merkeziyetsiz finansın yükselişi sayesinde finansal araçlar herkes tarafından ulaşılabilir ve kullanılabilir hale geldi. Bu yeni ve inovatif, geleceğin finansal sistemine en risksiz şekilde katılım göstermek içinse stabil kripto paralar büyük önem kazandı.

Konvansiyonel finanstaki yatırım ve yıllık getiri fırsatlarıyla karşılaştırıldığında, DeFi sayesinde itibarı paralara endekslili stabil kripto para birimleriyle çok daha yüksek kazanç sağlamak mümkün. Stabil kripto paralar, uluslararası para transferleri, ödeme sistemleri ve yatırım araçları için de kullanılabilir.

5 Gelecekte klasik ödeme sistemlerinin yerini alabilecek mi?

Kripto paralar ve blokzincirin en önemli avantajlarından biri araçları ortadan kaldırmak. Ne yazık ki mevcut finansal sistemimizde birçok aracı var. Birçok ülke, araçları azaltmak hatta ortadan kaldırmak üzere şimdiden stabil kripto paraların mevcut finansal sisteme entegrasyonu ile ilgili adımlar atmaya başladı. Örneğin, ABD’de bankaların müşterilerine ait kripto paraları saklamasını sağlayacak bir regülasyon yapıldı. Akabinde de bir banka bu regülasyona ait lisansı alarak, dünyanın ilk kripto bankası oldu.

Yine ABD’de bankaların para transferleri için stabil kripto para kullanabileceğine dair regülasyonlar üzerine görüşüldüğünü biliyoruz.

Tüm bu gelişmeler ışığında, stabil kripto paraların geleceğin finansında önemli bir yere sahip olacağını söylemek yanlış olmaz. Hatta buna ödeme sistemlerinin de dahil olabileceğini belirtebiliriz.

Türkiye’de de kripto paraları ödeme yöntemi olarak sunan birkaç kripto ödeme sistemi var. Dünya çapında da bu ödeme sistemlerinin sayısı giderek artıyor. Kripto paraların kullanımının artmasına bağlı olarak stabil kripto paraların da ödeme sistemlerindeki önemi artacaktır. Gerek ödemeler gerekse para transferlerinde gelecekte stabil kripto paraların ana akımda kullanılmaya başlanacağını söyleyebiliriz.

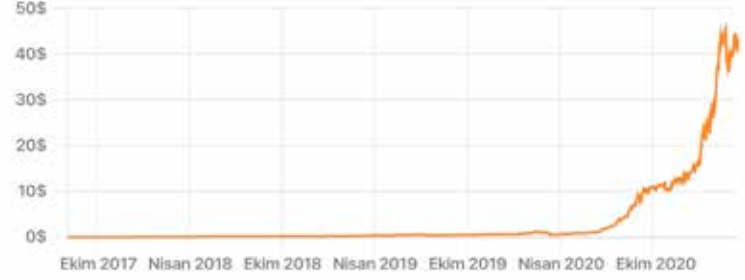
6 BiLira’nın vizyon, plan ve hedefleri neler?

Asıl vizyonumuz, merkeziyetsiz finansı Türkiye’yle tanıştırmak ve finansı demokratikleştirmek. Buradaki demokratikleştirmeden kastımız, gerçek bir katılım ve sınırsız fırsatlardan yararlanabilmek. Çünkü merkeziyetsiz finans gün geçtikçe, “Wall Street finansı” olarak adlandırabileceğimiz ve sadece sınırlı bir azınlığın erişebildiği finansı, dünya üzerinde bulunan herkese herhangi bir kısıtlama yapılmaksızın ulaştırmayı sağlıyor. BiLira olarak platformumuz üzerinden bazı merkeziyetsiz finans ürünleri sunuyoruz. Bu ürünlerin sayısını ve faydasını artırmayı hedefliyoruz.

BiLira dışında odaklandığımız birkaç proje daha var. Bunlar toplumsal yardımseverlikten bireylere blokzincir ve kripto paralar alanında okuryazarlık aşlamaya kadar geniş bir yelpazede. BiLira ekibi olarak yalnız, basit, kolay

DeFi Üzerindeki Kilitli Varlık Değeri (USD)

KVR (Milyar USD)



ve güvenilir hizmet sunmayı ve yatırımcılarımızın hayatlarını kolaylaştıracak ürünleri geliştirmeyi hedefliyoruz.

7 DeFi'nin geleceğini nasıl görüyorsunuz? BiLira, bu konuda hangi çalışmaları yürütüyor?

DeFi, inanılmaz hızlı gelişen bir ekosistem ve bu hıza yetişmek için onu düzenli olarak takip etmeniz gerekiyor. Farklı DeFi ekipleriyle BiLira'nın (TRYB) eklenmesi konusunda görüşmelerimiz var. BiLira ile pek çok DeFi uygulamasında bulunmayı ve böylelikle BiLira sahiplerinin bu uygulamaları kullanarak finansal fayda sağlamasını istiyoruz.

Yakın gelecekte DeFi'nin finansın oldukça önemli bir yerinde konumlanacağını ve önemini giderek daha fazla anlaşılacağını düşünüyoruz. DeFi'yi aslında finansın bütünü için bir devrim olarak adlandırabiliriz. Şu anda bile bankacılık işlemlerinizin çoğunu, DeFi uygulamaları üzerinden herhangi bir merkezi kuruma güven ihtiyacı duymadan ve fonlarımızın kontrolünün sadece sizde olacağı şekilde yapabiliyorsunuz. Ve gün geçtikçe bankanın bize sunmadığı ya da çok kısıtlı bir kesime sunduğu araçların da herkes tarafından DeFi ürünleri üzerinde kullanılmaya başlanacağını öngörmek yanlış olmaz.



