

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZİNE



Başvurmak İçin | www.psmawards.com

EYLÜL 2021

Sayı: 125 / Fiyatı: 20 TL

Dijital çağa uygun
bir Türkiye ve dijital
cüzdanların geleceği



Küresel kredi kayıt
bürosu CRIF'ten
Türkiye'ye
özel çözümler

30 EYLÜL
PSM AWARDS
başvuruları
için son gün



Dijital banka olmanın
kural ve koşulları
belirlendi

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri
Genel Müdürü Çağrı Süzer

ÖDEME SİSTEMLERİ EKOLÜ GÖSAŞ, İLKLERE DEVAM EDİYOR

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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 



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

“Nakitsiz toplum” yolunda dijital bankalar ve dijital cüzdanlar

Finansal düzenlemeler açısından verimli bir dönem geçiriyoruz. Her biri Türkiye'nin “nakitsiz toplum” yolculuğunu kısaltacak bu düzenlemeleri önemli buluyoruz. Son olarak BDDK, “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik Taslağı”nı kamuoyunun görüşüne açtı...

Taslak uyarınca dijital banka kurabilmek için en önemli şartlardan biri, en az 1 milyar TL sermaye koymak. 2.5 milyar TL ve üzeri sermayeniz varsa bazı kısıtlamalardan muaf oluyorsunuz. Mevcut bankaların faaliyetlerini dijitalle taşıması için ayrı bir başvuru yapması gerekmiyor. Ancak faaliyetlerini dijitalle taşımak için mevcut şubelerini kısmen veya tamamen kapatmak istemeleri halinde, kurumun uygun göreceği bir planla kapanış işlemlerini yapabilecekler. Ödeme ve elektronik para kuruluşları ise durumlarını taslakta belirtilen şartlara uygun hale getirerek doğrudan faaliyet izni başvurusunda bulunabilecek. BDDK taslağının ayrıntılarını, YT Hukuk Bürosu'ndan Av. Tuğba

Köseer ve Av. Kortan Toygar'ın kaleme aldığı MEVZUAT köşesinde okuyabilirsiniz...

Dijital cüzdanlar da “nakitsiz toplum” hedefi için önemli hızlandırıcılardan biri olacak. Avrupa Birliği, “Dijital Çağa Uygun Bir Avrupa” vizyonu doğrultusunda her vatandaş için ortak bir dijital kimlik ve dijital cüzdan projesi üzerinde çalışıyor. Dijital kimlik ve cüzdanlar, AB vatandaşlarının yerel yönetim web sitelerine giriş yapmasına, tek kimlik kullanarak faturaları ödemesine fırsat verecek. Tüm elektronik bilgilerin paylaşımı da mümkün olacak. Birlik çapındaki tüm çevrimiçi hizmetlere erişim yine bu kimlik ve cüzdanla sağlanacak. Ev kiralamadan başka bir ülkede hesap açmaya, havalimanında check-in yapmaktan araba kiralamaya kadar tüm işlemler güvenli ve şeffaf bir şekilde yapılabilecek. Şirketler de bu dijital kimlikten faydalanarak güvenle teklif verebilecek, hizmetlerini tanımlayıp karşılıklı ödemeler yapabilecek... Biz de bu önemli gelişmeden yola çıkarak Türkiye'deki dijital cüzdan uygulamalarını ve bu alandaki beklentileri masaya yatırdık... Bu çalışmamızın yanı sıra diğer haber, araştırma ve analizler için lütfen sayfaları çevirmeye devam edin. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EYLÜL 2021

6

VİTRİN

Ozan Elektronik Para artık
BKM ve TROY üyesi



10

NAKİTSİZ TOPLUM

Ödeme sistemleri ekolü: GÖSAŞ

16

ADVERTORIAL

Finans ve teknoloji dünyasına
taze kan, yeni ürün "Kredim" geliyor!

18

ADVERTORIAL

Ödeme sistemlerinde değişen
sadakat uygulamaları

20

ADVERTORIAL

Formica'dan yapay zeka ile Fraud tespiti



22

ADVERTORIAL

Dijital bankaların güvenliği
Procenne'e emanet!

24

ADVERTORIAL

Nakitsiz toplum için
yenilikçi altyapılar!



26

DİJİTAL CÜZDAN

Dijital çağa uygun bir
Türkiye ve dijital cüzdanların geleceği

46

KREDİBİLİTE

Küresel kredi kayıt bürosu
CRIF'ten Türkiye'ye özel çözümler

52

YARIŞMA

Yılın Yıldızları kimler olacak?

54

MEVZUAT

Dijital banka olmanın kural ve
koşulları belirlendi

56

DÜNYADAN

Türkiye'nin bilindik
yöntemini dünya
yeni keşfetti!



AKBANK



1e1 Bankacılık ile zamanın sevdiklerine kalsın

Portföyünle özel olarak ilgilenecek 1e1 Bankacılık yöneticinin ve avantajlı bankacılık ürünleriyle ayrıcalıklı bir deneyim seni bekliyor.

Sizin için

► Ozan Elektronik Para artık BKM ve TROY üyesi

“Ozan SuperApp” ve “Ozan Business” ürünleriyle bireysel kullanıcıları ve işletmeleri finansal teknoloji servisleriyle buluşturan Ozan Elektronik Para, kilometre taşı niteliğinde bir adım daha attı ve Bankalararası Kart Merkezi (BKM) üyesi oldu. 10 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla Ozan Elektronik Para'nın yine BKM tarafından kurulan ve geliştirilen “Türkiye'nin Ödeme Yöntemi” TROY'a üyeliği de resmi olarak duyuruldu. Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, “Ozan Elektronik Para olarak Visa, UnionPay üyeliklerimizin ardından TROY üyeliğimizi de tamamlayarak çok önemli bir aşama kaydetmiş olduk. BKM ve TROY ile birlikte bizi daha güçlü kılacak projelere imza atacağız” diyor.



Ömer Suner

“BDDK taslağı, banka - FinTek işbirliği için eksik halkayı tamamlıyor”

BDDK, “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik Taslağı”nı resmi internet sitesinde yayınlamakla görüşe açtı. TÖDEB (Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği) Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Eliaçık, taslakla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Çok net, kısa, tam da sektörün beklediği gibi son derece geniş yetkiler ve bu yetkilerin sunulması için ne gerektiğini ortaya koyan çok değerli bir çalışma. Türkiye’de bankacılık ve finansal sisteminin ilerlemesi için milat sayacağımız önemli gelişmelerden biri olarak görüyoruz.

Türkiye’de ödeme ve elektronik para kuruluşlarıyla başlayan çok güçlü bir finansal teknoloji bilgi birikimi ve omurgası var. Son 5-6 yıl içinde sektör çok ciddi bir yol kat etti. Bunun olması için mevcut bankacılık sistemiyle çok yakın çalışmamız gerekiyor. Ayrıca finansal teknoloji şirketlerinin gelişen bir trendi ve Türkiye’deki bankacılık sisteminin yıllardan bugüne gelen dijitalleşen bankacılık yapısı var. Sektörün ödeme hizmetleri alanında ileriye taşınabilmesi için bankalar ile



Burhan Eliaçık

TÖDEB

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

finansal teknoloji şirketlerinin çok yakın çalışması ve işbirliği zeminin oluşması gerekiyor. Bu taslak bize aradaki eksik halkanın tamamlandığını söylüyor.” Dijital bankaların kuruluşu için gerekli olan 1 milyar TL’lik asgari sermaye tutarının düşürülmesi yönünde sektörde bir beklenti olduğunu da dile getiren Eliaçık, açıklamasını şöyle sürdürdü: “Finansal inovasyon, finansal kapsayıcılık ve bankacılık hizmetlerinin geniş kitlelere erişimi için sadece dijital kanallarda

hizmet veren yeni bir bankacılık, yani dijital bankacılık tanımı yapıldı. Ancak bununla beraber bazı faaliyet kısıtları da getiriliyor. Finansal tüketiciye, yani bireylere odaklanılıyor. KOBİ’lere hizmet sunabilirsiniz ancak daha üst segmentteki ticari işletmelere hizmet sunamazsınız. Bireylere kredi verecekseniz, maaşının 4 katına kadar verebilirsiniz. Bu, finansal kapsayıcılığın ihtiyacı olan, bankacılık hizmetlerinden yeterince faydalanmadığı düşünülen kitlelere dijital odaklı bir yaklaşım.”

ÖDEME TEKNOLOJİLERİNDE GELECEK ELİNİZDE!



Android POS
Profilo P1000



Banka ve
yemek kartı
uygulamaları
tek cihazda!



35 yıldır ürettiği yazar kasa ve ileri teknoloji ürünleriyle işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, geliştirmiş olduğu Android tabanlı ödeme terminalleri ile işletmeleri geleceğe taşıyor.

Özellikler



İleri Teknoloji

- Android 9.0 işletim sistemi
- 5 inç renkli dokunmatik ekran
- Güçlü işlemci (Quad-core 1.1GHz)
- Tüm ödeme teknolojilerine uygun (Chip, MSR, NFC, QR code)



Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

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



İletişim

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



Zengin Uygulamalar

- BKM TechPOS v2 ödeme uygulaması
- Yemek kartı uygulaması (Metropol, Multinet, Ticket Edenred)
- e-Belge entegrasyonu
- Uzaktan terminal ve uygulama yönetimi

PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ



0850 222 72 72
R2 R2

profloodemesistemleri.com



/profloodemesistemleri

► UPT ile Özbekistan'a hızlı ve uygun maliyetle para transferi artık mümkün

Dünya çapındaki 400 bin hizmet noktasıyla 176 ülkeye para transferine aracılık yapan UPT, yurtdışı iş birliklerini sürdürüyor. Son olarak Özbekistan'ın yüzde 80 pazar payına sahip lider markası Uzcard ile anlaşan UPT, müşterilerine Universal Bank ve Uzcard aracılığıyla 7 gün 24 saat boyunca anlık para transferi imkanı sunacak. İşbirliğiyle ilgili toplantıda Aktif Bank CEO'su Ayşegül Adaca, şu değerlendirmeyi yaptı:

"UPT markamızla Türkiye'nin en büyük yerli para transferi şirketiyiz. Amacımız kısa zamanda bölgenin lideri olmak. Bu noktada önemli iş birlikleriyle büyümeyi hedefliyoruz. Bu anlaşma aynı zamanda Aktif Bank tarafından yeni projelere de zemin hazırlayacaktır. UPT şirketimiz ise pozisyonu itibarıyla hem FinTek hem de fiziksel para transferi operatörü konumunda. Bu özelliğiyle aslında tüm bu bölgede gördüğümüz firmalar arasında tek örnek diyebiliriz. Hem fiziksel bir ağıımız var hem de dijital bir çözüm



sunuyoruz. İlk defa sunulacak bu ürünle iki dost ülke Türkiye ve Özbekistan arasındaki artan ekonomik iş birliğine de katkı sağlayacak olmaktan ayrıca mutluluk duyuyoruz."

UPT CEO'su Hakan Özat ise şu bilgileri paylaştı: "Halen Özbekistan'da dört banka UPT sistemini kullanarak hem Türkiye'ye hem de tüm dünyaya para gönderiyor. Uzcard ve Universal Bank ile imzaladığımız sözleşmeyle bunu bir adım öteye taşıdık. Uzcard, yüzde 80 pazar payıyla Özbekistan'da uzak ara lider. Bu yenilikçi anlaşmayla tüm dünyadaki partnerlerimiz, Özbekistan'a bizim

aracılığımızla 7/24 anlık olarak kolayca para gönderebilecek. Türkiye tarafından baktığımızda, Özbekistan hem gönderici hem de alıcı bir ülke. Ülkemizde pek çok Özbek vatandaşı çalışıyor. İki ülke arasında yoğun bir para transferi var. Önceden transferler, şubeler aracılığıyla fiziki olarak yapılıyordu. Şimdi ise dijital kanallardan gönderim yapılabilir. Türkiye'de bir ilk olan bu uygulama müşterilerimize hem maliyet avantajı hem de rahatlık olarak yansıyor. Üstelik sadece nakit değil kartla gönderim de yapılabilir. Siz göndermek istediğiniz meblağı direkt olarak karşı tarafın kartına yükleyebilirsiniz. Özbekistan ve Türkiye arasındaki para transferi yüzde 30 paya sahip. Uzcard ve Universal Bank ile oluşturduğumuz bu sinerjiyi, pazar payını daha da yukarı taşıyacak bir hamle olarak değerlendiriyoruz. Özellikle vurgulamalıyız ki bu sadece Türkiye koridoru değil, partneri olduğumuz tüm ülkelerin Özbekistan'a yapacağı transferde de kullanılabilir."

Yemek kartı ödemeleri için Android POS dönemi başladı

Profilo Ödeme Sistemleri'nin yazarkasa ve ileri teknolojiler konusundaki 35 yıllık tecrübesini arkasına alan Ticket Restaurant Edenred, üye işyerlerine Android tabanlı ödeme terminalleri sağlamaya başladı. Böylece üye işletmeler, Ticket Restaurant yemek kartı ödemelerini, Android 9.0 işletim sistemine, geniş ve renkli dokunmatik ekrana, anlaşılır menülere, yüksek işlemci hızına sahip ileri teknoloji cihazlar üzerinden alabilir hale geldi. Temassız, çipli, manyetik ve QR kod gibi tüm ödeme teknolojilerini destekleyen, PCI/PTS 5.1, EMV L1&L2 sertifikalarına ve yüksek güvenlik standartlarına



Mehmet Özbay

sahip Android POS cihazlarıyla işletmelere kusursuz bir ödeme deneyimi sunulması amaçlanıyor. Dileyen işletmeler ayrıca Ticket Restaurant'ın yemek kartı sektöründe bir ilk olan NFC

tabanlı ödeme sistemi EdenredPay ile de ödeme alabiliyor. Profilo Android POS cihazlarına sahip işletmeler, terminaller üzerinde hazır gelen Profilo BKM TechPOS yazılımı sayesinde istediği banka uygulamasını yükleyip avantajlı

banka komisyon anlaşmaları da yapabiliyor. Edenred Türkiye Üye İlişkileri ve Ödeme Sistemleri Direktörü Mehmet Özbay, "Android platformlu terminaller sayesinde

üye restoranlarımız gerek yazarkasa gerekse ayrı bir ödeme kaydedici cihaz alma masrafından kurtulacak. Tek bir cihazla yeni nesil tüm ödeme seçeneklerine cevap verebilir hale gelecek. Android POS kullanan üye işyerlerimiz, e-arşiv ve e-fatura entegrasyonu sağlayabilecekleri gibi QR, NFC ve benzeri yeni nesil ödeme çözümleriyle donatılmış bir cihaza çok daha ekonomik bir biçimde sahip olabilecek. Diğer cihazlara göre çok daha hafif olan Android POS, paket servis hizmetinde de rahatça kullanılabilir. Ayrıca Android teknolojisinin açık platform özelliği sayesinde üye restoranlarımız, cihazlarını sektörel ve ticari ihtiyaçlarına göre kişiselleştirme fırsatı da bulacak" diyor.

POS-MODERN TEKNOLOJİ

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

First Data
CERTIFIED

pci PA-DSS
VALIDATED



Güvenli

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



Hızlı

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



Uyumlu

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



Kartlı Ödeme Çözümleri



Dijital Ödeme Çözümleri



POS Yazılım ve Entegrasyonu



Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi



Sadakat Kart Uygulamaları



Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri



Ödeme Donanım Çözümleri



sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

Ödeme sistemleri ekolü GÖSAŞ



GÖSAŞ Genel Müdürü Çağrı Süzer

**ABDULLAH
ÇETİN**

Sektördeki birçok yeniliğin perde arkasındaki kahramanı GÖSAŞ, ödemeler dünyasına “ilkler” kazandırmaya devam ediyor. Bonus Diji ve Bonus Piu gibi yeni ürünleri kullanıma sunan şirket, bir yandan da KOBİ’lerin, esnafın en temel üç ihtiyacından yola çıkarak özel bir destek paketi oluşturdu. GÖSAŞ Genel Müdürü Çağrı Süzer, “E-ticaret, KOBİ’lerin ödeme kabul deneyimleri ve kart kullanıcıları olmak üzere üç farklı segmenti göz önüne aldığımızda inanılmaz bir çeşitlilik bizleri bekliyor” diyor...

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri (GÖSAŞ) için Türkiye'nin ilk FinTek'lerinden biri diyebiliriz. Ancak Garanti BBVA, Bonus, BonusFlaş gibi markalar ön planda olduğu için GÖSAŞ için "perde arkasındaki kahraman", "ödeme sistemlerinin beyni" tanımlamasını da yapabiliriz.

GÖSAŞ, sadece Garanti BBVA değil birçok banka ve yüzlerce kurum ve kuruluşu da ödeme altyapısı sağlıyor. Başta diğer FinTek'ler olmak üzere ilgili sektörlerden şirketlerle iş birlikleri, iş ortaklıkları yapıyor. Sektör için ilk olan birçok ürün ve uygulamada GÖSAŞ imzası var. Çağrı Süzer ile GÖSAŞ'ta Genel Müdür Yardımcısı olduğu dönemde bir röportaj yapmış ve özellikle BonusFlaş'ın kısa sürede elde ettiği başarıları konuşmuştu. Ardından Süzer, 2017 yılında bireysel bankacılıktan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla BBVA ABD'ye atandı. Bu önemli deneyimin ardından Şubat 2020'de Türkiye'ye döndü ve bu kez GÖSAŞ Genel Müdürü olarak kendisiyle görüşme imkanı bulduk. GÖSAŞ'ın vizyonundan Türkiye kartlı ödemeler pazarına, Garanti BBVA'nın ilklerinden müşterilerine sunduğu avantajlara kadar geniş bir yelpazede konuştuk...

GÖSAŞ için sektörde bir okul, ekol değerlendirmesi yapılır. Şirketinizin vizyonunu nasıl tanımlarsınız? Bundan sonraki dönemde GÖSAŞ'ın vizyonu nasıl şekilleniyor olacak?

GÖSAŞ, 1999 yılında, "ödeme sistemlerine yenilikçi çözümler geliştirme ve nakdi ortadan kaldırma" vizyonu ile kuruldu. 2000 yılında ilk kez çok programlı, çok katılımcılı Bonus programı ortaya çıktı. Banka müşterileri çipli bir kartla tanıştı. Akabinde 2001'de ilk kez bir havayolu şirketi (THY) ortaklığında Miles&Smiles kartlarını hayata geçirdik. Temassız, sanal POS, temassız POS gibi birçok yenilikte öncülük yaptık. Bunları sadece Türkiye değil Avrupa çapında da ilk yazan ve ilk işlemlerin geçirilmesini sağlayan bir ekipten söz ediyoruz.

Keza 2015 yılında da akıllı telefon penetrasyonunun bugüne göre çok çok düşük bir ortamda BonusFlaş uygulamasını devreye aldık. Bu da yine Avrupa'da kendi alanında bir ilk oldu. O dönemde cüzdanlar genelde kart bilgilerini göstermeye odaklanıyordu. BonusFlaş ise buna kampanya yönetimini ve ödemeleri de eklemiş oldu. Öyle ki bu uygulamamızı Harvard, Facebook, Mastercard, American Express gibi kurum ve kuruluşlar case study olarak yayınladılar.

Yine o sıralarda dünyada Apple Pay konuşulurken Garanti Pay ortaya çıktı. Bu uygulamamızla da "e-ticarette kart bilgileri olmadan da alışveriş yapabileme" prensibini ortaya koyduk.

Yine Türkiye'de ilk defa Mastercard işbirliğiyle hayata geçirdiğimiz kart takibi ve "maskeleye" teknolojisini de bu yeniliklere örnek olarak verebiliriz.

Kısacası GÖSAŞ, nakdi ortadan kaldırmak için gerekli araç gereçleri üretmeye devam ediyor. Ama bunu yaparken de anlamlı, ölçeklendirilebilir, müşteriye katma değer yaratacak yeniliklere odaklanıyor.

Vizyondan bahsetmişken, GÖSAŞ'ın bir de danışmanlık ve ekspertiz rolü var. Birçok kurumla iş birliklerimiz, iş ortaklıklarımız var. Aralarında Garanti BBVA'nın da



bulduğu 9 bankaya danışmanlık yapıyoruz, altyapı sağlıyoruz. Yine aynı şekilde 500'den fazla kuruma ödeme sistemleri danışmanlığı sağlıyoruz.

Şirketimizin Bonus kart programıyla birlikte belirlediği "müşterinin kalbinde yer almak" vizyonuna da değinmeden geçmek olmaz. 15 milyondan fazla Bonus müşterimiz var. Garanti BBVA logosu taşıyan 25 milyondan fazla kart var. 500 binden fazla işyerine hizmet veriliyor. Böylesine büyük bir ölçeği yönetirken öncelik hep müşterilerimizin oluyor. Bonus'un 9 yıl üst üste "Türkiye'nin En Sevilen Markası" seçilmesi de bu çabaların sonucu olsa gerek. Bonus, bırakın Türkiye'yi, 2015-2016 yıllarında Facebook üzerinde en çok beğeni alarak "Dünyanın En Sevilen Kart Programı" olmuştu.

"Aralarında Garanti BBVA'nın da bulunduğu 9 bankaya danışmanlık yapıyoruz, altyapı sağlıyoruz.

Yine aynı şekilde 500'den fazla kuruma ödeme sistemleri danışmanlığı sağlıyoruz."