8 2021 ve daha sonrası için stabil kripto para piyasasını nasıl görüyorsunuz?

Önümüzdeki 5-10 yıl içinde bütün ülkelerin itibarı paralarına karşılık gelen stabil kripto paraların hayata geçeceğini ve her ülkenin bir stabil kripto parası olacağını tahmin ediyoruz. Nitekim araştırmalar da gün geçtikçe stabil kripto para kullanan insan sayısının artacağını ve 2025'te bütün stabil kripto paraların dolaşımdaki değerinin 1 trilyon doları geçeceğini öngörüyoruz.

Bu gelişmeler doğrultusunda devletler de ilgili alanlarda regülasyona ihtiyaç duyacak, kripto para tanımını yaptıktan sonra hem kripto para borsalarına hem de stabil kripto para şirketlerine belli lisansların alınması gerektiği konusunda şartlar sunacaktır. ☹

BiLira

“Odadaki tek kadın olmanın BİRÇOK AVANTAJI var!”

Kovid-19 salgını olmasaydı muhtemelen BioNTech firmasını ve kurucuları Uğur Şahin ile Özlem Türeci'nin adını bile duymayacaktık. Türkiye'de yetişmeler de bizden biri oldukları için gururlandık...

Hatırlarsanız, tıpkı onlar gibi Almanya'da kendine bir hayat kuran ve KOBİL şirketiyle özellikle veri güvenliği konusunda Avrupa'da kendini kanıtlayıp Türkiye pazarına da giren İsmet Koyun'un başarı hikayesine PSM'de yer vermiştik...

Avrupa'nın önde gelen FinTek şirketlerinden Klarna ve ClickandBuy'daki başarılı yöneticilik deneyimlerinin ardından Türkiye'de izzico'yu kurup, büyütüp, oldukça kârlı bir işlemlerle satan Barbaros Özbuğutu ve Tahsin Işın'ı da farklı dönemlerde sayfalarımıza taşımıştık...

Keza yine Almanya orijinli Identify'nin Türkiye pazarına giriş öyküsünü de daha önce haberleştirmiştik... Örnekleri çoğaltmak mümkün. Ahde vefa olarak nitelendirilebilecek bu girişimler kuşkusuz bizleri de sevindiriyor. Hele bunlara bir de “kadın eli” değmişse değmeyin keyfimize. Tıpkı Zirve Yolunda'nın bu ayki konuğu Neslihan Özbuğutu Ortakasapbaşı gibi...



Neslihan Özbuğutu Ortakasapbaşı
Identify CEO'su



Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

Neslihan Özbuğutu Ortakasapbaşı kimdir, önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1982 yılında Almanya Nürnberg'de doğdum. Oradaki eğitim hayatı ve farklı iş tecrübelerinin ardından eşim Taner Ortakasapbaşı ile 2009'da elektronik ticaret ve ödeme hizmetleri şirketimiz Business Service Solution GmbH'yi kurduk. BSS şu anda Almanya'nın dev şirketlerine satış ve müşteri temsilcisi servisi sunan önemli bir teknoloji şirketi olarak faaliyet gösteriyor. 2015'te, hızlanan dijital dönüşümle birlikte Alman-Türk mühendis

ve uzmanlardan oluşan ekibimizle çağrı merkezilerinin dijital dönüşümü için CRM, digital onboarding (uzaktan müşteri edinimi) gibi hizmetlere yoğunlaştık. 2019 yılından itibaren uzaktan kimlik doğrulama ve yeni müşteri edinme süreçleri için video çözümleri sunan Identify'yi kurmak üzere kolları sıvadık...

BSS'nin ürün ve hizmetlerini biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?

BSS'de müşterilerimize satış ve müşteri temsilciliği



servisleri sunuyoruz. Almanya'da dev kurumlara verdiğimiz hizmetlerle ortaya çıkan çok değerli bir know-how'a sahibiz. Zamanla uzaktan kimlik kontrollerinde yaşadığımız sorunlar ve başka bir şirketten aldığımız hizmette elde ettiğimiz yüzde 40 gibi düşük oranlı başarıdan sonra kendi sorunumuzu kendimiz çözmeye karar verdik ve Identify'ı kurduk. Böylece KYC5'i kendi bünyemizde yapmaya başladık. BSS'nin çağrı merkezi ve FinTek tecrübesi olan çalışanlarıyla aslında Identify için ideal bir RegTech altyapısı oluşmuştu. Biz yatırımlarımızı yoğunlaştırarak çözümü daha işlevsel hale getirdik. Identify, IMPaaS (kimlik yönetimi) platformuyla uçtan uca müşteri tanımlama, müşteri tanıma gibi kritik süreçlerini yönetip değerlendirme imkanı sunuyor. Identify bugün Almanya'nın en büyük IMPaaS platform sağlayıcılarından biri konumunda. Teknolojimizle kısa sürede fark yarattık. Şu anda bankacılık-finans, sigorta, telekomünikasyon, e-ticaret, oyun, araç kiralama gibi sektörlerde faaliyet gösteren kurumlara regülasyonlara uygun olarak uzaktan müşteri edinimi ve KYC (know your customer - müşterini tanı) çözümleri sunuyoruz. 2020'nin son çeyreğinde Türkiye ofisimizi de faaliyete geçirerek pazarın gelişmesi için çalışmalar yürütmeye başladık. Tabii bu pazar Türkiye'de henüz doğum aşamasında. Biz de bu yüzden tecrübemizle pazarı şekillendirmeye odaklandık.

Bir aile şirketi kurup yönetmenin zorlukları neler? Bu zorlukları bir kadın olarak nasıl yendiniz?

Girişimci ruhumuzla geleneksel aile şirketlerinden ayrıştığımızı düşünüyorum. Teknolojiyle doğan bir şirket olduğumuz için dijital iş modelleri ve çağa uygun çalışma şekillerimizle farklılaşıyoruz. Taner'le 21 yıldır tanışıyoruz, 12 yıldır da birlikte iş yapıyoruz. Aile şirketi olmanın şimdiye kadar herhangi bir negatif etkisini görmedik. Aksine pek çok avantajını gördük. Çünkü ikimiz de aynı hedef ve amaçla çalıştığımız için verdiğimiz emeğin daha fazla farkındayız ve birbirimizin işine daha çok saygı duyuyoruz. Bizim için kritik nokta, iş paylaşımlarını dengeli yönetmek. Bunu sağladığımızda aile şirketimizi geliştirmek için daha fazla motivasyona sahip oluyoruz. Bu da doğal olarak verimliliği pekiştiriyor. Bir kadın olarak iş ve aile sorumluluklarımı dengelediğim sürece herhangi bir sorunla karşılaşmadım. Bu Taner için de geçerli. Ortak sorumluluk paylaşımı, iş hayatımızın ve aile hayatımızın dengesinin korunmasında önemli rol oynuyor.

Sürekli bir değişim dönüşüm içerisinde olan finans sektörüne çözüm üretmek sizi nasıl besliyor?

Finans tüm dünya için çok değerli ve kritik bir sektör. Pek çok çalışmanın, projenin, işin lokomotifi konumunda. Dolayısıyla sürekli bir değişim ve dönüşüm içinde. Bu biteviye dönüşüm ve değişim motivasyonu aslında önemli bir fırsat. Hele bizim gibi girişimciler için yeniyi, yeniliği arayan bir motivasyonla karşı karşıya olmak müthiş heyecan verici. Identify örneğinde de gördüğümüz üzere bir değişime ihtiyaç var. Girişimciliğin verdiği özgüven ve enerjiyle bu değişime en iyi şekilde adapte



olunca belki de en güçlü çözümü ortaya koyabiliyorsunuz. Bu bakımdan sektörün dönüşüm hızı bizi yeni çözümler ortaya koymak için çok fazla motive ediyor.

Dünyada kadın girişimcilerin başarı oranı erkekleri katlamış durumda. Sizin ekibe kattığınız en büyük değer ne oldu?

2021 yılında dahi dünya genelinde kadın ve erkeklerin istihdama katılımında büyük bir fark var. Özellikle salgın sürecinde bu farkın daha da arttığına üzülerek şahit oluyoruz. Maalesef salgında en fazla istihdam kaybı kadın çalışanlarda yaşandı. Çünkü iş ve özel hayat dengesi ortadan kayboldu; pek çok kadın mesai saatleri içinde hem anne, hem öğretmen, hem ev hanımı hem de çalışan rolünü üstlendi. Salgın öncesinde kadın ve erkeklerin işgücüne katılımı girişim şirketleriyle önemli bir değişim gösteriyordu. Sizin de söylediğiniz gibi, bugün pek çok kadının girişim şirketlerinin kurucusu olduğunu rahatlıkla gözlemleyebiliyoruz. İş hayatında kadın ve erkeğin bakış açıları tabii ki çok farklı. Ben bir kadın olarak eşimle kurduğum şirketlerin yönetimlerine farklı bakış açıları getirdiğimi düşünüyorum. Titizlik, sorunları çözme, farklı alternatifler geliştirme gibi konularda öne çıktığımı söyleyebilirim. Bu noktada, Identify çalışanlarının yüzde 65'ini kadınların oluşturduğunu ve ofisimizde 16 farklı dilin konuşulduğu, çok kültürlü bir yapıya sahip olduğumuzu da eklemek isterim.

Kadın istihdamı ve yönetim katında kadın sayısının artırılması için neler söylemek istersiniz?

Salgın öncesinde pek çok ülkede kadın istihdamıyla ilgili pozitif ayrımcılık yapıyordu. Yeni dönemin "ev ofis" düzeninde ise pek çok şirket bunu maalesef doğru şekilde ele alamadı. Salgın sonrası hemen her ülkede kadın istihdamının yeniden normal seyrine dönmesi için özel programların hayata geçirilmesi gerektiğini düşünüyor





ve bunu çok önemli buluyorum. Çünkü kadının işgücüne katılmadığı bir dünyanın gelişimi mümkün olamaz. Identify olarak bu anlayışı biz de destekleyeceğiz. Özellikle yeni çalışmaya başladığımız insan kaynakları ofisi, gerek kadın istihdamı gerekse çok kültürlü çalışma ortamımızın sürdürülmesinde bize destek olacak.

Dünya genelinde teknoloji sektöründe yetkin personel açığının giderek arttığını, ancak kadınların bu alana ilgisinin azaldığını görüyoruz. Kadınların bilişimden uzaklaşmasının sebebi sizce ne olabilir?