Salgın süreci çalışma ortamınızı nasıl etkiledi? GÖSAŞ'ta kariyer rotası nasıl belirleniyor?

Bu sürecin en başından beri uzaktan çalışıyoruz. Aynı dönemde birçok uygulamamızı dijital ortamda yürütmeye başladık. Arkadaşlarımızın gelişmelerini zaman ve mekandan bağımsız her zaman destekliyoruz. Bu sürecin başından itibaren sınıf içi planlamasını yaptığımız tüm eğitimlerimizi de online olarak devam ettiriyoruz. Aynı şekilde gelişim programlarımızı da hiçbir aksama olmadan online olarak sürdürüyoruz. İşe alım süreçlerimiz de dijital ortamda gerçekleşiyor.

Kariyer konusuna gelince... Biz bu noktada "yeteneği geliştirme" üzerine odaklanıyoruz. Şirketimiz bünyesinde çok tecrübeli ödeme sistemciler var. Alanlarında sadece Türkiye değil dünya çapında sayılı insanlardan söz ediyoruz. Aramıza yeni gelen arkadaşlar, onların yanında hem ürün geliştirme hem de ödeme sistemleri





programları konusunda kendilerini geliştirme fırsatı buluyor. Eğer yöneticiniz, yeteneğinizi ya da iş performansınızı “ortalamanın üstünde” değerlendirirse hemen sizi 2 yıllık bir programa alıyoruz. Üstelik bu konuda hiçbir kota sınırimız da yok. Bu programda bire bir koçluktan tutun da London Business School, MIT, Harvard da dahil dünyanın en iyi okullarında eğitim almaya kadar birçok destek sunuyoruz. Onları bu okullara gönderirken, dönünce bizde bir süre çalışması gibi bir beklenti içinde de olmuyoruz.

Biz yeteneğe yatırım yapıyoruz. Bu arkadaşlarımızdan bir kısmı bizde uzun yıllar çalışırken bazıları iyi yerlerde

üst düzey yönetici oluyor, bazıları da kendi işlerini kuruyor. Onlarla yakın temasımız bir şekilde sürüyor.

Tüm bu yatırımlar sayesinde, 2020 yılı “Kincentric Best Employers” araştırması sonucunda “Türkiye’nin En İyi İşyeri” ödülüne layık görüldük. Söz konusu araştırma Türkiye’de 50’den fazla çalışanı olan işyerleri arasında yapılıyor ve çalışanlar “çalışılabilecek en iyi kurumlar” listesini belirliyor. Dolayısıyla bu ödül bizim için çok anlamlı ve gurur verici.

Öte yandan, salgın döneminde terfileri durdurmamayan az sayıda şirketten biriyiz. Çalışanlarımızın yaklaşık yüzde 20’si her yıl şirket içerisinde bir pozisyondan başka bir pozisyona geçer. “Önce biz” adını verdiğimiz bir insan kaynakları politikamız var. Bu da kurum içinde önemli bir esneklik sağlıyor. Çalışma arkadaşlarımızın rotasyonlarını, hem yatay hem de dikey kariyer hareketlerini destekliyoruz.

“Önce biz” adını verdiğimiz bir insan kaynakları politikamız var.

Salgın döneminde terfileri durdurmamayan az sayıda şirketten biriyiz. Çalışanlarımızın yaklaşık yüzde 20’si her yıl şirket içerisinde bir pozisyondan başka bir pozisyona geçer.”

İNANILMAZ BİR ÇEŞİTLİLİK BİZLERİ BEKLİYOR

Zor bir salgın dönemi geçirdik. Genel anlamda son yıllarda ödeme sistemleri dünyası nasıl şekillendi kısaca özetler misiniz?

Makro düzeyde bakarsak, Türkiye’de yetişkin nüfus düzeyinde kredi kartı sahipliği oranı yüzde 49. Bu oran Avrupa Birliği ortalamasının üzerinde. İlk 5’teki ülkelerde ise yüzde 70’in üzerinde oranlar görüyoruz.

Hane halkı harcamaları içindeki kartlı ödemelerin payı ise yüzde 40 civarında. Salgınla birlikte 2 puan civarında bir artış kaydedildi. Olgun ve teknolojiyi yüksek bir pazar ama kendimize rakip gördüğümüz ülkelerde kartlı ödemelerin payı yüzde 60’ların üzerinde. Dolayısıyla bizim asıl gelişim beklediğimiz alan burası. Özetle “nakitsiz toplum” hedefi için daha gidecek çok yolumuz var.

Sektörler özelinde bakacak olursak... Bu noktada ülkemiz için “taksit” önemli bir belirleyici. Beyaz eşya, mobilya, giyim gibi taksit yaptıran sektörlerde satışların yüzde 50’den fazlası kartlarla yapılıyor. Market, akaryakıt, restoran gibi taksit yapılmayan sektörlerde ise bu oran yüzde 20’lere iniyor. Yani bu alanlardaki alışveriş yüzde 80 civarında nakitle dönüyor.

Öte yandan salgın, ödeme sistemlerine bakış açısından iki yeni trend getirdi. İlki temassız ödemeler. Bildiğiniz





gibi 10 yıl önce de temassız ödeme yöntemleri olmasına rağmen 5, 10, 20 lira gibi küçük ödemeler için genelde nakit vermeyi tercih ediyorduk. Salgınla birlikte özellikle hijyen nedeniyle temassız ödeme tercihi hızla arttı. Bu da biraz önce saydığımız sektörlerde de temassız ödemeyi yaygınlaştırdı. İkinci trend ise e-ticaretle ilgili. Online alışverişlerin neredeyse tamamı banka ya da kredi kartlarıyla yapılır hale geldi. E-ticaret hacminde de yüzde 60'ın üzerinde bir büyüme görüyoruz. Öyle ki her 4 işlemden biri e-ticaret üzerinden yapılıyor.

2021-2023 dönemini kapsayan dönemde Türkiye'de kartlı ödeme hacminin yüzde 60 artacağını öngörüyoruz. Bu büyümede de ticari kredi kartları ve banka kartlarının payının bireysel kredi kartlarına göre daha hızlı artacağını tahmin ediyoruz. E-ticaret, KOBİ'lerin ödeme kabul deneyimleri ve kart kullanıcıları olmak üzere üç farklı segmenti göz önüne aldığımızda inanılmaz bir çeşitlilik bizleri bekliyor.

“2021-2023 yıllarını kapsayan dönemde Türkiye'de kartlı ödeme hacminin yüzde 60 artacağını öngörüyoruz. Bu büyümede de ticari kredi kartları ve banka kartlarının payının bireysel kredi kartlarına göre daha hızlı artacağını tahmin ediyoruz.”

Peki siz bu döneme nasıl hazırlanıyorsunuz?

“Ödemeyi görünmez kılmak” önceliklerimizden biri. Evet, sanal POS altyapısıyla ödemeler kolaylıkla ve güvenli bir şekilde alınabiliyor. Ama bunun daha da pratik ve “görünmez” hale getirilmesi isteniyor. Biz burada öncelikle bir kart saklama hizmeti sağlıyoruz. Böylece bir sonraki alışveriş daha hızlı ve daha pratik oluyor.

Güvenlik açısından ise Türkiye'de çok fazla bilinmesi de bir fraud çözümümüz var. Müşterilerimizin bize verdiği ve kullanmamızı onayladığı bilgiler dahilinde, herhangi bir alışverişte müşterinin bilgilerinin çalınarak karşı taraftan yapılan bir işlem olup olmadığını anlayıp sonrasında ilgili işyerine bilgi verecek bir altyapı oluşturduk. “Atalante” adını verdiğimiz bu çözümü üye işyerlerimize ücretsiz olarak sunuyoruz. Bu sayede ödeme deneyiminde işlemin reddedilmesi ya da bilgilerin çalınması riskini bertaraf ederek işyerini rahatlatırken müşteriyi de korumuş oluyoruz.

E-ticarete yeni adım atanlar içinse anahtar teslim paket çözümlerimiz var. Ödeme altyapısını sağlamanın yanı sıra web sitesi kurulumu, e-irsaliye, e-fatura gibi hizmetlerin temini için de iş birliği, iş ortaklığı yaptığımız, özel indirimler alabilecekleri, alanında uzman kuruluşlara yönlendiriyoruz.

Kart kullanıcısı açısından bakarsak bu alanda sizi farklı kılan neler var?

Bu noktada önce BonusFlaş'tan bahsetmek gerekir. Biliyorsunuz bu uygulamamızı Kasım 2015'te lanse etmiştik. Bugün kartlı ödeme ciromuzun yarısından fazlasını karşılayan müşterilerimiz aynı zamanda BonusFlaş kullanıcısı. Dile kolay, yılda 40 milyondan fazla kampanya kullanımından söz ediyoruz. Kart bilgileri, kampanya kullanımı ve ödemelerin tek platformda yönetilebildiği bu uygulamamızın kullanımı son derece kolay. Diğer banka uygulamalarından farklı olarak şifre girmeden kampanyalardan yararlanabiliyorsunuz. Bu sayede her yıl katlanarak büyüyor BonusFlaş. Bu uygulamanın içinde yer alan Garanti Pay de günümüzün en yaygın ödeme butonlarından biri haline geldi. İçinde 25 milyondan fazla kayıtlı kart var. Dolayısıyla e-ticarete giren bir işletme, ödeme almak için hemen sitesine Garanti Pay butonunu da ekliyor. Bu sayede Garanti BBVA müşterileri, binlerce e-ticaret sitesinde, kart bilgilerini kaydetmeden güvenli bir şekilde ödemesini yapabiliyor.

“BonusFlaş yılda 40 milyon kampanya kullanımına ulaştı. İçinde 25 milyondan fazla kayıtlı kart bulunan Garanti Pay, en yaygın dijital ödeme butonlarından biri haline geldi...”

KART NUMARASIZ BONUS DİJİ, ÖN ÖDEMELİ BONUS PIU...

Mevzuat değişikliklerinin kart kullanıcıları ve kart kullanımına yansımalarını değerlendir misiniz? Bu konuda ne gibi yenilikleriniz var?

Evet, salgın döneminde regülasyon açısından da önemli yeniliklere tanık olduk. Özellikle “uzaktan müşteri edi





nimi” konusundaki düzenleme, daha önce kart başvurusu için şubeye gitmek zorunda olan müşterilere büyük kolaylık getirdi. Biz de düzenlemenin devreye girdiği andan itibaren müşterilerimizin gerekli her türlü bilgisine dijital ortamda ulaşım, kart başvurusunu onaylayıp kullanımına sunmaya başladık.

Eylül 2020’de bu değişiklik doğrultusunda bir yenilik yaptık ve Bonus Dijital adından bir ürün çıkardık. Bu ürünle ikisi Türkiye’den olmak üzere ilk 10 kurum arasına girdik. Bonus Dijital’in üzerinde kart numarası yok. Kaybettiğinizde ya da çaldırıldığında başkasının kullanma şansı olmayan bir ürün bu. Çünkü kredi kartınızın tüm bilgileri BonusFlaş’ın, Garanti Cep Şubesi’nin içinde. Şifrenizle akıllı telefonunuzdan giriyor, kart bilgilerinizi görüyor, kart saklama ya da Garanti Pay servisini kullanarak ödemenizi yapabiliyorsunuz. Yenilikçi ve yüksek güvenlikli bir ürün. Uzaktan müşteri edinimi teknolojisinin desteğiyle kartınızı alır almaz anında kullanmaya başlayabiliyorsunuz.

Bonus Piu ürünümüzü ise Türkiye’de 20 milyon üzerinde kredi kartına erişimi olmayan bir kitleyi hedefleyerek geliştirdik. Örneğin, 12-18 yaş arası gençler harçlık alıyorlar, oyun oynuyorlar, online alışveriş yapıyorlar. 18 yaş üstü gençlerin yanı sıra ev hanımları da önemli bir kitle.

Ön ödemeli bir kart olan Bonus Piu, özellikle salgın sürecinde e-ticaret alışverişleri için önemli bir alternatif sunuyor. Bonuspiu.com.tr üzerinden gerekli bilgileri girerek yaklaşık 1 dakika içinde bu karta sahip olabiliyorsunuz. Sonrasında istediğiniz kadar para yükleyerek online alışveriş ve diğer ödemelerinizde kullanabiliyorsunuz. Kart ücreti yok, kullanma ücreti yok, yükleme ücreti yok...

“KARTIMI NERELERE KAYDETTİM” KAYGISINA SON

Kart bilgilerinin güvenliği konusunda da yine bir “ilk” olan hizmetiniz var, ayrıntılarını öğrenebilir miyiz?

Türkiye’de artık 10 müşteriden 7’si internetten alışveriş yapıyor. Bu 7 müşteriden de 3 ila 4’ü kartını bir yerde kaydediyor ki bir sonraki alışverişinde gerekli bilgileri tekrar girmek zorunda kalmamasın. Ama bu yerlerin hangisi yurtiçi hangisi uluslararası platform pek dikkat edilmiyor. Öyle ki binlerce yurtdışı platformda kartlarımız kayıtlı. Müzik dinleyeceğiz Spotify’ya kayıtlı. İşyerimiz var, reklam vereceğiz, Google’a kayıtlı. Premium hizmet alacağız diye LinkedIn’e kaydetmişiz. Oyun oynayacağız PlayStation’a kayıtlı...

Tüm bunların müşteri tarafından takip edilebiliyor olması lazım. Bizim açımızdan boşluk ve ihtiyaç da bu noktada ortaya çıktı. Üstelik bunun sadece izlenebilir olması değil istenildiğinde açılıp kapatılabilmesi, üyeliğin iptal edilebilmesi için de Mastercard işbirliğiyle özel bir servis oluşturduk.

BonusFlaş’ı açtığımızda, ana sayfanın alt kısmında “Bana Özel” diye sekme var. Altındaki “Üyelikleriniz” alanına girdiğinizde, daha önce kartınızı nerelere kaydettiğinizi görebilirsiniz.

E-ticaretin bu kadar hızlı arttığı bir dönemde müşterilerimize takibin yanı sıra finansal şeffaflık, kolaylık ve güvenlik unsurlarını birlikte sunmuş olduk. Bu halen de Türkiye’de ilk ve tek bir hizmet olarak öne çıkıyor.

“Mastercard işbirliğiyle geliştirdiğimiz özel servis sayesinde kullanıcılar kartlarını yurtdışında nerelere kaydettiklerini görebiliyor; istedikleri zaman kullanıma açıp kapatabiliyor, isterlerse iptal edebiliyorlar...”

“POS’LARI BONUSLUYORUZ”

Şirketlere ve özellikle KOBİ'lere yönelik ne gibi ürün ve hizmetleriniz var?

Öncelikle KOBİ’lerimizi, esnafımızı ekonominin bel kemiği, can damarı olarak görüyoruz ve bu segmente çok odaklanıyoruz. Konuya yine makro açıdan bakacak olursak, ticari kartlar bireysel banka ve kredi kartlarına göre daha hızlı büyüyor. Bireysel kartlar yıllık yüzde 30’lar civarında büyürken bu oranın ticari kartlarda yüzde 50’nin üzerinde

GARANTİ BBVA POS'UM ŞİMDİ HER İŞTE KAZANIYORUM!

Garanti BBVA POS kullanan
esnaf ve KOBİ'lerimize özel:

YENİ

Ayda
20'den
fazla teklif.

3.000 TL'ye
varan bonus
ve indirim.*

Ücretsiz ve
faizsiz
finansal
çözümler.

e-ticarette
işinizi
büyütecek
fırsatlar.



Garanti BBVA POS'a başvurmak için:

garantibbvapos.com.tr

olduğunu görüyoruz. İşletmelerin mal alımlarında, toptan işlemlerinde kart kullanımı giderek artıyor. Nakit, çek, senet kullanımı ise her geçen yıl azalıyor.

Garanti BBVA, bugün en fazla ticari kart müşterisi olan özel banka konumunda. Bu yüzden de KOBİ ve esnaf müşterilerimiz için özel bir destek programı oluşturduk. Bu programı üç ana ihtiyaç üzerine kurguladık. İlki nakit ihtiyacında rahatlık, ikincisi maliyetleri azaltma, üçüncüsü de e-ticarete yönelmek, e-ticaret satışlarını artırmak. İşte bu üç ihtiyaçtan yola çıktık ve "POS'ları Bonusluyoruz" diyerek Garanti BBVA POS müşterilerine özel kampanyalar eşliğinde programımızı başlattık.

Maliyetlerini azaltmak adına müşterilerimiz, garantibbvapos.com.tr üzerinden yayınlanan kampanyalar arasından çok değil 20 tanesine katılarak 3 bin TL'ye kadar katkı kazanıyor. Böylece market, teknoloji alışverişi gibi harcamalarında Bonus ve özel indirim kazanmış oluyorlar. Örneğin, Apple ürünlerinde sadece Garanti BBVA POS sahiplerine özel yüzde 10'lara varan indirim söz konusu. Yine POS sahipleri, 10 bin TL'ye kadar ticari kart ekstrelerini 1 ay ücretsiz erteleyebiliyor. Yine kısa süreli nakit ihtiyaçlarını karşılamak için ücretsiz, faizsiz, 4 taksitli 5 bin TL nakit avans desteği veriyoruz.

E-ticarete geçiş içinse ilk kez bu işe girecekler için web sitesi tasarlayan uzman bir şirketle iş ortaklığımız var. E-fatura, e-irsaliye gibi hizmetlerin temini için de iş ortaklarımız var. Bu hizmetlere ücretsiz ya da büyük indirimlerle erişim imkanı sağlıyoruz. Ödeme çözümünü ise tamamen kendimiz sağlıyoruz. Örneğin, hızlı bir şekilde sanal POS'u temin ediyor, Garanti Pay butonu, kart saklama hizmeti gibi uygulamaları entegre ediyoruz. Kısacası bu ihtiyacı da "e-ticarete geçiş paketi" ile gidermiş oluyoruz.

Bu arada, yine sektör için ilklerden biri olan CepPOS ürünümüzü test etmeleri için üyelerimize ücretsiz olarak sunduk. Çok pratik olan bu uygulama, Android işletim

sistemine sahip mobil cihazlara indirilip anında kullanılabilir. Üstelik bunun için fiziki Garanti BBVA POS sahibi olmak da şart değil.

Garanti BBVA POS müşterileri, kendilerine özel sunulan 20 kadar işbirliği ve kampanya ile ayda 3 bin TL'ye varan maliyet tasarrufu sağlıyor...

Yakın gelecekte ödemeler dünyasının nasıl şekilleneceğini öngörüyorsunuz?

Her şey çok hızlı değişiyor. Öngöründe bulunmak zor olsa da ben özellikle ödemelerin artık tamamen "görünmez" olmasını bekliyorum. Öncelikle cebimizdeki plastik kredi kartları çevreci bir şekilde değişecek ve yavaş yavaş ortadan kalkacak. Ödemelerin yapıldığı yerlerin yanı sıra ödeme yöntemleri de giderek daha fazla çeşitlenecek. Sanal cihazlar (VR) ile ödemeler yaygınlaşacak. Keza dünyanın birçok bölgesinde başlayan biyometrik ödemeler de...

Amazon örneğinde olduğu gibi markete giriş çıkışlarda telefonun okutulması ve barkod okutulmasına gerek kalmaması, mesajlaşarak online sipariş verilmesi, ses dalgaları ya da ses ile tetiklenen teknolojilerle mobil cihazlar üzerinden kolayca alışveriş ve ödeme yapılması, yüz tanıma ve parmak izi ile ödeme yapılmasını destekleyen teknolojiler, "nesnelerin interneti" olarak da adlandırabileceğimiz nesnelerin internete erişip diğer cihazlarla iletişim halinde olması gibi teknolojiler hayatımıza girecek. Bu sayede ödeme deneyimi de daha kolay, görünmez, güvenli olacak ve coğrafi sınırlar ortadan kalkacak.

FİNANS VE TEKNOLOJİ dünyasına taze kan, yeni ürün “Kredim” geliyor!

TURK Finansman AŞ tarafından geliştirilen Kredim ürünü “şimdi al sonra öde” sistemine yenilik getiriyor. Geliri olan 18 yaş üstü herkes bu yenilikten faydalanabileceği gibi geri ödemesini de kendi tercih ettiği yollarla yapabilecek

Teknolojinin ve dijitalleşmenin hızlı gelişmesi sonucu müşteri beklentileri de değişiyor. TURK Finansman AŞ'nin yeni ürünü Kredim bu beklentilere ve daha fazlasına cevap olacak nitelikte...

Dünyada “Buy Now Pay Later” (BNPL) olarak bilinen, Türkiye'deki karşılığı ise “şimdi al sonra öde” olan sisteminin daha da gelişmiş bir versiyonu olan Kredim, yeni olanaklarla karşımıza çıkıyor. TURK Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Emin Can Yılmaz, “Kredim; heyecanımızı ve tecrübelerimizi aktardığımız yeni bir ödeme biçimi. Kredim üyesinin, ihtiyaçlarını ertelemeyen satın alıp, kendi ritimlerinde geri ödeme yapmasını sağlayacağız. Ürünümüz için çok düşündük, çok çalıştık, ülkemizde çok yaygın kullanılan kredi kartlarından daha iyisini yapmak üzere yola çıktık. En az kredi kartı kadar kullanışlı, ondan daha çok yetenekli bir ürün ortaya çıkardığımızı söyleyebilirim” diyor.

Değişmeyen alışveriş deneyimi, değişen ise kredi deneyimi

Geliri olan 18 yaş üstündeki her Türkiye vatandaşına hizmet edebilecek olan bu yeni ürününün en can alıcı nok-

tası skorlama sistemi.

Dünyadaki örneklerinden çok daha ileride olan Kredim'in eşsiz ve özgün skorlama sistemine sahip olduğunu vurgulayan Emin Can Yılmaz, “Bildiğiniz üzere skorlama kredi sisteminin tam kalbidir. Biz de kalbimizin çok güçlü olduğuna ve attıkça daha da güçleneceğine inanıyoruz. Kullanıcılarımız artık kredi kartındaki gibi tek bir limite bağımlı kalmadan, ihtiyaçlarını ertelemeyen alabilmek için çoklu limite sahip sistemimizi kullanacak. Özet olarak kullanıcıların alışveriş deneyimi aynı kalırken, değişen sadece kredi deneyimi olacak” değerlendirmesinde bulunuyor.



Emin Can Yılmaz

Kendi ritminde öde...

Yılmaz, kredilendirmede bir diğer önemli noktanın geri ödeme kısmı olduğunun altını çiziyor. “Alışlagelmiş metodların dışına çıkarak kullanıcılara sunulan sıra dışı geri ödeme seçenekleri ürünümüze olan ilgiyi artıracak en önemli detay. Biz ‘Kendi Ritminde Öde’ dedik. Bu sloganla sıra dışı geri ödeme seçenekleri sunuyoruz.”

Yılmaz, süreci şöyle detaylandırıyor: “Sizin için başkası tarafından belirlenmiş bir geri ödeme tarihinde değil, ‘Şimdi alırım, maaşımla da öderim’ diyerek maaşınızı alınca, kredi kartınızın hesap kesim tarihi geçti mi hesabı yaparak değil ‘Şimdi alırım, 30 gün sonra öderim’ diyerek 30 gün sonra, sınırlı bütçenize uymayan taksitler ile değil ‘Şimdi alırım, 36 ay taksitle öderim’ diyerek daha küçük taksit tutarlarıyla, kredi kartım benim vazgeçilmezim ama limiti çabuk bitiyor diyorsanız ‘Şimdi alırım, kredi kartı limitim düşmeden öderim’ seçeneklerimizle ‘Kendi Ritminde Öde’ diyoruz.”



Seyahatlerin ayrıcalıklı kartı VakıfBank Platinum Plus

VakıfBank, daima seninle.



Uçak Bileti
Alımlarında
3 Kat Değerli
Worldpuan*



Ücretsiz Lounge
Hizmeti*



Ücretsiz Yurt Dışı
Seyahat Sigortası*



Yurt Dışı
Alışverişlerinde
%5 İndirim*



Hediye 100 TL
Worldpuan*



*Ayrıntılı bilgi için www.vakifkart.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Ödeme sistemlerinde DEĞİŞEN SADAKAT UYGULAMALARI

Başarılı bir sadakat uygulaması, son tüketiciye dokunan tüm sektörlerde olduğu gibi finansal hizmetlerin de olmazsa olmaz öğelerinden biri. Ödeme sistemleri de bankaların sadakat uygulamalarının merkezinde bulunuyor.

Ödeme sistemlerinde sadakat anlayışının dünden bugüne değişimini irdelersek elbette ciddi gelişimler göze çarpıyor. Bunları üç ana başlık altında özetleyebiliriz:

Segmentasyon ve verimlilik

Kart sadakat programlarının ilk çıktığı dönemlerde, kartını kullanan tüm müşteriler çok yüksek puanlar, miller, indirimlerle ödüllendiriliyordu. Günümüzde ise artan kârlılık baskısı ve kart sahibi müşteri sayısının çok yüksek seviyelere ulaşması, bankaları bu işi daha optimal ve kontrollü bir şekilde yönetmeye sevk ediyor. Dolayısıyla işlem başına ödül kazanımlarında yıllar içinde belirgin düşüşler oldu ve geçmişte tüm müşteriler için uygulanan bol ödüllü kampanyalar artık daha seçici şekilde, yatırıma dönüşü yüksek olan müşterilerin hedeflendiği kurgularda segmente ediliyor, hatta kimi zaman kişiselleştiriliyor.

Dijitalleşme

Akıllı telefonların insanların hayatına girmesiyle beraber her geçen yıl dijital kanallara yatırım arttı. Geçmişte sadakat uygulamaları şube, çağrı merkezi, SMS gibi kanallar üzerinden yönetilirken artık tüm banka müşterileri mobil uygulamalarından 7/24 kampanyalara katılabiliyor, neler kazandığını ve kullandığını takip edebiliyor, hatta bankaları fırsat verirse mobil uygulama üzerinde kendi kampanya kurgularını yaratıp ödülleri direkt olarak yine uygulama üzerinden kullanabiliyorlar. Salgınla beraber dijitalleşmenin daha da hız kazanması ise katıyetle beklenen bir sonuç.

Müşterinin seçimi

Gün geçtikçe rekabetin artması, ürün kurgularının ve sadakat programlarının giderek birbirine benzemesi ve müşteri tercihlerinin sofistikleşmesi yeni bir trendi ortaya çıkardı: Tercihli müşterinin seçimine bırakmak. Sadakat kurgularında artık şu tarz söylemleri daha sık



Eren Özkan

Mastercard Advisors Başkan Yardımcısı

duyuyoruz: “Kendi kampanyayı yarat”, “sektörünü seç”, “favori mağazanda daha çok kazan”...

Salgın sürecinde tüketim alışkanlıklarında ciddi değişimler olması bu trendin etkisini daha da kuvvetlendirdi. Örneğin restoranların uzun süre kapalı kalması, havayolu faaliyetlerinin durması ve yurtdışına çıkış yasakları bu alanlarda yoğun tüketim yapan üst segment müşterilerinin harcamalarını eve ilişkin kategorilere yönlendirmesine yol açtı. Bu dönemde sadakat kurgularında müşteriye seçim özgürlüğü veren kurumlar değişimi daha rahat yönetebildi ve zor koşullarda müşterinin yanında olma algısını güçlendirdi.

Nihayetinde ödeme sistemleri gibi dinamik bir mecra sadakat uygulamalarındaki değişimlerin de hızlı olması kaçınılmaz. Bu değişim dalgasını en çevik biçimde yöneten kurumlar ise kendilerine mutlak rekabet avantajı sağlamayı sürdürecektir.

Türkiye'nin lider fintech kuruluşu
tüm finansal ihtiyaçlarınızı
karşılama için hazır!

KART POS KREDİ OS KREDİ
POS KREDİ OS KART POS
S KREDİ OS **KART** POS KREDİ
KART POS KREDİ OS KART PC
OS KREDİ OS KART **POS** KREDİ
RT POS **KREDİ** OS KART POS KREDİ
POS KREDİ OS KART POS K
KART POS KREDİ **OS** KART PO
POS KREDİ OS KART PO
S KREDİ
KART PO
POS K
S KR

PARAM

KART | POS | KREDİ | OS

param.com.tr

[/paramcom](https://www.facebook.com/paramcom) [@/param.com.tr](https://www.instagram.com/param.com.tr) [/paramcomtr](https://www.twitter.com/paramcomtr) [in /paramcomtr](https://www.linkedin.com/company/paramcomtr)

Formica'dan yapay zeka ile Fraud tespiti



Bankalar, e-ticaret ve FinTek şirketleriyle entegre olan Formica Fraud'un başlıca özelliklerini bizlerle paylaşabilir misiniz?

Dolandırıcılık teknolojilerine karşı güncel kalmak için yapay zekâyı sistemlerimize entegre ettik. Formica Fraud ile gerçekleştirdiğiniz her işlem yapay zekâmız için eğitici bir rol oynuyor. Siz risk yönetimi süreçlerinizi yürütürken Formica Fraud hareketlerinizden öğrenen bir yapay zekâ yetiştiriyor. Böylece risk analistleriniz için büyük bir iş yükü olan, gerçek fraud vakalarının geç tespit edilmesine yol açan yanlış pozitifleri azaltıyoruz. Kapsamlı bir alarm yönetimi ekranı sunarak risk analistlerinizin düşük riskli olayları tespit etmek için harcadığı eforu azaltıyor, sadece yüksek riskli işlemler için bildirim almalarını sağlayarak operasyonel verimliliğinizi artırıyoruz. Ekiplerin sisteme kolay entegrasyonu için API ağ geçidiyle kullanılan servis veya uygulamalarla hızlı entegrasyon sağlıyoruz.

Alarm yönetimi ve mobil raporlama özelliklerinin yanı sıra teknik bilgi gerektirmeyen kullanıcı dostu arayüzüyle de öne çıkan Formica Fraud, tamamen müşteri odaklı imkanlar sunuyor. Hedefimiz, fraud tespitinin gerekliliğinin tüm işletmeler tarafından benimsenmesi. Olanaklarımızı tüm şirketlerin kolayca edinebileceği şekilde sunuyoruz. Şirketinizin talebine göre gerekli entegrasyonları özelleştiriyoruz.

Formica Fraud, kullanıcılarına ne gibi avantajlar sağlıyor?

Bu işe başlarken ilk hedefimiz, ekiplerin fraud operasyonlarınızda teknik bilgi gerekliliğiyle mücadele etmeden, "sürükle-bırak" ile dolandırıcılık operasyonlarınızı kolayca yönetebilmeyi sağlamaktır. Tüm ekibinizin tek panelden yönetimi, yetki mekanizmaları ve kodsuz arayüz ile risk ekiplerinizin zorlu fraud operasyonlarında kolaylaştırıcı bir rol oynuyoruz.

Özellikle sektörünüze ve organizasyonunuza özel kural paketleriyle Formica Fraud'u anında kullanıma hazır hale getiriyoruz. Şirketler, sektörünüze özel iş akışlarını kullanmanın yanı sıra size özel akışlarını da kod bilgisi gerekmeden saniyeler içinde yaratabilirsiniz.

Formica Fraud'u benzerlerinden ayıran özellikler neler?

Formica Fraud'u geliştirirken Trlogic olarak ilişki kurduğumuz bankacılık, e-ticaret ve FinTek sektörlerinin fraud önleme konusundaki ihtiyaçlarını direkt müşterilerden dinledik. Özellikle yereldeki müşterilerimizin geri bildirimleriyle fraud teknolojisi açıklarını kapatabilmek için küresel düzeydeki örnekleri analiz etmeye yöneldik.

Globaldeki ürünlerle ilgili yaşanan finansal sorunları aşmaya, bunu yaparken de hizmetin kalitesinden ödün vermemeye odaklandık. Ürünü değerlendirirken geldiğimiz nokta ise küresel düzeyde en iyilerle kıyaslamak. Müşterilerimizin de bunu yapabildiği için ücretsiz demo ve entegrasyon desteği sunuyoruz. Size fraud tespiti akışlarını kodsuz oluşturma ve sektöre özel



Trlogic Kurucusu ve CEO'su Özgür Oktan

hazır iş akışlarından yararlanma imkânı tanıyoruz. Tercihinize göre hem bulutta hem şirket içi servis olarak sunarak daima geliştirme desteği sağlıyoruz. Ayrıca yapay zekâ ile risk ekibiniz için sürekli öğrenen bir iş arkadaşı da yetiştiriyoruz.

Formica Fraud'a yönelik ilgiden/talepten memnun musunuz?

Bizim en çok memnun olduğumuz nokta, platformu kullanan müşterilerimizin geri bildirimleri. Yola çıkış noktamız olan risk ekipleri için kolaylaştırıcı rol üstlenme misyonunu yerine getirebildiğimizi bilmek ve Birleşik Ödeme gibi müşterilerimizden olumlu geri bildirimler almak ekibimizi daime motive ediyor.

Formica Fraud ile ilgili teknik bilgi almak ve ürünle ilgili gelişmeleri yakından takip etmek isteyen sektör temsilcilerini hangi kanallara yönlendirmek istersiniz?

Sosyal medyada ve blog'muzda kaynaklar paylaşıyoruz. Dijital dolandırıcılık kavramı ve teknolojileriyle ilgili farkındalığı artırmayı ve sektörü güncel teknolojilere adapte etmeyi hedefliyoruz. Formica'yı yakından tanımak isterseniz bir görüşme organize edebilir, deneyimlemek isterseniz de özel demo olağı ve teknik aktarım sağlayabiliriz.

DİJİTAL KASA'DA GÜVENLE DEPOLAYIN KOLAYCA SAKLAYIN

Dijital ortamdaki tüm belgelerinizi, şifrelerinizi, fotoğraflarınızı, videolarınızı ve telefon rehberinizi İş Bankası'na da olmayın Dijital Kasa'da güvenle depolayabilir, kolayca saklayabilirsiniz.

ÜSTELİK
2 GB'A KADAR
ÜCRETSİZ



HEMEN
İNDİRİN!



Ayrıntılı bilgi: www.dijitalkasa.com.tr



Dijital bankaların güvenliği PROCENNE'e emanet!

Son yıllarda hızlanan ve salgınla birlikte bu hızını katlayan dijital dönüşüm süreciyle dijital bankacılık kavramı sıkça karşımıza çıkmaya başladı. Özellikle salgın sonrası “dijital banka” kavramının iyice yerleşmesi, yasal düzenlemeleri beraberinde getirdi. BDDK'nın “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik Taslağı” da bu alanda hayata geçirilecek yasal düzenlemelere dair pek çok ön bilgi içeriyor. Bankacılık ve finans sektörlerinde tercih edilen ürün ve çözümleriyle dikkat çeken Procenne'in CEO'su Resul Yeşilyurt, “Dijital bankaların güvenliği son derece önemli” diyor...

procenne
DIGITAL SECURITY

Bireylerin dijital bankacılık deneyimlerinin artması ve ortaya çıkan talep doğrultusunda tüm bankalar dijital bankacılığa da adım atmaya başladı. Bu sayede bireylerin bankacılık işlemleri zaman ve mekân bağımsız hale gelirken bankaların da işletme ve yatırım maliyetlerine olumlu yansımalar oluyor.

Son yıllarda adından sıkça söz ettiren ve son olarak IDEF'21 Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nda da yerini alan Procenne'in CEO'su Resul Yeşilyurt, banka şubeleri gibi dijital bankaların da güvenliğine işaret ediyor ve “Dijital bankalar, 24 saatin her saniyesinde işlem yapma imkanına sahip. Bu da güvenliği sağlamanın son

derece kritik olması anlamına geliyor” diyor.

Son yıllarda dijital bankacılık kullanımının hızının gidecek arttığını hatırlatan Yeşilyurt, şu bilgileri paylaşıyor: “Yeni yasal düzenlemelerle birlikte dijital bankacılığın önemi daha çok dikkat çekmeye başladı. Dijital bankalar da herhangi bir banka şubesi gibidir. En önemli farkları ise zaman ve mekân bağımsız işlem yapılmasına imkân tanınmasıdır. Ayrıca hem zamandan tasarruf sağlıyor hem de başta kâğıt kullanımı olmak üzere bürokrasi ve maliyetleri azaltıyorlar. Elbette bu tür kolaylık ve avantajların yanı sıra dijital bankacılığın son derece güvenli de olması gerekiyor ki bireyler gönül rahatlığıyla işlemlerini yapabilsin.”



EndCrypt™ ile dijital bankaların güvenliği emin ellerde

Resul Yeşilyurt, Procenne'in dijital bankacılık ve dijital bankalara sunduğu güvenlik çözümünü ise şöyle anlatıyor: “EndCrypt™ (In-app Protection), tamamen yerli imkânlarla geliştirilen ve dijital bankaların güvenliğinden sorumlu uygulamamızdır. Bu çözümle tüm banka müşterilerinin işlem güvenliğini sağlarken bankalara da PCI, Visa, Mastercard gibi önde gelen ödeme sistemleri aktörlerinin belirlemiş olduğu standartlara uygun olarak alt yapılarını koruma imkânı sunuyoruz. EndCrypt™, tıpkı bankaların vazgeçilmezi olan ‘güvenlik personelleri’ gibi 7/24 dijital şubelerin korunması için çalışıyor. Bankacılık ve ödeme sistemleri gibi sektörlerde toplamda 20 milyon uygulama ve kullanıcının güvenliği tarafımızca sağlanıyor. Kısacası, EndCrypt™ ile dijital bankacılığın güvenliği emin ellerde.”



PROTECT ADVANCED

Her ölçekteki işletmeler için
kapsamlı siber güvenlik çözümü

ESET PROTECT Advanced Bileşenleri



Cloud/On-Prem
yönetim



Uç nokta
koruması



Sunucu
koruması



Tam disk
şifreleme



Cloud
sandbox



Hemen ücretsiz deneyin.

**Kullanımı kolay bulut tabanlı konsol
ile uç noktalarınızı fidye yazılımlarından
ve sıfır gün tehditlerinden koruyun**

- ✓ Sıfır gün tehditlerini önler
- ✓ Şirketinizin önemli verilerini korur
- ✓ Bilgisayarları, mobil cihazları, sunucuları korur
- ✓ Kullanımı kolay bir yönetim sunar



www.eset.com.tr

NAKİTSİZ TOPLUM için yenilikçi altyapılar!

Finartz, Kovid-19 salgınıyla birlikte artan e-ticaret ve online işlem hacmindeki payını her geçen gün büyütüyor. Kullanıcılara daha pürüzsüz bir ödeme deneyimi yaşatan şirket, sunduğu güvenli ödeme altyapılarına sürekli yeni çözümler ekliyor. Finartz, yenilikçi çözümler geliştirirken özellikle “nakitsiz toplum” vizyonuna katkı sağlamaya odaklanıyor...

Son dönemde değişen kullanıcı alışkanlıklarıyla beraber neredeyse hiç nakit kullanmıyor, alışverişimizin çoğunu internet üzerinden yapıyoruz. Bu doğrultuda bankaların hizmet olarak sunduğu internet/mobil bankacılık ve mobil cüzdan gibi servisler tam anlamıyla yeni yeni kullanılmaya başladı.

Dünyada Amazon Go gibi büyük girişimlerin yanı sıra restoranlar arasında bile nakit kabul etmeyen yerlerin sayısı hızla artıyor. “Nakitsiz toplumun” en iyi örneklerinden İsveç’te ise günlük işlemlerde nakit kullanımı yüzde 2’lere kadar düşmüş durumda...



Dünya Bankası verilerine göre dünyanın 19’uncu büyük ekonomisine sahip olan Türkiye, 2023 yılında nakitsiz bir toplum olma hedefine doğru ilerliyor. Bu alanda büyümekte olan FinTek sektörü de büyük firmalar ve bankalarla yaptıkları işbirlikleriyle ülkemizi bu nihai amacına ulaştırmak için büyük bir potansiyele sahip. Aynı zamanda demografik yapısıyla da böyle bir dönüşüme çok yatkın olan Türkiye, 270 milyonu aşan kart sayısı ile son yıllarda Avrupa’da lider konumunu sürdürmeye devam ediyor.

Finartz, E-para ve ödeme kuruluşlarına white-label altyapı sunuyor

Finartz, “white-label” ürünleriyle elektronik para kuruluşu müşterilerine, hizmet verdikleri sektörlerin ihtiyaçlara göre loyalty (sadakat) programı düzenleme ve farklı ödeme arayüz entegrasyonları gibi çözümler sunuyor. Bu altyapıyla beraber gerekli “use case”leri (kullanım senaryosu) de endüstriyel olarak sınıflandırıyor.

Finartz, ödeme kuruluşu altyapısı sağladığı müşterilerine ise temel sanal POS servisleri ve bu servislere entegre olabilmeleri için sandbox ortamı sunuyor. Bunun yanı sıra üye işyerlerine fatura kesebilmeleri, settlement & defermant süreçlerini yönetebilmeleri ve bankalarla mutabakat yapabilmeleri için gerekli altyapıyı geliştiriyor. Gelecekte ön plana çıkması muhtemel olan ve birçok bankanın ve kuruluşun bünyesinde barındırmayı hedeflediği para birimi dönüştürme, QR ve NFC ile ödeme, kripto para desteği sağlama ve diğer dijital kanallardan para yatırma fonksiyonları gibi özellikler için de uzman ekibiyle çalışmalarını sürdürüyor.

Finartz CEO’su Cihan Demir

“Finartz olarak, nakitsiz toplum yolunda yenilikçi altyapılar sunma hedefiyle birlikte firmalara özel uzmanlık ve güvenlik gerektiren ödeme sistemleri çözümleri sağlayarak, ürün ve servis portföyümüzü genişletmeye devam ediyoruz. Kart sunucuları, POS/ sanal POS sağlayıcılar ve üye işyerlerinin yanı sıra artık e-para kuruluşları için de altyapı sunmaya başladık.” ☺



İHTİYAÇ DUYDUĞUNUZ ANDA
VADAA YANINIZDA!

WORLD'DEN DiJiTAL KART

Türkiye'nin en çok tercih edilen kartı Worldcard'ın artık dijitali var.
Siz de dijital karta başvurunuzu yapın, alışverişinize hemen başlayın.