Üniversitelerin STEM (fen, matematik, mühendislik, bilim) alanında okuyan ve bu bölümlerden mezun olan kadınların oranı yüzde 35'lere ulaşmış durumda. Ancak pek çok kadın mezuniyet sonrası teknoloji alanında çalışmamayı tercih ediyor. Genele baktığımızda ağırlıklı olarak pazarlama alanında kadın görüyoruz. Ar-Ge yapan, teknoloji geliştiren, yazılım yapan kadın oranı çok çok düşük. Bunda elbette cinsiyet eşitsizliği, ücret eşitsizliği gibi nedenler başı çekiyor ama kadınların bu alanlara yönlendirilmemesi de önemli bir etken. Teknoloji alanında çalışmak isteyen pek çok kadın yeterli mentor ya da danışman desteği alamıyor. Ne iş yapabileceğini anlayamıyor. Bu da farklı alanlara kaymalarına neden oluyor. Teknoloji şirketlerinin, kadınların bu alanda yapabileceği işleri anlatan, erişebilecekleri fırsatları gösteren çalışmalara imza atması gerekiyor.

Kendi işinin sahibi, başarılı bir kadın lider olarak kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ne tavsiye edersiniz?

Öncelikle “korkmayın” derim. Kadınların isteyip de başaramayacağı hiçbir iş yok. Sorumluluk alıp kendi-

lerini özgüvenle temsil edecekleri fırsatlar yaratmalılar. Erkek egemen sektörlerle girmekten çekinmesinler. Bazen odadaki tek kadın olmanın pek çok avantajı olabilir. Dönüşüme öncülük edecek motivasyona sahip her kadının, bir yönetici adayı olarak iş süreçlerinin her noktasında kendisini var etmesi; “ben buradayım, başarırım” demesi çok önemli. İnanırları sürece başarılarının önünde hiçbir engel yok.

Salgın sürecinde Identify'da ve iş yapış tarzlarınızda neler değişti?

Salgın, operasyonlarımızı daha da yoğunlaştırmamızı sağladı. Özellikle Türkiye'ye açılım kararımızda önemli bir etken oldu. Zira salgın nedeniyle Türkiye'de dijital müşteri kazanım süreçlerine yönelik regülasyonlar ağırlık kazandı. Bu da bizim Almanya'daki tecrübemize Türkiye'deki pazar geliştirme hedefimizi tetikledi.

Identify Türkiye'nin 2021 hedeflerini, gelecek planlarını öğrenebilir miyiz?

2021'in tüm kurumlar için heyecan verici bir yıl olacağını düşünüyorum. Türkiye operasyonumuzun büyümesi ve sonrasında başlatacağımız Avrupa açılımı için önemli bir dönüm noktası olacak. Identify Türkiye olarak amacımız, Türkiye'deki ekosistemi geliştirerek nitelikli Ar-Ge mühendislerinden oluşan bir yazılım üssü kurmak. En kısa zamanda bu hedeflere ulaşacağımızı ve regülasyonla birlikte Türkiye'de pek çok kurumla çalışmalar yapabileceğimizi düşünüyoruz. Türkiye'de geliştirdiğimiz teknolojiyi Avrupa'daki çalıştığımız projelerde de kullanmak istiyoruz.

Yoğun iş temposu arasında, iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, hobileriniz var mı?

Salgından önce ailecek seyahat ederek çeşitli ülkeler ve kültürlerle olan merakımızı gideriyorduk. Bu kısa tatiller yoğun tempoda dengemi sağlamama yardımcı oluyordu. Şimdilerdeyse bol bol yürüyüş yapmayı ve kitap okumayı tercih ediyorum. İki çocuk annesi olarak hem iş hem de özel yaşamımı dengeli bir şekilde yürütmeye çalışıyorum.



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.

FARK YARATAN 50 KIVILCIM

WSpark 2021 başlıyor



Sizlerle yeni bir gelişmeyi paylaşmanın heyecanı içerisindeyiz. Kadın yöneticilerin sektörümüzde yarattığı katma değeri vurgulamak üzere 2018 yılında başlattığımız “Zirve Yolunda” projemizi, “WSpark” listesiyle taçlandırmaya hazırlanıyoruz. Teknoloji alanında yenilikçi yaklaşımlarıyla öne çıkan kadınları gündeme taşımak ve yarattıkları farklılıkların altını çizmek amacıyla “WSpark 2021” 50 kadın kıvılcımı listemizi oluşturuyoruz. Her yıl yenilenecek listemizde, inovatif projelere de ayrıca yer vereceğiz. Değer yaratan tüm kadınları davet ediyoruz!

Kimler, nasıl başvurabilir?

WSpark 2021 yarışması; bankalar, teknoloji şirketleri ve bu kuruluşlarla ortak proje geliştiren girişimlerin tüm bi-

BAŞVURU KRİTERLERİ

- Projenin başarı faktörleri
- Adayın uzmanlık alanı
- Rol ve sorumluluklar
- Şirkete kattığı değer, yarattığı fark

rimlerinde çalışan kadın yöneticilerin ve girişimcilerin başvurusuna açık. WSpark listesine aday olmak veya aday göstermek için psmmag.com sitesindeki başvuru formunu doldurabilirsiniz.

Değerlendirme süreci

- Başvurular, kriterlere uygunluğa göre jüri değerlendirmesine tabi tutulacak.
- Jüri, son 2 yılda hayata geçirilen projeler üzerinden değerlendirme yapacak.
- Projenin ilgili sektöre yenilik kazandırması, teknoloji ve dijitalleşme odaklı uygulamalar geliştirilmesi, yeni bir yaklaşım kullanması ve tüm bunların değer artışı sağlaması gibi özelliklere odaklanılacak.

BAŞVURU TAKVİMİ

- Proje uygulama dönemi:** 1 Ocak 2018 – 31 Aralık 2020
- Başvuru dönemi:** 1 Nisan – 31 Mayıs 2021
- Jüri değerlendirmesi:** 18 Haziran 2021
- Listenin açıklanması:** 1 Temmuz 2021

WSpark 2021

FARK YARATAN 50 KIVILCIM

Türkiye'nin Fark Yaratan Kadınları

Başvuru Dönemi

1 Nisan - 31 Mayıs 2021

Başvuru

psmmag.com

Suç gelirlerinin aklanması ve terör finansmanının önlenmesiyle ilgili yönetmelikler değişti



YT Hukuk Bürosu

Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

Suç gelirlerinin aklanması ve terörün finansmanının önlenmesi için kanun ve kanun uyarınca çıkarılan yönetmelik ve tebliğlere gerekli uyumun sağlanması amacıyla risk temelli bir yaklaşımla uyum programları oluşturuluyor. Bu programların oluşturulması kapsamında yükümlü olan kuruluşlar, ilgili yönetmelikte bankalar (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ile kalkınma ve yatırım bankaları hariç), sermaye piyasası aracı kurumları, sigorta ve emeklilik şirketleri ile PTT (Posta ve Telgraf Teşkilatı) Anonim Şirketi olarak sayılıyor.

26 Şubat 2021 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan “Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine İlişkin Yükümlülüklerle Uyum Programı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik”te yer alan bir ibareyle, uyum programı oluşturması gereken yükümlüler arasına şu kurum ve kuruluşlar da eklenmiş oldu:

“Kambiyo mevzuatında belirtilen A grubu yetkili müesseseler, finansman, faktoring ve finansal kiralama şirketleri, portföy yönetim şirketleri, kıymetli madenler aracı kuruluşları, elektronik para kuruluşları, ödeme kuruluşları (münhasıran fatura ödemelerine aracılık hizmeti, münhasıran ödeme emri başlatma hizmeti ve münhasıran ödeme hesabına ilişkin bilgilerin sunulması hizmetini



sağlayanlar hariç)...” Finansal grubun uyum programı, müşterinin tanınmasına, hesap ve işlemlere ilişkin bilgilerin grup içinde güvenli bir şekilde paylaşımına ilişkin politika ve prosedürlerin oluşturulmasına dair tedbirleri de içeriyor. Yükümlüler, faaliyet izninin alınmasını müteakip uyum görevlisinin atandığı tarihten itibaren en geç 30 gün içinde kurum politikasını oluşturmak durumunda. Finansal grup da uyum görevlisinin atandığı tarihten itibaren en geç 30 gün içinde kurum politikası oluşturacak. Kurum politikası aynı süre içinde yönetim kurulu tarafından onaylanmış olmalı.

Yurtdışındaki ortakların bilgisi de uzaktan alınabilecek

“Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” de 24 Şubat 2021 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlandı. Bu değişiklikte eklenen maddeler çerçevesinde, yükümlünün asli faaliyet alanıyla ilgili mevzuatta, sözleşmenin müşteriyle yüz yüze gelmeden kurulmasına imkan tanınması durumlarında, gerçek kişilerle sürekli iş ilişkisi tesisinde müşteri kimliğinin uzaktan kimlik tespiti yöntemiyle doğrulanmasının mümkün olduğu belirtiliyor.

Söz konusu yönetmeliğin 10’uncu maddesiyle ise yurtdışında mukim tüzel kişi ortakların alınması gereken kimlik bilgilerinin teyidinin, ilgili ülkede Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği muadili kuruluşlar veya verilerin resmi olarak tutulduğu diğer kuruluşların açık kaynakları üzerinden yapılabileceği ifade ediliyor.

Yayımlanan yönetmeliklerde yer alan değişiklikler 1 Mayıs 2021 tarihi itibarıyla uygulamaya girecek.





Kambiyo mevzuatında belirtilen A grubu yetkili müesseseler, finansman, faktoring ve finansal kiralama şirketleri, portföy yönetim şirketleri, kıymetli madenler aracı kuruluşları, elektronik para ve ödeme kuruluşları da artık suç gelirlerinin aklanması ve terörün finansmanının önlenmesiyle ilgili kanun, yönetmelik ve tebliğlere uyum programları oluşturmak zorunda...

“SES KAYIT ÖZELLİKLİ GÜVENLİK KAMERASI KULLANIMI TEMEL HAKLARA AYKIRI”

Kişisel Verileri Koruma Kurulu, bir kamu kurumu olan veri sorumlusu nezdinde ses kayıt özelliği bulunan güvenlik kamerası kullanılmasının kişisel verilerin korunması çerçevesinde nasıl değerlendirilmesi gerektiğine ilişkin açıklamalarda bulundu. Kurul, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nda (KVKK) tanımlanan veri işleme faaliyetinin belirtilen örneklerle sınırlı olmadığını, kişisel veriler üzerinde yapılacak her türlü eylemin kişisel veri işleme faaliyeti olarak kabul edileceğini ve kanun kapsamında değerlendirileceğini belirtiyor.