YapıKredi
WORLD

DİJİTAL ÇAĞA uygun bir TÜRKİYE ve dijital cüzdanların GELECEĞİ



Dünyada ve Türkiye’de dijital cüzdan uygulamaları, bu alandaki gelecek öngörülerini

ABDULLAH ÇETİN

Türkiye, “Dijital Çağa Uygun Bir Avrupa” vizyonunun bir parçası olmak ister mi? Avrupa Birliği üyeliği hiç olmadığı kadar uzak bir hayale dönüşmüşken bu soruya maalesef rahatlıkla “evet” diyemiyoruz. Ancak özellikle son 2 yılda yapılan mevzuat değişiklikleri ve bu değişikliklerde genelde AB uyumunun göz önünde bulundurulması da ümitvar bir gelişme olarak bir kenarda duruyor... Evet, Avrupa Birliği üyesi 27 ülkeyi kapsayan ve 2030 yılına kadar izlenecek dijital pusulayı içeren bir projeden söz ediyoruz. Bu tarihe kadar AB vatandaşlarının yüzde 80’inin “Avrupa Dijital Kimliği” (eID) sahibi olması hedefleniyor. Yine tüm AB ülkelerinde geçerli olacak ortak bir dijital cüzdan için de ilk adım atıldı. Dijital kimlik ve cüzdanlar, AB vatandaşlarının yerel yönetim web sitelerine giriş yapmasına, tek kimlik

kullanarak faturaları ödemesine fırsat verecek. Tüm elektronik bilgilerin paylaşımı da mümkün olacak. Birlik çapındaki tüm çevrimiçi hizmetlere erişim yine bu kimlik ve cüzdanla sağlanacak. Ev kiralamadan başka bir ülkede hesap açmaya, havalimanında check-in yapmaktan araba kiralamaya kadar tüm işlemler güvenli ve şeffaf bir şekilde yapılabilecek. Şirketler de bu dijital kimlikten faydalanarak güvenle teklif verebilecek, hizmetlerini tanımlayıp karşılıklı ödemeler yapabilecek... Bu önemli gelişmeden yola çıkarak Türkiye’deki dijital cüzdan uygulamalarını ve bu alandaki beklentileri masaya yatırdık. Strategy& Türkiye Finansal Hizmetler Direktörü Ozan Cıgızoğlu, Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı Özge Çelik, SC Yönetim Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko, Contextual Solutions Kurucusu Şebnem Elif Kocaoglu Ulbrich, Canpolat Legal avukatlarından Yaşar K. Canpolat ve Gökhan Yüksel ile Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan sorularımızı yanıtladı...

Türkiye'deki dijital cüzdan uygulamalarını değerlendirebilir misiniz? Dijital cüzdanlar kullanıcılarına, ülke ekonomisine, kurumlara ne gibi faydalar sağlıyor?



Ozan Cıgızoğlu

Strategy& Türkiye Finansal Hizmetler Direktörü

“Ödemelerde dijital cüzdanın payı artıyor”

Dijital cüzdanların özellikle son dönemde buldukları ülkelerdeki penetrasyonlarının arttığını gözlemliyoruz, önümüzdeki dönemde de bu artışın devam etmesini bekliyoruz. Dijital cüzdan kullanımının özellikle online kanalda daha yaygın olduğu da bir gerçek. Strategy& olarak 2018 ve 2020 yıllarında Avrupa çapında (Türkiye dahil) anketler yaptır- mıştık. 2018'de ödeme yöntemi olarak yüzde 11 olan “Mobil cüzdanlar, uygulamalar ve diğerleri” kategorisinin 2020 yılında yüzde 14'e yükseldiğini gördük.

Dijital cüzdanların birçok paydaş için önemli faydaları var:

- Nakitsiz topluma doğru giderken kayıt dışı ekonomiyi azaltıp vergi gelirlerini artırıyor.
- Kullanıcısı için ödeme kolaylığı sunuyor.
- Bankacılık hizmetlerine erişimi olmayan kesime dijital ödeme imkanı sağlıyor.
- Kurumlar için nakit yönetimi ihtiyacını azaltıyor, maliyetlerin düşmesine katkı yapıyor.



Özge Çelik

Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı

“2024'e kadar e-ticarette dijital cüzdan kullanımı yüzde 50'yi geçecek”

En basit haliyle dijital cüzdanları, birey-lerin ve işletmelerin elektronik olarak işlem yapmalarını sağlayan online bir hizmet olarak tanımlayabiliriz. Dijital cüzdanlar hız, maliyet, kolaylık, zaman tasarrufu, güvenlik ve çok kanallı erişilebilirlik açısından kolay bir ödeme deneyimi yaratıyor.

Ülkemizde de tüm dünyada olduğu gibi dijital cüzdanlara yoğun bir ilgi var. Piyasada bankalar, telekom operatörleri, e-para ve ödeme kuruluşları, yemek kartı firmaları, sadakat programları, perakende ve e-ticaret markalarının farklı özelliklerdeki dijital cüzdan çözümlerini görüyoruz. Bu anlamda da oldukça sert rekabetin hakim olduğunu söyleyebiliriz. Dijital cüzdanlar kullanıcılarına hız ve kolaylığın yanı sıra güvenlik, indirim ve kampanyalardan yararlanma imkanı, işlemleri ve harcamalarının tek bir noktadan yapabilme ve takip edebilme gibi faydalar getiriyor.

Dijital cüzdanlar kurumlara öncelikle yeni iş modelleri oluşturarak hem mevcut müşterilerine daha iyi hizmet imkanı hem de yeni müşteri kazanım fırsatı veriyor. Özellikle bankacılık dışı kitlelere ve kendi ekosistemleri dışındaki



kişilere erişim imkanı sağlıyor. Diğer yandan, müşterileriyle ilgili daha fazla veri toplayarak hem kişiselleştirilmiş servisler hem de çapraz satış yapma fırsatı buluyorlar. Kurumlar için ayrıca finansal maliyet optimizasyonuna katkı sağlıyor.

Kurumlar ve kullanıcılara sağlanan tüm bu faydalar, doğal olarak ülke ekonomisine de hem finansal kapsayıcılığın artmasına destek olması, hem dijital ödemelerin artmasıyla nakit maliyetinin azalması hem de ürün ve hizmetlerin uluslararası erişime ulaşarak pazarın büyümesi anlamında katkı sağlıyor.

FIS'in 2024 yılına kadar dünya çapındaki tüm e-ticaret ödemelerinin yarından fazlasını dijital cüzdanların oluşturacağını öngören raporuna göre, dijital cüz-

dan tabanlı işlemlerin kullanımı 2020'de dünya çapında yüzde 7 artmış durumda. Ülkemizde de mevcut uygulamalar ve yeni çıkacaklar göz önüne alındığında, yakın gelecekte bu alanda çok büyük rekabetlerin yaşanacağı ve sisteme erken dahil olup en iyi deneyimi, faydayı sunan ve rakiplerinden farklılaşan dijital cüzdanların hayatına devam edebileceğini söylemek yanlış olmaz.

Dr. Soner Canko
SC Yönetim Danışmanlık Kurucusu

“E-ticaret ve fiziki dünyada ödeme süreçlerini kısaltıyor”

Yaklaşık 10 yıl önce tanıştığımız dijital cüzdanda öğrenme dönemini geride bırakarak yeni bir döneme giriyoruz. İlk dönemde dijital cüzdanlardan beklentiler olgunlaştı, yeni iş modelleri netleşti ve ekosistem oluştu. Bu kategoriye ilk yatırım yapanlar her işte olduğu gibi yolu açtı. Her cüzdan farklı özellikler (ödeme, para gönderme, fatura ödeme) ile ön plana çıktı. Kullanıcılara hızlı, kolay ve güvenli ödeme seçenekleri sunuldu. Bu sayede nakit ve kayıt dışı ödemeler azaldı. Kayıtlı ve vergilendirilen ekonomi büyüdü. Gelişen ödeme yöntemleriyle e-ticaret hızla gelişti. Eski ve yeni ekonomideki tüm firmaların müşteri deneyimini iyileştirmesi ve hızlandırması mümkün oldu. Bir başka deyişle e-ticaret ve fiziki dünyada ödeme süreçleri kısaltıldı diyebiliriz.



Şebnem Elif Kocaoglu Ulbrich
Contextual Solutions Kurucusu

“Vazgeçilmez olarak tanımlanıyor, koşulsuz müşteri sadakati kazandırıyor”

“Ödeme amacıyla kullanılan değer temsilcilerinin ve kişisel bilgilerin takas ve saklanması amacıyla kullanılan sanal cüzdanlar” olarak özetlenebilecek dijital cüzdanlar, güvenli ve kesintisiz bir alışveriş deneyimi için tasarlanmış olsa da doğru bir stratejiyle çok daha geniş bir değer zinciri yaratma potansiyeline sahip. Kart ve hesap bilgilerinin sanal ortamda güvenle sağlanmasını sağlayan cüzdanlar, elektronik ve fiziksel (in-store) ticareti geliştiriyor, para transfer ve çekme süreçlerini kökten değişikliğe uğrattırıyor.

Dijital cüzdanlar kullanıma açıldıktan sonra bu uygulamaların ödemeleri kolaylaştırmaktan öte uyumlaştırma vazifesinin de olduğu anlaşıldı. Dünya çapında yaygın PayPal örneğinde olduğu gibi, müşterilerin tek bir cüzdan (tek bir üyelik) ile birden çok ülkede dükkân



içi, elektronik ticaret ya da P2P ödemeyi aynı cüzdanla yapma imkânı, küreselleşen dünyada hem seyahatleri hem de iş ilişkilerini kolaylaştırıyor. Türkiye’de yaşayan ancak Avrupa’daki konferansları takip etmek için seyahat eden bireylerin gün içerisinde tanışarak öğle yemeği yediği ya da havalimanına kadar taksi paylaştığı kişilerle masraf paylaşımını tek bir e-mal adresi kullanarak, belki cep telefonu numarası bile paylaşmaksızın, halledebilmesi dijital cüzdanın hayatımıza kattığı en büyük konforlardan biri. Yine dijital cüzdanın kullanım alanlarını fatura ödemesi, kira ödemesi, kimlik doğrulama gibi alışılmadık dışındaki noktalara taşıyan Alipay, WeChatPay, Venmo gibi uygulamaların ise müşterilerce vazgeçilmez olarak tanımlandığını ve koşulsuz müşteri sadakati kazandığını görüyoruz.

Av. Yaşar K. Canpolat / Av. Gökhan Yüksel
Canpolat Legal

“Teması azaltıp harcama özgürlüğünü artırıyor”

Alışverişlerin, ödemelerin, fon transferlerinin dijitalleşmesi bunlara ilişkin işlem kanallarının daha kullanıcı dostu ve güvenli olma ihtiyacını doğurdu. E-cüzdan ve mobil cüzdan olarak da adlandırılan dijital cüzdanı, konunun dijital

kimlik tarafını bir yana bıraktığımızda “bireylerin farklı veya aynı kurumlardaki çeşitli fon ve kredilerini (kredi kartı) kuruluşların verimli işbirlikleri doğrultusunda tek bir dijital ortamdaki yönetebilmesine olanak tanıyan yazılım”



Anında Dijital Kredi ile Tek Tıkla Kesintisiz Alışveriş

Müşterilerinizin kredi kartı limitinin yetersiz kaldığı anlarda
Anında Dijital Kredi hizmetinizde!

Anında Dijital Kredi ile **Mastercard**'ın kart saklama platformu olan **Masterpass** teknolojisi ve altyapısı kullanılarak online kredi çözümü sunuluyor.

Müşterileriniz bankaya gitmeden alışveriş anında tüm işlemleri cep telefonlarından dijital ortamda tamamlayarak birkaç saniye içerisinde **Anında Dijital Kredi** ile ödeme alma kolaylığına sahip oluyor.

Hızlı ve kolay ödeme çözümü ile müşterilerinize pürüzsüz ve kesintisiz bir alışveriş deneyimi sunmak için Anında Dijital Kredi ile tanışın!



@ f t in /paynetodeme



ve bilginin birleşimi” olarak tanımlayabiliriz. Bu birleşimi telefon, tablet veya bilgisayar gibi elektronik bir cihazla tamamlamak gerekiyor.

Fiziksel bir kart taşımadan, kart bilgilerini tekrar tekrar yazmadan, birden fazla mobil bankacılık uygulamasına ihtiyaç duymadan tek bir dijital platform üzerinden ödeme, fon transferi, bağış yapma ve tüm işlemleri aynı platform üzerinden izlememizi sağlayan dijital cüzdanların dünya çapındaki uygulamalarında kimlik, sürücü belgesi, seyahat kartı, sadakat kartı, etkinlik kartları saklama imkanı da yer alıyor. Dijital cüzdan kullanımının artmasıyla birlikte yakın gelecekte kullanıcılara harcama alışkanlıkları özelinde daha uygun ürün/hizmet teklifi ile bütçe yönetimine ilişkin hizmetler de sunulmaya başlayacaktır. Ülkemizdeki başlıca dijital cüzdan aktörlerinin sunduğu imkanları ödeme, fon transferi, dijital kod satın alma ve bağış yapma ile işlem geçmişini sunma olarak sıralayabiliriz. Tüm bu işlemleri yapmak için sahip olduğumuz banka kartlarımızı, kredi kartlarımızı veya ön ödemeli kartlarımızı dijital ortamda güvenle saklanmasını sağlayan dijital cüzdana tanımlamak yeterli.

Dijital cüzdana bir kart tanımlandığında yazılım, hassas kart verilerini tokenizasyon adı verilen şifreleme yöntemiyle oluşturulan token (jeton) adındaki verilerle değiştiren benzeri olmayan bir dijital kod ister. Bu jetonlar ödeme işlemi sırasında satıcıya sunulur. Başka bir deyişle hassas hesap bilgileri cüzdanı tutan cihazda veya satıcının sistemlerine saklanmıyor.

Dijital cüzdanlar, internet alışverişlerinde her bir işlem özelinde kart bilgisini yazma ve/veya her bir hizmet sağlayıcısı özelinde kart bilgilerini kaydetme zahmetinden ve bunlar için harcanan zaman kaybından kurtardığı gibi, fon transferi ve bağış işlemleri ile fiziksel alışverişlerde karekod (QR) ile ödeme imkanı da sağlayarak bireylerin fon ve kredilerini (kredi kartı) kullanımlarını daha da özgür bir hale getiriyor.

Dijital cüzdan aracılığıyla yapılacak harcamaları takip etmek için her bir kart bankasına ait hesap ekstresi veya kart bankası uygulamasını kullanma ihtiyacının da orta-



Av. Yaşar K.
Canpolat



Av. Gökhan
Yüksel

dan kalktığını kabul etmek gerekiyor. Dijital cüzdan uygulamaları nezdinde tanımlı kartlar üzerinden yapılan işlem kayıtlarını kullanıcıya tek bir ortamda izleme imkanı tanıyor.

Fiziksel cüzdanınızın kaybolması veya çalınması, bir dijital cüzdana oranla daha yüksek ihtimal. Üstelik fiziksel cüzdanın kaybı ihtimalinde ele geçiren kişi tarafından kartların tüm bilgilerine erişimi mümkün. Dijital cüzdanlar ise kullanılan cihaza ek güvenlik önlemlerine sahip olmasıyla kullanıldığı cihazın kaybolması, çalınması veya benzeri güvenlik risklerine karşı daha güvenli bir ortam sağlıyor. Salgın koşullarında mümkün oldukça az temas birincil önceliğimiz haline gelmiş durumda. Fiziksel kartlar için her ne kadar temassız ödeme özelliği getirilmiş olsa da fiziksel kartların kaybolma riski, temassız ödemelerdeki dolandırıcılık riski, harcama limitleri ve fiziksel bir ürün taşıma hali ilerleyen dönemlerde bu yöntemin popülaritesini dijital cüzdanlara kapuracağı bekleniyor. Dijital cüzdanlar sürekli yanımızda taşıdığımız mobil cihazlar aracılığıyla işlem limiti olmadan karekod ile ve NFC özelliği olan Android mobil cihazlarla temassız ödeme imkanı sunarak teması azaltmanın yanı sıra harcama özgürlüğünü de artırıyor.

Yiğit Çağlayan

Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü

“Maskeleye teknoloji güvenlik, kolaylık ve tasarruf getiriyor”

Son dönemin yükselen trendlerinden biri olan internet alışverişi, salgınla birlikte Türkiye’deki tüketiciler tarafından daha da benimsendi. Konuyu Mastercard açısından değerlendirdiğimizde, tüketiciye yönelik birçok hassas bilgiyi barındırması nedeniyle dijital cüzdanların güvenliğinin artırılması bizim için oldukça kritik bir konu. Güvenliğe yönelik hizmetlerin PCI DSS (Kartlı Ödeme Endüstrisi Veri Güvenlik Standardı) uyumluluğuna sahip girişimler tarafından sağlanması gerekmektedir. Birlikte, dünyada artık yeni bir standart haline gelen maskeleye (tokenizasyon) teknolojisi sayesinde açık kart bilgileri şifrelenerek saklanıyor. Bu sayede artırılmış güvenlik ve alışveriş işleminin ödeme adımında artan onay oranları kullanıcıların hayatını kolaylaştırıyor; dijital ödemelere geçiş yapan kurumların maliyetleri azalıyor, dolandırıcılık oranlarında düşüş, sektöre duyulan güvende artış sağlanıyor. Aynı zamanda dijital ödemelerin artmasıyla kayıt dışı ekonominin de önüne geçilmiş oluyor.



Z MOBİL KUŞAĞI'NA DİJİTAL KREDİ BAŞVURUSU ÇOK KOLAY!

Z Mobil Kuşağı için Ziraat Mobil'in kolaylıkları bitmiyor,
Ziraat Mobil'den dijital kredi başvurularını kolayca yapıyor.



Ziraat Mobil

Hemen indirin!



Ziraat Bankası

Sizce Türkiye ve dünya çapında en iyi dijital cüzdan uygulamaları hangileri?



Ozan Cığızoğlu

“Dünyada AliPay, Türkiye’de Papara”

Öncelikle “iyi” tanımını yapmamız gerekiyor. Eğer iyinin tanımı ülkedeki nüfusa olan penetrasyon ise o zaman Kuzey Avrupa ülkelerindeki dijital cüzdanları örnek göstermemiz gerekir. Mesela İsveç’te Swish, Danimarka’da MobilePay gibi...

Hem penetrasyonu belli bir seviyenin üzerinde olmasına hem de ürün/servis portföyünün genişliğine bakalım olursak bu durumda PayPal ve AliPay ön plana çıkıyor. Özellikle AliPay, dijital cüzdan olmanın yanında SuperApp özellikleriyle de dikkat çekiyor. Alipay, SuperApp özellikleriyle kârlılık olarak da dünyanın önde giden dijital cüzdanlarından biri.

Türkiye’ye baktığımızda da “iyi” tanımını nüfusa penetrasyon yani kullanıcı sayısı olarak alırsak Türkiye’nin önde gelen dijital cüzdanı olarak Papara’yı görüyoruz.

Özge Çelik

“HayHay, müşteri deneyimi hedefiyle ayrışıyor”

Başarılı dijital cüzdan uygulamalarını göz önüne aldığımızda iki modelin öne çıktığını görüyoruz. Kullanıcılara finansal işlemlerinin yanı sıra pek çok işini tek bir dijital cüzdan üzerinden yapabileceği “SuperApp”ler ve daha spesifik alanlara odaklanmış ancak kullanıcıların ilgili alanda yaşadığı temel problemleri çözen mobil cüzdanlar. Bu açıdan baktığımızda WeChat ve AliPay ile tanıştığımız “SuperApp”lere bir ulaşım uygulaması olarak başlayıp dijital bankaya dönüşen Grab ile “süper finansal uygulama” olma yolunda ilerleyerek kullanıcılara tek bir yerden harcama, tasarruf, bütçeleme, yatırım, sosyal ödemeler, rezervasyon, abonelik gibi pek çok hizmet sunan



Revolüt’u da ekleyebiliriz. Diğer yandan spesifik bir alanda temel ihtiyaçlardan yola çıkarak çok başarılı olan cüzdanlar da kullanıcıların hayatında önemli bir yere sahip. Para transferi işlemlerini çok basit ve zevkli hale getiren Venmo, Zelle gibi uygulamaların öne çıktığını görüyoruz. Türkiye özelinde ise günlük ödemelerin yanı sıra fatura ödemelerine ve güvence bedellerine sunduğu taksit imkanı, kişiden kişiye para transferi gibi büyük avantajlar sunan HayHay uygulamasını bu örnekler arasına ekleyebiliriz.

Dr. Soner Cankö

“Türkiye için aklıma gelen tek marka BKM Express”

Dünyada en çok ülkede kullanılan marka ve en büyük kullanıcı sayısı kriterleriyle PayPal ve Apple Pay. Her ülke özelinde en iyi örnek diye düşünürsek Çin’de WeChat ve AliPay; ABD’de Starbucks, GooglePay ve Venmo; Kuzey Avrupa’da Swish, Hindistan’da PhonePe ve GooglePay, Latin Amerika’da Mercado Pago, Rusya’da ise Yandex. Money benim aklıma gelenler.



Ayrıca uzun süredir bu alanda deneysel girişimler yapan Amazon, Facebook (+ WhatsApp) gibi oyuncuların da pazarda pay kazanmak için fırsat kolladığını görüyoruz.

Türkiye’de dijital cüzdan denince aklıma gelen tek marka BKM Express. Son 10 bütün enerjimi ve emeğimi BKM Express ve TROY için odakladığımı düşünürseniz benim bu konuda tarafsız bir yanıt vermem kolay değil.

Her cüzdan özgün bir stratejiyle geliyor. Her birinin ayrı güçlü yönü var. Finansal kuruluşların güven değeri, telekom şirketlerine ait cüzdanlar çok sayıda aboneye, kullanıcıya ulaşma avantajı, ulaşım operatörlerinin her gün en az 1 kez kullanıcıya dokunma imkanı, e-ticaret şirketlerinin ise indirim, sadakat ve kullanım kolaylığı avantajları var.

Şebnem Elif Kocaoglu Ulbrich

“Türkiye’de BKM Express ve fastPay öne çıkıyor”

Bu soruyu Türkiye için BKM Express ve fastPay, küresel düzeyde ise PayPal, Venmo, Apple Pay, AliPay, WeChat-Pay ve MobilePay şeklinde yanıtlayabilirim.

Banka değil, papara



7/24 ücretsiz ve hızlı para transfer et



Faturalarını öde



Bütçeni yönet



Tüm dünyada ve internette Papara Card kullan



Cashback ile harcadıkça nakit kazan

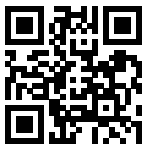


Harcamalarını ayrıntılı grafiklerle takip et



QR kod ile güvenli ve temassız ödeme yap/al

İndir, Paparalı ol.



Av. Yaşar K. Canpolat / Av. Gökhan Yüksel

“BKM Express, MasterPass, PayPal, Privacy.com”

Türkiye için, kullanıcı deneyimi ve yaygınlığı dikkate alındığında BKM Express ve MasterPass; dünya geneli içinse kullanıcı deneyimi ve yaygınlığı dikkate alındığında PayPal ve Privacy.com’u en iyi dijital cüzdan örnekleri olarak sayabiliriz.



Dijital cüzdan konusunda bankalar ve ödeme/e-para kuruluşlarına ne gibi görevler, sorumluluklar düşüyor?



Ozan Cıgızoğlu

“Penetrasyon artışının anahtarı, kullanıcı ihtiyacına odaklanmak”

Türkiye dijital cüzdan pazarını incelediğimizde nüfusa penetrasyon oranının yüzde 10-15 ile belli başlı pazarlara göre hala düşük olduğunu gözlemliyoruz. Dünya genelinde aktif olduğu coğrafyada penetrasyonunu artırmış dijital cüzdanları incelediğimizde ise bu penetrasyonu ağırlıklı olarak “peer-to-peer” (P2P) para transferi özelliğiyle sağladıklarını görüyoruz. Türkiye’de bankalararası para transferi sistemi hızlı çalıştığı için “peer-to-peer” para transferi özelliği kullanıcıların ilgisini daha az çekiyor.

Bankalar ve ödeme/e-para kuruluşları Türkiye’ye özgü kullanıcıların ihtiyaçlarına odaklandığı noktada bizde de penetrasyon daha yukarı seviyelere çıkabilecektir. Dünyada buna en iyi örneklerden biri, Hindistan’ın önde gelen dijital cüzdanı PayTM’dir. PayTM, ilk aşamada Hindistan’a özgü ihtiyaç olan kontörlü telefonlara kontör yüklemeye özelliğine odaklanarak penetrasyonunu artırdı.



Yiğit Çağlayan

“2025’te mobil cüzdan kullanıcısı sayısı 4.8 milyara ulaşacak”

Son yıllarda dijital cüzdan uygulamalarının sayısı dünya genelinde artış göstermeye devam ediyor. 2021 Mobil Cüzdan Raporu’na göre, geçen yıl dünya genelinde mobil cüzdan kullanan tüketici sayısı 2.8 milyarken bunun 2025’te kadar 4.8 milyara çıkacağı tahmin ediliyor. Dijital cüzdan uygulamaları müşterilere çeşitli alanlarda avantajlar sunuyor. Ancak genel tabloya baktığımızda, fiziksel ve dijital dünyada entegre hizmet veren, kullanıcı deneyimi açısından en iyi çözümleri sunan, kullanıcıyı olası tehlikelere karşı güvende hissettiren ve finansal işlemler sırasında sadece ödemeye sınırlı kalmayıp kullanıcının ihtiyacına (sadakat ve puan uygulamaları gibi) çözümler sunabilen uygulamaların pazarda öne çıktığını görüyoruz.

Özge Çelik

“KOBİ’leri kartlı ödemelere ve dijitalleşmeye teşvik etmek gerekiyor”

Dijital cüzdan konusunda bankalara ve ödeme kuruluşlarına düşen sorumlulukların başında, kullanıcılara güvenli bir platform sağlamak geliyor. Kullanıcıların hiçbir endişe duymadan güvenle kullanabilecekleri teknolojik altyapılarla uygulamaları sunmanın bu işin geleceği için çok önemli olduğuna inanıyorum. Bu kapsamda müşterileri dijital ortamda doğrulama, veri güvenliği, işletimsel güvenlik gibi konular öne çıkıyor. Zaten gerek düzenlemeler gerekse cüzdan sağlayıcı kurumların bu konudaki hassasiyeti çok önemli tedbirler alınmasını sağlıyor. Kendilerinden beklenen tüm görev ve sorumluluklarla hareket eden kurumları ise dijital cüzdan konusunda büyük fırsatlar bekliyor. Birleşik Ödeme dijital cüzdan hizmetlerimizi FaaS (fintech as a service) kapsamında sunuyoruz. İşbirliği yaptığımız farklı sektörlerdeki kurumların hedef ve ihtiyaçları doğrultusunda en iyi dijital cüzdan çözümlerini ortaya çıkarmak için birlikte çalışıyoruz. Örneğin, tüketicilerin yüzde 40’i kartla ödeme yaparken KOBİ’lerde bu oran yüzde 10’lar seviyesinde. Kurumlar tedarik süreçlerinde dijitalleşmeye geçmek, müşterilerine veya iş ortaklarına destek olmak, bağlılık yaratmak istiyor. Biz de bu kapsamda onlarla işbirliği yaparak sektöre önemli katkılar sağlıyoruz. ▶

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

interAPI



Ömer Uyar
Intertech CEO'su

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

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

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

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

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

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

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

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

Ekosistem Bankalar için Riski Fırsata Dönüştürecek

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

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

Açık Bankacılık Tüketicinin Hayatını Kolaylaştıracak

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

Intertech dünyanın önde gelen teknoloji şirketleri arasında yer alıyor

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

Dr. Soner Canko

“Yüzde 99.99 kesintisiz hizmet, yüzde 100 güvenlik”

Dijital cüzdanlar gelecekte deri cüzdanlarımızın yerini alacak. Plastik tüm kartlarımızı içinde barındıracak güvenli, dijital ortamlarımız olacak. Tüm oyuncuların bu beklentiyi karşılayacak şekilde kullanıcı hayatını kolaylaştıran ve güvenliği öncelik olarak gören yatırımlar yapması gerekiyor.

Kullanıcı odaklı tasarımlar yapılmalı, tüm adımlar büyük kitleleri kapsayacak şekilde ölçeklenebilir olmalı. Dijital cüzdan işinde ticari getiri hedefinde güven verecek güçlü altyapı hedeflenmeli. Bu alanda hedef yüzde 99.99 kesintisiz hizmet vermek ve yüzde 100 güvenli bir dijital cüzdan sağlayıcı olmak üzerine kurgulanmalı. Bunu mümkün kılan oyuncuların ticari başarıyı yakalaması zor olmayacaktır.

Şebnem Elif Kocaoglu Ulbrich

“Nakitsiz toplum için uyum ve işbirliği önemli”

Banka ve ödeme kuruluşlarının cüzdan uygulamalarındaki piyasa stratejisi, pazardaki cüzdanların başarısını belirleyen en önemli unsur. Banka ve ödeme kuruluşlarının uygulamaları bireysel sahiplenme ve başarı hedeflemek

yerine uyumluluk (interoperability) ve yaygınlaştırma konusunda ekosistemin bütününe düşünen bir bakış açısıyla geliştirmesi gerekiyor. Birlikte çalışarak ülke genelinde ve ülkeler arası şekilde faaliyet gösterecek ve bir bölgenin çoğunluğu tarafından benimsenecek uygulamalar geliştirmek mümkün. Oysa bireysel ürün geliştirme stratejisi sonucunda pazarda birbiriyle uyumlu olmayan bir sürü ürün bir arada var olmaya çalışıyor. Zaman içerisinde de artan rekabet ve müşterilerin “aplikasyon yorgunluğu” sebebiyle bu ürünlerden çoğu faaliyet dışı kalıyor.

İspanya, Danimarka gibi örnekler, pazarın beraber çalışması halinde pay sahiplerinin durumdan nasıl faydalanabileceğini ve böylece tüm ekosistemin “nakitsiz ödeme” hedeflerine nasıl ulaşabileceğinin bir göstergesi. Yanlış stratejilere verilebilecek bir örneğe Almanya’daki Paydirekt projesi.

Av. Yaşar K. Canpolat / Av. Gökhan Yüksel

“İşbirlikleriyle büyümede yarar var”

Kullanıcı deneyimine ve kullanıcı arayüzüne odaklanmak önemli. Dijital cüzdan kapsamındaki işbirlikleri artırılarak Türkiye’den de finansal “SuperApp”ler çıkması sağlanabilir.

Yiğit Çağlayan

“Açık bankacılık ve açık API erişimleri dinamikleri kökten değiştirecek”

Salgın süreci tüm alışkanlıkları olduğu gibi ödemeleri de kökten değiştirdi. Tüketicilerle beraber tüm ekosistem hızla dijitalleşti. Bu süreci iyi değerlendirip kullanıcı dostu dijital deneyim sunabilen teknolojilerin kullanımlarının hızla arttığına şahitlik ettik.

Önümüzdeki dönemde de dijital ödemeler alanında hız, kolaylık, güvenlik ve kullanıcı odaklı çözümlerin büyüdüğünü ve rekabetin daha da çetin bir hale geldiğini göreceğiz. Bu süreçte açık bankacılık ve açık API erişimlerinin gelişimi ve yaygınlaşması oyunun dinamiklerini kökten değiştirecek. Dünyada açık bankacılığın zemin sağlayacağı finansal erişimi kolaylaştıran çözümlerle beraber, tüketiciler daha fazla finansal araç kullanacak ve dijital kanallardan daha fazla yararlanabilecek. Bu ekosistemin oluşabilmesi için tüm oyunculara büyük görevler düşüyor. En büyük adım, tüm iş ortaklarının, yasa yapıcı ve regülatör kurumlarla birlikte uyum içinde çalışması, standartların belirlenmesi olacaktır. Bu sayede hizmet sunanlar çeşitlenirken aralarındaki rekabet artacak ve kullanıcılar daha rekabetçi teklifleri değerlendirme imkanı yakalayacaktır. Sunulacak hizmetlerin sürekliliği ve güvenliği de diğer bir önemli başlık. Bu başlık altında da gerekli yatırımların sürekli ve yeterli şekilde sağlanması büyük önem taşıyor.



Düzenleyici otoriteler tarafından hangi katkılar sağlanabilir?



Ozan Cıgızoğlu

“Nakit kullanımını azaltacak teşvikler getirilmeli”

Türkiye’de bankacılık hizmetlerine erişimi olmayan kesimin toplam nüfustaki payı gelişmiş ülkelere göre yüksek. Hindistan ve Güney Afrika örneklerinde olduğu gibi, bu oranı düşürmeye yönelik oluşturulan eylem planına söz konusu kesimin mobil cüzdan kullanımına yönelik teşvikler eklenebilir. Nakitsiz toplumu destekleyecek her türlü aksiyon (örneğin Japonya ve İtalya’da hayata geçirilen nakit dışı ödemelerde indirim kampanyası) dijital cüzdanların penetrasyonunu pozitif etkileyecektir.

Özge Çelik

“Tayland - Malezya QR kod işbirliği önemli bir örnek”

Kamu desteği olmadan başarılı bir FinTek ekosistemi kurulması mümkün değil. Sektörün ihtiyaçlarının dinlenmesi, gözetilmesi ve FinTek yatırımcılarının desteklenmesi gerekiyor. Düzenleyici tarafından oyun alanlarının ve kurallarının net bir şekilde belirlenmesi, yeni iş modellerinin desteklenmesi, dünyadaki diğer ülke düzenlemeleriyle uyum sektörün büyümesi için çok önemli. Bu konuda ülkemizde özellikle son yıllarda çok önemli düzenlemeler

arka arkaya hayata geçiyor, bu da önemli fırsatları beraberinde getiriyor. Özellikle TRKarekod standartlarının dijital cüzdanların kullanımına çok büyük katkı sağlaması bekleniyor.

Burada bir sonraki adımın ülkelerin kendi sınırları için belirlediği standartların ülkeler arasında da geçerli hale gelmesi olmalı. Örneğin, bu doğrultuda çalışmalar yürüten Tayland ve Malezya Merkez Bankaları, anlık ödeme sistemleriyle entegre ulusal QR kodlarını birlikte çalışabilir hale getiriyor. İlk aşamada Tayland’daki tüketiciler, Malezya’daki işyerlerinde bulunan QR kodları okutabilecek. Bireyler çözüm sayesinde mağaza içi ve online ödeme yapabilecek. Malezya’daki bireylerin Tayland’da ödeme yapması ve birbirine para göndermesi de ajandada yer alıyor. Benzer çalışmaların gelecekte yaygınlaşması bekleniyor.

Dr. Soner Canko

“Adil rekabeti sağlamak ve proaktif denetim önemli”

Düzenleyici kaynaklı katkıları şöyle özetleyebiliriz:

- Adil rekabeti mümkün kılan pazara giriş kurallarını belirlemek.
- Temel bilgi sistemleri güvenlik standartlarını netleştirmek.
- Denetleme konusunda proaktif olmak.
- Açık verilerle entegrasyonu mümkün kılabilecek katkılar yapmak...



Şebnem Elif Kocaoglu Ulbrich

“Dijital ödemeler kural, nakit ödemeler istisna hale getirilmeli”

Cüzdanların yaygınlaşması için piyasanın birlikte çalışması kadar düzenleyici kurumların bu oluşumlara en başından itibaren destek vermesi, özellikle ilk başlarda müşterilerin hızlıca ve iç rahatlığıyla uygulamaları benimsemesi için çok önemli. Dijital ödemelerin kural, nakit ödemelerin ise istisna olduğu Çin’deki gelişime baktığımızda regülasyonun bu adaptasyonun temel taşlarından biri olduğunu görüyoruz. Nitekim Avrupa’daki münferit üye devlet örneklerinde de yasa koyucunun erken dönemde açık ve net desteği mevcutken AB çapında yapılan uyumlaştırma çalışma ve projelerinin nispeten geç kalması sebebiyle Avrupa Bankalar Birliği ve Avrupa Ödemeler Konseyi tarafından yürütülen uyumlaştırma çalışmaları halen istenilen seviyeye ulaşabilmiş değil.

Av. Yaşar K. Canpolat / Av. Gökhan Yüksel

“Kart saklama ve hassas ödeme verileri mevzuatı netleştirilmeli”

Bilindiği üzere uygulamada dijital cüzdanın ürün/hizmet sağlayıcıları özelinde kart saklama ve/veya tek tıkla öde-



me olarak adlandırılan versiyonları yer alıyor. Özellikle e-ticaret platformları kullanıcılarının kart bilgilerini her işlemdede tekrar girerken, yaptıkları yazım hataları ve bu süreç içerisinde satın almadan vazgeçmesi gibi riskleri ortadan kaldırmak adına kart saklama hizmetlerini geliştirmekte bulunmuştu. Kart saklama hizmetine ilişkin genel yasal bir düzenleme olmaması sebebiyle anılan riskleri büyük oranda ortadan kaldıran bu ürünü, e-ticaretin büyük aktörlerinin olduğu gibi küçük aktörlerinin de iştahını kabarttı.

E-ticaretin teknoloji ve ekonomik olarak güçlü aktörleri, nispeten yüksek maliyetli sayılan uluslararası güvenlik standartlarına uygun altyapılara sahip hizmet sağlayıcılarla çalışmayı veya bu standartlara uygun altyapı geliştirmeyi tercih ediyor. Bu yolla daha güvenli kullanıcı deneyimi sunmayı amaçlıyorlar. Küçük aktörlerse yasal düzenleme olmadığı için daha düşük güvenlik önlemleri tercih ederek, kullanıcılarının kart bilgilerinin çalınma riskini göz ardı etme özgürlüğünün verdiği rahatlıkla faaliyetlerini sürdürebiliyor. Şüphesiz anılan riskin doğması, kullanıcıların güvenini sarsabilecek ve sektörün olumsuz olarak etkilenmesine sebebiyet verebilecektir.

Kart bilgilerinin saklanmasına ilişkin tek yasal düzenleme olan “Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemlerinin Yönetimine ve Denetimine İlişkin Tebliğ”de ödeme hizmet sağlayıcılarının işyerleri ve temsilcileriyle yapacağı sözleşmelerde işyerleri ve temsilcilerine hizmetlerin verilmesi için gerekli olan terminaller ve ödeme hizmet sağlayıcısı arasındaki iletişim haricinde, kendi nezdinde hassas ödeme verisini tutmamasını, işlememesini veya kaydetmemesini şart koşacak hükümlere yer verme zorunluluğu düzenlendi. Yasa koyucunun hassas ödeme verilerinin güvenliğine ilişkin önleyici önlemleri sözleşmesel yükümlülük olarak ödeme hizmet sağlayıcısı üzerinden düzenlemek yerine hassas ödeme verilerinin saklanmasına ilişkin esasları düzenleyecek mevzuat çalışmasıyla tüm aktörleri bu esaslar bakımından yasal yükümlülük altına almasının daha verimli olacağı kanaatindeyiz. Kaldı ki bankalar ve diğer ödeme hizmet sağlayıcıları hassas ödeme verilerine ilişkin birçok yasal düzenlemeye tabiyken, herhangi lisanssız bir şirketin hassas ödeme verilerini bünyesinde saklamasına ilişkin bir düzenleme olmaması da sektördeki riski azaltmaktan uzak ve eşit olmayan bir ortama yol açıyor.

Yiğit Çağlayan

“Avrupa standartlarıyla uyumlu düzenlemeler hayata geçiriliyor”

Düzenleyiciler Türkiye’deki oyuncuların dijital cüzdan alanında gelişiminin önünü açabilmek için Avrupa standartlarıyla uyumlu düzenlemeleri hayata geçirdi ve yenilerini de yayınlamaya devam ediyorlar. Bu doğrultuda, dijital kanallar üzerinden kişi/kullanıcı doğrulama ve müşteri edinimi, dijital bankacılık lisansının alınabilmesi, açık bankacılık, ödeme hizmetleri ve elektronik para kuruluşları lisanslarının firmalara verilebilmesi gibi finansal alanda rekabetin ve inovasyonun gelişmesini ve yaygınlaşmasını destekleyici uygulamalar öne çıkıyor.



Sigorta Gündem

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

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Türkiye, Avrupa'da başlatılan dijital kimlik ve ortak dijital cüzdan çalışmalarına ne şekilde uyum sağlayabilir?



Özge Çelik

“AB'deki eIDAS sistemi, dijital kimlik için önemli bir örnek”

Avrupa Birliği, 2014 yılında hayata geçirdiği eIDAS ile dijital kimlik konusunda önemli bir adımı atmıştı. eIDAS, elektronik kimlik ve elektronik imza/sertifika olmak üzere iki farklı düzenleme barındırıyor ve bugün 14 ülke 35 dijital kimlik sistemini destekliyor. 2015 yılında gönüllülük esasıyla ülkeler karşılıklı olarak birbirlerinin dijital kimlik sistemlerini eIDAS üzerinden kabul etmeye başladı. 2018'de ise kurumlar karşılıklı olarak birbirlerinin eIDAS sistemiyle uyumlu kimlikleri kabul etmeye başladı. Bu şekilde örneğin eIDAS'a üye bir ülke vatandaşı olan öğrenci aday, yine üye bir başka ülkedeki üniversiteye başvuru yapmak istediğinde üniversitenin sayfasına kendi kimlik bilgilerini girebiliyor. Bu bilgiler eIDAS bağlantısıyla kendi ülkesinin sistemine (node) gönderiliyor ve yerel kimlik sorgulamadan öğrenciye ait tüm veriler ekrana getiriliyor. Öğrenci üniversiteyle paylaşmak istediği bilgileri seçip işlemi de onaylayarak tamamen kendi kontrolünde kimlik verilerini üniversiteye iletmış ve başvurusunu yapmış oluyor.

Diğer yandan, Avrupa'da da aynen ülkemizde olduğu gibi dijital cüzdanlar büyük rağbet görüyor ve kurumlar kendi dijital cüzdanlarını çıkarıyor. 1 yıl içerisinde ise kişilerin tek bir cüzdan üzerinden ödeme bilgilerine ulaşabilecekleri, araç kiralama gibi farklı hizmetlerden yararlanabilecekleri içerisine kimlik, ehliyet, diploma bilgilerini yükleyebilecekleri bir ortak dijital cüzdan üzerinde çalışıyorlar. Gerek dijital kimlik gerekse ortak cüzdan gibi çalışmalar dünya çapında her geçen gün çok daha önemli hale geliyor. Ülkemizde de düzenleyiciler tarafından da yakından takip edildiğini bildiğimiz bu çalışmalara katılmak, işbirliği yapmak kullanımın artmasıyla birlikte büyük fırsatlar getirecektir.