Bilindiği gibi KVKK'nın 4'üncü maddesi uyarınca kişisel verilerin işlenmesi kapsamında uyulması gereken genel ilkeler sayılıyor. Kişisel verilerin işlenmesinde bu genel ilkelere uyulması hukuki bir gereklilik. Kişisel verilerin “belirli, açık ve meşru amaçlar için işleme” ilkesi, kişisel veri işleme faaliyetinin ve gerçekleştirilme amacının belirliliğini sağlayacak detayda ortaya konulmasını sağlıyor. Amacın meşru olması ise kurumun ilgili kararda da belirttiği üzere, “veri sorumlusunun işlediği verilerin, yaptığı iş veya sunduğu hizmetle bağlantılı ve bunlar için gerekli olması” anlamına geliyor. “İşlendikleri amaçla bağlantılı, sınırlı ve ölçülü olması” ilkesine göre ise veri işlemenin amaca elverişli olması, amacın gerçekleştirilmesiyle ilgili olmayan veya sonradan ortaya çıkması muhtemel ihtiyaçların karşılanmasına yönelik olmaması gerekiyor. Verilerin meşru amaçlarla işlenmesi, amacın

gerçekleşmesi bakımından sınırlı ve ölçülü şekilde yapılması kişisel verilerin korunması için büyük önem taşıyor. Amacın gerçekleştirilmesi bakımından gerekli değilse veri işlemeden kaçınmak gerekiyor. Nitekim kurulun kararında net olarak “Ölçülülük ilkesi ise veri işleme ile gerçekleştirilmesi istenen amaç arasında makul bir dengenin kurulması yani veri işlemenin amacı gerçekleştirecek ölçüde olması demektir” ifadesi yer alıyor.



Kişisel verilerin korunması, temel özgürlük sayılan anayasal bir hak. Bu hak TC Anayasa'nın 20'nci maddesinin üçüncü fıkrasıyla düzenleniyor ve sınırlandırılabilmesi için anayasanın 13'üncü maddesinde yer alan şartların gözetilmesi gerekiyor. Sınırlama da ancak anayasanın özüne, ruhuna, demokratik toplun düzenine, laik cumhuriyetin gerekleriyle ölçülülük ilkesine aykırı olmaması halinde mümkün olabilir.

Nitekim Anayasa Mahkemesi de bir kararında bu ilkeleri özellikle vurgulamış durumda. Bu kapsamda kamu otoritelerinin de bu tür hakları ortadan kaldıracak veya bu haklara ölçüsüz müdahale teşkil edecek tutumlardan kaçınması gerekiyor. Kurul, bu doğrultuda aldığı kararda, sesli kamera kaydının hukuka uygunluğu bakımından söz konusu anayasal ilkelerin gözetilmesi gerektiğini özellikle vurguluyor. Amaca ulaşma ve beklenen faydanın sağlanması bakımından ses kaydı alınmadan, sadece görüntü kaydıyla yetinilebileceği durumlarda, ses kaydı alınmamasının ölçülülük ilkesine aykırılık teşkil edeceği, görüntü kaydı yanında ses kaydının da alınmamasının daha müdahaleci bir yaklaşım olduğu ifade ediliyor. Kurul ek olarak, görüntüyle birlikte alınmasının kişilerde her açıdan gözetim altında tutulduğu endişesi yaratabileceğini, kişilerin kamusal alanda bile özel bir kısım diyaloglarının ya da yaşantı kesitlerinin bulunabileceğini, bu yönde bir uygulamanın hakkın özüne zarar vereceğini değerlendiriyor. Güvenlik amacıyla ses kaydı yapan kameraların kamu kurumu girişlerine takılmasının benzer nitelikteki her türlü ortam açısından da gerekli olduğu yönünde genel bir değerlendirmeye neden olabileceği, bunun kişisel verilerin korunması hakkına yönelik oldukça geniş nitelikte bir istisna oluşması sonucunu doğurabileceği ve hakkın özüne zarar vereceği yönünde değerlendirme yapıyor. ☹

OEM pay ödemeleri TRİLYON dolara koşuyor

Kovid-19 salgını, küresel teknoloji devleri Apple, Samsung, Google tarafından kullanıma sunulan ve “OEM pay” olarak bilinen sistemlerin büyüme hızını ve yaygınlığını artırdı. Kaleido Intelligence tarafından yayınlanan araştırmaya göre OEM pay ödemeleri, çok değil 1 yıl sonra trilyon doları geçecek...

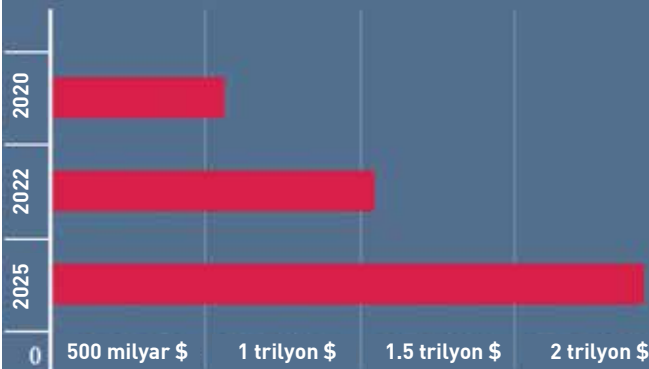


Kaleido Intelligence tarafından yapılan araştırma; Apple Pay, Samsung Pay ve Google Pay tarafından yönetilen “OEM pay” temassız işlem hacminin 2022 yılında 1 trilyon doların üzerine çıkacağını öngörüyor. Söz konusu tutar, 2019’da Kovid-19 salgını öncesi seviyelere göre yüzde 377 artan temassız ve QR kod yöntemleriyle yapılan mağaza içi ödeme işlemlerinin yaklaşık yüzde 11’ini temsil edecek. Kaleido’nun “Mağaza İçi Perakende Ödemelerinin Ge-