Dr. Soner Canko

“Dijital kimlik konusunda biraz yavaş kaldık”

Türkiye, dijital cüzdan konusunda dünyada en erken harekete geçen ülkelerden biri. Bu avantajla bu konuda yoğun bir bilgi birikimi oluştu, yaratıcı çözümler ve hizmetler pazara sunuldu. Birçok ülke çalışmalarında ülkemizdeki projeleri örnek aldı, yeteneklerimizi transfer etti. Dijital kimlik konusunda ise aynı hızlı adımları atabildiğimizi söyleyemem. Başta Kanada, Avustralya, Singapur gibi ülkeler bu konuda öncü oldu. Avrupa'da bu konuda planlamalar başladı ama somut adımlar henüz atılmamış değil. Ülkemizin e-devlet dijital altyapısı bu konuda hızlı



yol almak için büyük bir avantaj. Stratejik bir yol haritası belirlenirse tüm paydaşların katkısıyla hızla ilerlemek mümkün olabilir. Kamu katkısı ve koordinasyonu çok önemli olan bu konuda bir an önce adımlar atmaya ihtiyaç duyuluyor.

Şebnem Elif Kocaoglu Ulbrich

“İlk adım, regülasyon uyumlaştırması olmalı”

Türkiye'nin Avrupa'daki dijital kimlik ve cüzdan çalışmalarına ayak uydurması için atılması gereken ilk adım regülasyon uyumlaştırması olacaktır. Ardından da dijital cüzdanların uyumlaştırılması konusunda teknik ve stratejik adımların atılması gerekiyor.

Av. Yaşar K. Canpolat / Av. Gökhan Yüksel

“Dijital cüzdanlar aynı zamanda birer dijital kimlik de olabilir”

Dijital cüzdan uygulamalarımızın AB'den farklı olduğu bir gerçek. David Birch'in “Identity is the New Money”

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.

kitabında da belirttiği üzere, AB’de dijital cüzdanlar finansal bir enstrüman olmanın ötesinde bir dijital kimlik fonksiyonu görüyor ve yakın gelecekte bu fonksiyonu görmeye en teşne enstrüman. Bunun sebebi ise AB’nin kendi içerisinde sahip olduğu dijital kimlik, elektronik imza gibi mevzuatlar. Ülkemizde de e-devlet örneğinde olduğu gibi dijital kimliğe ilişkin azımsanmayacak derecede önemli işlere imza atılıyor.

Öte yandan, dijital kimlikle ilişkili çeşitli mevzuatlar da zaman içerisinde güncelleniyor. Ancak bunları düzenleyen kurumların birbiriyle iletişiminin zayıf olduğu ve yeknesak bir mevzuat olmadığı görülüyor. Bu bağlamda ülkemizin AB’deki dijital kimlik ve ortak dijital cüzdan çalışmalarına uyum sağlayabilmesinin bu alanda yapacağı müstakil mevzuatlara bağlı olduğunu düşünüyoruz.

Yiğit Çağlayan

“Açık bankacılığa geçiş önemli bir dönüm noktası olacak”

Avrupa’da açık bankacılığa geçiş, hem bankalara hem de FinTek’lere farklılaşma yaratmak ve yeni gelirler elde etmek için yeni fırsatlar sundu. Açık bankacılığı; şeffaf, finansal varlıklar ve kişisel veriler üzerinde tüketici kontrolünü artıracak, finans teknolojisi odaklı evrim olarak tanımlayabiliriz. Avrupa ülkeleri gibi Türkiye’de de dijitalleşmenin ivme kazanmasıyla açık bankacılığa eğilimin artacağı görüşünderiz.

Gelecekte dijital varlıkların/stable coin’lerin/CBDC’lerin dijital cüzdanlara eklenmesi de gündeme gelebilir mi?

Ozan Cıgızoğlu

“Paranın kullanımı daha rahat takip edilebilecek”

Dünya çapında dijital varlıklara ilginin artmasıyla beraber merkez bankaları da harekete geçerek “merkez bankası dijital para birimleri” (CBDC) anlamında araştırmalar yapmaya, pilotlar üzerinde çalışmaya başladı. Bu kapsamda önümüzdeki dönemde dijital varlık/stable coin/CBDC’lerin dijital cüzdanlara eklenmesi gündeme gelebilir.

Dijital varlıklar/stable coin/CBDC’lerin kullanımının yaygınlaşmasıyla nakitsiz toplum çalışmalarının daha da hız kazanması, bankacılık sisteminin dışındaki kesimin oranın düşmesi ve CBDC’lerin getirdiği “akıllı para” kon-

septinin hayata geçmesiyle de paranın kullanımının daha rahat takip edilebilmesinin sağlanması (örneğin devletlerin verdiği hibelerin kullanımının takip/kontrol edilmesi) söz konusu olabilecektir. Bu anlamda dijital cüzdanlara da önemli görevler düşeceğini düşünüyorum.

Özge Çelik

“81 ülkede CBDC çalışması yürütülüyor”

Dijital varlıklar, para birimleri ve Merkez Bankaları tarafından oluşturulup dağıtılan dijital para birimleri (CBDC) alanında her geçen gün yeni bir gelişme yaşanıyor. Atlantik Konseyi Jeoekonomi Merkezi’nin yaptığı bir araştırma, 2021’in ilk yarısı itibarıyla 81 ülkede CBDC çalışmalarını yapıldığını, bunlardan 5’inin kullanımda olduğunu, 14





ülkeninse pilot çalışmalarına devam ettiğini bildiriyor. Türkiye’de mevcut durumda kripto varlıkların ödemelerde kullanılmasına yönelik hizmet sunulmuyor. Ancak dijital para birimlerinin gelecekte yaygınlaşacağını göz önüne aldığımızda kullanım alanları, aracılık hizmeti verecek şirketlerin yapıları ve zararlar karşısında alınabilecek önlemlerle cüzdanlarda yer alması gündeme gelebilir.

Dr. Soner Canko

“Dijital cüzdanlar SuperApp'lere dönüşecek”

Bugün başta Çin olmak üzere bazı ülkelerde CBDC olarak adlandırılan merkez bankası para birimlerini taşıyan ve kullandıran cüzdan örneklerini görüyoruz. Bu uygulama tüm diğer ülkelere ve dijital cüzdanlara taşınacaktır. Ardından stable coin, token, NFT gibi tüm dijital varlıkların dijital cüzdanların içinde tutulması ve yönetilmesi yakın gelecekte mümkün olacaktır.

Bir sonraki aşamada kapsama alanını artıran ve kullanıcılar arasında alışkanlık haline gelen dijital cüzdanlar “SuperApp”e dönüşecek. Gerek geleneksel oyuncuların gerekse yeni finans sektöründen, FinTek’lerden bunu başarıları olacaktır. Özellikle perakende, e-ticaret ve telekom şirketlerinden yeni yeni adımlar gelecektir.

Şebnem Elif Kocaoglu Ulbrich

“Düzenlemeler belirleyici olacak”

Gerekli düzenlemelerin şekillenmesi ve dijital varlıkların ödeme aracı olarak yaygınlaşması sonrasında bütün bunların cüzdana eklenmesi de mümkün olacaktır.

Av. Yaşar K. Canpolat / Av. Gökhan Yüksel

“Önce TCMB'nin CBDC çalışmalarının netleşmesi gerekiyor”

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın da kendi dijital parasına (CBDC) ilişkin çalışmalar yaptığı biliniyor. Bu alandaki çalışmalar netleştikten sonra bu varlıkların dijital cüzdanlara eklenmesi teknik anlamda çok kolay olacaktır için asıl odaklanması gereken konu Merkez Bankası’nın bu dijital paranın muhafazası konusunda finansal kuruluşlarla cüzdan ve benzeri enstrümanlar aracılığıyla işbirliği yapıp yapmayacağı olacaktır.

Yiğit Çağlayan

“Merkez bankalarının kabul ettiği her para birimi kabulümüzdür”

Hizmet verdiğimiz ülkelerde merkez bankaları tarafından kabul edilen para birimleri, ister dijital ister fiziksel olsun bizim için de para birimidir. Dolayısıyla kabul edilen her

para birimini kendi sistemimize entegre ediyoruz. Ödeme sistemleri üzerine çalışan ve bu alanda ödeme ağları yaratan bir teknoloji firmasıyız, içinde bulunduğumuz ekosistemde gelişen her şeye de açığız. Hatta bu konuda bizlerin de çalışmaları var, ilerleyen dönemde ülke otoritelerinin izin verdiği ölçüde günlük hayatımızda dijital para birimlerinin de kullanımını daha fazla göreceğiz.



Dünyada ve Türkiye'de

Dünya

Türkiye

Bankalar



swish



MobilePay

by Öznur Bank



Pingit



Pay



fastPay



BONUS
FLAŞ



MAXIMUM
MOBİL



YATIR KREDİ
CÜZDANI



AKBANK
DİREKT

Akıllı telefonlar



Apple Pay



pay



Huawei Pay

Kart markaları



AMEX EXPRESS
CHECKOUT



MasterPass



VISA Checkout



MasterPass

Ulusal cüzdanlar



Bancontact



TWINT
paymit



SIX



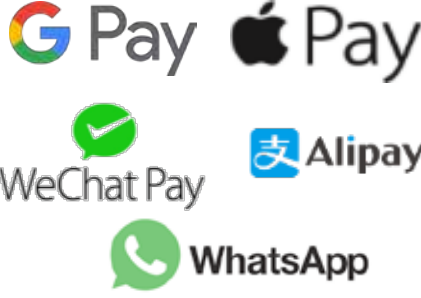
BKM
express

DİJİTAL CÜZDANLAR

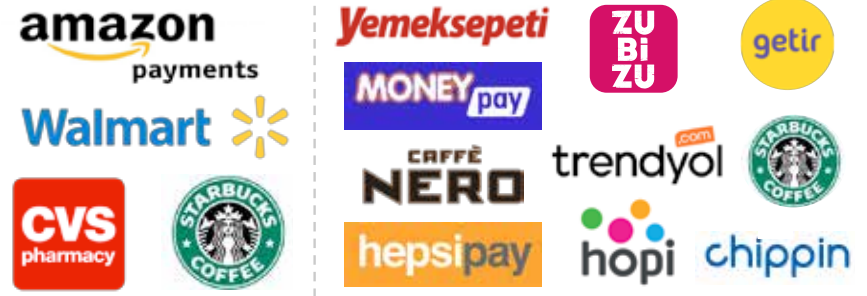
Dünya

Türkiye

BigTech



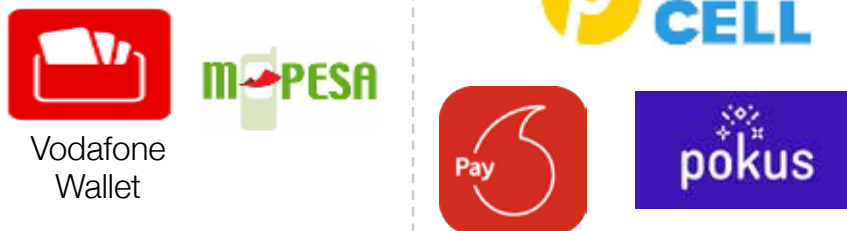
Perakende



FinTech



Mobil operatörler



Küresel kredi kayıt bürosu **CRIF**'ten **Türkiye**'ye özel çözümler



Selim Tezel

Birçok ülkede “kredi kayıt bürosu” olarak faaliyet gösteren CRIF, Türkiye’de daha çok açık bankacılık ve dijital dönüşüme odaklanıyor. Kısa bir süre önce “Digital Next” ürünüyle kişi ve kurumlara özel çözümler sunan CRIF Türkiye, uzaktan müşteri edinimi konusuna da özel önem veriyor. CRIF Türkiye Ülke Müdürü Selim Tezel, “Türkiye, taşıdığı potansiyelle CRIF ülkeleri arasında önemli bir noktaya geldi. Açık bankacılık, teknolojik dönüşüm, digital onboarding gibi alanlarda önemli gelişmeler yaşanıyor. Biz de bu kapsamda Türkiye’deki yatırımlarımızı artıracacağız” diyor...

E. ESİN GEDİK

1 988 yılında İtalya’da kurulan ve kısa sürede küresel bir gruba dönüşen CRIF, kredi bilgi ürünleri ve çözümleriyle finansal ve ticari kuruluşlar ile tüketicilerin karar alma süreçlerine hızlı ve etkin bir şekilde destek olmayı hedefliyor. 50 ülkede 92 binin üzerinde banka, kredi birliği, finansal ve finansal olmayan kuruluşa hizmet veren, 20

ülkede de “kredi kayıt bürosu” olarak faaliyet gösteren CRIF’in 2020 yılı cirosu 560 milyon Euro’ya ulaştı. CRIF, Türkiye pazarına 2013 yılında Finar’ı satın alarak girmişti. Son yıllarda Türkiye’de hizmete sunulan çözüm ve ürünleriyle dikkatleri de çeken şirketin yeni uygulamalarını ve gelecek planlarını CRIF Türkiye Ülke Müdürü Selim Tezel ile konuştuk...



Selim Bey, önce isterseniz kısa bir süre önce kullanıma sunduğunuz CRIF Digital Next çözümünüzle başlayalım. Bu ürünle hangi hizmetleri veriyorsunuz, nasıl bir fark yaratıyorsunuz?

CRIF Digital Next'i "açık bankacılık ve sürdürülebilir iş modeline doğru giden dijital yolun bir sonraki adımı" olarak tanımlıyoruz. "İş birliğine dayalı bir teknoloji platformu" olarak da adlandırabiliriz.

İşletmeler ve tüketiciler için katma değerli hizmetler sunan CRIF Digital Next, veri ve siber koruma, kişisel ve ticari finans yönetimi, uluslararasılaşma ve ticari büyüme için önemli destekler sağlayan bir platform. Yapay zekayla güçlendirilmiş teknolojisi sayesinde hem şirketler hem de tüketiciler için bir dizi katma değerli içerik ve hizmet sunuyor. Kurumlar, bu hizmetleri kullanarak son teknoloji bir arayüz oluşturabiliyor. Şu anda çalışır durumda olan platform, uluslararası merkezler ve Fin-Tek'lerle yapılan yatırımların, entegrasyonların sonucu olarak sürekli gelişen bir dizi yenilikçi çözüm sunuyor. Ödeme ve kredi bürosu verilerine erişim ve bu verilerin toplanması, sınıflandırılması, dijital ve katma değerli hizmetler ile pazara özgü veri ve analizleri bunlara örnek verebiliriz.

CRIF Digital Next, tüketiciler ve KOBİ'ler için gerçek bir "dijital danışman" olarak da tanımlanabilir. Kişisel finans yöneticisi (PFM) ve işletme finans yöneticisi (BFM), finansal hizmet sağlayıcılarının son derece kişiselleştirilmiş müşteri deneyimleri oluşturmasına olanak sağlıyor. Firma ve kurumlara ERP'yi entegre etmek için hem maliyet hem de zaman açısından özel uzmanlık sağlıyor ve bu sayede finansal bir kontrol aracı olanağı sunuyor. Şirketlere; harcama sınırlarını belirleme, kişisel/iş tasarruf hedeflerine ulaşma, geçmiş ve gelecekteki nakit akışı tahminlerini analiz etme, şirket projelerini yönet-

me, elektronik fatura verilerinin alınması ve mutabakatı konularında da destek sağlıyoruz.

Verdiğiniz bilgiye göre CRIF Digital Next, hem bireyler hem de kurumlar, özellikle de KOBİ'lere yönelik çözümler içeriyor. KOBİ'leri ilgilendiren kısmı biraz ayrıntılandırabilir misiniz?

CRIF olarak müşterilerimize "kredi yaşam döngüsü"nün her aşamasına yönelik gelişmiş ve bütünlük çözümler sunarak ayırt edici bir rekabet avantajı sağlamamızı amaçlıyoruz. Dijital platform ve çözümlerle KOBİ'ler başta olmak üzere ihracatçıları dünyaya açıyoruz. İhracatçılarımız 160 milyondan fazla şirket bilgisinin yer aldığı D&B Hoovers online veritabanımızla, birkaç dakika içerisinde dünyanın dört bir yanında müşterilerini nokta atışı olarak bulabiliyor. Yurtdışı müşteri bulma süreçlerini daha verimli ve kârlı hale getiriyoruz. Ayrıca ihracatçılarımıza ilgilendikleri bütün şirketler için CRIF ticari bilgi raporları sunuyoruz.

Şirketler açısından önümüzdeki dönemin en önemli temel konularından biri de dijital dönüşüm olacak. İşini büyütme isteyen şirketlerin dijital dönüşüme yönelik yatırım yapması gerekiyor. Türkiye'de dünyanın dört bir yanına açılan KOBİ'ler olduğu gibi ilçesinin sınırlarının dışına dahi çıkmayanlar da var. E-ticaretin her gün katlanarak büyüdüğü bir dünyada bu tür KOBİ'lerin gelecekte ayakta kalmaları mümkün değil. Dünya e-ticarete koşarken bizim bu oyunun dışında kalmamız düşünülemez. Geleneksel yöntemlerle ticaret yapan şirketler, önümüzdeki dönemde bırakın başka bir ülkeye ürün satmayı kendi ilçesinin sınırını bile aşamayacak. Dolayısıyla KOBİ'lerimizin dünyaya açılmak için e-ticaretin olanaklarını kullanarak öncelikle kendi ilçesinden, buldukları ile ve Türkiye'ye açılmaları gelecekleri açısından çok önemli.





“Dijital platform ve çözümlerle KOBİ’ler başta olmak üzere ihracatçıları dünyaya açıyoruz. İhracatçılarımız 160 milyondan fazla şirket bilgisinin yer aldığı D&B Hoovers online veritabanımızla, birkaç dakika içerisinde dünyanın dört bir yerinden müşterilerini nokta atışı olarak bulabiliyor.”

Diğer şirketler gibi siz de açık bankacılıkla birlikte yeni bir dünyaya adım atıyorsunuz. Bu dönemi nasıl değerlendiriyor ve hangi adımları atıyorsunuz?

Açık bankacılık, küresel anlamda finans sektöründeki ürün ve hizmetlerin kalitesinin artmasını sağlayarak yeni bir dünyanın kapılarını açacak. Türkiye’deki şirketlerin de bu alanda yatırım yapmaları çok önemli. Çünkü açık bankacılık girişimleriyle önümüzdeki dönem, finansal mimarideki değişime bağlı olarak başta perakende ve e-ticaret olmak üzere endüstrilerin hızlı dönüşümüne sahne olacak. Bu değişim bireyler için de çeşitlilik ve kaliteli hizmet getirecek.

Açık bankacılık, yeniden şekillenen bir ekosistemi ifade ediyor. Bu anlamda CRIF, ödeme sistemlerinin küresel şirketi American Express ile geçen yıl sonunda İtalya’da bir iş birliği anlaşması imzaladı. Bu anlaşmayla American Express, CRIF’in çeşitli içerikler aracılığıyla dijital dönüşümü hızlandırmaya olanak tanıyan açık ve iş birliğine

dayalı CRIF Digital Next platformuyla ödeme ve kredi bürosu verilerine erişim ve bu verilerin toplanması, sınıflandırılması, dijital ve katma değerli hizmetler ile pazara özgü veri ve analiz hizmetlerinden yararlanabilecek.

Yine açık bankacılık alanına örnek olarak verebileceğimiz HASO adlı bir uygulamanız var. HASO’nun çıkış noktası ne oldu, size ne ilham verdi?

Aslında HASO uygulamasının tüm algoritması CRIF Türkiye’ye ait. Bu da bizim için ayrı bir gurur kaynağı. “Hemen Al Sonra Öde” (HASO) uygulamasıyla 2019 yılı başından bu yana B2C alanında öncelikle e-ticaret firmalarına açık hesap ve taksit kararının verildiği uygulamaların geliştirilmesinde iş birliği yapıyoruz. Bireylerin veya şirketlerin değerlendirileceği, kredi kararının verileceği tüm algoritmaları CRIF Türkiye olarak biz kurguladık. HASO ve benzeri platformlar dünya çapında da her geçen gün daha yaygın olarak kullanılıyor. Bu uygulamalar sayesinde e-ticaretteki tek taraflı güven karşılıklı hale gelirken, iade işlemlerinden kaynaklanan ek iş yükleri de ödeme bir ay sonra başladığı için ortadan kalkmış oluyor. Benzer uygulamaların yakın zamanda perakende sektöründe mağazalarda da aktif olmasını planlıyoruz. Online alışverişlerde firmalar, bireylerin onayla onların değerlendirmesini yapıp sepet tutarı ve ürüne de bağlı olarak açık hesap taksitlendirme yapabiliyor, tahsilat süreçlerini yönetebiliyor. Dolayısıyla firmalar kendi risk iştahlarına bağlı olarak müşterilerine kredi kartı ve kapıda ödemenin dışında taksitle ödeme imkânı sunabiliyor. Bireyler alışverişlerine ilişkin taksit ödemelerini fiziksel noktalardan, ATM’lerden ya da ödeme sistemleri üzerinden yapabiliyor. Bu tarz sistemlerin satışlar üzerinde yüzde 15 artış sağladığını gözlemledik.

“Hemen Al Sonra Öde (HASO) uygulamasıyla 2019 yılı başından bu yana B2C alanında öncelikle e-ticaret firmalarına açık hesap ve taksit kararının verildiği uygulamaların geliştirilmesinde işbirliği yapıyoruz.

Bireylerin veya şirketlerin değerlendirileceği, kredi kararının verileceği tüm algoritmaları CRIF Türkiye olarak biz kurguladık.”

CRIF, Türkiye’ye bir satın almayla giriş yapmıştı. Yeni satın alma planlarınız var mı?

CRIF, dünya genelinde büyüme stratejisini gerek yeni şirket satın almaları ve oluşturulan küresel iş ortaklıkları gerekse teknoloji yatırımları üzerine kuran ve bu doğrultuda gelişmeye devam eden bir şirketler grubu. Kendi alanında özellikle dijital oluşumlar konusunda ciddi büyüklükte yatırımlara imza atmasıyla da dünya çapında bir bakıma ayrı bir ün kazanmış durumda. Dolayısıyla bu tutumun 2021’de de devam edeceğini söyleyebiliriz.

2021 ve gelecek yıllarla ilgili hedef ve planlarınız neler?

CRIF olarak küresel trendleri yakından takip ediyoruz. IDC Rankings tarafından belirlenen 2020 yılının en iyi 100 FinTek’i listesinde 52’nci sırada yer aldık. Önceki 7 yıl boyunca da üst üste bu prestijli listede yer almaya hak kazanmıştık. Önümüzdeki yıllarda da bu istikrarı sürdürmeyi hedefliyoruz.

Kasım 2018’de alınan ve 21 Avrupa ülkesinde geçerli olan açık bankacılık lisansı ile veri yönetimi uzmanlığımızı birleştirip, küresel düzeyde bankaların, firmaların ve FinTek’lerin dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırmayı amaçlıyoruz. PSD2’nin (Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi) sağladığı diğer olanaklara yönelik yenilikçi hizmetleri sunmak da planlarımız arasında. Finansal mimarinin yeniden şekillendiği bu yeni dünyanın tasarımı

mında, veriye dayalı sistem ve çözümlerimizle güçlü bir şekilde rol almaya devam etmek istiyoruz.

Salgın, tüm dünyada dijital dönüşümün hızlandırıcısı oldu. Dijital dönüşüm, müşterilerle yakın temas korunarak kriz yönetiminin üstesinden gelmek için çözümler sunmaya ve toparlanmanın hızlanmasına önemli katkı sağlıyor. Dijitalleşme artık bir tercih değil stratejik bir zorunluluk haline geldi. Şirketlerin yenilikçi ve dijital dönüşümü hızlandırmaya yönelik çözümlerden ve üst düzey danışmanlık hizmetlerinden mutlaka yararlanması gerekiyor.

Diğer yandan e-ihracatta, e-ticarette başarılı olmanın yolu da veriyi etkin kullanmaktan geçiyor. Bugünün dünyasında bilgi, işletmelerin sahip olduğu en değerli üretim faktörü. İşletmelerin en iyi kararları olarak rekabet üstünlüğü yaratabilmesi için bilginin sistematik ve planlı bir şekilde oluşturulması, sürekli olarak yenilenmesi ve kullanılması önemli. Dijitalleşmenin getirdiği değişimin bir gereği olarak günümüzde veri odaklı hareket etmek çok daha hayati anlam taşıyor. Şirketlerin özellikle satış/pazarlama, alacak yönetimi stratejilerinde veri odaklı hareket etmeleri pazar etkinliği, verimliliği anlamında bir zorunluluk haline geliyor. Biz de CRIF Türkiye olarak, 2021’de uzaktan müşteri edinimi (dijital onboarding) kapsamında şirketlere bilgiye dayalı çözümler sunmaya devam edeceğiz. HASO ile B2B alanında da önemli iş birliklerimiz var. Bunları büyüterek geliştirmeyi amaçlıyoruz.

“Kasım 2018’de alınan ve 21 Avrupa ülkesinde geçerli olan açık bankacılık lisansı ile veri yönetimi uzmanlığımızı birleştirip, küresel düzeyde bankaların, firmaların ve FinTek’lerin dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırmayı amaçlıyoruz. Uzaktan müşteri edinimi kapsamında da bilgiye dayalı çözümler sunmaya devam edeceğiz.”



“Kadınlar daha detaycı, daha dikkatli ve duygusal zekaları daha yüksek”

Çalışma hayatının 12 yılı finans, 17 yılı ise müşteri deneyimi alanında geçti. Teleperformance Türkiye ailesine 2014 yılında operasyondan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak katılan Tülay Doğrular, 2018 yılında CEO koltuğuna oturdu. İşte Doğrular’ın başarılarla dolu zirve yolculuğu...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Teleperformance ile kesişen kariyer öykünüzü anlatır mısınız?

Eğitimimi Römelhügel, Almanya’da işletme üzerine tamamladım. Ardından iş hayatına yine Almanya’da, Volksbank’ta atıldım. Sonrasında yaklaşık 12 yıl boyunca finans sektöründe üst düzey görevlerde bulundum. Bunu da bir 17 yıllık müşteri deneyimi sektörü tecrübesi izledi. Teleperformance Türkiye’ye 2014 yılında, operasyonlardan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak katıldım. 2018 yılı itibarıyla da CEO olarak hızla büyüyen bir ekibe liderlik etmeye başladım. Aynı zamanda Teleperformance Türkiye Yönetim Kurulu Üyesiyim.

İş hayatınız ağırlıklı finans sektöründe geçmiş. Çalıştığınız sektörlerin kadın istihdamına bakışını nasıl değerlendirirsiniz?

Gerek finans gerekse müşteri deneyimi kadın istihdamı ve cinsiyet eşitliği açısından öncü ve lider sektörler. Teleperformance olarak sektöre öncülük ederken, kadın istihdamına verdiğimiz önemle de ülkemizdeki tüm şirketlere rol model oluyoruz. Türkiye jeopolitik açıdan



Tülay Doğrular
Teleperformance CEO’su

avantajlı bir konuma sahip ve genç, yetenekli bir nüfusu var. Bu da nitelikli insan kaynağının büyük önem taşıdığı sektörümüzde önemli bir avantaja dönüşüyor. Çalışkan ve yetenekli gençlerimiz sayesinde her yıl en çok büyüyen sektörlerden biri oluyoruz. Çağrı Merkezleri Derneği’nin son araştırmasına göre sektörde kadın çalışan oranı yüzde 65’e yaklaşmış durumda. Cinsiyet eşitliği ve istihdam fırsatları açısından ilk akla gelen iş kollarından birinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Kadınların sektörünüze katkısı konusunda ne düşünüyorsunuz?

Teleperformance'ta iş performansı cinsiyetin önünde yer alıyor. Ancak kadın çalışanların öne çıkan özelliklerini de takdir ediyoruz. Kadınlar daha detaycı, daha dikkatli ve duygusal zekaları daha yüksek. Bu özellikleriyle müşteri deneyimi alanında fark yarattıklarını söyleyebilirim. Ayrıca kadın çalışanların yoğun olduğu sektörlerde iletişim, kurumsal sosyal sorumluluk, sürdürülebilirlik, yenilikçilik ve liderlik becerilerinin de üst düzeyde sergilendiğine tanık oluyoruz.

Başarılı bir kadın lider olarak, kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Ben her zaman iş hayatında kadın erkek ayrımından ziyade beceri ve birikimin önemli olduğuna inanmışumdur. Kişisel olarak da bir yönetici olarak da günlük hayatta ve iş hayatında kadın erkek arasında ayrım yapmıyorum. Başarılı bir insan olmanın yolu bana göre önderlik, liderlik gibi vasıflarda, güçlü bir etik anlayışında, iletişim kurma kabiliyetinde gizli. Elbette başarıyı hedefleyen herkesin disiplinli, hızlı ve sonuç odaklı çalışmaya yoğunlaşması gerekiyor. Bu yüzden genç kadın meslektaşlarıma tavsiyem, önyargılara takılmaksızın iş hayatında ya da toplumda belirledikleri hedefler doğrultusunda yol almaları olacak. Gençlere ilk tavsiyem şu: Hangi işi yapmak istedikleri konusunda araştırmacı olsunlar ve eğer doğru işi buldularsa asla vazgeçmesinler. Araştırmaktan, dinlemekten, gelişmekten, öğrenmekten ve geri bildirim almaktan hiçbir zaman yorulmayın. Tıpkı şirketler gibi kendinize hedefler belirleyin ve bunu bir vızıyona dönüştürün.

Organizasyonunuzda kadın erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanların veya yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulamanız var mı?

Teleperformance, kadınların en çok istihdam edildiği şirketlerden biri. Kadın çalışan oranımız yüzde 58, kadın yönetici oranımızsa yüzde 41. Yönetim kurulumuzdaki kadın oranımız yüzde 33. İş yaşamında ya da iş dışında fark etmesiniz kadınlar anne, eş, arkadaş, kız kardeş, kız çocuk ve kadın çalışan gibi birçok şapkaya sahip. Tüm Teleperformance kadınlarına "Hangi şapkayı takarsanız takın elinizden gelenin en iyisini yapın" diyoruz. Teleperformance Türkiye'de yaklaşık 6 bin 800 kişilik büyük bir aileyiz. Cinsiyet dengesinin, işyerinde bize sunduğu fırsatların farkındayız. Çeşitliliğe ve eşitliğe inanıyoruz. Kadınların yönetim kademelerinde daha çok yer alması için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Teleperformance Türkiye'nin kadın istihdamında elde ettiği bu başarıda, Teleperformance'ın küresel girişimi TP Women'ın hedefleri de önemli bir etken. TP Women #HerkesİçinEşitlik temasını desteklerken eşit fırsat, katılımcılık, farklılık, çeşitlilik, kapsayıcılık ve cinsiyet dengesinin sağlanmasına katkıda bulunuyor. Böyle bir çalışma ortamının organizasyonel performans, güçlü motivasyon ve çalışan bağlılığı getirdiğine inanıyoruz. Yeni yetenekleri şirketimize çekebilmede de bu çeşitlilik kültürünün önemli olduğunu düşünüyoruz.

Salgın sonrası nasıl bir iş hayatı tasavvur ediyorsunuz?

Harvardlı bilim adamları 2022 yılına kadar sosyal olarak mesafe bırakmamız gerektiğini belirtiyor. Salgından sonra da evden çalışmak birçoğumuz için normal bir çalışma modeli olacak gibi görünüyor. Şu anda grup genelinde 240 binin üzerinde çalışanımız evden çalışıyor. Bu sayının daha da artması için de çalışmalarımızı devam ediyor.

Evden çalışma modeli acil durum planları, yetenek kazanımı, mevsimsel yükler veya hacimlerde plansız artışlar gibi gerçek hayattaki iş zorluklarını ele alırken, geleneksel çalışma modeliyle karşılaştırıldığında benzer veya daha yüksek performans gösteriyor. Şu an iş sürekliliğini sağlama adına kurgulanan bu model aslında salgının çok daha ötesinde.

Sektördeki işgücünün önemli bölümünü oluşturan kadın çalışanlarımız da esnek çalışmanın kendileri için çok önemli olduğunu ifade ediyor. Bu yeni dönemde kadın çalışan oranımızın daha da artacağını öngörüyoruz.

Teleperformance'ın 2021 performansı için bir değerlendirme alabilir miyiz? Bu yıldan beklentiler neydi, gelişmeler ne yönde?

2021, hedeflerimiz doğrultusunda ilerlediğimiz bir yıl olarak devam ediyor. Bu yıl en az yüzde 50 büyüme hedefliyoruz. 2020 ciromuzun yüzde 30'dan fazlasını yabancı dillerde sunduğumuz hizmetlerden yani hizmet ihracatından elde etmiştik. Önümüzdeki 2 yıl içinde 12 dilde sunduğumuz hizmetlerimizin cirosal hacmini 2 katına çıkarmayı planladık.

Türkiye'nin önde gelen markalarına sunduğumuz hizmetleri büyütüp yeni iş ortaklıklarını da bünyemize dahil edeceğiz. Yabancı dil operasyonlarımızı büyütme ve hizmet ihracatındaki payımızı artırarak Türkiye ekonomisine daha fazla katkı sağlamak da en önemli hedeflerimizden biri. Geçen yılın sonunda Diyarbakır'da 1500'den fazla çalışan kapasiteli yatırımımızı finans, lojistik, teknoloji ve tüketici elektroniği, telekom, tüketici ürünleri gibi farklı sektörlerden müşterilerimizin hizmetine açtık. Bu ay, yakın kıyı operasyonlarımız için İzmir'de yeni bir yatırımı daha hayata geçiriyoruz. Yine bu yıl içinde batı bölgemizde yeni bir lokasyon yatırımımız daha olacak. Teknoloji yatırımlarımızla beraber ciro ve ihracatta da önümüzdeki yıllarda agresif büyümeye devam edeceğiz.

Son olarak biraz da özel hayat diyelim; yoğun iş temposu arasında iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, hobileriniz var mı?

Ailem önceliğim... Annem, babam, kardeşlerim ve yeğenlerimle vakit geçirmeye çok önem veriyorum. Hobilerime gelince, tango yapmak benim için hobiden öte dansın doğası gereği bir tutku. Fırsat buldukça tango yapmayı seviyorum. Paten kaymak ve pilates de keyif aldığım, beni zinde tutan hobilerim arasında. Çok sevdiğim can dostlarım olan sevgili köpeğim Miyu ve kedim Miya ise günün tüm stresinden arındırıyorlar.

Teleperformance
each interaction matters



YILIN YILDIZLARI KİMLER OLACAK?

Türkiye'nin ödeme sistemleri alanındaki ilk ve tek ödül programı PSM AWARDS'un kapsamı genişledi. İnovatif şirketler bu yıl 3 bölüm altında 12 kategoride yarışacak...

Bu yıl dördüncüsünü düzenlediğimiz PSM AWARDS organizasyonu ile sektör paydaşlarını bir kez daha ödüllendirmeye hazırlanıyoruz. Teknoloji şirketlerinin, finansal kuruluşların, sigortacıların ve bu sektörlere çözüm sağlayarak ortak proje geliştiren şirketlerin inovatif projelerini öne çıkararak yaratıcılığı teşvik eden, başarılarını ödüllendiren yarışma için başvurular 30 Eylül'e kadar www.psmawards.com adresinden devam ediyor.

Büyük jüri hazırlanıyor



Soner Canko



Z. Nazan Somer Özelgin



Mehmet Sönmez



Serkan Ünsal



Selim Yazıcı



Sefer Yüksel



Yaşar K. Canpolat



Abdullah Çetin

Sektörün deneyimli isimlerinden oluşan jüri, FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko başkanlığında ön değerlendirme için ekim ayında toplanıyor. Ödül kazanan projeler; Mapfre Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, BloombergHT Editörü Sefer Yüksel, Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat ve PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin'in oylarıyla belirlenecek.

PSM AWARDS 2021 BÖLÜM VE KATEGORİLERİ

Yenilik

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyim
- Kurum İçi İnovasyon
- En İyi Altyapı
- Dijital Dönüşüm

Yaratıcılık

- Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
- Yılın Ekibi
- Yılın Startup'ı
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı

Pozitif Sosyal Fayda

- Sosyal Sorumluluk
- Yılın Ekibi
- WSpark "Fark Yaratan Kıvılcım"

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje uygulama dönemi:

1 Ocak 2020 - 30 Eylül 2021

Son başvuru tarihi:

30 Eylül 2021

Online jüri değerlendirmesi:

30 Ekim 2021

Finalistlerin açıklanması: 15 Kasım 2021

Jüri toplantısı: 9 Kasım 2021

Ödül töreni: 8 Aralık 2021

İş Sanat Kültür Merkezi

**PSM AWARDS hakkında
detaylı bilgi almak ve destekleyen
kuruluşlar arasında yer almak için
psm@psmmag.com adresinden
iletişime geçebilirsiniz.**



||| **FİNANS VE TEKNOLOJİ** |||
DÜNYASININ İNOVATİF
ŞİRKETLERİ YARIŞIYOR!

Son Başvuru Tarihi | 30 Eylül 2021

Başvurmak İçin | www.psmawards.com

DİJİTAL BANKA olmanın kural ve koşulları belirlendi



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

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), 19 Ağustos 2021 tarihinde “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik Taslağı”nı kamuoyunun görüşüne açtı. BDDK tarafından yayımlanan taslakla sadece dijital kanallardan hizmet veren ve şubesi bulunmayan bankacılık faaliyetlerinin yürütülmesi için temel esasların belirlenmesi amaçlanıyor ve bankacılık hizmetlerinin bir servis modeli olarak kullanılabilmesi için çeşitli şartlar belirleniyor.

Yönetmelik taslağında dijital banka, “bankacılık hizmetlerini fiziksel şubeler yerine esas olarak elektronik bankacılık hizmetleri dağıtım kanalları aracılığıyla sunan kredi kuruluşu” olarak tanımlandığı görülüyor. Bu kapsamda temel unsurların fiziksel şubeye sahip olmamak ve dağıtım kanalları aracılığıyla elektronik bankacılık hizmetleri sunmak olduğu söylenebilir.

Taslakta, aksi belirtilmediği sürece dijital bankaların, kredi kuruluşlarının uymakla yükümlü olduğu tüm mevzuat hükümlerine tabi olacağı düzenlenmiş durumda.

Dijital bankaların kuruluş ve faaliyet izni genel şartları, “Bankaların İzne Tabi İşlemleri ile Dolyalı Pay Sahipliğine İlişkin Yönetmeliği”nde bankaların kuruluş ve faaliyet izni almalarına ilişkin yer verilen şartlarla aynı.

Yönetmelik taslağının 5’inci maddesinde, dijital bankaların faaliyet kısıtları belirtilirken “müşteriler yalnızca finansal tüketicilerden ve KOBİ’lerden oluşabilir” ibaresine yer veriliyor. Ancak dijital bankaların bankalararası piyasalarda ve sermaye piyasa-

larında faaliyet gösteriyor olması, banka mevduatı kabul etmesi, ödeme ve elektronik para kuruluşları için koruma hesabı hizmeti vermesi, diğer bankalara kredi kullandırması veya KOBİ sınırını aşan arayüz geliştiricilere (geliştirmiş olduğu mobil uygulama ya da internet tarayıcısı temelli arayüz üzerinden, servis bankasının sunduğu bankacılık hizmetlerine bankanın API ve açık bankacılık servisleri yoluyla ulaşarak, müşterilerinin bankacılık işlemlerini gerçekleştirmesine imkan sağlayan finansal teknoloji şirketleri veya diğer işletmeler) servis modeli bankacılığı hizmeti sunması bu faaliyet kısıtlamaları kapsamında yer almıyor.

Şube yok ama müşteri şikayetleri için en az bir fiziki ofis zorunlu

Dijital bankalara ilişkin bir diğer kısıtlama ise şubeler bakımından getiriliyor. Bu kapsamda dijital bankadan bahsedilebilmesi için ana merkez ile ana merkezin bağlı hizmet birimleri dışında herhangi bir teşkilatlanmanın söz konusu olması ve fiziksel bir şubenin mevcut olmaması gerekiyor. Yine taslak uyarınca, müşteri şikayetlerini ele almak üzere en az bir fiziksel ofis kurması zorunlu tutuluyor. Özellikle dijital olarak sağlanan hizmetlerde, müşteriler tarafından bir sorun yaşanması halinde bir muhatap bulamama riski ve korkusunun ortadan kalkması için böyle bir düzenlemeye yer verilmesinin faydalı olacağı söylenebilir.

Dijital bankaların ATM ağı oluşturmasında veya diğer mevcut ATM ağlarını kullanarak müşterilerine hizmet vermesinde ise herhangi bir problem söz konusu değil. İlgili kanunlar uyarınca dijital banka tarafından ihraç edilecek ödeme araçlarını kabul etmek üzere, dijital bankaların kendileriyle anlaşma yapan işyerleri vasıtasıyla, müşterilerine nakit çekim ya da hesaba para yatırma hizmeti verebileceği düzenlenmiş durumda.

Sermaye artışı halinde bazı sınırlar kalkabilecek

Dijital bankaların, finansal tüketici olan müşterilerine teminatsız nakdi kredi kullanılabilmek için tutar sınırı, müşterinin aylık ortalama net gelirinin dört katını aşamayacak. Müşterinin aylık ortalama net geliri tespit edilemiyorsa teminatsız nakdi kredi tutarı 10 bin TL’yi aşamayacak.





BDDK, Türkiye’de dijital banka kurulumu ve servis modeli bankacılıkla ilgili yönetmelik taslağını görüşe açtı. Taslağa göre, müşteri şikayetlerini ele almak üzere en az bir fiziksel ofis kurulması zorunlu. Dijital bankaların ATM ağı oluşturmada veya diğer mevcut ATM ağlarını kullanarak müşterilerine hizmet vermesinde ise herhangi bir problem yok. Sermayesini 2.5 milyar TL ve üzerine yükselten dijital bankalar bazı sınırlamalardan muaf olabiliyor...

Söz konusu taslak, dijital bankalar için asgari sermaye tutarını nakden ve her türlü muvazaadan arı olarak ödenmiş olmak üzere 1 milyar Türk Lirası olarak belirliyor.

Faaliyet sınırlamaları ve asgari sermaye tutarı tüm dijital bankalar için geçerli olacak. Ancak taslak, daha önce faaliyet izni almış olsun ya da olmasın, söz konusu sermayenin nakden ve her türlü muvazaadan arı olarak ödenmiş olmak üzere 2.5 milyar TL’ye çıkarılması halinde, dijital bankanın yapacağı başvuru üzerine bu faaliyet kısıtlamalarına kurulca son verilebileceğini belirtiyor. Kurulca bu şekilde karar verilmesi durumunda, dijital banka da diğer kredi kuruluşlarının yapabileceği tüm bankacılık faaliyetlerini ilgili mevzuat çerçevesinde yerine getirebilir hale gelecek.