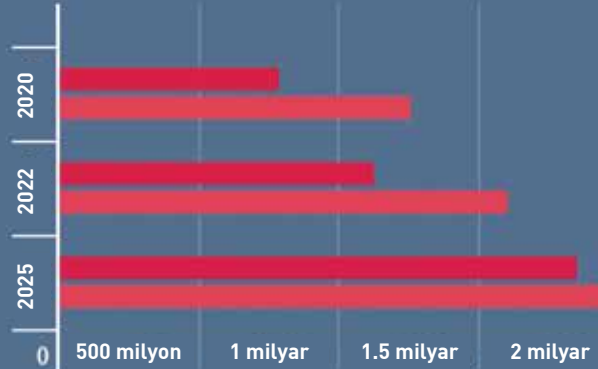
leceği” başlıklı raporuna göre OEM pay işlem değeri, Kovid-19’un da etkisiyle 2020 yılında yüzde 155 artış gösterdi.

Malum, küresel salgın tüketicilerin nasıl alışveriş yaptığını önemli ölçüde etkiledi. Örneğin küresel mağaza içi perakende satışları 2020’de yüzde 7 düşerken, çevrimiçi satışlar yüzde 9 arttı. Bununla birlikte mağaza içi çevrimdışı satın almalar, düşük değerli sepet satın almalarının temassız hale gelmesinde önemli katkı sağladı. Geçen yıl mağaza içi temassız kart ve mobil ödeme iş-

Küresel düzeyde mağaza içi temassız OEM pay işlemlerinin hacmi



Temassız ve QR kod okutarak OEM pay kullanan insan sayısı



● OEM pay kullanıcı sayısı
● QR kod kullanıcı sayısı

lem değerinde yüzde 105 artış kaydedildi. Bu dönemde temassız ödemeler Avrupa pazarındaki gücünü artırırken ABD'de çok daha dikkat çekici bir büyüme yaşandı. Rapor, söz konusu büyümede düşen maliyetler ve daha çok işletmenin temassız ödemeyi kabul etmesinin etkili olduğunu vurguluyor. Tabii salgının da etkisiyle artış çok daha hızlı oldu.

İşte Kaledio Intelligence'ın 2022'de güçlü bir OEM pay müşteri tabanı tahmininde de ABD'de 1.6 trilyon dolara ulaşması beklenen temassız ödemeler yatıyor.

QR kodlu ödemeler yüzde 7 azaldı

Kaledio'nun raporu, Çin'deki perakende harcamalarında önemli bir düşüşün ardından QR kod tabanlı yakın perakende ödeme pazarının 2020'de yüzde 7 gerilemeye 2.8 trilyon doların biraz üzerine çıktığını ortaya koyuyor. Ancak yeni pazarlardaki büyümeye bağlı olarak hacmin 2023 yılında bir kez daha 3 trilyon dolara ulaş-

cağı tahmin ediliyor.

QR kod ödemeleri, Çin'de mağaza içi perakende ödemelerin çehresini değiştirdi ve özellikle Güney Asya, Güneydoğu Asya, Latin Amerika ve Afrika'da hız kazanıyor. Bu pazarlar, dijital bir toplum olma yolunda ilerlemek amacıyla QR kodlu ödeme standartlarını bir bir uygulamaya koyuyor. Örneğin Hindistan, önümüzdeki birkaç yıl içinde 100 milyar doları aşması beklenen yıllık işlem hacimleriyle bu ödeme yöntemini güçlü bir şekilde benimseyeceği benziyor.

Bu arada nakit işlemlerdeki düşüş de dikkat çekiyor. Tüm dünyada 2020 yılında nakit ödemeler yüzde 15 azaldı. Çin, ABD, Avustralya, Danimarka, Finlandiya, İsveç gibi pazarlar nakitsiz toplumlara dönüşümün yolunu açıyor. Küresel mağaza içi nakit işlemleri 2016'da 8 trilyon doların üzerindediydi ve o zamandan beri istikrarlı bir düşüşe tanık olduk. 2020'deki gerileme ise yüzde 15 ile bugüne kadarki en büyük düşüşü temsil ediyor.

PayPal, Curv'ü satın alacağını teyit etti

Geçen yıl kripto para hizmeti vermeye başlayan PayPal, dijital varlık çözümleri sağlayıcısı Curv'ü bünyesine katacağını açıkladı. PayPal'ın Blokzincir, Kripto ve Dijital Para Birimlerinden Sorumlu Genel Müdürü Jose Fernandez da Ponte, "Curv'ün satın alınması, daha kapsayıcı bir finansal sistem vizyonumuzu gerçekleştirmek için yetenek ve teknolojiye yatırım yapma çabamızın bir parçası. Curv ekibiyle yaptığımız görüşmelerde, teknik yeteneklerinden, girişimci ruhlarından ve son birkaç yılda geliştirdikleri teknolojinin arkasındaki düşüncelerden etkilendik. Dolayısıyla Curv ekibini PayPal'a katmaktan heyecan duyuyoruz" dedi. Curv'ün kurucusu Itay Malinger ise şu değerlendirmeyi yaptı: "Curv, dijital varlıklar için güvenlik altyapısında bir öncü olarak, dünya çapında önde gelen finans kurumlarının yenilikçi ve güvenilir bir ortağı olarak tanınmaktan gurur duyuyor. Şimdi, dijital varlıkların benimsenmesi hızlandıkça inovasyon yolculuğumuza devam etmek için PayPal'dan daha iyi bir seçenek olmadığını düşünüyoruz. Bu varlıkların küresel ekonomide oynadığı rolü genişletmek üzere PayPal'a katılmaktan heyecan duyuyoruz."



Estonyalı LVH, İngiltere'de banka kurmaya hazırlanıyor

Estonyalı finans kuruluşu LVH, FinTek pazarına hizmet verecek bağımsız bir banka kurmak için İngiltere'de lisans başvurusu yapmaya hazırlanıyor. LHV, 2018 yılında İngiltere'de bir şube açarak aralarında Transferwise ve Coinbase'in de yer aldığı bir dizi FinTek şirketine ödeme hizmetleri sunmaya başlamıştı. Şirket, şu sıralar Estonya'da perakende müşterilerine hizmet veren bankası ile İngiltere'de iş dünyasına yönelik bankasını birbirinden ayırmayı, farklılaştırmayı planlıyor. Bu doğrultuda LHV UK unvanıyla özel bir limited şirket olarak tescil işlemi tamamlandı. Yeni şirketin,

kısa süre içerisinde bankacılık lisans başvuru sürecini başlatması bekleniyor. LHV UK'in yönetim kuruluna Madis Toomsalu, Erki Kilu ve Andres Kitter atandı. CEO'luğu üstlenmeye hazırlanan Kilu, şu açıklamayı yaptı: "İngiltere pazarına girdiğimiz 3 yıldan bu yana inanılmaz bir başarı elde ettik. Müşteri kitlemiz dört katına çıktı ve genişleyen hizmet portföyümüz bizi küresel FinTek topluluğu için tercih edilen bir bankacılık ortağı haline getirdi. Müşterilerimize mümkün olan en iyi hizmeti sunmaya devam edebilmek için FinTek odaklı yeni bir banka kurma kararı aldık."

2025'TE İSLAMİ FİNTEK HACMİ 128 MİLYARA ULAŞACAK



Dinar Standard ve Elipses tarafından hazırlanan “Küresel İslami FinTek Raporu 2021”, söz konusu ekosisteminin son yıllardaki hızlı büyümesini gözler önüne seriyor.

Rapora göre, 2020 yılında OIC (İslam İşbirliği Teşkilatı) ülkelerindeki İslami FinTek işlem hacmi yaklaşık 49 milyar dolara ulaştı. Bu tutar küresel FinTek işlem hacminin

yüzde 0.7'sini oluşturuyor. İslami FinTek pazarının 2025 yılında ise 128 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Küresel İslami FinTek Endeksi'ne göre ilk beşte Malezya, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Endonezya ve Birleşik Krallık bulunuyor. Suudi Arabistan, İran, BAE, Malezya ve Endonezya, yine en yüksek işlem hacmine sahip ülkeler olarak dikkat çekiyor.

Moskova'daki marketler “YÜZ TANIYARAK” ödeme almaya başladı

Rusya'nın en büyük gıda perakendecisi X5 Group, mağazalarındaki self servis ödeme terminallerinde “Face Pay” biyometrik uygulamasını başlatmak üzere Visa ve Sberbank ile ortaklık kurmuştu. Hedef de yüz tanımlı ödeme yönteminin 2021 sonuna kadar X5'e ait yaklaşık

3 bin mağazada kullanılmasıydı... 52 süpermarkette yapılan denemelerin ardından, biyometrik kimlik tanımlama özelliği mart sonu itibarıyla 150 Perekrestok süpermarkette kullanıma sunuldu. Bu ay yine Moskova'daki bazı Pyaterochka marketleri de uygulamaya dahil olacak. Bu teknoloji, alışveriş yapanların satın alma işlemini tamamlamak için banka kartı veya kredi kartı veya hatta akıllı telefon kullanmasını gerektirmiyor ve “bir bakışta ödeme yapmak” sadece birkaç saniye sürüyor. Alışverişlerini bir X5 self-servis kasasında taradıktan sonra müşteriler, kamera bakarak yüz tanımlama yoluyla ödemesini yapabiliyor. X5 Perakende Grubu CEO'su Igor Shekhterman, “Hizmeti kullanmak için nakit, banka kartı veya akıllı telefona ihtiyacımız yok. Tek yapmanız gereken yüzünüzü göstermek. Ardından hesabınızdan ödeme alınıyor. Temassız biyometrik ödeme çözümleri çok yakında küresel çapta kullanılmaya başlayacak. Bu yöntemin de kısa sürede tıpkı bir banka kartı veya akıllı telefonla ödeme yapmak gibi gelenekselleşeceğini düşünüyorum” diyor. ☺



CEPOS'la ödeme almayı cepte bilin



Siz de hemen Şekerbank'ın yepyeni uygulaması CEPOS'u indirin, POS cihazına gerek duymadan cep telefonunuzla kolayca ödeme alın.



Şekerbank

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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme

f payfixdijitalcuzdan

@ payfix_cuzdan

www.payfix.com.tr

payfix_cuzdan

in payfixcuzdan

0850 455 11 11