Taslak kapsamında önemli bir diğer husus da dijital bankaların, müşteri bilgisi dahil olmadan işlem yapıldığı yönünde gelebilecek şikayetlerle ilgili. Bu konuda, ilgili işlemin bizzat müşteri tarafından yapıldığının veya müşterinin kusurlu olduğunun banka tarafından ispatlanması gerektiği yönünde düzenleme söz konusu. Taslak uyarınca dijital banka yöneticilerinin seçiminde, icrai görevi olup olmadıklarına bakılmaksızın, dijital bankacılık iş modelinin yapısına özgü riskleri anlamalarını ve görevlerini yerine getirmelerini sağlayacak yeterli bilgiye ve deneyime sahip olup olmadıkları dikkate alınmak zorunda.

Servis modeli bankacılığın tanımı ve koşulları

Servis modeli bankacılık ise taslakta “arayüz geliştiricilerin servis bankalarının sistemleriyle doğrudan API’lar ve açık bankacılık servisleri aracılığıyla bağlantı kurarak müşterileri adına servis bankası üzerinden bankacılık işlemlerinin gerçekleştirilmesini sağladığı ve böylelikle arayüz geliştiricilerin servis bankalarının sahip olduğu bankacılık altyapısını kullanarak piyasaya yeni ürün ve hizmetler sunabildiği ve servis bankalarından alınan bu hizmetler karşılığında arayüz geliştiriciler tarafından servis bankalarına taraflar arasında anlaşılan bir ücretin ödendiği bankacılık hizmet modeli” olarak tanımlanıyor.

Servis bankası, sadece yurtiçinde yerleşik arayüz geliştiricilere servis modeli bankacılığı hizmeti verebilecek ve arayüz geliştiricilerinin müşterilerine hizmet sunabilmesi için müşteri ile servis bankası arasında bankacılık hiz-



metleri sözleşme ilişkisinin kurulması aranacak. Servis bankası ile arayüz geliştiricileri arasında hizmet vermeye ilişkin yapılacak sözleşmede yer alması gereken esaslar taslakta detaylı olarak belirtiliyor.

Müşterinin arayüz geliştiricinin uygulaması, internet sayfası ya da diğer hizmet kanalları üzerinden servis bankasının sunduğu hizmetlere erişmesinde kimlik doğrulama ve işlem güvenliğinin sağlanması gibi yükümlülüklerin servis bankasının sorumluluğunda olacağı özellikle belirtilmiş durumda. Servis bankası, müşteri bilgilerini arayüz geliştiriciye iletme için Sır Yönetmeliği’ne uygun olarak müşterilerden talep ve talimat almak zorunda.

Servis bankası, hizmet vermeyi planladığı arayüz geliştiricisine dair bilgileri, verilecek bankacılık hizmetleri ile hizmet kapsamı belirtilmek suretiyle BDDK’ya yazılı olarak bildirmekle yükümlü. Bu bildirim sözleşme imzalanmadan önce yapılması gerekiyor.

Bankalar, fiziki faaliyetlerini kapatıp dijitale taşınabilecek

Mevcut durumdaki bankaların faaliyetlerini dijitale taşıması için ayrı bir başvuru yapması gerekmiyor. Ancak faaliyetlerini dijitale taşımak için mevcut şubelerini kısmen veya tamamen kapatmak istemesi halinde, kurumun uygun göreceği bir planla kapanış işlemlerini yapabilecek. Ödeme ve elektronik para kuruluşları ise durumlarını taslakta belirtilen şartlara uygun hale getirerek doğrudan faaliyet izni başvurusunda bulunabilecek.





Senetle alışveriş, kredi kartına taksit gibi “şimdi al, sonra öde” uygulamalarını nihayet batılı ülkeler de keşfetmeye başladı. FT Partners araştırmasına göre, özellikle gençler bu sistemi yaygın olarak tercih ediyor. Kredi kartı olmayan, ödeme güçlüğü çeken ya da faiz ödemek istemeyen kesimler, online alışverişlerde taksit seçeneğini sevmişe benziyor...

Türkiye'nin bilindik yöntemini DÜNYA YENİ KEŞFETTİ!



Bizim için artık sıradan hale gelen “şimdi al sonra öde” (buy now, pay later – BNPL) alışkanlığı yeni yeni tüm dünyaya da örnek olmaya başladı. FT Partners tarafından yayımlanan “Buy Now Pay Later” başlık

rapor, ödeme dünyasında teknolojik gelişme ve salgının etkisiyle yaşanan büyük dönüşüme işaret ediyor. Bu doğrultuda BNPL'nin özellikle Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinde hızla benimsendiğine dikkat çekiliyor. Araştırma, söz konusu uygulamanın yüzlerce milyar dolar hacme sahip yeni bir tüketim alanı yaratacağını gösteriyor.

Burada BNPL 1.0 ve BNPL 2.0 olarak tanımlanan iki farklı yaklaşım söz konusu olsa da uygulamalar temelde birbirine çok yakın. Sistem şöyle işliyor:

■ Tüketici, satıcı veya BNPL sağlayıcı üstünden alışveriş yapıyor.

■ İlk sistemde tüketici, BNPL sağlayıcıda bir hesap açarak genelde 5 aya kadar, sıfır faizle taksitlendirme imkanı buluyor.

■ BNPL 2.0'da ise tüketiciye bir ön kredi sağlanıyor ve ödemeler sıfır faizle 6 aydan 3 yıla kadar uzayabiliyor.

■ Her iki yöntemde de BNPL sağlayıcı, tedarikçiye ödemeyi peşin yaparak tüketiciden ödemeleri tahsil ediyor.

■ Tüketici ödemelerini geciktirir veya yapmazsa gecikme faizi işletiliyor ve/veya hesabı askıya alınarak kazandığı haklar iptal ediliyor.

Sistemin işleyişine bakıldığında her ne kadar teknolojinin tüm olanakları kullanılıyor olsa da batıda uygulanan BNPL uygulamaları, Türkiye'de bankaların yıllardır verdiği kredi kartıyla taksitli alışveriş hizmetine ulaşabilmiş değil. FT Partners'ın raporu, BNPL uygulamala-

rının farklı ülkelerde kimler tarafından ve hangi modellerle sağlandığına dair temel verileri kıyaslamalı tablolar olarak sunuyor. Affirm, Afterpay, Klarna, Zip gibi girişimlerin bu hizmetle sağladığı büyüme ve kârlılık oranı ise hızla artıyor. Yüzde 40 ila 400 arasında değişen yıllık gelir artışları, yüz milyarlarca dolarlık işlem hacimleri sonrasında geleneksel bankaların da bu alana ilgisinin artması doğal bir süreç. Ancak bu girişimlerin elde ettiği deneyim ve geliştirdikleri uygulamalar şu anda geleneksel bankaların önünde seyrediyor.

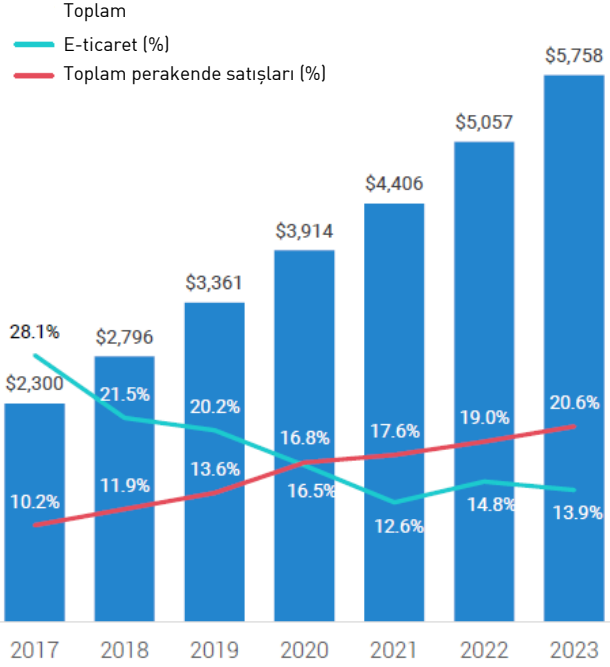
180 sayfalık rapor, temel iş modellerinin ayrıntılarını, sektör uzmanlarıyla yapılan röportajları, seçilmiş şirketlerin detaylı analizlerini de içeriyor.

2024'e kadar 2 kat büyüme bekleniyor

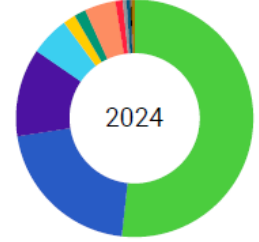
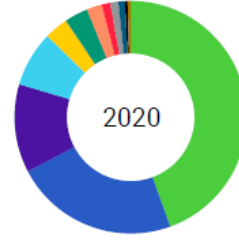
BNPL sisteminin hızlı büyümesinde genç nesillerin önemli bir rol oynadığı görülüyor. Yeni nesil, daha teknolojik, finansal açıdan kolaylaştırıcı ve uygun fiyatlı alışverişleri tercih ediyor. Nitekim Kearney tarafından yapılan bir araştırma da Y kuşağının (23-38 yaş arası) yüzde 60'tan fazlasının alışverişlerinde POS kullandığını, bunların yüzde 42'sinin de en az bir kez taksitli ödeme seçeneğini denediğini gösteriyor. Milenyum kuşağı ise daha az kredi kartı taşıyor. Özellikle 22-33 yaş arasındaki tüketicilerin yüzde 20'den fazlası geçmiş dönemde ödeme sorunları yaşadığı için kredi kartı alamıyor. Dolayısıyla bu yöntem, hem bu genç kuşak hem de gelir durumu daha düşük olanlar için yeni bir alışveriş yöntemi olacak cazibeye sahip.

Araştırma, BNPL'nin 2020 yılında toplam ticarete yüzde 2.1 olan payının 2024'te iki kat büyümeyle yüzde 4.2'ye çıkacağı öngörüsünde bulunuyor.

Küresel e-ticaret pazarı (Trilyon dolar)



Küresel e-ticarette ödeme yöntemleri



	2020	2024
Dijital & mobil cüzdan	44.5%	51.7%
Kredi kartı	22.8%	20.8%
Banka kartı	12.3%	12.0%
Banka havalesi	7.7%	5.3%
Kapıda ödeme	3.3%	1.7%
Ön ödemeli kart	3.3%	1.6%
Şimdi al sonra öde	2.1%	4.2%
Otomatik ödeme	1.2%	1.0%
Ön ödemeli kart	1.1%	0.5%
Postayla ödeme	0.9%	0.5%
Ön ödeme	0.4%	0.2%
Diğer	0.4%	0.4%

29 MİLYAR DOLARLIK DEV BNPL SATIN ALMASI

Square, 29 milyar dolarlık anlaşmayla Avustralya merkezli "şimdi al, sonra öde" devi Afterpay'ı satın aldı. Square'in kurucu ortağı ve CEO'su Jack Dorsey satın alma sonrası yaptığı açıklamada, iki FinTek devinin "ortak bir amacı olduğunu" vurgulayarak "Finansal sistemi daha adil, erişilebilir ve kapsayıcı hale getirmek için işimizi kurduk. Afterpay de bu ilkelerle uyumlu güvenilir bir marka. Birlikte

işletmeler ve tüketiciler için daha da çekici ürünler ve hizmetler sunmak için 'Cash App' ve 'Seller' ekosistemlerimizi birbirine entegre edeceğiz" dedi. Afterpay; moda, ev eşyaları, güzellik, spor malzemeleri gibi sektörlerdeki büyük perakendeciler de dahil olmak üzere dünya çapında 16 milyondan fazla tüketiciye ve yaklaşık 100 bin satıcıya hizmet sağlıyor.



Jack Dorsey

ÇİP KRİZİ, kart üretimini de etkilemeye başladı

Uzun süredir etkili olan ve özellikle otomotiv sektörünü etkileyen çip krizi, ödeme kartı üretimini de tehdit etmeye başladı. ABI Research tarafından yapılan bir araştırmaya göre küresel çip tedarikinde yaşanan problemler, önümüzdeki 18 ay içinde 1 milyar adet ödeme kartı üretimini sekteye uğratabilir. Analistlere göre, tüm yarı iletken endüstrisinin şu anda yüksek düzeyde bir belirsizlikten geçtiği aşikâr. Çip talebi tüm endüstri segmentlerinde beklentileri fazlasıyla aşmaya devam ediyor. Arz ise şu anda artan talebe ayak uyduramıyor ve ödeme kartları endüstrisi de bu durumdan hiçbir şekilde muaf değil. Ödeme kartları, hükümetlerin dikkatini yeterince çekemese ve hak ettiği desteği almasa da gerek tüketici gerekse kurumsal

açıdan küresel ekonomiler için kritik bir kolaylaştırıcı konumunda. Ödeme kartlarına erişim, hem fiziksel hem de dijital alanlarda günlük olarak dijital olarak işlem yapmak ve satın almak için temel bir gereklilik. En endişe verici durumsa milli gelirlerdeki potansiyel bozulma. Ödeme kartlarının olmaması, doğrudan daha az satın alma işlemine dönüşecek ve bu da sonuçta GSYH üzerinde zararlı bir etkiye sahip olacak. ABI Research Dijital Güvenlik Araştırma Direktörü Phil Sealy, ödeme kartları endüstrisinin en önemli çip tedarik önceliklerinden biri olarak görülmesi gerektiğini düşünüyor: "Ödeme kartı ekosistemi oyuncularının yeni duruma göre bir strateji oluşturması ve mümkün olan en iyi şekilde 'her zamanki

gibi iş' yaklaşımını sürdürmek için piyasadaki bozulmayı en aza indirmeye yardımcı olacak süreçleri uygulamaya geçirmesi gerekiyor. Artan çip üretim kapasitelerinin yanı sıra endüstri oyuncularının uygulamaya koyması gereken birkaç plan var." Çip kıtlığının etkileri 2021'in ilk yarısında büyük ölçüde görünmez kaldı. Zira mevcut stok seviyeleri bir şekilde dengeyi sağladı. 2021'in ikinci yarısında ise kıtlığın etkileri çok görünür olmaya başladı. Analistlere göre çip siparişinden teslimata kadar geçen süre uzamaya devam ederken, 2022 kritik çip kıtlığı etki yılı olarak kabul edilmeli. ABI Research, ödeme kartı sağlayıcılarına, önce süresi dolmuş kartların değiştirilmesine odaklanan bir strateji benimsemelerini öneriyor.



Amerika'nın en çevreci KREDİ KARTLARI



Bankalar, son yıllarda fosil yakıtlara ve çevreye zarar veren yatırımlara kredi vermeyeceğini art arda açıklıyor. Kendi iş süreçlerinde de çevreci davranma konusunda adım atan bankalar, çevreci kredi kartlarıyla dikkat çekiyor. İşte ABD'de 2021 yılının en çevreci kredi kartları:

Amalgamated Bank

Ülkede sosyal sorumluluk sahibi bankalardan biri olan ve ülkesindeki tek sendikacı banka olan Amalgamated Bank, sürdürülebilirlik girişimlerinin bir parçası olarak net sıfır karbon hedefine ulaşmak için yüzde 100 yenilenebilir enerji kullanıyor; fosil yakıt projeleri, silah yatırım fonları ya da özel hapisane sektörlerine kredi vermiyor. Kart tamamen dönüştürülmüş malzemelerden imal edilmiş ve kullanıcıları için özel avantajlar sunuyor. Ayrıca yıllık ücret de almıyor.

Green America

Kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olan Green America, çevresel açıdan sürdürülebilir bir toplum yaratma misyonuna sahip. Temiz enerji, yeşil işletmelere destek veriyor. Green America kartının yıllık ücreti yok. Kart sahipleri ayrıca, ödüller için kullanılacak satın alımlarda dolar başına bir puan alıyor. Kazanılacak puanlarda bir üst sınır ve puanların da son kullanma tarihi yok. Yani istediğiniz zaman kullanabiliyorsunuz.

M&F Bank

Mechanics & Farmers Bank, ortaklarının siyahilerden oluştuğu ve bir CDFI sertifikasıyla çalışan bağımsız bir topluluk bankası. Ülkedeki siyahilerin sahip olduğu en eski ikinci banka konumunda. Sunduğu seyahat avan-

tajlarıyla en umut verici seçeneklerden biri olan birkaç kredi kartının kullanıcıları, satın alımlarda dolar başına bir puan kazanıyor. Ek seyahat avantajlarının yanı sıra yurtdışı kullanımlarda da komisyon alınmıyor.

Amazon Watch

Amazon Watch da kredi ürünü sunarken başka bir kâr amacı gütmeyen kuruluş. Amazon yağmur ormanlarını korumak ve Amazon havzasındaki yerli halkların haklarını geliştirmek amacıyla 1996 yılında kuruldu. İnsan hakları ve kurumsal hesap verebilirlik davasını ilerletmek için yerli ve çevresel kuruluşlarla ortak çalışıyor. Amazon Watch'un kredi kartları TCM Bank tarafından veriliyor. Her satın alımın belirli bir yüzdesi Peru, Brezilya, Ekvador ve Kolombiya'daki ekosistemleri korumak için kullanılıyor. Söz konusu kartı kullanarak harcanan her dolar için ayrıca 1 puan kazanılıyor. Puanlar seyahat avantajları için kullanılabilir.

Aspirasyon Zero

Aspirasyon, parayı "temizlemeye" kendini adanmış bir çevrimiçi banka. Fosil yakıt projelerini finanse etmek isteyen müşterilerinin mevduatını kullanmıyor örneğin. Ayrıca müşterilerin her işlemde bir ağaç dikmelerini sağlıyor ve yeşil şirketlere yatırım fırsatları sunuyor. Aspirasyon Zero kredi kartı ise sahiplerini karbon nötr hale geldikleri için ödüllendiriyor. Aspirasyon, müşteriler her alışveriş yaptığında onun adına bir ağaç dikiyor. Kart sahipleri, karbon ayak izlerini ortadan kaldırmak için uygulamadaki ilerlemelerini her ay takip edebilir ve karbon sıfıra ulaştıkları her ay için, tüm satın alımlarında yüzde 1'e varan geri ödeme alıyor. ☹



Ödeme almada yepyeni bir dönem: Ozan Sanal POS

Ozan Sanal POS ile maliyetlerinizi düşürürken, standartlarınızı yukarı taşıyın. Güvenli, hızlı ve kolay 7/24 ödeme alın, kalan zamanda işinizi büyötmeye odaklanın.



Fraud önleme sistemi



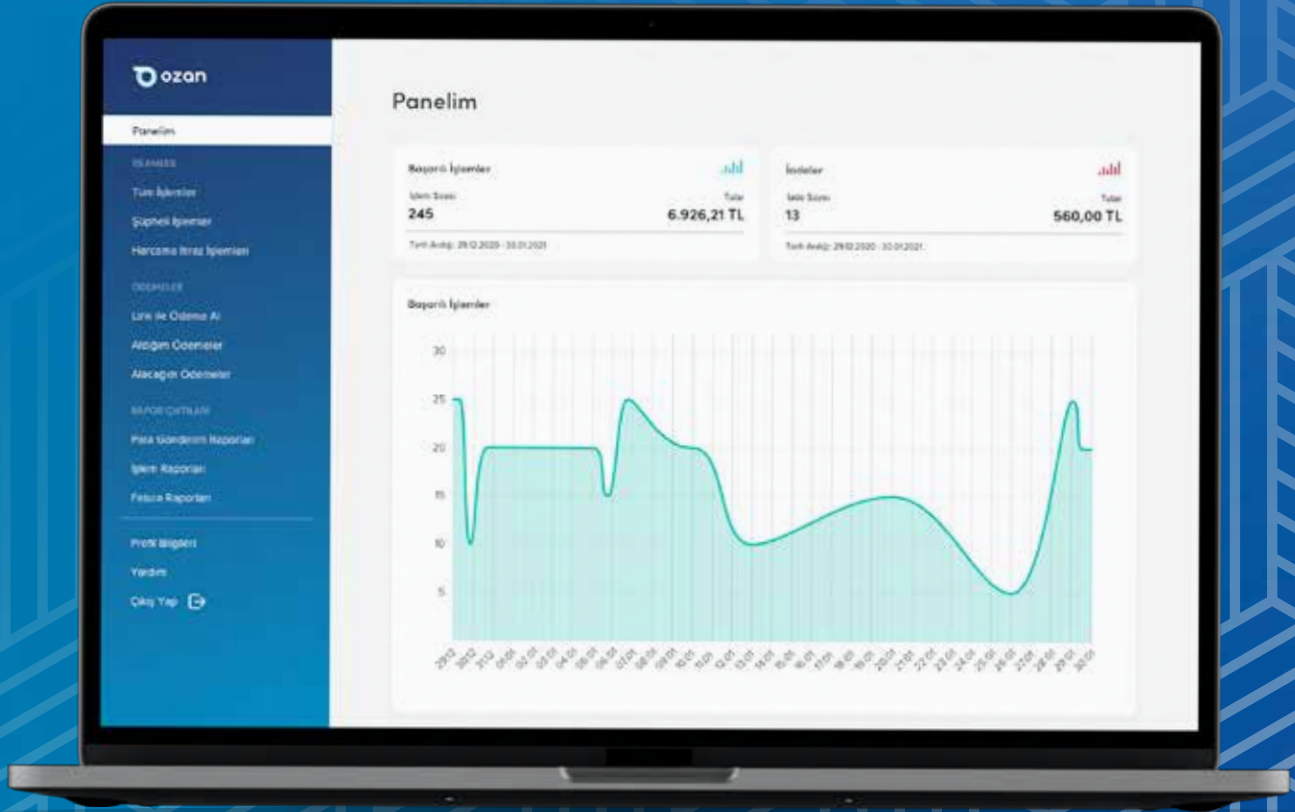
3D güvenlik



Akıllı işlem yönlendirme servisi



Link ile ödeme alma



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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme