

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

28
EKİM

PSM
AWARDS

BAŞVURULARI
İÇİN SON GÜN

Başvurmak İçin | www.psmawards.com

EKİM 2021

Sayı: 126 / Fiyatı: 20 TL

www.psmmag.com



BERNA ŞAMILOĞLU
Sodexo Avantaj İş Geliştirme,
Ürün ve İş Ortaklıkları
Genel Müdür Yardımcısı



GÖZDE ÇERİKÇİ
Opet CRM Müdürü



ÖMER CAN FIRAT
Hopi Kurumsal
İş Ortaklıkları Müdürü



HİCRAN BAKALCI BAYGIN
Vodafone Türkiye Ücretlendirme
ve Çalışan İlişkileri Direktörü

Sodexo'dan

Yeni normalde yeni yan haklar

EKOSİSTEMİ

“UNICORN ÇIKARMAK İÇİN
SINIRLARI AŞMALIYIZ”

E-TİCARETİ BEKLEYEN
TEHLİKE: OLİGOPOLLEŞME

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Nakitsiz toplum için önemli bir adım

Geçen ayın sürprizini Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası yaptı ve "ulusal dijital para" için bir proje başlattığını duyurdu. Banka bünyesinde "Dijital Türk Lirası" tedavülünün potansiyel katkılarını araştırmak üzere bir Ar-Ge projesi yürütülüyordu. Bu doğrultuda oluşturulan işbirliği platformu için de ASELSAN, HAVELSAN ve TÜBİTAK-BİLGEM ile ikili mutabakat zabıtları imzalanmıştı. İlk faz sonuçları 2022 yılında kamuoyuyla paylaşılacaktı...

30 Nisan 2021 itibarıyla kripto paraların ödemelerde kullanılmasını yasaklayan TCMB'nin bu çalışmasını olumlu bir gelişme olarak değerlendirmek lazım. Doğru kurgulanmış bir "Dijital Türk Lirası" projesi Türkiye'nin nakitsiz toplum hedefi için muhteşem bir hızlandırıcı olacaktır. Umarım "bizde de olsun" mantığıyla sürüncemede kalıp bir süre sonra da tozlu raflara kaldırılmaz... TÖDEB Başkanı Burhan Eliaçık ile "Dijital Türk Lirası" da dahil ödemeler dünyasını ilgilendiren projeleri, yasal düzenlemeleri konuştuk. 2013 yılında yürürlüğe giren 6493 sayılı yasadan başlayarak

bu alanda atılan adımları, sırada bekleyen ikincil düzenlemeleri, beklenen ve umulan gelişmeleri masaya yatırdık. Bir nevi yol haritası çıktı ortaya...

Esnek yan haklar konusu hep ilgimi çekmiştir. Şirketler geç de olsa fark etmeye başladı: Artık müşteri değil çalışan kral! Çalışanını motive edemeyen, ona konforlu ve huzurlu bir çalışma ortamı sağlayamayan şirketler eninde sonunda başarısızlığa mahkûm. Salgın sürecinde iş ortamı evlere taşınınca esnek yan haklar konusunda da hızlı bir değişim dönüşüm söz konusu oldu. İşte bu "yeni normal"de söz konusu hakların dijital ortama taşınması daha bir aciliyet kazandı. Bu sayımızda, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri sponsorluğunda, "Yeni normalde yeni yan haklar" başlığıyla bu önemli konuyu ele aldık. Şirketin iş ortakları ve müşterileri, esnek yan haklar dünyasında çığır açma iddiasıyla geliştirilen Sodexo FlexoGift platformunun kullanıcılarına sunduğu avantajları anlattı. En çok "Uzaktan Çalışma Kiti" ve "Ergonomi Hediye Çeki" destekleri ilgimi çekti. Umarım patronlarım buradan gerekli mesajı almıştır:) 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
Bekar@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: 0212 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 • EKİM 2021

6

VİTRİN

Çek karşılığı kredi uygulamasında yeni soluk



18

FİNTEK

“Unicorn çıkarmak için sınırları aşmalıyız”

24

ADVERTORIAL

DgPays aldığı global yatırımlarla küreselleşiyor

28

ADVERTORIAL

ProCrypt KM-X sahnede

30

GÜNDEM TOPLANTILARI

Yeni normalde yeni yan haklar ekosistemi

38

ADVERTORIAL

Profilo Android POS terminalleri üzerinde banka ve yemek kartı uygulamaları bir arada

40

YIL DÖNÜMÜ

Worldcard 30 yaşında!

42

E-TİCARET

E-ticareti bekleyen tehlike: Oligopolleşme



48

ZİRVE YOLUNDA

“Engellere değil, fırsatlara odaklanın”

52

YARIŞMA

PSM AWARDS heyecanı artarak sürüyor

54

MEVZUAT

TCMB'den “Dijital Türk Lirası” sürprizi!

56

DÜNYADAN

Eylülde FinTek satın alma rekoru kırıldı

GARANTİ BBVA POS'UM ŞİMDİ HER İŞTE KAZANIYORUM!

YENİ

Garanti BBVA POS kullanan
esnaf ve KOBİ'lerimize özel:

Ayda
20'den
fazla teklif.

3.000 TL'ye
varan bonus
ve indirim.*

Ücretsiz ve
faizsiz
finansal
çözümler.

e-ticarete
işinizi
büyütecek
fırsatlar.



Garanti BBVA POS'a başvurmak için:

garantibbvapos.com.tr



*Bonus ve indirim kazanılabilecek tüm kampanya ayrıntılarına garantibbvapos.com.tr/pos-sahiplerine-ozel-ayrivaliklar'dan ulaşılabilir.

Programdan Garanti BBVA POS sahibi Mikro, OBI ve KOBİ segment müşterileri yararlanabilir. İlk yılını dolduran ya da aylık ortalama cirosu 10.000 TL üzerindeki işyerleri, ticari kredi kartlarıyla bir yıl boyunca 10.000 TL'ye kadar faizsiz ve ücretsiz "Ekstre Atlas" ve 5.000 TL'ye kadar dört taksitli faizsiz ve ücretsiz "Taksitli Nakit Avans" fırsatlarından yararlanabilirler. "Taksitli Nakit Avans" kampanya ayrıntılarına garantibbvapos.com.tr/finansal-cozumler/besbintl-tna-kampanyasi'ndan ulaşılabilir. "Ekstre Atlas" kampanya detaylarına garantibbvapos.com.tr/finansal-cozumler/onbintl-tna-kampanyasi'nden ulaşılabilir. Üç ay boyunca POS cirosu geçirmeyen müşterilerin programdan yararlanma hakkı dondurulacaktır. Tekrar POS cirosu geçiren müşteriler, fırsatlardan yararlanmaya devam edeceklerdir.

► Çek karşılığı kredi uygulamasında yeni soluk: ÇekCepte



Şahismail
Şimşek

İşÇep'in ÇekCepte özelliğiyle henüz vadesi gelmemiş çekler kolayca nakde çevrilebiliyor. Esnaf ve KOBİ'ler çeklerinin karşılığında kredi kullanmak için saniyeler içerisinde başvuruda bulunabiliyor, bu sayede bir yandan işlerine devam ederken, diğer yandan alacaklarının vadesini beklemeden, ödemelerinin tarihini daha rahat planlayabiliyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, ÇekCepte uygulamasıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Esnaf ve KOBİ'lerin finansmana erişimlerinde önemli olan tüm finansal enstrümanlara yönelik dijitalleşme imkanlarını gözeterek çalışmalarımızı sürdürüyoruz. ÇekCepte uygulaması da ödeme sistemleri içinde yoğun olarak kullanılan çekli işlemlere yeni bir soluk getirecek. İşÇep üzerinden karekodu okutulan



çekin bir tür röntgenini çekiyoruz ve başvuru sonucunu saniyeler içinde müşterimize iletiyoruz. Müşterilerimiz de aldıkları bu hızlı ön onaydan sonra çekle birlikte şubeye 2 iş günü içinde başvurarak son derece süratli bir şekilde başvurularını sonuçlandırabiliyor. İş Bankası olarak müşterilerimizin finansman ihtiyaçlarını anlamaya ve onlara en uygun çözümleri sunmaya devam edeceğiz."

Ödeme sistemlerinin deneyimli ismi Aslı Özbay, TURK Finansman'da

Aslı Özbay, TURK Finansman A.Ş.'de Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı. Özbay, şirketin proje ve süreç yönetiminden sorumlu olacak. Aslı Özbay, "kartlı ödeme sistemlerinin okulu" olarak kabul edilen Bankalararası Kart Merkezi'nde iş hayatına başladı. Ardından Finansbank'ta Card Finans'ın, Akbank'ta ise Axess Card'ın lansman süreçlerinde ürün yöneticiliği yaptı. Uzunca bir süre Londra'da yaşadı ve orada proje yönetimi diploma programını tamamladı. Türkiye'ye döndükten sonra Cardtek'te Türkiye ve Doğu Avrupa'dan sorumlu satış grup müdürü olarak görev yaptı. Bu dönemde başta mobil ödemeler ve ön ödemeli kartlar olmak üzere birçok projede görev aldı. Avrupa'dan Micro SD çözümleri, toplu taşımada kartlı ödemeler ve Türkiye'nin ilk GİB onaylı yeni nesil ödeme kaydedici cihaz ekosisteminin oluşması gibi birçok yenilikçi yaklaşımı pazara

uyarlamak için çalışmalar yaptı. Ardından Halkbank'ta 7 yıl boyunca ticari ve banka kartları operasyonel süreç iyileştirme ve yeni ürün tasarımı konularından sorumlu yönetici olarak çalıştı. Özbay, yeni göreviyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "İş hayatıma baktığımda, farklı şirketlerde çalışmanın kattığı zengin deneyimler ve bakış açılarının yanı sıra yeniliklerin öncüsü ve sektörün geleceğini şekillendiren rollerde olmanın beni ileri taşıdığını görüyorum. TURK Finansman A.Ş.'de şu anda 'şimdi al, sonra öde' esnek ödeme yönteminin Türkiye'deki öncüsü olacak yeni ürünümüz Kredim'e yoğunlaşmış durumdayız. Yönetim Kurulu Başkanımız Emin Can Yılmaz, yönetim kurulu üyelerimiz Semra Demircioğlu ve Deniz Devrim Cengiz'in de destek ve güvenleri doğrultusunda hedefimiz, henüz finansal sistemde bir geçmişli olmayan kişilere ihtiyaçlarına



Aslı
Özbay

erişimlerini kolaylaştırmak. Çevik ve güçlü bir takımın parçası olarak, müşterilerimiz için değer yaratacak projelerimizi hayata geçirmek bana heyecan ve gurur veriyor."



Paynet ile Kart Taşımaya Son!

e-Cüzdan ile müşterileriniz kendi bankalarının mobil uygulamaları ile ödemelerini hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirebilir, fiziksel kart taşımaya gerek olmaksızın cep telefonlarını birer dijital cüzdana dönüştürebilirler.

Müşterileriniz telefonlarına gelen ve ödeme bilgisi içeren **Paylink**'e tıklayarak istedikleri bankanın mobil uygulaması ile ödeme yapma imkanına sahip olurken, size de dijital ödeme dünyasının dijital çözümlerini müşterilerinizle buluşturmanın keyfini çıkarmak kalır.



 **paynet**

 /paynetodeme



Mehmet Tugal

► Akbank Mobil'de Western Union'la 7/24 para transferi dönemi başladı

Daha önce Akbank şubeleri ve internet şubesi üzerinden Western Union aracılığıyla yapılan para gönderme ya da alma işlemleri artık Akbank Mobil üzerinden de yapılabilir. Banka müşterileri, Akbank Mobil içerisindeki Western Union para transferi hizmeti özelliğiyle 200'ü aşkın ülke ve bölgede 500 binin üzerindeki Western Union hizmet noktasına diledikleri saat ve günde güvenle para gönderebilecek, adlarına gelen parayı kolayca

hesaplarına teslim alabilecek. Akbank Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tugal, "Müşterilerimizin artık Western Union ile uluslararası para gönderme ve alma işlemlerini de Akbank Mobil'e ekleyerek daha kolay ve hızlı bir şekilde işlem yapabiliyor. Bunun için Akbank'ta vadesiz hesabınızın bulunması yeterli. Bu işlemden yararlanmak isteyen herkes uzaktan ve kısa sürede bankamız müşterisi olabilir" diyor.

BDDK'nın emektarı Sühendan Enisel, TÖDEB Genel Sekreteri oldu

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği'nin genel sekreterliği görevine Sühendan Enisel getirildi.

2002 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Enisel, BDDK'da uzman yardımcısı olarak göreve başladı, 16 yıl BDDK'da uzman ve başuzman görevlerinde bulundu. BDDK'da çalıştığı süre içinde gözetim ve denetime tabi olan bankalar başta olmak üzere finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri, bağımsız denetim şirketleri, varlık yönetim şirketleri, kartlı sistem kuruluşları, takas mahsup kuruluşları ve bilgi

alışverişi kuruluşlarının mali bünyelerinin ve iç sistemlerinin analizi ve değerlendirilmesi, izin başvurularının sonuçlandırılması, mevzuata uyumlarının takibi, intibak işlemleri, yönetim yapılarının ve iş süreçlerinin analizi görevlerini yerine getirdi. 2017'den itibaren ödeme ve elektronik para kuruluşlarının faaliyetlerinin mevzuata uygun yürütülmesinin takibi, iş modellerinin incelenmesi, organizasyon ve yönetim yapılarının izlenmesi, iç kontrol sistemlerinin etkinliği ile özkaynak yeterliliklerinin değerlendirilmesi çalışmalarından sorumlu olan grubun koordinatörlüğünü yürüttü, 6493 sayılı kanun ve alt düzenlemelerini yorumlayarak



Sühendan Enisel

uygulamada görülen mevzuat boşluklarını gidermeye yönelik çalışmalarda bulundu.



Ayça Emine Küçük

► Lidio'ya deneyimli ürün direktörü

Ayça Emine Küçük, dijital ödeme platformu Lidio'nun Ürün Direktörü oldu. 6493 sayılı kanun kapsamında TCMB'ye lisans başvurusunu yapan Lidio, Mobilexpress platformunu yeni nesil servislerle erişime açmayı planlıyor.

2010'da Koç Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Küçük, aynı yıl Garanti BBVA Teknoloji'de iş hayatına atıldı. Buradaki 9 yıllık görevi boyunca

aralarında Garanti – BBVA birleşmesinin de bulunduğu pek çok projede yer aldı, Garanti BBVA Romanya'da ödeme ve doğrulama servislerinin geliştirilmesi projelerine liderlik etti. 2017'de Boğaziçi Üniversitesi Executive MBA programına katıldı. 2019'da dijital ödeme sistemleri yazılım mimarı olarak çalışmaya başladığı BKM'de küresel ve yurtiçi dijital doğrulama ekosistemi projelerine liderlik yaptı.

axess

İYİ
YAŞAYANLAR
KULÜBÜ

#iyyaşayanlarkulübü



İstediğin gibi harca
chip-paralarla sil

Hemen Axess Mobil'den kartını cebine indir,
İyi Yaşayanlar Kulübü'ne katıl. İstediğin yerde harca,
harcamalarını Axess Mobil'den chip-paralarla sil.

Dönem içi harcamalar Axess/Akbank Mobil uygulamasından birikmiş chip-para ile ödenebilir. Nakit işlemler, para transferleri, fon alım/satım, BES, fatura ödemeleri ve chip-para ile yapılan alışverişler kapsam dışıdır. Akbank T.A.Ş., kampanyayı durdurma/değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylar axess.com.tr'de.

AKBANK

► VakıfBank'ta "Sky Limit" kullananların sayısı 1.5 milyonu aştı

VakıfBank'ın müşterilerine her türlü kredi ihtiyaçlarını en hızlı ve kolay şekilde karşılama imkanı tanıyan ürünü Sky Limit, 2 yıldan kısa sürede 1.5 milyon kullanıcıyı geçti. Geçen yıl Stevie Uluslararası İş Ödülleri'ne layık görülen Sky Limit'in müşterileri başvuru ve onay gibi süreçlerle vakit kaybetmedikleri gibi geniş limitlerle de ihtiyaçlarını kolaylıkla karşılayabiliyor. VakıfBank'ın "Siz Kredinizi Yönetin" yaklaşımıyla geliştirdiği Sky Limit'ten yararlananlar, tüm işlemlerini şubeye gitmeden mobil ya da internet bankacılığı üzerinden yapabiliyor. Böylece ihtiyaç duyduklarında başvuru ve onay süreci beklemeden yüksek limitlerde kredi kullanabiliyor. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı



Lütfü Çelebi

Lütfü Çelebi, "Müşterilerimizin taleplerini ve ihtiyaçlarını ön planda tutarak yenilikçi ürünler geliştiriyoruz. Sky Limit'i de bu kapsamda çıkardık. Ne mutludur ki bugün geldiğimiz noktada 1.5 milyondan fazla kişi Sky Limit müşterisi oldu. Sektör, meslek ve gelir gibi özelliklerine göre belirlediğimiz müşterilerimize çalıştıkları kurum ile buralardaki

görev ve unvanlarına göre özelleştirilmiş geniş limitler tanımlıyoruz. Müşterilerimiz, önceden tanımlanmış bu hazır kredi limitlerini ek hesap, kredi kartı, konut kredisi ya da ihtiyaç kredisi gibi farklı kredi ürünlerine istediği şekilde dağıtabiliyor. Üstelik bunu şubeye gitmeden mobil ya da internet bankacılığı üzerinden kolayca yapabiliyor" diyor.



T.O.M Digital, Architech tüketici finansman modülünü tercih etti

A101, Memorial, English Home gibi önemli şirketleri ve 70 binin üzerinde insan kaynağını bünyesinde barındıran Turgut Aydın Holding, T.O.M. (Technology of Money) çatı markası altında tüketicilerin ihtiyaçlarına daha kolay ulaşmasını sağlayacak teknolojik altyapı için Architech ile anlaşma imzaladı. Architech'in yüksek teknoloji ve güvenlik prensipleriyle



Mücahit Gündebahar

geliştirdiği Finansman Modülü, T.O.M. Digital tarafından A101 mağazaları başta olmak üzere Türkiye genelinde yaygınlaştırılarak müşterilere servis vermeye başlayacak.

Architech Genel Müdürü Mücahit Gündebahar, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bankacılık alanında elde ettiğimiz tecrübeyle oluşturduğumuz güçlü finansal teknoloji çözümlerimizi, finans dünyasının

spesifik alanlarına odaklanan şirketlerin ihtiyaçlarına göre modüler olarak sunabiliyoruz. T.O.M. Digital ile yaptığımız iş birliği de bunun en güncel örneklerinden biri. Turgut Aydın Holding bünyesinde kurulan T.O.M. Digital, Architech'in geliştirdiği Finansman Modülü'nü yaygınlaştırarak geniş müşteri kitlelerinin kullanımına açacak. Bu modül sayesinde T.O.M. müşterilerinin ihtiyaçlarına esnek ödeme imkanlarıyla ulaşmalarını sağlamanın yanında tedarikçilere de alacaklarını nakde çevirme olanağı sunarak daha öngörülebilir bir tedarik süreci yürütmelerine zemin hazırlamış olacak."



POS-MODERN TEKNOLOJİ

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

First Data
CERTIFIED

pci PA-DSS
VALIDATED

Güvenli

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

Hızlı

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

Uyumlu

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

Kartlı Ödeme Çözümleri

Dijital Ödeme Çözümleri

POS Yazılım ve Entegrasyonu

Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi

Sadakat Kart Uygulamaları

Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri

Ödeme Donanım Çözümleri

 **verisoft**

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

► İstanbulkart sahiplerine sıfır faizli “Destek Avans”

DenizBank, BELBİM iş birliğiyle İstanbulkart kullanıcılarına aylık 100 TL geri ödemeli 600 ya da 1200 TL faizsiz, masrafsız destek avans ve 500 TL'ye kadar faizsiz taksitli nakit avans imkanı sunmaya başladı. “Destek Avans” adıyla hayata geçirilen kampanyada, 12 ay vadede 1200 TL'ye varan faizsiz krediden, DenizBank müşterisi olsun ya da olmasın İstanbulkart'ını kişiselleştiren, DenizBank'ın yaptığı değerlendirme sonucu talebi olumlu bulunan herkes faydalanabiliyor. Dileyen İstanbulkart kullanıcılarına özel avantajlı faizli kredi avantajı sunuluyor. Kampanya koşullarını sağlayanlar, kredi kartından faizsiz 500 TL taksitli nakit avans fırsatından da faydalanabiliyor.

DenizBank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Ayşenur Hıçkırın, “18 milyon aktif İstanbulkart kullanıcısı bulunan BELBİM ile oluşturduğumuz faizsiz ve 12 ay vadeli kredi fırsatını nakit ihtiyacı duyan İstanbullu vatandaşlarımıza sunmaktan, insanlarımızın yaşantısına, aile ekonomisine katkı sağlamaktan ve dolayısıyla ülkemiz için bu adımı atmış olmaktan mutluluk duyuyoruz” dedi. BELBİM AŞ Genel Müdürü Yücel Karadeniz de İstanbulkart'a aktarılacak Destek Avansların, kartların geçtiği her yerde; kafe-restoranlarda, online alışverişlerde, marketlerde, Halk Bakkallarda,



akaryakıtta, ulaşımda ve daha binlerce noktada kullanılabileceğini belirtti.

Destek Avans'a başvurmak için İstanbulkart'ın kişiselleştirilmiş olması gerekiyor. İndirimli ve ücretsiz kartlar kişiselleştirilmiş olduğu için yeni bir işlem yapılmasına gerek yok. TCKN ve İstanbulkart eşleştirmesini yapan kullanıcılar, DenizBank'ın web sayfasına TCKN, cep telefonu ve İstanbulkart bilgileriyle giriş yaparak taleplerini direkt iletebiliyor. Başvurular değerlendirildikten sonra en yakın DenizBank şubesine davet edilen kullanıcılar, İstanbulkart'a aktarılan kredilerini tüm anlaşmalı noktalarda kullanmaya başlayabiliyor. Kampanya 30 Kasım'a kadar sürecek.



Ayşenur Hıçkırın

Birleşik Ödeme, ödenmiş sermayesi en yüksek elektronik para şirketi oldu

Türkiye'de “elektronik para ve ödeme hizmetleri lisansı” alan ilk şirketlerden biri olan Birleşik Ödeme, ödenmiş sermayesini 88 milyon 945 bin TL'ye çıkardı. Şirketi TCMB sitesine kayıtlı 26 elektronik para şirketi arasında ödenmiş sermaye büyüklüğünde ilk sıraya oturtan bu hamlenin, büyüme stratejisi doğrultusunda yurtdışı yatırımlarını desteklemek

ve yurtiçinde büyüme hızını artırmak amacıyla yapıldığı açıklandı. Birleşik Ödeme, FinTek servis platform sağlayıcısı (FaaS) olarak kurumların dijital finansallaşma süreçlerinde kanal ve ürün bazlı altyapısal çözüm önerileri sunuyor. 2010 yılında kurulan şirket, halen Türkiye'nin önde gelen markalarına hizmet veriyor. Geçen

dönemlerde Finberg (Fibabanka) ve Oyak Portföy Yatırım'dan aldığı yatırımlarla gündeme gelen Birleşik Ödeme, geniş ürün yelpazesıyla dikkat çekiyor. PaySafe akıllı kasa sistemi, Paycoop ön ödemeli kart, Payzee online tahsilat sistemi, Payports yurtiçi/yurtdışı para transferi sistemi ve Moneybo sadakat programı bunlara örnek verilebilir.



SEN DE VOVLA KAZAN VOV'LA

VOV Hesap ile harcarken nakit iadesiyle,
harcamazken avantajlı faiz oranıyla bol bol kazanın!

500 TL'YE
KADAR
NAKİT İADESİ

**AVANTAJLI
FAİZ ORANI**



Alternatif Bank Mobil'i indirin,
görüntülü görüşme ile şubeye
gitmeden kolayca VOV Hesaplı olun.



► Şekerbank'tan "Kazanan KOBİ'ler Kulübü"ne özel masrafsız ürünler

Şekerbank, "Standart", "Gümüş", "Altın" ve "Platin" üyesi KOBİ müşterilerine özel masrafsız ürünler sunuyor. İş hacmine göre dört farklı seçeneği bünyesinde barındıran "Kazanan KOBİ'ler Kulübü" programı üyeleri, nakit desteği talep etmeleri halinde ücret muafiyetinden yararlanacak, ayrıca 1 yıl boyunca çek ve senet tahsilat ücreti ödemeyecek. KOBİ'ler, internet ve mobil bankacılık kanallarından yapacakları EFT/havale işlemlerinden, POS cihazı talep etmeleri durumunda POS ücretinden ve ticari kart yıllık ücretinden de muaf olacak.

Sadakat programı kapsamında 1 yıl vadeli teminat mektubu taleplerinde yüzde sıfır komisyon avantajı elde edecek olan KOBİ'ler, "Şekerkur" üyesi de olarak döviz alım-satım işlemlerini anlık olarak yapabilecekleri FX İşlem Platformu'ndan faydalanabilecek. Ürün paketlerine göre özel promosyonlar da sunulacak olan "Kazanan KOBİ'ler Kulübü" programına dahil KOBİ'ler, isme özel kulüp kartlarının sahibi olacak. Programa dahil KOBİ'ler ayrıca,



Tuğbay
Kumoğlu

anlaşmalı GSM operatörlerinden ve benzin istasyonlarından ekstra indirimler elde edebilecek. Şekerbank KOBİ, Perakende ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Tuğbay Kumoğlu, "Üretimi ve üreticiyi destekleme misyonumuz doğrultusunda ekonominin temel direği olan KOBİ müşterilerimizle güven ve sadakate dayanan bir ilişkimiz var.

Nesilden nesile aktarılan bu köklü ilişkimizi şimdi 'Kazanan KOBİ'ler Kulübü' ile daha da güçlendiriyoruz. Bankacılık hizmetlerini tek bir platform üzerinden sunduğumuz ve iş süreçlerine önemli katkıda bulunması için tasarladığımız bu programımızla KOBİ müşterilerimize pek çok bankacılık hizmetinden ücretsiz ve avantajlı koşullarda yararlanma imkanı tanıyoruz" diyor.

Ozan Elektronik Para'da üst düzey atama

Ozan SuperApp ve Ozan Business ürünleriyle bireysel kullanıcıları ve mikro-işletmeleri finansal servislerle buluşturan Ozan Elektronik Para, üst yönetim kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Sektörün deneyimli ismi Tarık Onat, Ozan Elektronik Para Yönetim Kurulu'nun yeni üyesi olarak göreve başladı. Birçok uluslararası projede imzası bulunan Onat'ı bünyesine katan Ozan Elektronik Para, 55 kişiden oluşan ekibini büyütürken küresel bir FinTek olmayı hedefliyor. Yıldız Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu Onat, aynı bölümde yüksek lisans yaptı. Kariyerine Garanti Ödeme Sistemleri'nin Üye İş Yeri



Tarık
Onat

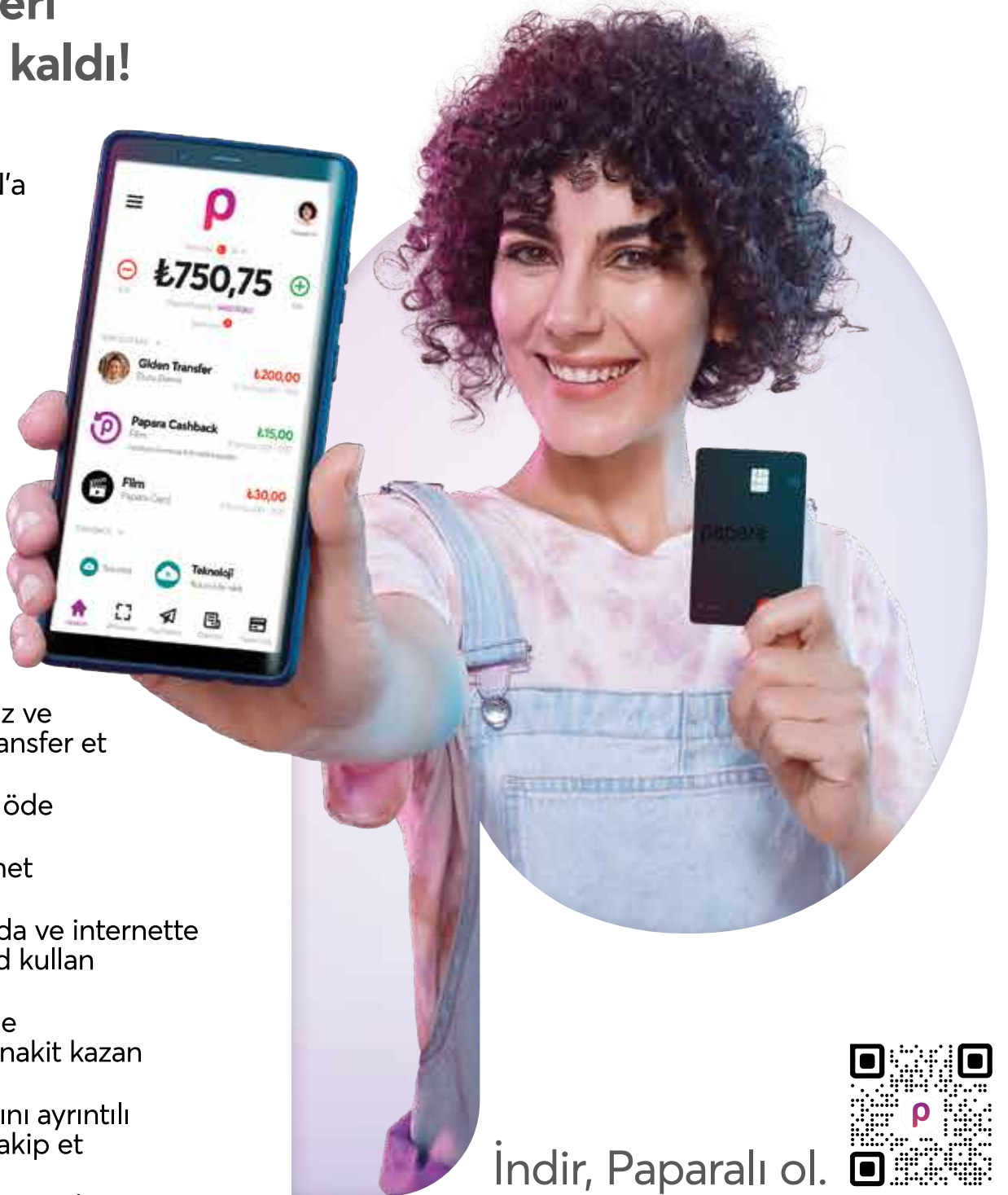
Pazarlama departmanında başladı ve 6 yıl bankanın "acquiring" tarafında çalıştı. Sonrasında 4 yıl boyunca görev yaptığı TEB'de, yine "acquiring service"ten sorumlu olarak POS tarafıyla ilgilendi. Aktifbank'taki 6 yıl boyunca üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra

2015'te ülke satış müdürü olarak Asseco'ya transfer oldu. Ardından Mastercard'a satıştan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak atandı. Son olarak iPara'da CEO'luk görevini üstlenen Tarık Onat, Ozan Elektronik Para ailesine Yönetim Kurulu Üyesi olarak dahil oldu.

Banka değil, papara

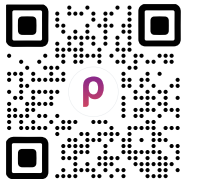
EFT saatleri geçmiřte kaldı!

7/24 rehberden
isme veya IBAN'a
ücretsiz ve hızlı
para gönder.



- ↔ 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.



► Yapı Kredi Mobil Aracım+ ile otomotive dair her şey tek noktada

Yapı Kredi, Otokoç Otomotiv iş birliğiyle geliştirdiği yeni hizmeti Aracım+ ile araçta ödemedensigortasına kadar müşterilerinin aracına dair her şeyi tek noktada buluşturuyor, özel fırsatlar ve hatırlatmalarla kullanıcıların hayatını kolaylaştırıyor. Yapı Kredi Mobil'e araç plakasının kaydedilmesiyle kullanılabilen Aracım+ ile "AVIS ile Araç Kiralama" hizmetiyle kolayca araç kiralanabiliyor, yüzde 40'a varan indirimden faydalanılabiliyor. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, yeni hizmetle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Aracım+ ile finansal servislerin ötesinde platform iş modelini hayata geçirdik. Müşterilerimizin hemen her gün ziyaret ettiği Yapı Kredi Mobil üzerinden bankacılık işlemleri yanında araçlarına dair birçok farklı hizmete de aynı anda, en iyi deneyimle ve hızla



ulaşmalarını hedefledik. Artık Yapı Kredi müşterileri, Aracım+ ile araçlarına yönelik sunduğumuz tüm hizmetlere tek bir noktadan kolayca ulaşabiliyor, araçlarıyla ilgili hatırlatmalar alabiliyor. Gelecekte de Otokoç Otomotiv ile

farklı servisler için iş birliklerimiz devam edecek. İnsanı odağa alan yaklaşımımızla geliştirdiğimiz yenilikçi fonksiyonlarımız sayesinde müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmayı ve her alanda sınırları kaldırmayı sürdüreceğiz."

ininal'ın yeni mobil uygulaması çok daha pratik

Kullanıcılar yenilenen ininal mobil uygulamasıyla 7/24 para gönderip alma ve döviz alıp satma işlemlerini yapabiliyor. Evden çıkmadan fatura ödeyebiliyor, diledikleri her yerden alışveriş yapabiliyor, kartlar arası transfer işlemlerini daha hızlı ve daha kolay gerçekleştirebiliyorlar. Visa altyapısıyla yurtiçi ve yurtdışında internetten veya mağazadan daha hızlı ve kolay işlem yapabiliyorlar. ininal'ın yenilenen mobil uygulamasıyla gelen özellikler şöyle sıralanıyor:

■ **Birden çok hesap kolaylıkla yönetilebilecek:** ininal kartı olsun ya da olmasın tüm ininal kullanıcıları, tüm hesap ve kartlarını ana hesap yapısı altında kolayca yönetebilecek ve hesaplarına isim verebilecek. Ana hesap yapısının hayata geçmesiyle birden fazla hesaba sahip olacak kullanıcılar, hesapları arasındaki pratik transfer işlemlerini de kolaylıkla yapabilecek. Üstelik tüm transfer ve uygulama içi ödemelerini



de hesaplarındaki bakiyeyle yapabilecekler. ■ **Nakit yükleme ve kart satış noktaları anında görülecek:** Kullanıcılar nakit yükleme noktalarını ücrete göre filtreleyebilecek ve ödeme noktalarına olan mesafeleri anında görebilecek. Ayrıca uygulama üzerinden online satış noktalarına da doğrudan ulaşabilecek. ■ **Kart hareketleri ve işlem**

detaylarına hızlıca ulaşılacak: Tarih ve işlem türlerine göre çeşitli filtreleme yöntemleriyle işlem detaylarına hızlı ve kolay bir şekilde ulaşılacak. Kullanıcılar ayrıca, işlem tipi ve en sık alışveriş yapılan firmalar için geliştirilen özel ikonları kullanarak dijital hesaplarını kolayca yönetebilecek. Gerekliğinde sorularına anında cevap alabilecek, yaptıkları işlemlerin dekontlarına da kolayca erişebilecekler.

VakıfBank Platinum Ailesi ile ayrıcalıklar dünyasını keşfedin

Birbirinden avantajlı kampanyalar ve size özel ayrıcalıklar için siz de hemen VakıfBank Platinum Ailesi'ne dahil olun!

VakıfBank, daima seninle.



Uçak Bileti Alımlarında Kat Kat Worldpuan



Ücretsiz Seyahat Sigortası



Asistans Özelliği



Anlaşmalı Restoranlarda İndirim



Müşteri Hattı Önceliği

Ayrıcalıklar ve ayrıntılı bilgi için www.vakifkart.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

“Unicorn çıkarmak için SINIRLARI AŞMALIYIZ”

Yeni mevzuat düzenlemeleri Türkiye’den de FinTek unicorn’u çıkması için koşulları uygun hale getirdi. İyi bir başlangıç ama tek başına yeterli olmayacağı da açık. TÖDEB Başkanı Burhan Eliaçık’a göre, öncelikle her FinTek bölgesinde etkin bir güç olma ve pazar oluşturma hedefine sahip olmalı...



Burhan Eliaçık

ABDULLAH ÇETİN

Ödeme sistemlerinde dünya çapında öncü ülkelerden biriyiz. Ancak Arjantin, Endonezya, Kolombiya, Nijerya gibi ülkelerden milyar dolar ve üzerinde değerlemeye ulaşan FinTek’ler çıkarırken bizde henüz böyle bir örneğin olmaması düşündürücü. Türkiye’de FinTek deyince malum, akla önce ödeme ve elektronik para kuruluşları geliyor. Bu kuruluşların geldiği seviye ve imza attıkları işler gerçekten de takdire şayan. Ancak birçok alanda dünya çapında yeniliğe imza atmalarına rağmen henüz küresel bir başarı hikayesi yazabildiklerini söylemek mümkün değil. Buna karşılık, Türk girişimcilerin yıllar önce uygulamaya aldığı yenilikleri adeta “Amerika’ya yeniden keşfederek” sunan girişimlerin art arda yatırım turlarıyla birer unicorn’a (milyar dolar ve üzeri değerlemeye sahip girişim) dönüştüğünü hayıflanarak izliyoruz. Peki biz nerede yanlış yapıyoruz? Tabloyu tersine çevirmek, daha doğrusu resmi güzelleştirmek için neler yapmalıyız? Bu soruları ödeme ve elektronik para kuruluşlarının çatı örgütü TÖDEB’in Başkanı Burhan Eliaçık’a yönelttik. Eliaçık ve

TÖDEB ekibi, yapılanlara ve yapılması gerekenlere ışık tutması bakımından, FinTek/ödeme ve elektronik para kuruluşlarını ilgilendiren mevzuat düzenlemelerini de kronolojik olarak değerlendirdi...

Burhan Bey, Türkiye FinTek ekosisteminin büyümesi, yurtdışına açılması, bizden de “unicorn” çıkabilmesi için neler yapılması gerekiyor?

Öncelikle bizim de TÖDEB olarak üyelerimizden ve tüm finansal teknoloji şirketlerinden en büyük beklentimiz, sektörümüzden bir “unicorn” çıkararak, hızla sayılarının arttığını görmek. Bu beklentimizin temel nedeni ise sizin de belirttiğiniz gibi, know-how ve diğer gerekli tüm koşullarıyla böyle bir kapasiteye sahip olmamız. Ancak geçmiş yıllarda özellikle finansal kuruluşlar arasında işbirliği zemininin oluşması için harcadığımız zaman ve bununla beraber sıkı düzenlemelere tabi sektörün gerek uyum gerekse de finansal olarak ortaya koyması gereken efor bizi bu hedeften şu an kadar uzak tutmuş durumda. Son dönemde önemli bir dalga haline gelen “şimdi al, sonra öde” (buy now, pay later) iş modellerinin ülkemizde son derece kanıksanmış ve 20 yılı aşkın süredir kullanıldığı bir ortamda sadece bu alanda bile unicorn’lar çıkarmış olmalıydık.

Gelinen nokta bize şunu gösteriyor ki sadece iç pazar dinamiklerine dayalı olarak bir beklenti içine girmek, bizi unicorn hedefimize yeterince hızla yaklaştırmıyor. Bu sebeple her FinTek bölgesinde etkin bir güç olma ve pazar oluşturma hedefine sahip olmalı.

TÖDEB olarak, özellikle şirketlerimizi cesaretlendirmek, yol göstermek ve kamu kaynaklarıyla sunulan teşviklerden yararlanılmasını kolaylaştırmak üzere çalışmalar başlattık. Hedef ülke ve pazarlara dair hem teşvik kurgularını hem de ilgili pazarlardaki potansiyelleri fırsatları ve erişim konusunda gerekli ihtiyaçları raporlarla ortaya koyuyor olacağız. Bu gelişme için farklı risk parametreleri olmakla birlikte, diğer en önemli katkının IT kaynağı gibi ülke olarak sınırlı oranda sahip olduğumuz yetenek kaynağımızın, belirli ve kısıtlı sayıda şirkette kümelenmesi, özellikle startup gelişimini ve büyümeyi engelleyici bir unsur. TÖDEB olarak FinTek alanında yetenek havuzunun gelişmesi için ilgili özel kurumlar ve kamuyla işbirliği programları üzerinde çalışıyoruz.

Bu konuda sanırım kolaylaştırıcı mevzuat düzenlemeleri de önemli bir işleve sahip olacak. Son dönemde sektör adına sevindirici gelişmeler yaşanıyor. Biraz da bu düzenlemelerin çıkarılması ve yürürlüğe girmesinde TÖDEB’in katkılarından, yürüttüğü çalışmalardan bahsedelim mi?

Elbette. Ödeme ve elektronik para kuruluşları olarak esas sorumluluğumuz, statümüz gereği ülkemizde ödeme hizmetlerinin gelişimini sağlamak. Bununla birlikte, finansal teknolojinin öncüsü olarak gerekli ekosistem bileşenlerini bir araya getirerek, finansal teknolojinin bir bütün halinde gelişmesine dair derin bir sorumluluk hissiyle de hareket ediyor ve ödeme hizmeti dışındaki alanlarda gerek üyelerimizin işbirliği gerekse birliğimizin çalışmalarıyla sürekli katkı sağlamaya gayret gösteriyoruz.

Ödeme hizmetleri alanında ise TÖDEB bünyesindeki Hukuk ve Mevzuat Komitesi, Güvenlik Komitesi, Etik Komitesi, Uyum Komitesi, Kamuoyu ile İlişkiler Komitesi, Açık Bankacılık Komitesi, POS Sektör Komitesi, Para Havalesi Sektör Komitesi, Mobil Ödeme Sektör Komitesi, E-Para Sektör Komitesi, Fatura Sektör Komitesi ve Yasa Dışı Faaliyetlerle Mücadele Komitesi olmak üzere 12 farklı komite ve 13 çalışma grubumuzun katkıları yani tüm üyelerimizin ortak çabasıyla, 6493 sayılı kanun ve ilgili alt düzenlemeler başta olmak üzere, sektörümü doğrudan veya dolaylı etkileyen tüm alanlardaki düzenlemelere dair mevcut tasarlara dair önerilerimizi veya değiştirilmesi gereken mevzuatlara dair etkin ve yoğun bir çalışma sürdürülüyor. Bu kapsamda Türkiye Büyük Millet Meclisi, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, Rekabet Kurumu, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Gelir İdaresi Başkanlığı, Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü, Mali Suçları Araştırma Kurulu, Bankalar Birliği, Kredi Kayıt Bürosu, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, Adalet Bakanlığı, TOBB ve diğer otoritelerle yakın temaslari sürdürüyor, ilgili mevzuatları tanıyoruz.

Strateji belgelerinin oluşturulmasından adres sorgulama servisi gibi sektörün zorunlu ihtiyaçlarının karşılanmasına, verilerin paylaşımına dair standartların oluşturulmasından FAST sistemine entegrasyona, uzaktan müşteri edinimine dair teknolojik ihtiyaçların belirlenmesinden sektörel verilerin oluşturulmasına dair çok geniş bir alanda faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

TCMB, sürpriz bir duyuruyla “ulusal dijital lira” çalışmaları başlattığını duyurdu. Nakitsiz toplum hedefi için önemli bir adım. Bu projeye bakışınızı öğrenebilir miyiz? Sizce bu yolda FinTek’lere düşen görev ve sorumluluklar neler olmalı?

Dijital para, ülkelerin merkez bankalarının politika belirlemede zorlandıkları ve uluslararası etkilerden arındırmanın pek mümkün olmadığı son derece stratejik bir alan. Bu konuda titizlikle hareket edilmesi gerekliliği ortada. G20 ülkelerine baktığımızda CBDC (central bank digital currency – merkez bankası dijital para birimi) uygulamasına dair 3 pilot, 8 geliştirme, 7 araştırma seviyesinde ülke olduğunu görüyoruz.

Bize düşen sorumluluğa gelince... Öncelikle ödeme hizmetleri alanında Dijital Lira uygulamasının pilot aşamasını yakından takip ederek, giderek genişleyen aşamalarına katkıda bulunmak üzere gerekli çalışmalara odaklanacağız. Zira Dijital Lira’nın günlük yaşamımızdaki birçok deneyimi başkalarına ihtiyaç duymadan iyileştirebilecek kapasitesi ve bununla birlikte mevduat, kredi süreçleri gibi bankacılık sistemine dair etki edecek boyutları bulunuyor. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın Ar-Ge çalışmasından elde edeceği çıktılar sonrasında ortaya koyacağı politikalar bize düşen görevleri ve fırsatları daha net yorumlamayı mümkün kılacaktır.

FİNTEK KURULUŞLARINI İLGİLENDİREN YASAL DÜZENLEMELER

YÜRÜRLÜĞE GİRENLER

2013

6493 sayılı kanunun yürürlüğe girmesiyle ödeme hizmetinin tanımı ve kapsamı belirlenerek, ödeme ve elektronik para kuruluşları ile ödeme sistem işleticilerinin rol ve sorumluluk tanımı yapıldı. Böylece Türkiye finansal teknoloji sektörünün temelleri güçlendirilmiş ve omurgasını oluşturacak kuruluşlar yasal mevzuata kavuşarak, geleceği şekillendirecek güç olmalarının temeli atıldı.

2014

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından çıkarılan “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları Ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik ve Tebliğ” ile ödeme ve elektronik para hizmetlerinin sunulmasına dair uyum süreci ve takvimi işlemeye başlatıldı.

2015

Ödeme ve elektronik para kuruluşları, faaliyet izni almak üzere BDDK’ya başvuru yapmaya başladı. O yıl 40’ın üzerinde kuruluş faaliyet izni başvurusu yaptı. Aynı yıl, sektörel gelişimi temin etmek üzere meslek örgütü olan Ödeme ve Elektronik Para Derneği kurularak faaliyetlerine başladı.

2016

Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK) tarafından finansal kuruluşların içerisinde yer aldığı yükümlüler arasına Ödeme ve Elektronik Para kuruluşlar dahil edildi, 5 sıra no’lu genel tebliğde yapılan düzenlemelerle sektörün müşteri tanı ilkeleri, anonim müşteri tanı kısıtları belirlendi ve dijitalleşme için gerekli olan yasal zemin önemli ölçüde mümkün kılındı.

2017

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından 91 seri no’lu Gider Vergileri Genel Tebliği’nde yapılan düzenlemeyle ödeme ve elektronik para kuruluşları Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi’ne (BSMV) tabi oldu. Rekabet Kurumu kararıyla ödeme ve elektronik para kuruluşlarının kredi kartı programlarına erişiminin önündeki engeller kaldırıldı.

2018

Türkiye’de ilk defa düzenleyici, politika belirleyici, kamu ve sektör temsilcilerinin geniş katılımıyla TCMB koordinasyonunda finansal teknoloji gündemiyle “Finansal Teknoloji Arama Konferansı” yapıldı. BDDK, Hazine ve Maliye Bakanlığı, MASAK, SPK, GİB, Merkezi Kayıt Kuruluşu, EGM, Borsa İstanbul, T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, Kredi Kayıt Bürosu, Rekabet Kurumu, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, Türkiye Bankalar Birliği, TSPB, Ticaret Bakanlığı gibi katılımcılarla 11. Kalkınma Planı’na da katkı sağlayacak güçlü bir adım atılmış oldu.



2019

6493 sayılı kanunda yapılan değişiklikle açık bankacılık mevzuatı Türkiye’ye kazandırıldı, TCMB ile BDDK arasında oluşturulan ikili düzenleme ve kontrol mekanizması değiştirilerek, görev ve yetkiler Merkez Bankası çatısı altında toplandı, Türkiye Ödeme Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) kuruldu. “Paya Dayalı Kitle Fonlaması Kanunu” Resmi Gazete’de yayımlandı ve ödeme hizmetleri dışında da ilk defa finansal teknoloji alanında bir mevzuata kavuşmuş oldu. Gelir İdaresi Başkanlığı, ödeme hizmetlerinin dijitalleşmesi adına yine önemli bir adım atarak softPOS veya mobilPOS uygulamalarının gelişimini teminen Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi 507’ nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği’ni yürürlüğe aldı. Son olarak ilk kez bir strateji belgesinde yani 11. Kalkınma Planı’nda “FinTek ekosisteminin” desteklenmesine dair adımlar tanımlandı.



2020

TCMB, Bankalararası Kart Merkezi'ne (BKM) hâkim ortak olarak hissedar oldu. TCMB tarafından "Ödeme Hizmetlerinde TR Karekod'un Üretilmesi ve Kullanılması Hakkında Yönetmelik" yayınladı ve ödeme hizmetlerinde ulusal bir karekod standardı geliştirildi. Bankalar tarafından üye işyerlerine uygulanabilecek azami komisyon oranlarına dair düzenleme yürürlüğe girdi ve aylık olarak TCMB tarafından belirlenmeye başladı. Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) faaliyete geçti.



2021

Fonların Anlık ve Sürekli Transferi (FAST) uygulaması devreye alındı. Kripto varlıkların ödeme hizmetlerinin sunulmasında ve elektronik para ihracında doğrudan veya dolaylı olarak kullanılması ile ödeme ve elektronik para kuruluşlarının kripto varlıklara ilişkin alım satım hizmeti sunan platformlara hizmet sunması engellendi. TCMB tarafından ödeme ve elektronik para kuruluşları

na IBAN oluşturma yetkisi verildi ve FAST sistemine erişim ve entegrasyonu mümkün kılındı. Mali Suçları Araştırma Kurulu, ödeme ve elektronik para kuruluşlarını "Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine İlişkin Yükümlülüklerle Uyum Programı" kapsamına aldı. Yine MASAK tarafından ilgili yönetmelik ve 5 sıra no'lu tebliğde yapılan değişikliklerle müşterinin tanınması ilkesi kapsamında basitleştirilmiş tedbir uygulanabilecek limitleri yükseltildi. Nihayet MASAK ve BDDK düzenlemeleri yürürlüğe girerek bankaların uzaktan müşteri ediniminin önü açıldı.



TASLAK VE HAZIRLIK AŞAMASINDAKİLER

- "Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik Taslağı" ile açık bankacılık uygulama esasları, uzaktan müşteri edinimi ve sektörü derinden etkileyecek diğer uygulamalara dair taslak sektör görüşüne açıldı.
- "Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik Taslağı" ile Türkiye finansal teknolojinin gelişimi için kritik bir eşik olan banka-FinTek iş birliği odağında yeni bir bankacılık odağı belirlendi.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), mevcut ödemeler altyapısını tamamlayıcı nitelikte "Dijital Türk Lirası" Ar-Ge projesinin ileri bir aşamaya geçtiğini duyurdu.



BEKLENEN ADIMLAR

- "Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik" yürürlüğe girince açık bankacılık, koruma hesaplarının nemalandırılabilmesi, faaliyet izni süreçlerinin değiştirilmesi, uzaktan müşteri edinimi gibi oldukça

kapsamlı değişikliklerin yürürlüğe girmesi bekleniyor.

- Finansal Teknoloji Strateji Belgesi'nin hazırlık aşamalarının tamamlanması, sektörün konumu ve geleceğine dair en önemli politika adımlarından biri olacak.
- Finansal teknolojinin gelişimi

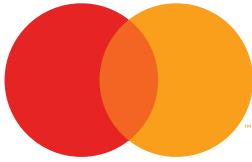
açısından rekabet ortamının gelişim alanlarını ortaya koymak üzere Finansal Teknoloji Sektör Araştırma Raporu'nun kritik önemde olduğu düşünülüyor. Bu yöndeki çalışmaların sonuçlanmasının ekosistem için sonsuz katkı sağlayacağına inanılıyor.



Yeni nesil bankacılık: NEOBANKALAR

Internet ve uygulamalarda geçirdiğimiz vakit gün geçtikçe artıyor. Kullanıcıların daha hızlı, daha kişisel ve daha uygun maliyetlerle ürün ve hizmetlere erişme beklentisi gündelik hayatın her noktasında karşımıza çıkarken, bu trendin finansal sektörde en uç noktadaki yansıması ise neobankalar olarak karşımıza çıkıyor.

Neobankalar uçtan uca sadece dijital kanallardan bankacılık işlemlerini gerçekleştirebileceğiniz, caddelerde şubelerini görmeyeceğiniz yeni nesil dijital bankalar. Gelenekselleşmiş bankaların eski teknolojiler üzerine kurduğu altyapılara karşılık yenilikçi teknolojilerini ve iş birliklerini bolca kullanarak, şube gibi maliyet kalemlerini iş modellerinin dışında bırakarak rekabetçi bir pozisyon elde etmeyi amaçlayan bu bankaları, 2017 yılından itibaren sıkça duymaya başladık. Neobankaların birçoğu bir banka lisansı almadan belirli ürün ve servisleri geleneksel bankalarla iş birlikleri yaparak sunarken, bir kısmı ise kendileri lisans alarak kendi bankacılık servislerini geliştiriyor.



mastercard.

Geleneksel bankalardan daha hızlı büyüyorlar

Dünyadaki başarılı neobanka uygulamalarını incelediğimizde, dört temel değer önerisinin öne çıktığını görüyoruz: Kolay hesap açma ve görüntüleme, hızlı ve kolay para transferi, avantajlı ücret ve komisyonlar ve bunların mükemmel yakın bir kullanıcı deneyimiyle sunulması. Neobankaların kârlılığını konuşmak için henüz erken. Araştırmalar, ortalamada bir neobankanın müşteri başına 11 dolar zarar ettiğini gösteriyor. Buna karşın, büyüme odaklı yaklaşımları bu oyuncuların değerlemesini çoğu geleneksel bankanın üzerine taşımış durumda.

Bugün sayıları 300'ü aşan neobankalar 40 milyon müşteriye ulaşmayı başarırken, 2020 yılı içerisinde neobanka olma yolunda adım atan 70 yeni oyuncu pazara girmeyi planlıyor.



Oğuz Aslan

Mastercard Advisors İş Geliştirme Müdürü

Amerika'da 12 milyon müşteriye ulaşan Chime 14.5 milyar dolar, Brezilya'da 35 milyon kullanıcıya ulaşan Nubank 25 milyar dolar, 15 milyon kullanıcıya ulaşan ve 36 farklı pazarda faaliyet göstermeye hazırlanan Revolut ise 5.5 milyar dolarlık değerlemeye ulaşmış durumda.

Türkiye'deki potansiyel...

19 Ağustos 2021 tarihinde açıklanan dijital bankaların faaliyet esasları ile servis modeli bankacılığı hakkında yönetmelik taslağının yayınlanması sayesinde Türkiye'de de dijital bankacılık lisansının verileceği duyuruldu. Bu duyuru sadece mevcut bankaların değil, pazarın olası yeni oyuncularını olabilecek e-para lisanslı FinTek'lerin, geniş müşteri bazına ulaşmış perakende oyuncularının ve telekom şirketlerinin de radarında olacak diyebiliriz. Adreslenmemiş kitlelerin ihtiyaçlarının ve dijitalleşmenin ana odak olacağını düşünürsek, herhangi bir banka hesabı bulunmayan 25 milyon üzerindeki kitlenin, henüz bir kredi ürününe erişememiş 15 milyon üzerindeki kişinin ve ödemelerin ciddi kısmını hala nakitle alan KOBİ'lerin hayatının neobankaların pazara girişiyle nasıl değişeceğini göreceğiz.

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
profilodemesistemleri.com

f t i in
/profilodemesistemleri

DgPays aldığı global yatırımlarla küreselleşiyor



Hasan Kaya

3.5 yılda 35 inovatif teknoloji ürünü geliştirerek Türkiye'nin lider FinTek şirketlerinden biri haline gelen DgPays, Goldman Sachs ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası ortaklığı sonrasında küreselleşme planlarına hız verdi. DgPays Genel Müdürü Hasan Kaya, "Ortaklarımızdan aldığımız güçle dünyada da finans teknolojileri alanında yenilikçi projelere imza atacağız" diyor

Goldman Sachs ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın (EBRD), Türkiye'nin lider dijital finansal teknoloji sağlayıcısı DgPays'e yaptığı yatırım çok konuşuldu. Elbette önemli bir gelişmeydi. Dile kolay, dünyanın önde gelen yatırım bankaları, Türkiye'de bugüne kadar finansal teknolojiler alanındaki en büyük yatırımlardan birine imza atmıştı... Peki bu ortaklık DgPays'in faaliyetlerine nasıl yansiyacak? Yeni yatırımlar, projeler, ürün ve hizmetler gündemde mi? Yurtdışına açılma, küresel bir marka olma hedefi var mı? Biz sorduk, DgPays Genel Müdürü Hasan Kaya yanıtladı...

Bu yılın başında dünyanın önde gelen iki yatırım bankası Goldman Sachs ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, DgPays'e ortak oldu. Bunu nasıl başardınız? DgPays'i FinTek ekosisteminde ayrıştıran özellikleri neler?

DgPays'i farklılaştıran ve özel kılan üç özelliği var. İlki, teknoloji ve inovasyon yeteneği. İkincisi, sadece bir teknoloji sağlayıcısı olmayıp aynı zamanda pazar ihtiyaçlarını erken görüp yeni iş modelleri kurgulayan ve müşterilerine götürülen bir kurum olması yani iş geliştirme yeteneği. Üçüncüsü de sadece teknoloji sağlayıcı olarak değil, aynı zamanda işletici olarak da rol alması.

Bu yeteneklerin yanı sıra ürün ve hizmet çeşitliliği de birlikte değerlendirdiğimizde DgPays; bir benzeri sadece Türkiye değil, dünyada da kolay kolay bulunamayacak bir şirket. 2017'de kurulduğundan bu yana doğru ihtiyaçlara temas ederek, doğru kurumlara doğru çözümlerle giderek inanılmaz bir büyüme gösterdi. 3.5 yılda farklı sektörlerden Türkiye'nin önde gelen 48 kurumuyla çalışmaya başladık. Sadece Türkiye değil dünyada da alanında ilkleri barındıran 35 yeni inovatif teknoloji ürünü sunduk. Bütün bu başarı hikayesinin arkasındaki en önemli itici güçlerden biri ise elbette insan kaynağımız. Fintek ruhunu özümsemiş genç ekibimiz ve 25 yılı aşkın yerel ve küresel deneyime sahip yönetim takımımız... DgPays'in 3.5 yılda geldiği noktanın bir açıklaması da burada yatıyor. O yüzden biz DgPays'i, kendisi 3.5 ama hafızası 25 yaşında bir şirket olarak tarif ediyoruz.

Türkiye'deki hemen her banka, telekom operatörü, e-para kuruluşları, perakende zincirleri, enerji şirketleri ve sigorta şirketlerinin de aralarında olduğu geniş bir müşteri portföyünüz var. 35 inovatif teknoloji ürünü sunduğunuzu söylediniz. DgPays olarak sunduğunuz ürün ve hizmetler konusunda kısaca bilgi verir misiniz?

Şirketimizi farklılaştıran ürün ve hizmetler arasında ilk akla gelenleri; mobil ve dijital çözümler (Android POS, SoftPOS, ödeme geçidi çözümleri, QR vb), her bankanın kendi ekranlarını, görsellerini ve iş akışlarını tek bir ATM üzerinde destekleyen ortak ATM yazılımları ve müşterimiz olan kurumlara "loyalty as a service" (LaaS) olarak sunduğumuz ZUBİZU sadakat programını sayabilirim. Türkiye'de toplu taşımada elektronik ücret toplama da dahil pek çok kapalı program var. DgPays'in en büyük başarılarından biri de geliştirdiği iş modelleriyle bu kapalı programları, ödeme geçitleriyle açık ödeme sistemlerine ve diğer kurumlara bağlamak. Bu teknolojik başarıyı sağlarken, bir yandan da hem kapalı programlara hem bankalara, kurumlara hem de son kullanıcılara fayda ve kolaylık sağlıyoruz.



Bunların yanı sıra ATM, ön ödemeli kart, debit kart, EFT/ÖKC POS yönetim sistemleri de ürün gamımız içinde önemli yer tutuyor. Müşterilerimize bu ürünlerin tamamını sunmakla kalmıyor aynı zamanda bu sistemleri onlar adına yönetiyor ve işletiyoruz. Yani sadece yazılım geliştirmiyoruz, tüm iş operasyonlarını, teknoloji operasyonlarını, veri merkezi hizmetleri de dahil tüm süreçlerini de yönetiyoruz.

RAKİP ŞİRKETLERİ DE BULUŞTURAN İŞ BİRLİKLERİ

DgPays olarak yer yer rakip olarak değerlendirilebilecek farklı sektörlerden kurumları bile sunduğunuz faydalarla bir araya getirdiğiniz ürün ve projeleriniz var. Bu anlamda DgPays, FinTek alanında bir iş geliştirme platformu gibi de konumlanıyor. Bu projelerinize örnekler verebilir misiniz?

Belirttiğiniz gibi farklı kurumları hatta farklı sektörlerde faaliyet gösteren kurumları aynı projelerde bir araya getirip hem onlara hem de onların son kullanıcılarına faydalar sağlayacak teknoloji ve platformlar oluşturup hayata geçiriyoruz. En yakın örneklerden biri ise ZUBİZU sadakat programını

"AÇIK VE DİJİTAL BANKACILIK ALANINDA YENİ HİZMETLER SUNACAĞIZ"

Peki yurtdışından, dünyanın önde gelen yatırım bankalarından sağlanan sermaye, DgPays'ın zaten hızlı olan büyümesini nasıl etkileyecek. Gündemde yeni ürün ve hizmetlerin yanı sıra yurtdışına açılma planı da var mı?

Hasan Kaya, bu sorumuzu şöyle yanıtlıyor: "Bugüne kadar müşteri sayısı, ürün sayısı ve finansal göstergeler açısından hızlı bir büyüme gösterdik. Bundan sonra ivmemiz daha da artacak. Ekosistemimize

kattığımız tüm kurumlar ve onların müşterilerine sunduğumuz kolaylıklarla büyümeye devam edeceğiz. Mevcut müşterilerimize sunacağımız daha çok proje ve ürünler var. Ayrıca yeni kurum ve şirketlerle ekosistemimizi büyötmeye devam edeceğiz. Türkiye'de finans sektörünün dışında faaliyet gösterip milyonlarca müşterisi olan ve onlara sadece tek bir hizmet ve ürün sunan kurumlar var. Finansal hizmetler tarafında bu kurumlara sunacağımız iş modelleri olacak. Bu iş modellerini de

teknolojilerimiz ve uçtan uca işletim hizmetimizle destekleyeceğiz. Bu sayede bu tip kurumlar yabancı oldukları finansal hizmetler sektörüne hızla girebilecek k zaten teknolojiyi kolaylıkla erişilebilir kılmak misyonumuzun en önemli parçalarından biri. Öte yandan açık bankacılık ve dijital bankacılık alanında da hem Türkiye hem de yurtdışında sunduğumuz ürünlerle iş alanımızı genişletmeye devam edeceğiz. Yeni ortaklarımızın bu konuda çok büyük katkısı olacağını düşünüyoruz."





“loyalty as a service” olarak müşterimiz olan kurumların kullanımına açılması. Böylece Türkiye’nin banka dışı en büyük sadakat programlarından biri olan ZUBİZU, aynı zamanda müşterimiz bankaların da sadakat programlarını destekler hale geldi. Bu projeye hem bankalara hem onların müşterilerine farklı nitelikte faydalar sağlanmış oldu.

Bir diğer örnek, çalışanların hayatını kolaylaştıran hibrit yemek ve ulaşım kartı. Bu projede Belbim, PTT ve Turkcell bir araya geldi. Her bir kurum, geniş alternatif dağıtım kanallarını şubelerini ve dağıtım ağını, mevcut hizmetlerini ve satış kanallarını bu projede kullanıma açtı. Bu çözüm salgın döneminde pek çok kişinin uzaktan çalıştığı bir süreçte ortaya çıkmasına karşılık yaklaşık 9-10 bin işyerine ve 400 bin karta ulaştı. Bu projenin teknolojik altyapısı DgPays tarafından hazırlandı ve işletiliyor.

Örneklere devam edersek... Her bankanın kendi ekranlarını, görsellerini ve iş akışlarını tek bir ATM üzerinde destekleyen ortak ATM yazılımlarını geliştirdik ve devreye aldık. Bu sistem 7 banka ve kurumun ATM ağını tek bir platformda birleştirecek ve ilk etapta 20 bin ATM’de hizmet verecek. Bu sayede, sisteme üye olan her bir bankanın ATM sayısı, sistemdeki ATM sayısına eşit hale gelecek. Bu proje, üye kurumlara büyük ölçekli operasyonel verimlilik ve tasarruf sağlarken aynı zamanda müşterilerine temas ettikleri en önemli kanallardan olan ATM ağını da bir anda birkaç kat büyütmüş olacak. Her bir bankanın müşterisi de bu ağdaki her ATM’yi kendi bankasınınmış gibi aynı kullanıcı deneyimiyle kullanabilecek. Bir başka örnek de bankaların alternatif dağıtım kanallarını (ATM, web şube) İstanbulkart’a para yüklemesine açacak ödeme geçidini devreye almak oldu. Bu sayede İstanbulkart’a operasyonel verimlilik, tasarruf ve gelir artışı; bankalara daha fazla müşteriye dokunma fırsatı, kart kullanıcılarına ise önemli bir kolaylık sunulmuş oldu.

MÜŞTERİLERİMİZİN BEKLENTİSİNİ AŞAN ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ”

“Bizi farklı kılan özelliğimiz iş geliştirme yeteneğimiz” diyorsunuz. Yani DgPays aslında sadece müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik finansal teknolojiler sunan değil, aynı zamanda yeni iş modelleri ve projeler üreten bir şirket diyebilir miyiz?

Çok doğru. İlk akla gelen özelliğimiz, teknoloji tarafındaki yetkinlik ve hakimiyetimiz ve sunduğumuz inovatif teknolojiler. Ancak en önemli özelliklerimizden biri ve bizi farklı kılan özelliğimiz ise iş geliştirme yeteneğimiz. Bu, bizi standart bir teknoloji sağlayıcısı ve bir FinTek şirketi olmaktan çıkarıp farklılaştıran en temel özelliğimiz ve ortaklarımızın da DgPays’e yatırım yapmasının temel nedenlerinden biri.

2020 yılında da Doğu Grubu ile önemli bir ortaklığa imza atarak ZUBİZU’ya yatırım yaptınız. ZUBİZU, DgPays’in müşterilerine yeni iş birlikleri geliştirme imkanı sağlayan bir platform olarak öne çıkmasında nasıl bir rol üstleniyor?

Kurumları ortak bir faydada birleştirmekten söz etmiştik.. ZUBİZU bunun en iyi örneği. Sektörün en büyük bankaları ZUBİZU platformunda yer alıyor ve avantajlarından yararlanıyor. ZUBİZU, Türkiye’nin en büyük ve önemli sadakat programlarından biri. Bu ortaklıkla ZUBİZU’yu DgPays’in mevcut kurumsal müşterilerinin hizmetine sunarken, onların sadakat programlarını da destekliyoruz. ZUBİZU’nun 4 milyona yakın üyesi ve 15 bin üye işyeri var. ZUBİZU, kurumsal müşterilerimiz için bir yandan kendi müşterilerine sundukları bir sadakat programıyken diğer yandan ürün ve hizmetlerini sunacakları büyük bir pazaryeri konumunda. ☺

BANKACILIKTA SINIRLARI KALDIRAN YENİLİK

YAPI KREDİ MOBİL İLE ANINDA YAPI KREDİLİ OLMANIN VAKTİ GELDİ!

Tüm bankacılık ihtiyaçlarınız için Yapı Kredi Mobil ile şubeye gitmeden anında Yapı Kredili olun. Hayatınızı kolaylaştıracak ürün ve hizmetlerle aranızdaki sınırları kaldırın.



 **YapıKredi**

Hizmette sınır yoktur.

Hesabınızın Yapı Kredi Mobil'den ıslak imzaya gerek olmadan, anında açılabilmesi için başvurunuzu; yakın alan iletişimi (NFC) özellikli telefonda T.C. kimlik kartınız ile yapmanız ya da başvurunuzun sonunda başka bir bankada adınıza açılmış bir hesaptan başvuru sonunda paylaşılacak hesap numarasına para transferi yapmanız gerekmektedir. Koşullar sağlanmadığında, başvuru sonrasında kurye ile gönderilecek "Müşteri Beyan Formu"nun imzalanmasıyla hesabınız açılacaktır. Detaylar yapikredi.com.tr'de.

ProCrypt KM-X sahnede

Dijital güvenlik alanında yaptığı çalışmalarla dikkatleri üzerine çeken Procenne, 15. Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nda yeni nesil HSM ProCrypt KM-X'i görücüye çıkardı. Bu ürünle de yüksek performans sunan Procenne, dijital güvenlik pazarındaki ürün ve çözümlerine yenilerini eklemeye devam edeceğinin sinyallerini veriyor...



Dijital güvenlik alanındaki çalışmalarıyla hem tüm ölçeklerdeki kurum ve kuruluşlara çözümler sunan hem de dolaylı olarak bireysel dijital güvenlik önlemleri için altyapı hazırlayan Procenne, yeni nesil HSM ProCrypt KM-X ile büyük başarılarla imza atmaya hazırlanıyor. Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, ProCrypt KM-3000'den sonra ProCrypt KM-X geliştirmelerinin de başarıyla tamamlandığını belirterek ProCrypt HSM ailesinin her geçen gün geliştiğini ve büyüdüğünü dile getiriyor. 5 yıllık Ar-Ge çalışmaları sonrasında 2019 yılında yerli ve milli ilk HSM cihazı olma özelliğine sahip ProCrypt KM-3000'i piyasaya süren Procenne, aradan geçen 2 yılda çalışmalarını kesintisiz sürdürerek ürün ve çözümlerine yenilerini eklemeye devam etti. Özellikle salgınla artan dijital güvenlik ihtiyacı karşısında yüksek teknoloji ürün ve çözümlere artan ihtiyacı karşılamak için çalışan Procenne'in CEO'su Resul Yeşilyurt, şu bilgileri paylaşıyor: "Salgının başlamasıyla bir anda hayatımızın her saniyesinde dijital güvenliğe olan ihtiyacı çok daha net gördük. Bu doğrultuda aralıksız devam eden çalışmalarımızla her ölçekten kurum ve kuruluşa yönelik ürün ve hizmetler geliştirip her zaman yanlarında olmaya çalıştık. Tüm bu çabalarımızın yanında Ar-Ge faaliyetlerimiz de durmak-

sızın devam etti ve yeni nesil HSM'imiz ProCrypt KM-X'in geliştirmelerini tamamladık."

ProCrypt KM-X ile yüksek performans

Resul Yeşilyurt, yüksek performanslı HSM cihazı ProCrypt KM-X'in yaratacağı farkı şöyle anlatıyor: "ProCrypt KM-3000 ile geldiğimiz noktanın çok daha ilerisine gitmeyi hayal eden ve bunun için çabalayan bir ekibimiz var. Tüm çalışma arkadaşlarımızın gayretleri sayesinde ProCrypt KM-X ile bu alanda oluşan ciddi bir ihtiyaca cevap verebilen bir noktaya geldik. Bu ürünümüzle 10.000 tps'e kadar işlem kapasitesiyle yüksek performanslı işlem hacmine ulaşarak kurum ve kuruluşlara çok daha hızlı işlemler yapma imkânı tanıdık."

Procenne tarafından geliştirilen ProCrypt HSM ailesinin bugüne kadar kamu ve özel sektörde pek çok kurum ve kuruluş tarafından yüksek seviyede güvenlik ihtiyacını karşılama amacıyla tercih edildiğini hatırlatan Yeşilyurt, "Yeni nesil HSM'imiz ProCrypt KM-X ile de uluslararası geçerliliğe sahip ortak kriterler sertifikasyonu (CC EAL4+) ve ek paketleriyle kurumların ihtiyaçlarını karşılayan bir konumdayız" diyerek ProCrypt HSM ailesini geliştirmek ve büyütmek için çalışmalara devam ettiklerini belirtiyor. ☺

proCenne
DIGITAL SECURITY

Her an, dilediğiniz yerde DenizBanklı olun!

Üstelik sadece üç adımda!



MOBİLDENİZ'i İNDİRİN,
MÜŞTERİ OL'A TIKLAYIN



BİLGİLERİNİZİ GİRİN,
KİMLİĞİNİZİ OKUTUN



MÜŞTERİ TEMSİLCİSİNE
GÖRÜNTÜLÜ BAĞLANIN

Hesabınız açıldıktan sonra kredi limitiniz ve kredi kartınız da kullanıma hazır!



HEMEN İNDİR



ENBD

DenizBank

f - t - @ /DenizBank | www.denizbank.com | 0850 222 0 800

DenizBank, müşterilerine kredi ve kredi kartı ürünlerini tahsis etmeme, tahsis edilen kredi ve kredi kartında limiti serbestçe belirleme hakkına sahiptir.

Yeni normalde yeni yan haklar EKOSİSTEMİ

Sodexo, kurumsal dijital hediye çeki platformu FlexoGift ile yepyeni, dijital ve esnek bir kurumsal yan haklar dünyasının kapısını araladı. Bazı sektörlerde uzaktan, bazılarında da hibrit olarak uygulanan yeni çalışma modelinin hızla yaygınlaşıp benimsenmesi ise platforma yoğun ilgiyi beraberinde getirdi. FlexoGift ekseninde Sodexo'nun yan haklar ekosistemindeki yeniliklerini, şirketin iş ortakları ve müşteri firmaların yöneticileriyle birlikte ele aldık.

Toplantı Sponsoru



PSM



Berna Şamiloğlu
Sodexo Avantaj İş Geliştirme, Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı



Hicran Bakalcı Baygın
Vodafone Türkiye Ücretlendirme ve Çalışan İlişkileri Direktörü



Gözde Çerikçi - Opet CRM Müdürü



Ömer Can Fırat
Hopi Kurumsal İş Ortaklıkları Müdürü



Abdullah Çetin - PSM Yayın Danışmanı

Gündem Dijital

Yeni normalde yeni yan haklar EKOSİSTEMİ

Sodexo, kurumsal dijital hediye çeki platformu FlexoGift ile yepyeni, dijital ve esnek bir kurumsal yan haklar dünyasının kapısını araladı. Bazı sektörlerde uzaktan, bazılarında da hibrit olarak uygulanan yeni çalışma modelinin hızla yaygınlaşıp benimsenmesi ise platforma yoğun ilgiyi beraberinde getirdi. FlexoGift kullanıcısı kurumlar, bu platformda çalışanları için bir bakiye tanımlıyor, çalışanlar da bunu istediği zaman platformda yer alan zengin üye ağından özgürce seçim yaparak harcayabiliyor. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İş Geliştirme, Ürün ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Berna Şamiloğlu, FlexoGift'in çıkış noktasını şöyle özetliyor: "Sodexo olarak çalışanların mutluluğunu, motivasyonunu, çalıştıkları kuruma bağlılığını ve dolayısıyla verimliliğini artıracak çözümler geliştiriyoruz. İşte Flexo-

Gift de kurumların çalışan bağlılığını ve motivasyonunu artırma sorununu adresleyen, esnek yan haklar dünyasında çığır açan bir adım oldu. Önümüzdeki dönemde bu platformu hem içerik hem de deneyim anlamında zenginleştirmeye devam edeceğiz."

Şamiloğlu, bu noktada Sodexo'nun ekosistemde bir köprü görevi üstlendiğini, kullanıcı deneyimini orkestre ettiğini belirtiyor. İçeriği ise kurumsal müşteri ve çalışanların ihtiyaçları doğrultusunda iş ortaklarının ürün ve hizmetlerinin oluşturduğunu hatırlatıyor.

FlexoGift ekseninde Sodexo'nun yan haklar ekosistemindeki yeniliklerini, şirketin iş ortakları ve müşteri firmaların yöneticileriyle birlikte ele aldık. Salgınla birlikte oluşan yeni normalde değişen iş ortamını, çalışan motivasyonu ve çalışan sadakatini artırmak için yapılabilecekleri konuştuk...



ABDULLAH ÇETİN

Berna Hanım, ev sahibi olarak sizle başlayalım. Nedir bu yeni normal? İş dünyasını, çalışma hayatını, çalışanları nasıl etkiliyor? Eskiden müşteri kral, gerisi teferruat görülüyordu? Şimdi ise çalışanları odağına alan stratejiler olmazsa olmaz görülüyor. Ne dersiniz?

“İHTİYAÇLARI, PAYDAŞLARIMIZ DAHA TANIMLAMADAN BELİRLİYORUZ”

Teşekkürler Abdullah Bey. Sodexo ailesi olarak, katılımları için iş ortaklarımız Hopi ve Opet ile müşterimiz Vodafone'dan arkadaşlarımıza da teşekkür ediyorum.

Sizin de belirttiğiniz gibi bu toplantıda, son dönemde baş döndürücü bir hızla değişen iş dünyasının en önemli gündem maddelerinden biri olan çalışan deneyimine odaklanacağız. Bu doğrultuda bu deneyimin ayrılmaz bir parçası olan yan hakların dijital evrimini masaya yatacağımız ve bu hakların nasıl son dönemde iş verimliliğinin olmazsa olmaz koşulu haline geldiğini konuşacağız. Sodexo olarak yenilikçi çözümlerimizle her zaman firmaların ve çalışanların yanında olan, çalışan deneyimini merkeze alan bir markayız. Bu doğrultuda 3 yıl önce şirket içinde bir “Dijitalleşme ve Kültür Dönüşümü” hareketi başlatmıştık. Agile (çevik) ekip yapısına geçip tüm ürün ve çözümlerimizi uçtan uca benzersiz bir dijital deneyim sunmak üzerine geliştirdik. Salgın dönemiyle birlikte gördük ki dijitalleşme artık birçok alanda zorunluluk. Bizim için bu dönem, yatırımlarımızın karşılığını aldığımız, dijital ürün ve çözümlerimizi yaygınlaştırdığımız bir dönem oldu. Yatırımlarımız sayesinde birçok dijital çözümü paydaşlarımız henüz “ihtiyaç” olarak tanımlamamışken onlara sunmuş ve hayatlarını kolaylaştırmış olduk.

Bugün yeni normalde çalışan beklentileri nasıl şekilleniyor, son dönemin önemli konusu çalışan bağlılığını koru-



Berna Şamiloğlu
Sodexo Avantaj
ve Ödüllendirme
Hizmetleri İş Geliştirme,
Ürün ve İş Ortaklıkları
Genel Müdür Yardımcısı

ma ve motivasyonu artırmak için dijitalleşen yan hakların nasıl bir önemi var ve Sodexo'nun çözümleri bu noktada nasıl bir rol oynadı başlıklarını konuşacağımız toplantımıza katılımınız için tekrar çok teşekkür ediyorum.

ABDULLAH ÇETİN

Hicran Hanım, soru cevap turumuza sizinle başlamak istiyorum. Elbette bir teknoloji şirketi mensubu olarak daha yakın tanışsınız; hızla gelişen teknoloji ve dijitalleşme iş yapış şekillerini, çalışma koşullarını sürekli değiştiriyor. Bir de Kovid-19 salgınıyla birlikte “yeni normal” kavramı ortaya çıktı. Bu dönemde Vodafone'un çalışanlarına sunduğu yan haklar nasıl bir dönüşüm geçirdi? Dijitalleşme ve esnek çözümler iş süreçlerinizi kolaylaştırmak açısından nasıl bir rol oynadı?

“UZAKTAN ÇALIŞIR YAKINDAN İLGİLENİRİZ”

Aslında bu konu daha önce de gündemimizdeydi ama her alanda olduğu gibi yan haklar konusunda da salgın bir “hızlandırıcı” oldu. Biz de bu alanda geliştirdiğimiz ve zamana yaymayı planladığımız uygulamaları hızla devreye almak durumunda kaldık. Belirttiğiniz gibi, teknoloji sektöründe olduğumuz için bu konuda biraz şanslıydık. Başta iletişim, internet olmak üzere çalışanlarımızı zaten destekliyorduk.

Çalışanlarımız ve ailelerinin sağlıklarını önceliklendiren bir anlayışla Mart 2020 itibarıyla merkez ofis çalışanlarımız ve müşteri hizmetleri ekibimiz dahil tüm şirketimiz uzaktan çalışma düzenine geçti. Eylül 2020'de müşteri

hizmetlerimizin salgın sonrasında da kalıcı olarak uzaktan çalışacağını duyurduk. Eylül 2021 itibarıyla da diğer çalışanlarımız için hibrit çalışma modelini kalıcı hale getirdik.

Bununla beraber yan haklarımızda da çeşitli değişikliklere gittik. “Uzaktan çalışır yakından ilgileniriz” anlayışını benimsiyoruz. Uzaktan çalışma döneminde çalışanlarımız için bazı yeni yan haklar ve destek paketleri tanımladık. Salgın döneminin en başında ofisteki sandalye, monitör, aydınlatma gibi ergonomi ekipmanlarını dileyen çalışanlarımızın evlerine yolladık. Bir sonraki aşamada evlerde doğru çalışma ortamını sağlamak için tüm ça



Hicran Bakalcı Baygın
Vodafone Türkiye
Ücretlendirme ve Çalışan
İlişkileri Direktörü

İşanlarımıza “Ergonomi Hediye Çeki” verdik. “Mimarî destek” programını hayata geçirerek çalışanlarımızın evlerindeki ergonomik ortamı sağlamalarına destek verecek şekilde danışmanlık sağladık.

Tüm çalışanlarımızın evlerine çalışma deneyimlerini destekleyecek ürünleri içeren “Uzaktan Çalışma Kiti” gönderdik. Özellikle dijital toplantılardaki deneyimi iyileştirmek üzere kulaklık dağıttık.

Çalışma arkadaşlarımızın esnek bir şekilde diledikleri restoranlarda kullanabilecekleri “Sodexo Mobil yemek kartı” uygulaması kullanıyoruz. Uzaktan çalışma modeliyle uyumlu olacak şekilde çalışanlarımız için spor, psikoloji, beslenme ve sağlık alanlarına yatırımlar yaptık.

Hibrit çalışma modeline geçişle birlikte çalışanlarımıza mobil ve data internet paketi, evde internette indirim, ring servis ve ulaşım ödeneği gibi imkanlar da sunuyoruz. Amacımız hibrit modelde yan haklarımızı gözden geçirerek mevcutları yeni gerekliliklere göre revize etmek ve yeni ihtiyaçlara göre yeni yan haklar tasarlamak. Bunun temelinde ise esnek, kişiye özel ve sade süreçler oluşturmak var.

ABDULLAH ÇETİN

Gözde Hanım, ben de bir Opet müşterisi olarak dijital uygulamalarınızı yakından izliyorum, bazılarını bizzat kullanıyorum. Öyle ya da böyle araçtan çıksam da ödemeyi araçta yapıyorum örneğin... Sodexo ile birlikte nasıl bir müşteri deneyimi sunuyorsunuz?

“OPET’TE FLEXOGIFT İŞ ORTAKLIĞININ TEMELLERİ HAZIRDI”



Gözde Çerikçi
Opet CRM Müdürü

Teşekkürler Abdullah Bey, umarım bu deneyimlerinizden memnun kalmışsınızdır. Opet olarak son yıllarda esnek yan haklar konusunda hizmet veren firmalarla yakın çalışıyoruz. Gün gittikçe hizmet verdiğimiz firmaların sayısı ve hacmi artıyor. Bu artışın sebebinin iş ortaklarımıza ve çalışanlara sunduğumuz dijital çözümler olduğuna inanıyoruz. İş ortaklarımız için esnek yan hakların temeli olan çalışanların seçebilme özgürlüğünü uyumlu olarak, onların ihtiyacına göre şekillendirilen uçtan uca ve anında geçerli dijital bir hizmeti sunuyoruz.

Salgınla birlikte insanlar temassız alışverişe yöneldi. İstasyonlarımıza geldiklerinden de mümkün olduğunca araçtan inmeye, markete girdiklerinden de hiçbir şekilde temas etmeden kendilerini tanıtır işlemlerini yapmak istiyor. Aslında bizim yıllardır müşterilerimize puan kazanıp akıllı telefonlar üzerinden bunları kullanabilme özgürlüğü, Sodexo’nun FlexoGift projesi için iş ortaklığımızın temellerini oluşturdu. Çalışanlarına, müşterilerine akaryakıt hediye etmek isteyen şirketlerin dijital çözüm ihtiyacını karşılamış olduk. Salgın da bu süreci hızlandırdı ve Sodexo ekibiyle verimli bir çalışma yürüterek çok kısa bir sürede sistemi hayata geçirdik. Kullanıcılara, cep telefonlarına yüklenen akaryakıt tutarından diledikleri kadarını Opet istasyonlarında, sadece cep telefonu numaraları üzerinden harcayabildikleri bir deneyim sunuyoruz. İlerleyen dönemlerde bu işbirliğini istasyonlarımızdaki marketler, araç yıkama gibi bölümler için de genişletmeyi planlıyoruz.

ABDULLAH ÇETİN

Ömer Can Bey, ben de zaman zaman Hopi'yi ve "Paracıklarımı" kullanıyorum. Bu sistemin kurumsal dünyadaki işleyişini biraz anlatabilir misiniz? Sodexo ile yollarınız nasıl keşişti?

"KURUMSAL PARACIKLARIN PAYI YÜZDE 10'A ULAŞTI"

Esnek yan haklar uygulamalarının dijitalleşmesi, Hopi'nin de yıllardır bekleyip 2020'de başlattığı "Kurumsal Paracık" özelliği için bir fırsat oldu. Kağıttan hediye çeki kullanımı ve takibi, anlaşmalı kurumsal yerlerde puanların harcanırken satın alma değerini kaybetmesi, operasyonel zorluklar, müşteri deneyimi gibi önceden yaşanan ve kurumları da çalışanları da zorlayan birçok soruna çözüm getirdi. Kullanıcılarımızın çoğu zaten "beyaz yakalı" çalışan olduğu için ortam son derece uygundu. Bu sistemde kurumlar, çalışanlarının Hopi'lerine Paracık yüklüyor. Bu Paracıklar da yıl boyunca kurumun seçtiği mecralarda harcanabiliyor.

Toplam Paracık havuzunun yüzde 10'a yakını Kurumsal Paracıklar oluşturur hale geldi. Bu sistem, paracıkların harcandığı sektörler için de önemli bir fırsat yarattı. Çünkü biliyorsunuz Paracık yüklenmediği durumda kullanıcı ancak alışveriş yaptığında, kampanya dahilinde Paracık kazanıyor. Burada ise bir nevi dijital hediye çeki şeklinde çalışanların Hopi'sine belli bir Paracık yükleniyor. Bu da kurumların yönlendirdiği markalar için hazır potansiyel bir ciro anlamına geliyor.

Sodexo ile 2020 yılında görüşmeye başlamıştık. Hızlı bir entegrasyon süreci geçirdik. Bilindiği gibi çalışanların FlexoGift uygulamasında belli bir bakiyeleri var. Bunları tek tıkla çeşitli mecralarda kullanabilecekleri Paracıklara çevirebiliyorlar. İş birliğinin ilk sonuçları bizim açımızdan oldukça verimli görünüyor. Yoğun bir ilgi olduğunu söyleyebilirim.



Ömer Can Fırat
Hopi Kurumsal İş Ortaklıkları Müdürü

ABDULLAH ÇETİN

Berna Hanım, dijitalleşme iş yapış ve çalışma koşullarının yanı sıra çalışanların yan hakları konusunda da hızlı bir dönüşüme yol açıyor? Dijitalleşme ve esnek çözümler bu dönemde iş süreçlerinizi kolaylaştırmak açısından nasıl bir rol oynadı?

BERNA ŞAMILOĞLU

"MOBİL ÖDEME YAPAN KULLANICI SAYISI 11 KAT ARTTI"

Evet, uzaktan ve istenilen yerden çalışma modeli bu kadar yaygınlaşınca çalışanların ihtiyaçları da hızla değişmeye başladı. Bu alanda paydaşlarına hizmet sunan bir firma olarak aslında kendi çalışanlarımızı ilk müşterimiz olarak konumluyoruz. Kullanıcılarımıza yaşatmayı planladığımız deneyimi önce çalışanlarımızı test ediyor, onların geribildirimleriyle gerekli düzenlemeleri yapıyor, çözümlerimizi geliştiriyoruz.

Bu dönemde kullandığımız ve müşterilerimize sağladığımız dijital çözümlerin en büyük faydası çalışan memnuniyetini, bağlılığını ve motivasyonunu artırmanın yanı sıra operasyonel kolaylıklar oldu. Bu anlamda şirketlerin,

özellikle de insan kaynakları departmanlarının eli ayağı oluyor, hayatlarını kolaylaştırıyoruz.

Uçtan uca dijital çözümler sayesinde firma yetkilileri artık çalışanlarına yan hakları anında sunabiliyor. Akıllı telefonları yemek kartına dönüştüren mobil kartımız sayesinde firmalar kart dağıtımının lojistik süreçlerinden kurtularak çalışanlarına hızlıca yemek kartı sunabiliyor, çalışanlar aynı gün içerisinde yemek faydasından yararlanabiliyor. Bu çözümlerimizle Sodexo olarak sektörümüzle özdeşleşen fiziki kart ve çek üretimini durdurduk. Tüm dünya çapında sektörümüzde bu radikal adımı atan ilk ülke olduk. Yine 34 Sodexo ülkesi arasında da bu adımla



bir ilke imza attuk. Bugün kart bazımızın yüzde 20'sini mobil kartlar oluşturuyor. Mobil ödeme yapan kullanıcı sayısı ise pandemi öncesine göre 11 kat arttı. Tabii yan haklar sadece yemek kartlarıyla sınırlı değil. Çalışanların ödüllendirilmesi ve teşviki bu dönemde daha da önemli hale geldi. Operasyonel süreçler sebebiyle hediye seçme, dağıtımını organize etme büyük bir iş yükünü beraberinde getiriyordu. Buna bir de salgınla birlikte hijyen kaygıları da eklenince dijital çözümlerin

yaygınlaşması kaçınılmaz oldu. Bu sayede seçim özgürlüğünü çalışana veren "yüzde 100 dijital kurumsal hediye" çözümlerinin önü açılmış oldu. Biz de başta kendi çalışanlarımız olmak üzere tüm çalışanlara sunduğumuz çözümleri dijitalleştirerek hem süreçleri kolaylaştırmış hem de sunduğumuz seçme özgürlüğü sayesinde motivasyonu ve verimi artırmış olduk. Opet, Hopi gibi onlarca marka ile oluşturduğumuz kurumsal iş ortaklıklarıyla bu deneyimi hızla yaygınlaştırmayı amaçlıyoruz.

ABDULLAH ÇETİN

Hicran Hanım, son dönemde yapılan araştırmalarda, insan kaynakları için en önemli gündem maddelerinden biri olarak çalışan motivasyonu karşımıza çıkıyor. Sizin bu yöndeki uygulamalarınız neler? Bu noktada Sodexo çözümlerinden nasıl faydalandınız?

HİCRAN BAKALCI BAYGIN

"SODEXO İLE YAN HAKLARIMIZI DİJİTALE TAŞIDIK"



Ücret ve yan haklar kritik öneme sahip olsa da motivasyon için tek başına yeterli olmadığı açık. Özellikle de salgınla birlikte uzaktan çalışma ve dijitalleşme doğrultusunda farklı durumlar ortaya çıktı. Biz de bu doğrultuda yan haklarımıza ek olarak, hibrit modellerle birlikte psikolojik güveni sağlayıp iş çıktılarında dayalı bir ortam yaratmayı hedefledik. "Çalışanımız -ister evinde ister ofiste çalışsın- iş çıktılarını zamanında ve mutabık kalınan şekilde iletiyorsa başarılıdır" mottosunu benimsedik. Ayrıca çalışma arkadaşlarımızın sağlıklı ve zinde olmalarına katkıda bulunmak amacıyla toplantı düzenimizde de yeniliğe gittik.

"Cuma Kafası" dediğimiz bu yeni düzenle, her cuma öğleden sonraları iş toplantılarımızı bir yana bırakıyoruz. Bu aralıkta, çalışanlarımızın kişisel gelişim, inovasyon ve ekip ruhuna odaklanmalarını teşvik ediyoruz. Toplantı zamanımızı da maksimum 45 dakika olarak belirledik. Toplantı aralarında minimum 15 dakika ara verilmesini sağladık. Çalışanlarımızın fiziksel sağlığına ek olarak ruhsal sağlığı da bizim için çok önemli. Bu anlamda özellikle salgınla beraber kaygı yönetimi ve stres yönetimi

konusunda desteklemek amacıyla çalışan destek programımızın relansmanını yaptık, ayrıca sağlık sigortamıza ücretsiz psikiyatri kapsamı da ekledik.

Hibrit modelde de çalışan deneyimini sürekli iyileştirmeye yönelik çalışmalarımız devam edecek. Tüm bunları hayata geçirirken elbette kurumsal güçlü iş ortaklarıyla birlikte çalışmamız hem çalışanlarımıza daha yenilikçi çözümler sunmamızı sağladı hem de süreç yönetimi anlamında hayatımızı kolaylaştırdı.

Sodexo ile hem dijital yemek kartları hem de esnek yan haklar programı kapsamında çalışıyoruz. Bu sayede artan dijitalleşmeyle dönüşen yan haklar uygulamalarımızı çalışanlara sunma fırsatı bulduk.

Esnek yan haklar programımız kapsamında artık tamamen dijital çözümlerle ilerliyoruz. Özellikle Sodexo ile basılı materyal ya da fiziksel kart olarak sunduğumuz yan haklarımızı da dijital dönüşüm fırsatımız oldu.



ABDULLAH ÇETİN

Gözde Hanım, söz tekrar sizde. Sodexo ile nasıl bir iş ortaklığı söz konusu? Sistemin işleyişini biraz daha ayrıntılandırabilir misiniz?

GÖZDE ÇERİKÇİ

"İŞ BİRLİĞİ MARKETLER VE DİĞER BÖLÜMLERLE GENİŞLEYECEK"



Sodexo ile birlikte kullanıcının ihtiyacına özel kurgulanmış bir yapı üzerinde çalışıyoruz. Amacımız öncelikle Sodexo'nun iş ihtiyacına özel çözümler sunabilmektir. Birlikte kurguladığımız sistemde çalışanlar, FlexoGift üzerinden geçerli olan bakiyelerini istedikleri tutarda anında Opet akaryakıtına çevirebiliyor. Burada tutarın hiçbir önemi yok. Cep telefonlarına yüklenen akaryakıt tutarını Opet istasyonlarında diledikleri tutarda sadece cep

telefonu numaraları üzerinden harcayabiliyorlar. Kurumlar açısından da anında raporlama imkanıyla bu kullanımları takip edebilme avantajı söz konusu. Sodexo'nun FlexoGift uygulamasıyla kurumsal araçlarda hizmet veremediğimiz çalışanların da Opet'i tercih etmesini sağlamak bize memnuniyet veriyor. Bu noktada Sodexo FlexoGift uygulamasında çalışanlara sunulacak Opet olarak sağlayacağımız hizmetlerin artarak devam etmesini planlıyoruz.

ABDULLAH ÇETİN

Ömer Can Bey, gördüğüm kadarıyla Hopi ile Sodexo arasında dünya çapında da case study olabilecek bir iş birliğine imza atılmış. Bu iş ortaklığı çalışanlar ve dolayısıyla bağlı buldukları kurumlar açısından nasıl bir fayda sağlıyor?

ÖMER CAN FIRAT

“KURUMSAL PARACIKLAR, KAMPANYA KULLANIMIYLA EKSTRA KAZANDIRIYOR”

Dünya çapında araştırmadık ama Türkiye için bir ilk olduğunu söyleyebilirim. Sodexo FlexoGift platformunda Hopi seçeneği olması ve Sodexo puanlarını Paracık'a çevirerek kullanabilme imkanı bence çalışan motivasyonunu ve şirket bağlılığını artıran bir uygulama. 11.3 milyon Hopi üyesi arasında, biraz önce de belirttiğim gibi büyük bir “beyaz yakalı” kitle var ve kurumların kendilerine sağladığı TL/puanları, ülke çapındaki Hopi partner marka ve mağazalarında harcaabilmesi, esnek yan hakların dijitalleştirilmesi alanında büyük bir adım. Sodexo ile ortaklığımız sayesinde FlexoGift uygulamasında Hopi ve partner markalarımız ilgili tutarların harcanacağı şekilde yer aldı. Dileyen çalışan Sodexo puanını Paracık'a çevirerek 20'den fazla markada harcaabilir

hale geldi. Üstelik bu Paracıklar kampanyalarda harcanırsa üzerine yeniden kazandırmaya devam ediyor. Öyle ki artık otobüs bileti bile alabiliyorsunuz. Bu iş ortaklığı Hopi için kurumsal kullanıcı sayısını artırmak ve Paracık hacmini büyütmek için harika bir fırsat oldu. Bu arada, Paracıkların kullanılabilirdiği mecraları da artırıyoruz. Örneğin, artık araç bakım onarımı, dijital tiyatro bileti alımı gibi ihtiyaçları için de kullanabilecekler. Gözde Hanım'ın belirttiği raporlama imkanı da bilgiyi, veriyi kullanma açısından da önemli bir fırsat sunuyor. Bu raporları dönem dönem Sodexo ile de paylaşıyoruz. Çalışan profilinin alışveriş ve harcama alışkanlıklarının önümüzdeki dönem planlamaları için önemli bir veritabanı oluşturacağımızı düşünüyoruz.



ABDULLAH ÇETİN

Berna Hanım, son söz sizde. Salgınla birlikte uzaktan/hibrit çalışma modeli hızla yaygınlaşmaya başladı. Bu gerçeği de göz önüne alarak Sodexo'nun çalışan motivasyonu için geliştirdiği çözümleri anlatabilir misiniz?

BERNA ŞAMILOĞLU

“FLEXOGIFT, 18 BİNİ AŞKIN FİZİKİ NOKTA VE ONLİNE MECRALARI KAPSIYOR”

Ömer Can Bey'e Sodexo - Hopi iş ortaklığının bir başka örneği olup olmadığını sordunuz. Ben de Sodexo'nun faaliyet gösterdiği 34 ülkede böyle bir örnek olmadığını söyleyebilirim. Belirttiğiniz gibi bu iş birliği Sodexo dünyasında bir case study statüsünde. Sorunuza dönecek olursak, uzaktan ve hibrit çalışma dönemiyle birlikte çalışanların motivasyonunu ve şirkete bağlılığını sağlamanın İK profesyonellerinin en önemli gündem maddesi haline geldiği açık. Gerek salgın etkisi gerekse Z kuşağının iş hayatında daha fazla yer almaya başlamasıyla birlikte çalışan beklentileri gözle görülür şekilde değişiyor. Daha özgür, seçme hakkının kendilerinde olduğu daha esnek platformlardan faydalanmak istiyorlar. Araştırmalara göre çalışanların yüzde 45'i, şirketi tarafından sunulan yan haklarını esnek olmasını istiyor. İş dışı yaşamlarında tecrübe ettikleri uçtan uca dijital, benzersiz deneyimlerin bir yansımasını işle ilgili süreçlerinde de görmek istiyorlar. Bu doğrultuda biz de çalışanlarımıza ve müşterilerimize yan haklarını istedikleri gibi şekillendirebilecekleri, dijital, hızlı ve esnek bir platform olan FlexoGift'i sunduk. Bu kurumsal hediye platformumuzla çalışanlara seçme özgürlüğü vererek motivasyonlarının

artmasına yardımcı oluyoruz. Çalışanlara zengin ve yeni nesil kategorilerde birbirinden farklı markalardan seçme özgürlüğü sağlarken firmaların hediye seçme, tedarik etme, dağıtma gibi operasyonel süreçlerini ise tamamen dijital taşıyoruz. FlexoGift platformumuz sayesinde hem şirketler daha rahat ve hijyenik bir operasyon yürüterek çalışan motivasyonunu artırıyor hem de çalışanlar dijital hediye çeklerini istedikleri şekilde değerlendirerek ihtiyaçlarına göre seçme özgürlüğü elde ediyor. Perakende işletmelerine ise ek müşteri ve trafik yaratıyoruz. Şu anda sistem üzerinden 18 binden fazla noktadan ve online e-ticaret markalarından harcama yapılabiliyor. Kurumsal müşterilerimizin çalışanları 16 binin üzerinde noktada gıda; 345 fiziki mağaza ve online kanallar üzerinden elektronik; 734 fiziki mağaza ve online kanallar üzerinden giyim, aksesuar ve dekorasyon; 1150 Opet istasyonundan da akaryakıt ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Yine bunlar arasında yer alan 16 markanın ürünlerini de Hopi'lerine yüklenen Paracıklarla satın alabiliyorlar. Kısacası FlexoGift ile başlıca amacımız, yemek kartı alanındaki güçlü marka algımızı kurumsal hediye alanına da taşımak ve bu alanda adres olmak.



Profilo Android POS terminalleri üzerinde banka ve yemek kartı uygulamaları bir arada

Profilo Android POS'lar ile Türkiye'nin lider yemek kartı markalarından Multinet ve Metropol uygulamalarının entegrasyon çalışmaları tamamlandı. Profilo Android POS terminalleri üzerinde BKM TechPOS banka uygulaması ve yemek kartı uygulamaları birlikte çalışabiliyor...



Profilo Ödeme Sistemleri, nisan ayında Android POS'lar üzerinde Ticket Restaurant Edenred yemek kartı uygulamasını entegre etmiş ve sektörde ilk olarak yemek kartıyla ödeme dönemini başlatmıştı. Ağustos ayında yapılan çalışmalarla birlikte Android POS cihazları üzerinde Multinet ve Metropol yemek kartı uygulamalarıyla da entegrasyon çalışmaları başarıyla tamamlandı. İşletmeler artık istedikleri markalara ait yemek kartı uygulamalarını ve banka uygulamalarını tek bir cihaz üzerinde kullanma avantajına sahip.

İşletmelere maliyet avantajı ve tasarruf sağlıyor

Profilo Ödeme Sistemleri'nin pazara sunduğu Android POS'lar sayesinde restoranların ödeme almak için kullandığı yemek kartı POS'ları için ayrıca bir yatırım yapmasına veya kişisel telefonlarını mobil uygulamalara tahsis etmesine gerek kalmıyor. Tamamen ödeme sistemleri için tasarlanmış, ileri teknolojiye sahip tek bir cihazla sağlanan kusursuz ödeme deneyimi, maliyet ve bakım avantajlarının yanı sıra işletmelerin tezgâhları üzerinde yaşadığı cihaz ve kablo karmaşasına da son veriyor. İşletmeler, ödeme için özelleştirilmiş donanımlara ve yüksek güvenlik sertifikalarına sahip olan

Profilo Android POS'lara, akıllı telefonlara kıyasla daha uygun fiyatlarla sahip oluyor.

Elektronik belge regülasyonlarıyla uyumlu, yeni nesil tüm ödeme teknolojilerine uygun (çip, MSR, NFC, QR kod) ileri teknolojiye sahip Profilo Android POS cihazları sayesinde işletmeler e-arşiv, e-fatura entegrasyonu sağlayabiliyor.

Profilo Ödeme Sistemleri, sağlamış olduğu yüksek güvenli Profilo Android Hizmetler Platformu ve Android teknolojisinin açık platform özelliği sayesinde işletmelere cihazlarını sektörel ve ticari ihtiyaçlarına göre kişiselleştirme fırsatı da sunuyor. İşletmeler Profilo AppStore üzerinden yemek kartı uygulamaları, kredi kartı ödeme, satış, sadakat ve özel olarak geliştirilen üçüncü parti uygulamaları yükleyebiliyor. Profilo Android POS cihazlarına sahip işletmeler, terminaller üzerinde hazır gelen Profilo BKM TechPOS yazılımı sayesinde istediği banka uygulamasını yükleme ve en avantajlı banka komisyonlarına erişebilme avantajına sahip.

Türkiye genelinde yaygın servis ağı

Profilo Ödeme Sistemleri, Türkiye'de 81 il ve 222 ilçede 500'ü aşkın hizmet noktası üzerinden sağlamış olduğu ürün temini, ücretsiz hat desteği, yerinde kurulum, arıza ve teknik servis hizmetleriyle birlikte işletmelere "tek hizmet noktasından tam hizmet" prensibiyle yüksek kalitede hizmet sunuyor. ☺



Bankkart'ın avantajlarla dolu dünyasını keşfetmek için Bankkart Mobil'i hemen indirin.



Bankkart Mobil

Hemen indirin!



Google Play

Deneyin



App Store'dan

İndirin

 Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankkart

 /bankkart

0850
258
00 00 Müşteri İletişim
Merkezi
www.bankkart.com.tr

Worldcard 30 yaşında!

Alacak bakiyesi hacmiyle Türkiye ve Kıta Avrupası lideri olan World; yaklaşık 35 milyon kart, 20 milyonu aşkın müşteri ve lisans bankaları dahil 900 bin üye işyeriyle devasa bir ekosistemi temsil ediyor. 30 yılda Worldcard ile 25 milyar adet işlem yapıldı. Bugün dakikada yaklaşık 5 bin kişi cebinden Worldcard çıkarıyor. Toplam kazanılan puan miktarı ise 12 milyar TL'yi aştı...

Türkiye'yi kredi kartıyla tanıştıran Yapı Kredi, World markasının 30'uncu yıl dönümü dolayısıyla düzenlediği basın toplantısında kartlı ödemelerin geleceğine ışık tuttu. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Serkan Ülgen, toplantıda özetle şu bilgileri paylaştı:

“1991’de World markası doğdu. Aradan geçen 30 yılda World ile sektörde kredi kartı alanındaki kilometre taşlarını oluşturduk. Her zaman tüketici ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayan ve karşılayan marka olarak pazarda farklılaşmayı başardık. Türkiye’deki kredi kartı pazarının mimarı olmakla kalmayıp geliştirdiğimiz yenilikçi uygulamalarla yalnızca ülkemiz için değil dünya kredi kartları sektörü için de yepyeni ufuklar açtık. Her yeni ürün ve hizmetimizle sektörümüzü ileri taşıyor ve müşterilerimize benzersiz bir bankacılık deneyimi yaşıyoruz. Salgın döneminde özellikle temassız ödemelerin ve e-ticaretin yaygınlaşması, farkındalığın artması ve kullanımının teşvik edilmesi adına önemli adımlar attık. Müşterilerimizin değişen harcama alışkanlıklarını takip edip onların hayatını kolaylaştıracak kampanyaları hayata geçirdik. Bu dönemde World Mobil üzerinden sunduğumuz kampanyaları da salgın döneminde ortaya çıkan ve değişen farklı ihtiyaçlara göre düzenledik.

Kampanya kurgularını hem fiziksel mağazalarda hem de e-ticarette

geçerli olacak şekilde güncelledik. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve alışveriş alışkanlıklarını göz önünde bulundurarak kredi kartı, banka kartı ve NFC mobil ödeme ile şifresiz temassız ödeme limitini sektörle birlikte önce 250 TL’ye, ardından 350 TL’ye yükselttik. Bununla birlikte kredi kartlarımızın neredeyse hepsi, banka kartlarımızın ise yarısı temassız özellikli. Tüm bu çalışmalar neticesinde Yapı Kredi kartlarıyla yapılan her 3 peşin fiziki işlemden



Serkan
Ülgen

İçten
Akalın

2’si temassız ödeniyor. Bu oranlar bize tüketicilerin temel ağırlıklı olarak ödemelerini temassız yapmaya başladığını gösteriyor.”

Salgın döneminde World Pay kullanımındaki artışa da işaret eden Ülgen, ödeme sistemlerinde yaşanan dönüşümü vurgulayarak “2021’in ilk 8 ayıyla geçen yılın aynı dönemi karşılaştırıldığında World Pay’in toplam işlem adedi ve toplam cirosu da yaklaşık 2.5 katına çıktı” dedi.

12 milyar TL’lik puan kazandırdı

Yapı Kredi Grup Direktörü İçten Akalın da World ile ilgili bazı rakamsal verileri şöyle paylaştı: “World, bugün yaklaşık 35 milyon kart, 20 milyonu aşkın müşteri adedi ve lisans bankaları dahil 900 bin üye işyerinin olduğu büyük bir ekosistemi temsil ediyor. Bugüne kadar Worldcard ile 25 milyar adet işlem yapıldı. Dakikada ise yaklaşık 5 bin kişi cebinden Worldcard çıkarıyor. Toplam kazanılan puan miktarı 12 milyar TL’yi aşmış durumda. Aynı zamanda World, uzun zamandır olduğu gibi alacak bakiyesi hacmiyle Türkiye’nin ve Kıta Avrupası’nın en büyüğü konumunda.”





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

E-ticareti bekleyen tehlike:

OLIGOPOLLEŞME

Türkiye, gelişmekte olan ülkeler arasında e-ticaret lideri ama sektörün sağlıklı büyümesi ve tabana yayılmasının önünde bazı engeller var. Pazardan gelen sinyaller ve yapılan araştırmalar “oligopol” bir yapıya doğru gidildiğini gösteriyor. 4-5 büyük şirketin pazarı elinde tutmasının teknolojinin getirdiği demokratik yapıya aykırı olduğunu düşünen sektör oyuncuları, devletin yapacağı düzenlemelerin önemine dikkat çekiyor...

E. ESİN GEDİK

Türkiye'nin e-ticaret sektörünün büyüme hızı ve ulaştığı büyüklük tüm dünyanın dikkatini çekiyor. Küresel finans teknolojileri şirketi PayU'nun 50'den fazla ülkeyi inceleyen “The Next Frontier: 2021 ve Gelecekte E-Ticaret Dünyasının Umut Vadeden Pazarları” araştırmasına göre Türkiye, yüzde 44 e-ticaret penetrasyonu ile gelişmekte olan pazarlar içinde liderliğe

oturdu. 83.4 milyonluk nüfusun yüzde 92'den fazlasının mobil cihaz kullandığı ve bir kişinin günde ortalama 7.5 saatinde online olduğu Türkiye'de 37 milyon kişi çevrimiçi alışveriş yapıyor. Rapor, e-ticarette 2020'nin ilk 6 ayında 2019'un aynı dönemine göre yüzde 64 artış olduğunu gösteriyor.

Bu veriler elbette hem ülkemiz hem de sektör açısından sevindirici. Ancak bir başka tehlikeyi de beraberinde getiriyor: E-ticarette tekelleşme!

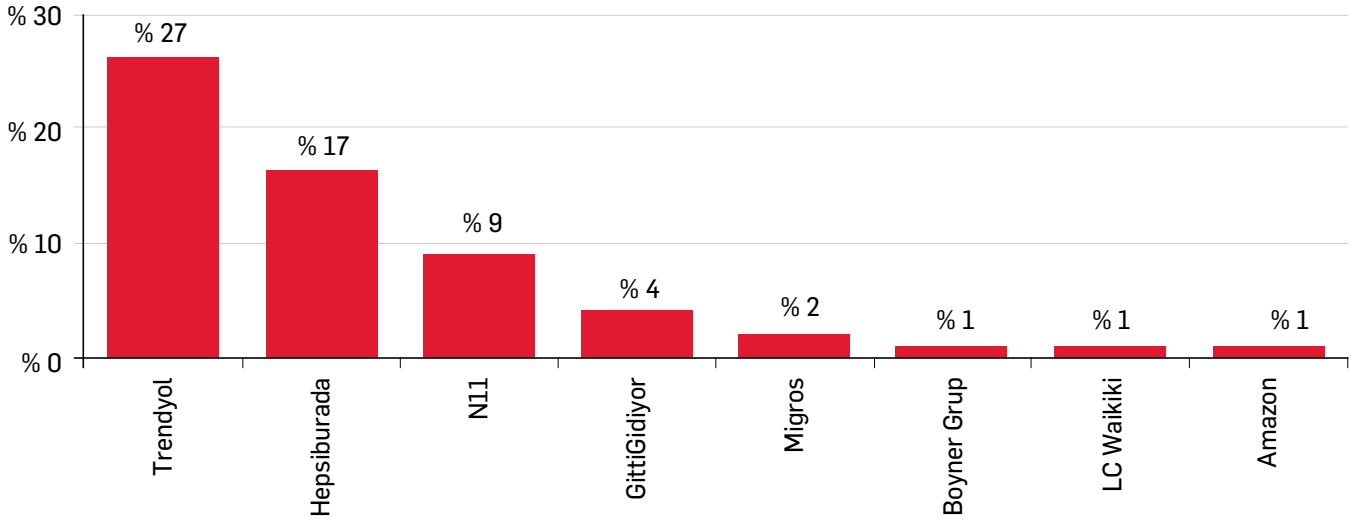
Oligopolleşmeye gidiş hızlanıyor mu?

Konu üzerinde çalışmalarımızı sürdürürken İngiliz bankacılık devi HSBC de çarpıcı bir rapor yayınladı. HSBC küresel araştırma biriminin Türkiye'deki e-ticaret piyasasını analiz ettiği raporda, 4-5 şirketin pazarı ele geçirdiği ve oligopol bir piyasaya doğru gidişin hızlandığı görülüyor.

Benzer bir yaklaşım Rekabet Kurulu tarafından hazırlanan bir başka raporda da dikkat çekiyor. Söz konusu raporda birçok verinin “ticari sır” olduğu için kamuoyuyla paylaşılmadığı belirtilse de her iki kurumun çalışmasında da aynı şirketlerin sektördeki ağırlığı göze çarpıyor.



Türkiye'deki en büyük e-ticaret platformları ve çok kanallı oyuncular



HSBC tarafından hazırlanan raporda, e-ticaret sektöründe en büyük pazar payına sahip olan şirketin Trendyol olduğu görülüyor. 2010 yılında Demet Mutlu tarafından kurulan Trendyol'un yüzde 75 hissesi Çinli Alibaba tarafından 2018 yılında satın alınmıştı. Alibaba, 2021'de bir satın alma daha yaptı ve şirketteki payını yüzde 86'ya yükseltti.

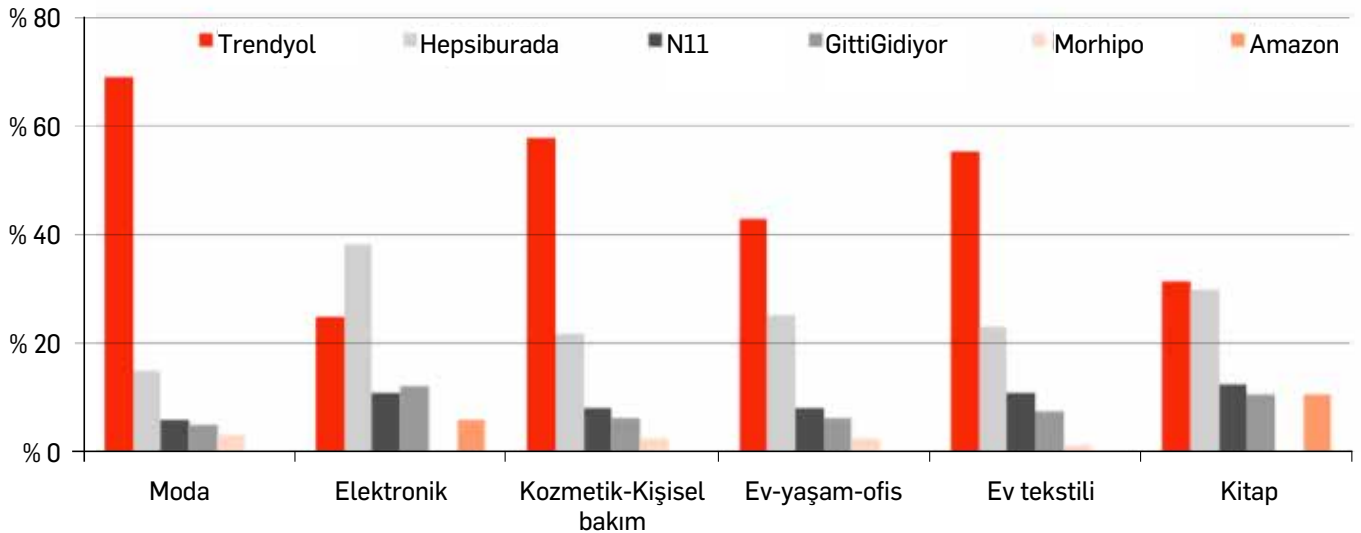
Trendyol, 200 farklı kategoride yaklaşık 45 bin şirketin ürünlerini satışa sunuyor. Şirket, son olarak yemek ve süpermarket siparişlerini de karşılamaya başladı.

Trendyol, Hepsiburada, N11, GittiGidiyor...

Rapora göre, Türkiye e-ticaret pazarının lideri yüzde 27 payıyla Trendyol. İkinci sırada yüzde 17 pazar payına sahip olan Hepsiburada var. Üçüncü N11'in pazar payı ise yüzde 9. İlk üçü GittiGidiyor takip ederken beşinci sırada Migros yer alıyor. Bu şirketlerin pazar



Ürün kategorisine göre tercih edilen pazaryerleri





payları da sırasıyla yüzde 4 ve 2. HSBC, 2020 yılında 6.3 milyar TL ciro yapan Hepsiburada'nın 2021'de 8.6, 2022'de 13, 2023'te ise 19 milyar TL ciroya ulaşacağını öngörüyor.

HSBC raporunun değerlendirme bölümünde ise "Türkiye e-ticaret pazarında iki oyuncunun top çevirdiği oli-



Barbaros Özbuğutu

gopolistik bir yapıya doğru gidildiği" uyarısı yapıyor. Pazarı elinde tutan şirketlerin önemli bir bölümünün yabancı ortağı olduğu da dikkat çekiyor. Trendyol'un yüzde 86'sının Alibaba'ya ait olduğunu belirtmiştik. N11'de Doğu Grubu Korelilerle yüzde 50 ortaklık halinde. Geçtiğimiz günlerde Nasdaq Borsası'na açılan ve Doğan Grubu tarafından kurulan Hepsiburada'nın yüzde 25'i ise Templeton Fonu'na ait. ABD'li dev Ebay'in sahip olduğu GittiGidiyor da pazarda ciddi bir paya sahip. Öte yandan ABD'li e-ticaret devi Amazon da yavaş yavaş sektörün önemli oyuncularına arasına girmeye başlıyor.

Trendyol'un kamudan transferi şaşkınlık yarattı

Aslında Türkiye'de e-ticaret sektöründe oligopolleşme tartışması yeni değil. Rekabet Kurumu'nda 2. Denetim ve Uygulama Dairesi Başkanı olarak sektörü denetleyen Hatice Yavuz'un nisan ayında Trendyol'un üst düzey yöneticiliğine transfer olması bu tartışmaları daha da alevlendirdi. Cumhuriyet Gazetesi yazarlarından Jale Özgentürk tarafından gündeme getirilen bu gelişme, sektörde yeni bir tartışma başlattı. Kamudaki görevi nedeniyle Trendyol'un rakiplerinin tüm ticari surlarına hakim olan birinin pazarın en büyük şirketine yönetici olarak atanması, büyük-küçük birçok şirket tarafından "dost sohbetlerinin" gündemi oldu.

"Demokratikleşme adımları da atılıyor"

Pazarın birkaç şirketin elinde olması, satıcılar üzerinde de büyük baskı yaratıyor. Konuştuğum birçok KOBİ ve pazaryeri platformu, büyük şirketlerin kendileri dışında başka platformlara ürün vermesini engellemek için baskı yaptığını, fiyatları kendilerinin belirlediğini belirtiyor. Konuyla ilgili olarak görüşüne başvurduğumuz Iyzico CEO'su Barbaros Özbuğutu'nun değerlendirmesi ise şu şekilde: "Tüm dünyada bizim ülkemizdekine benzer bir pazar yapısı söz konusu. Büyük 4-5 şirket pazarı kontrol ediyor ama demokratikleşme adımları atıldığını da görüyoruz. Burada büyük e-ticaret şirketlerine karşı alternatif yapılar ortaya çıkıyor. Türkiye'de de buna benzer

PAKİSTANLI NOORZAD, E-TİCARETİ ANADOLU'YA YAYACAK

Türkiye'de e-ticaret yatırımına hazırlanan Pakistanlı iş insanı Serdar Noorzad, pazarla ilgili görüşlerini ve planlarını şöyle anlatıyor: "Elbette her sektörde olduğu gibi e-ticarete de çok güçlü oyuncular var. Ama bu güçlü oyuncuların sektörde oligopolleşmeye gitmesi istenmeyen bir durum. Biz de kendi e-ticaret platformumuz sayesinde bu gidişatın önüne geçmeyi hedefliyoruz. Diğer platformlardan farklı olarak İstanbul dışında Akdeniz, Karadeniz ve Doğu Anadolu bölgelerinde en az birer ilde dağıtım merkezleri oluşturacağız. Bu sayede hem o şehirlerin de gelişmesine katkı sunacağız hem de dağıtımın daha hızlı yapılmasını sağlayacağız. Ayrıca yerel bazda üretim yapan firmalar da küçük ve orta ölçekli e-ticaret siteleriyle, platformlarıyla pastadan pay alabilecek. Hepimiz el birliğiyle bu sektörde güven ve kaliteyi



Serdar Noorzad

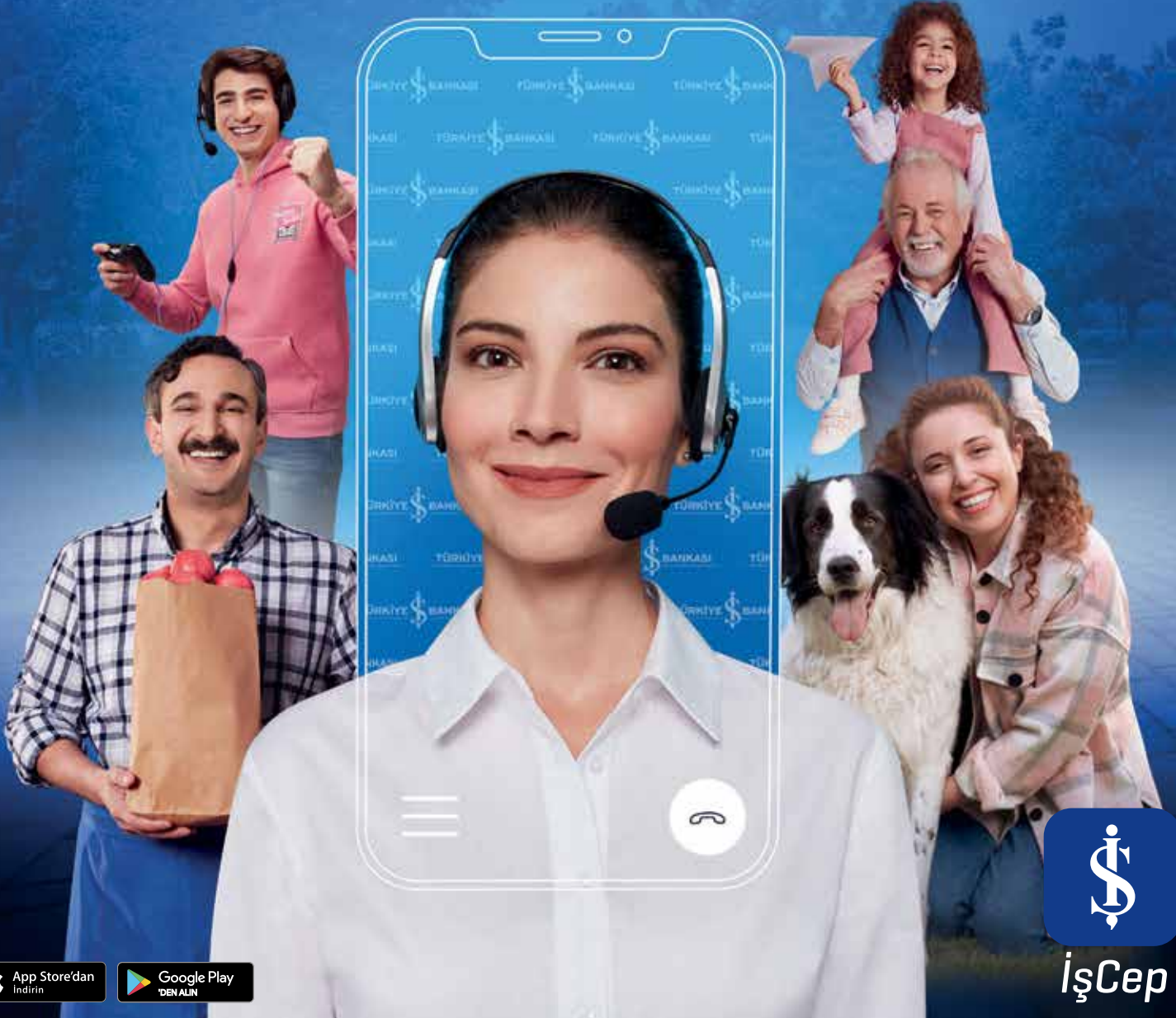
birlikte inşa edeceğiz. Güçlülerin hakim olduğu değil, birlikte daha güçlü olduğumuz bir sektör haline gelmek için elimizden ne geliyorsa yapacağız."

İşCep'ten İş Bankası müşterisi olun, 200 TL MaxiPuan kazanın

Siz de 31 Ekim'e kadar İşCep'i indirin, dilediğiniz yerden kolayca İş Bankalı olun.
Maximum Kart başvurunuzu yapın, kartınızla tek seferde yapacağınız
200 TL ve üzeri ilk alışverişinize 200 TL MaxiPuan kazanın!

maximum
200 TL
MaxiPuan

Simdiden
Hoş geldiniz





Cenk Çiğdemli

bir trend başlayacaktır. Biz izyico olarak korumalı alışveriş hizmeti veriyoruz. Böylece genel anlamda KOBİ'leri destekleyen bir yapı sunuyoruz. Bu sayede büyük şirketlerin ve pazaryerlerinin sunduğu avantajları, KOBİ'lerin kendi sitesinde de sunmalarını sağlıyoruz.”

“Nakliye maliyetleri ve POS komisyonları düzenlenmeli”

TOBB E-ticaret Meclisi Üyesi, Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli de son yıllarda e-ticaret sektörünün gösterdiği gelişimden yola çıkarak şu bilgileri paylaşıyor:

“Geçen yıl ülkemiz e-ticaret hacmi 2019’a göre yüzde 69 artışla 136 milyar TL’den 226 milyar 210 milyon TL’ye yükseldi. Bu tutarda perakende ticaretin payı yüzde 64 olarak kaydedildi. 2020 dünya e-ticaret hacmi ise 4.3 trilyon dolar olarak tahmin ediliyor. Bu da küresel e-ticaret hacminin yıllık artış oranının yüzde 18 olduğunu ortaya koyuyor. E-ticaret hacminin genel ticarete oranı 2019 yılında yüzde 9.8 iken 2020’de yüzde 15.7’ye yükseldiği görülüyor. Salgın döneminde özellikle gıda ve yemek kategorisinde hızlı bir yükseliş gözlemlendi. Başta hızlı tüketim olmak üzere perakende büyümenin en hızlı yaşandığı kategori oldu. Özellikle gıda kategorisinde online alışveriş alışkanlığı artık yerleşti diyebiliriz. Covid-19

sürecinde e-ticaret yoluyla gıda alışverişleri 6 kat arttı. Tekstil, market, kitap, oyuncak, elektronik, ayakkabı ve beyaz eşya da yükselişte. E-ticaret sektöründe istihdam ihtiyacında da ciddi bir artış oldu. Ticimax E-ticaret Sistemleri’nin altyapı hizmetini sağladığı 10 binden fazla e-ticaret sitesinin 2020 satış ve ciro rakamlarına göre hazırladığımız rapora göre 2020’nin şampiyonu beyaz eşya ve küçük ev aletleri segmenti oldu. Ekmek makinesi gibi mutfaka yönelik ürünlerde rekor satışlar var. Beyaz eşya ve küçük ev aletleri segmentinde ürün satış adedi önceki yıla kıyasla yüzde 530, satışlardan elde edilen tutar da yüzde 1700 büyüdü. Ev tekstili, gıda, hediyelik eşya, iç giyim, tesettür giyim, kozmetik, oyuncak, petshop, mobilya, bahçe mobilyası ve internette satılan sağlık ürünleri de yoğun ilgi gördü.”

50 binden fazla e-ticaret sitesi var

Çiğdemli, e-ticarette oligopolleşme kaygılarıyla ilgili ise şu yorumu yapıyor: “50 binden fazla irili ufaklı e-ticaret sitesi var Türkiye’de. Pazaryerlerine bakacak olursak 3-4 popüler markadan bahsedebiliriz. Pazar paylaşımı konusunda net bir oran veremsek de e-ticaret siteleri üzerinden yapılan alışveriş hacminin pazaryerlerinde dönen alışveriş hacmine kıyasla daha fazla olduğunu söyleyebiliriz. Evet, belirtildiği gibi olmaya çalışanlar var ama şu an Türkiye’de e-ticaret sektöründe bir tekel yok. Aslına bakarsanız herkes tekel olmaya çalışıyor şu an. Sektör herkese eşit fırsat sunduğu için kimsenin ilerlemesine engel olacak bir yapılanma söz konusu değil.”

Cenk Çiğdemli’nin ödemelerin demokratikleşmesi konusunda da söyleyecekleri var: “Pazaryerlerine komisyon ödemek istemeyenler yatırımlarını kendi sitelerine yaptığında, örnek verecek olursak pazar yerine ödemesi gereken komisyon tutarını reklama yatırdığında zaten daha kârlı oluyor, daha çok satış yapıyor. Bunun dışında Türkiye’de alternatif yapılanmalar da mevcut, bazı firmalar kendi pazar yerlerini kurmaya başladı, sektörel pazaryerleri de kuruluyor. E-ticaretin demokratikleştirilmesi adına güvenlik konusunda bazı zorunluluklar getirilebilir. Örneğin, Güven Damgası yaygınlaştıkça e-ticaret vatandaş açısından daha demokratik bir hale gelecektir. Firmalar açısından bakacak olursak da kargo fiyatlarıyla ilgili devlet düzenlemelerinin yapılması, uygun POS oranları gibi ödeme sistemlerine yönelik regülasyonların olması kesinlikle sektörü daha demokratikleştirecektir.”

“ÖNCE FİYATI YÜKSELTİP SONRA İNDİRİM YAPTIK DİYORLAR”

Aplus e-ticaret sitesinin kurucuları arasında yer alan Halit Acartürk de pazardaki oligopolleşmeden şikayetçi. Birkaç şirketin tüm satıcıları kontrol altında tutmaya dönük bir tavır içerisinde olduğunu söyleyen Acartürk, “Küçük işletmeler farklı platformlara ürün vermekten çekiniyor” diyor. Ürün fiyatının belirlenmesi konusunda da

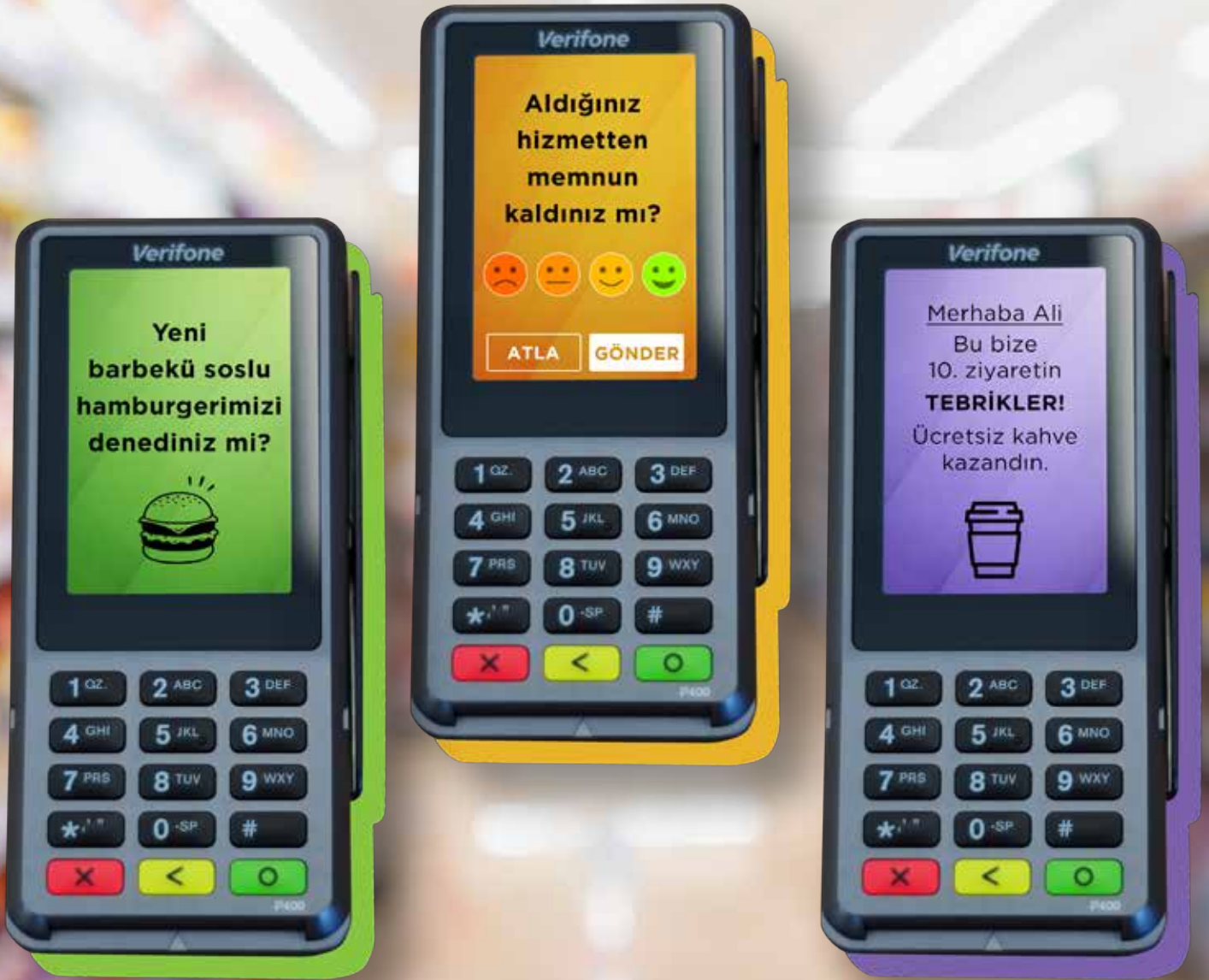
sorunlar yaşandığına dikkat çeken Acartürk, bazı işletmelerin fiyat konusunda yaşadığı sıkıntıları şöyle anlatıyor: “Üreticiden 100 TL’ye alınan ürünün fiyatını 150 TL olarak ilan edip sonra ‘sepette yüzde 50 indirim yapıyoruz’ diyerek 100 TL’ye satıyorlar. Aslında burada tüketiciyi de aldatmış oluyorlar.”



Halit Acartürk

ÖDEME ANINDA ETKİLEŞİM DEVRİMİNİ VERIFONE P400 İLE DENEYİMLEYİN!

En gelişmiş pos-kasa entegrasyonu ile
sınırsız etkileşim sunar.



- Hızlı işlemci
- Manyetik, temassız, cipli ve QR ödeme
- Geniş hafıza
- Tüm ödeme yöntemlerine uyumlu
- Uçtan uça şifreleme ve hassas bilgileri korumayla tam güvenlik
- Gerçek zamanlı içerikler, kişiselleştirilmiş fırsatlar ve ödüller
- Puanla ödeme ve kişiye özel teklif
- Yüksek çözünürlüklü ekran
- Ödeme sırasında kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimi

“Engellere değil, fırsatlara odaklanın”

Dergi, gazete ve TV programlarında yaptığı yorumlarla ekonominin nabzını tutan Semra Demircioğlu, ekonomist olarak başladığı profesyonel yöneticilik kariyerini TURK Finansman A.Ş.’de Genel Müdür olarak sürdürüyor.

Doktora eğitimi sırasında finans ve ekonomi deneyimini dijital dönüşüm ve teknolojiyle desteklemenin önemini fark ederek yönünü FinTek’e çeviren Demircioğlu, bu sektörde başarılı olmanın esneklik, hız, adaptasyon ve çeviklik gerektirdiğini vurguluyor.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ise “Mesleğinizde her zaman bir adım sonrasını görebilmelisiniz ve mücadele etmekten asla vazgeçmemelisiniz. Deneyip başarısız olabilirsiniz -ki bu durumda sizi tebrik ederim. Çünkü çoğu insan bunu denemiyor bile. Fırsatlardan çok engellere odaklanabilirsiniz. 29 yaşında ikinci üniversiteye başladım. O zaman ‘Olmaz’ diyenleri dinlemiş olsaydım bugünkü ben olamazdım” diye sesleniyor.

İşte Semra Demircioğlu’nun başarılarla dolu kariyer yolculuğu...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com



Semra Demircioğlu
TURK Finansman A.Ş.
Genel Müdürü

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

Profesyonel kariyerime ekonomist olarak başladım. Sürekli ekonominin ve piyasaların nabzını tutan biri olarak dergi ve gazetelere yazılar yazıp, TV programların-

da ekonomi yorumculuğu yaptım. Bu yoğun tempoda yurtiçi ve yurtdışında eğitim almaya da devam ettim. Yatırım şirketlerindeki yolculuğumdan sonra biraz farklılaşma arzusuyla, ekonomist olarak çalıştığım Ziraat Portföy’de risk yöneticisi olarak da görev aldım. Doktoraya başladığım dönemde odaklandığım kaos



teorisi, liderlik ve örgüt kuramları sayesinde finans ve ekonomi deneyimimi dijital dönüşüm ve teknolojiyle desteklemenin önemini fark ettim. Bu doğrultuda gelişime çok açık olan FinTek sektörüne yöneldim. Bu alanda yeniliklerin öncüsü olan Param ailesine katılma sürecim de böyle başladı. Ekonomist olarak başladığım Param şirketler grubunda hazine direktörü ve ardından hazine genel müdür yardımcısı pozisyonunu üstlendim. Aynı zamanda televizyonda kendi programımı hazırlayıp sunmam da bana farklı deneyimler kazandırdı. Kısa bir süre önce de aynı gruba ait TURK Finansman A.Ş'de Genel Müdür olarak göreve başladım.

Sürekli değişim-dönüşüm içerisinde olan bir sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?

Sadece içinde olduğum sektör değil günümüz dünyası da böyle bir süreç geçiriyor. Değişkenlik ve belirsizlik dünyasını salgınla birlikte hem günlük hayatımızda hem de tüm iş dünyasında yoğun şekilde deneyimliyoruz. Değişim-dönüşüm günümüzün "normali" haline geldi. Elbette ben de böyle bir sektörde çalışmaktan büyük keyif alıyorum. FinTek sektöründe olmak esneklik, hızlı adaptasyon ve çeviklik gerektiriyor. Mesleğinizde her zaman bir adım sonrasını görebilmelisiniz. Bunun için de siyasetten ekonomiye, teknolojiden sağlık ve insan davranışlarına kadar birçok konuyu takip etmek gerekiyor. Nitekim ben de yoğun iş temposuna rağmen bir yandan finans ve bankacılık doktoramı tamamlarken bir yandan da dijital dönüşüm ve bilişim teknolojisine ayak uydurmak için BT eğitimleri almaya başladım. Kişisel gelişimin de göz ardı edilmemesi gerektiğine inanıyorum. Daha sağlıklı düşünmeyi destekleyen ve içsel yolculuğuma çok büyük katkısı olan Sufi Akademisi'ne yaklaşık 5 aydır devam ediyorum.



TURK
FİNANSMAN

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

İşin teknik ya da bilgi olarak adlandırabileceğimiz bölümü elbette önemli ama sürdürülebilir başarı için ilişki yönetimi çok kritik. İlişki yönetiminde de en kritik başlıgın empati olduğuna inanıyorum. Empati yapan, vizyon sahibi, kararlı, güven veren ve ekip ruhuna inananlar gerçek liderlerdir. Organizasyonlarda hiyerarşik yapı tarafı değilim; hangi rolde olursa olsun insanlarla konuşmak ve onları dinlemek hem ruhumu doyuruyor hem de birçok konuya başka bir gözle bakmamı sağlıyor.

Vurgulamak istediğim bir diğer özellik de belirsizliklerin en şiddetli hissedildiği günümüz dünyasında başarılı kriz yönetimi. Soğukkanlılığı koruyarak kriz masasını yönetmek, ekibi sakinleştirmek ve hızlı aksiyon almak çok önemli.

Son olarak, mücadele etmekten asla vazgeçmemelerini tavsiye ederim. Deneyip başarısız olabilirsiniz -ki bu durumda sizi tebrik ederim. Çünkü çoğu insan bunu denemiyor bile. Fırsatlardan çok engellere odaklanabiliyoruz. Ben 29 yaşında ikinci üniversiteye başladım. O zaman "olmaz" diyenleri dinlemiş olsaydım bugünkü ben olamazdım.



Kendi
ritminde
öde!

kredim



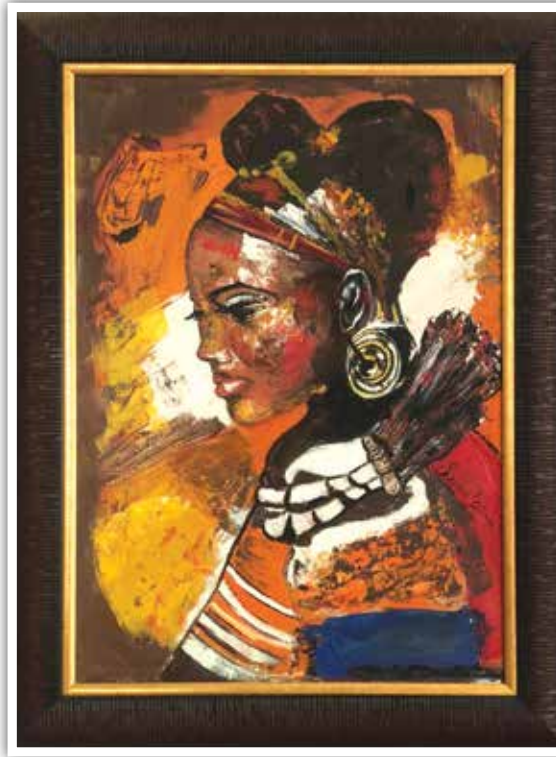
Salgın iş hayatınızı nasıl etkiledi, salgın sonrasında nasıl bir iş hayatı tasavvur ediyorsunuz?

İlişki yönetimi yüz yüze çok daha etkili ve kolay olabiliyor. Salgınla birlikte zamanımı ve enerjimi daha etkin yönetmeyi, toplantıların çevrimiçi ortamda da verimli olabileceğini öğrendim. Salgının “zorunlu” olarak getirdiği evden çalışmanın, pek çok kurumda salgın bittikten sonra da hibrit çalışma modeli çerçevesinde devam edeceğini görüyoruz. Salgınla birlikte dünyanın hiçbir zaman eskisi gibi olmayacağı bir gerçek. İş ve özel hayatta birçok alışkanlığımız değişti. Ama ben yüz yüze iletişimden vazgeçilmemesi gerektiğini vurgulamak istiyorum. Dijitalleşme bize bazı konfor alanları sunsa da ilişki yönetimine ve empatiye olumsuz yansıyor. Son dönemlerde bu bağın kurulması nedeniyle iş değiş-tirme oranlarında artış var.

Diğer taraftan “dijital dünyaya adaptasyon”, şu anda ve gelecekte iş hayatındaki kişiler için önemli ve ayırt edici özelliklerden olacak. Aynı şekilde karmaşa toleransı, değişime adaptasyon, öğrenme çevikliği de iş hayatında sürdürülebilir performans için öne çıkacak.

TURK Finansman A.Ş'nin 2021 hedeflerini ve ilk yarı değerlendirmenizi alabilir miyiz? Bu yıldan beklentiler ve gelişmeler neler oldu?

2021 salgının etkilerini hissettiğimiz bir yıl oldu. Birçok sektör kapanma tedbirlerinden dolayı ağır hasarlar aldı. Biz bu dönemin olumsuzluklarını en az hisseden sektörlerden biri olduk. Mikro kredi tarafı etkilenmiş olsa da yılın ilk yarısını beklentilere paralel geçirdik. Tüm zorluklara rağmen bu süreci verimli kullanarak yeni ürünümüz Kredim'in tasarımına ve stratejisine odaklandık. Yönetim Kurulu Başkanımız Emin Can Yılmaz'ın viz-



yoner bakışı öncülüğünde “Kredim” markamızla yurtdışında yaygın olarak kullanılan “şimdi al, sonra öde” sisteminin Türkiye’de öncüsü olduk.

“Şimdi alırım, maaşla öderim”, “Şimdi alırım, 30 gün sonra öderim”, “Şimdi alırım, 36 ay taksitle öderim”, “Kredi kartı limitim düşmeden öderim” gibi sıra dışı ödeme seçenekleri ve uygun maliyetler sunuyoruz. Kredi kartından daha yetenekli bu sistemde temel amacımız, finansal sisteme erişimi olmayanlara finansal araçları en kolay ve en uygun şekilde ulaştırmak. Esnek ödeme seçenekleriyle finansal sistemde yer alan kesimin de hayatlarını daha kolaylaştırıyoruz. “Kendi ritminde öde” sloganıyla çıktığımız bu yolda diğer bir yenilik de skorlama. Kredim hem güçlü bir skorlama hem de yenilikçi bir limitlendirme sistemine sahip.

TURK Finansman A.Ş'nin 2018 yılında çizdiği vizyonu çerçevesinde dijital bir kredi platformunu oluşturmuş olduk. Artık yeni nesil alışveriş dönemi başlıyor.

Size ilham veren kitaplara, filmlere örnek verebilir misiniz?

Paulo Coelho'nun “Işığın Savaşçısının El Kitabı”, kendimi kötü hissettiğim bir dönemde bana iyi geldi, umut verdi. Sürekli karşıma çıkan bir zorlukta, bu döngüyü kırmak için neleri fark etmem gerekiyor, bakış açımda, yaptıklarım da neleri değiştirmem gerekiyor sorularına bu kitap sayesinde yanıt buldum.

Carol Dweck'in kaleme aldığı “Aklını En Doğru Şekilde Kullan” da sabit zihin ve büyüyen zihin davranışlarının gelişimimizi, başarılarımızı nasıl etkilediğini gösteren, başarı için güçlü yönlerle birlikte çabamın, hatalardan öğrenmenin, rol modellerden ilham almanın önemini anlatan, etkilendiğim bir kitap. Ne zaman zorlansam, pes etmek yerine neler yapabileceğime odaklanmamı hatırlatır.

Mihaly Csikszentmihalyi imzalı “Akış” ise hayat ve iş tatmini için önemli kaynak olan akış deneyimlerinin, anlamlı hedefler doğrultusunda devamlı öğrenme, gelişme ve sınırları zorlamaya ortaya çıktığını anlatıyor. Hayalleri hedeflere dönüştürerek onlara yönelik adımlar atmanın canlılığımızı, hayata ve işe bağlılığımızı artırdığını ortaya koyuyor.

Son zamanlarda izlediğim New Amsterdam dizisi de “hizmetkâr liderlik” ve cesaretli kararlar anlamında ilham verici bir örnek oldu.

Biraz da özel hayat diyelim... Yoğun iş temposunda iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, hobileriniz neler?

İş ve özel hayat dengesinin tanımı herkes için farklı olabiliyor. Sevdiğim ve bana enerji veren bir işim var. Bununla birlikte sürdürülebilirlik için enerji yenilemenin önemini farkındayım. Bana yaşama sevinci verene kızım ile vakit geçirmek. Nazım Hikmet'in dediği gibi: “Bir kızı olmalı insanın. Canıyla canlandığın, varlığıyla anımlandığın...”

Şu sıralar bir yandan doktora tezimi yazıyor, bir yandan da B'T eğitimine ve Sufi Akademisi'ne devam ediyorum. Eskisi kadar sık olmamakla birlikte pilates yapıyorum, ata biniyor ve yağlı boya yapıyorum. Tabii fırsat buldukça okuyorum, seçici olmak kaydıyla film ve dizi de izliyorum...

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



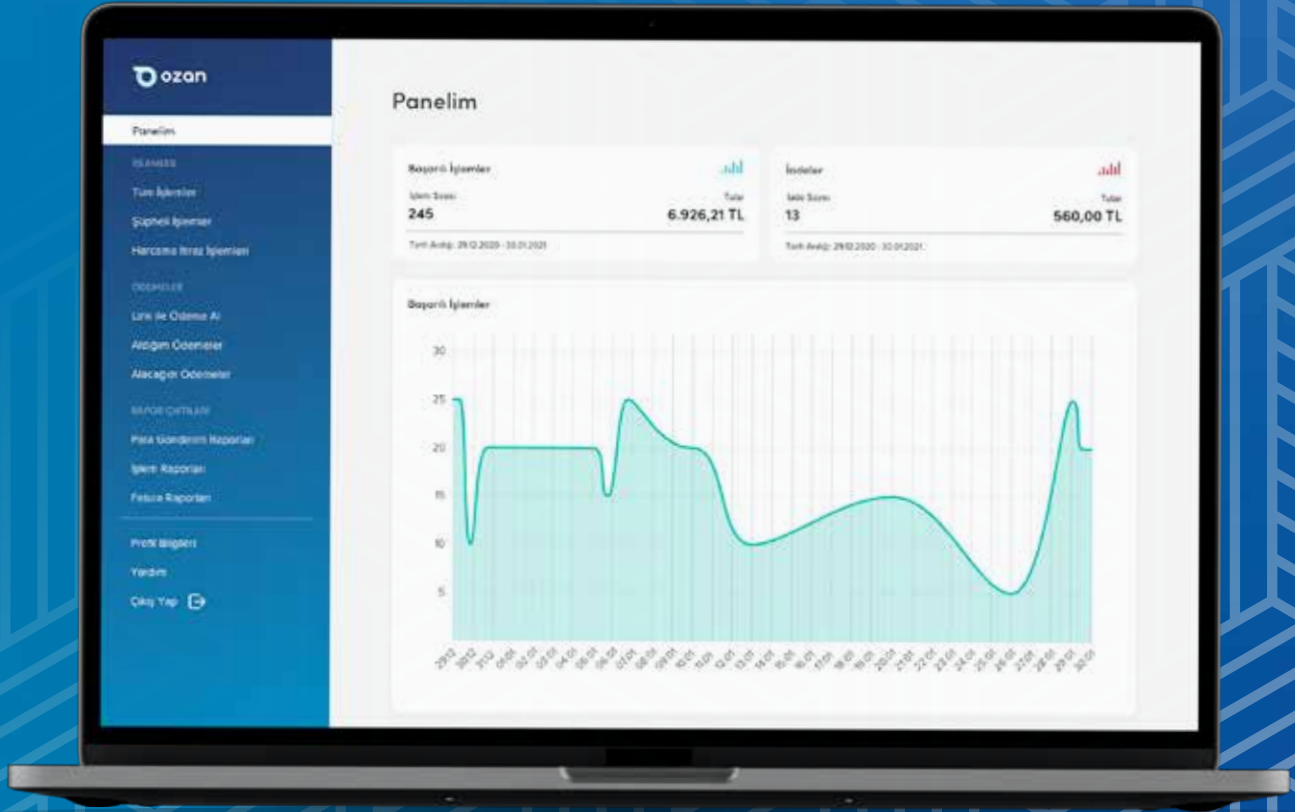
3D güvenlik



Akıllı işlem yönlendirme servisi



Link ile ödeme alma



TÖDEB



ozan.com

PSM AWARDS

heyecanı artarak sürüyor

Teknoloji ve finans sektörü oyuncularının yenilikçi projelerini ödüllendirmek üzere bu yıl dördüncüsü düzenlenen PSM Ödülleri için başvuru tarihi 28 Ekim Perşembe gününe uzatıldı.

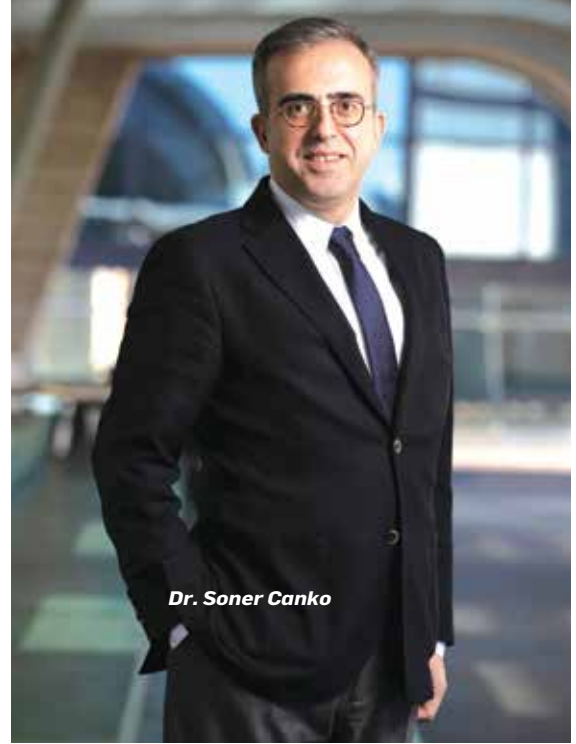
Bankalar, sigorta şirketleri, finansal teknoloji şirketleri ve diğer finansal kuruluşlar tarafından hayata geçirilen pek çok proje “Yenilik”, “Yaratıcılık” ve “Sosyal Fayda” bölümleri altındaki 12 kategoride Altın PSM, Gümüş PSM, PSM Başarı Ödülü ve Büyük Ödül için yarışacak.

Sektör yarışıyor, yazılımcı olmak isteyen gençler kazanıyor

PSM Ödülleri her yıl olduğu gibi 2021’de de bir sosyal sorumluluk projesi olarak devam ediyor. Şirketler ödüller için yarışırken bir yandan da yazılım alanında gelişmeye istekli gençler desteklenerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine katkı sağlanıyor. Önceki yıllarda Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) “Yarım İnşa Et” projesi ve “KızCode” sosyal girişiminin desteklediği yarışmada, başvuru gelirleri geçen yıl olduğu gibi bu yıl da “Kodluyoruz” eğitimlerine fon olarak aktarılacak.

Sponsorlarla büyüyen ekosistem

PSM Ödülleri her geçen yıl sponsorlarıyla, destekçileriyle büyümeye devam ediyor. Maher Holding, Ozan Elektronik Para, Papara, Paynet ve Procenne’in “Altın Sponsor”, Austriacard’ın “Ödül Sponsoru” olduğu; Birleşik Ödeme, CPP Group Türkiye, FinTech İstanbul, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, VakıfBank ve Zira-



Dr. Soner Canko

at Bankası’nın desteklediği PSM Ödülleri’nde büyük jüri projeleri değerlendirmek üzere kasım ayında toplanacak. FinTech İstanbul Danışma Kurulu Üyesi Dr. Soner Canko bu yıl da aynı jüriye başkanlık yapacak. Geçen yıl başvuran projelerin çoğunda uzaktan yönetilen, dijital süreçlerin ve yeniliklerin etkili olduğunu belirten Canko, “Başvuruların çok büyük emekler ve yatırımlarla yapılan ürün ve hizmetler olması, uluslararası arenada ses getirebilecek kalitede yenilikler olması değerlendirmelerimizi yaparken bizleri oldukça zorlamıştı. 2020’de başvuru sayısı neredeyse üç katına çıkmıştı, bu yıl sayının çok daha artması bekliyor, önümüzdeki günlerde yine zorlu bir değerlendirme süreci bizleri bekliyor. Başarılı işlerin artarak devamı için cesaret verici ödüllendirmelere devam edeceğiz” dedi.

Kazananlar 29 Aralık’ta açıklanacak

Her geçen yıl birçok sektörün yoğun katılımıyla büyüme devam eden ödül programında kazananlar 29 Aralık Çarşamba günü İstanbul Levent’teki İş Kuleleri’nde yer alan İş Sanat sahnesinde açıklanacak.

Geçen yıl 52 projenin ödüllendirildiği yarışmaya 28 Ekim’e kadar www.psmawards.com web sitesi üzerinden başvuru yapılabilir.





FİNANS VE TEKNOLOJİ DÜNYASININ İNOVATİF ŞİRKETLERİ YARIŞIYOR!

Son Başvuru Tarihi | 28 Ekim 2021

Başvurmak İçin | www.psmawards.com

Altın Sponsorlar



Ödül
Sponsoru

Destekleyen Kuruluşlar

TCMB'DEN "DİJİTAL TÜRK LİRASI" SÜRPRİZİ!



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

15 Eylül'de Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) internet sitesinde heyecan verici bir duyuru yayınlandı. Buna göre, TCMB bünyesinde "Dijital Türk Lirası" tedavülünün potansiyel katkılarını araştırmak üzere bir Ar-Ge projesi yürütülüyordu. Hatta bu projeye teknoloji paydaşlarının katılmasıyla yeni bir adıma geçilmişti...

Evet, TCMB duyurusunda ASELSAN, HAVELSAN ve TÜBİTAK-BİLGEM ile ikili mutabakat zaııtları imzalandığı belirtiliyor ve "Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu" oluşturulduğu ilan ediliyor.

Proje kapsamında öncelikle ön uygulama testleri yapılacak, birinci faz bulguları ışığında platforma yeni katılımlar olabilecek. Yani platformun daha da genişletilmesi planlanıyor.

Yeni düzenlemeler açısından önemli bir adım

Yapılacak testlerle blokzinciri teknolojisi, dağılmık yapıların ödeme sistemlerinde kullanımı, anlık ödeme sistemleriyle entegrasyon gibi alanlarda sonuçlar alınması öngörülüyor. Ancak duyuruda, TCMB tarafından

Dijital Türk Lirası'nın tedavülüne yönelik alınmış herhangi bir karar bulunmadığı özellikle vurgulanıyor. Testlerin tamamlanmasının ardından ilk faz sonuçlarının 2022 yılında kamuoyuyla paylaşılacağı belirtiliyor. Testler sonucunda TCMB tarafından gerek hukuki gerekse iktisadi yönden mevcut teknolojilerin dijital Türk Lirası'nın tedavülüne yönelik gereksinimlerin karşılanıp karşılanmadığı görülecek ve bu çerçevede bir yol haritası çizilebilecek. Söz konusu testlerin hukuki açıdan ortaya çıkabilecek sorunların tespiti ile bu çerçevede düzenleyici kurumlar tarafından gerekli önlemlerin alınması bakımından önemli bir adım olacaktır. Bu alanda ihtiyaç duyulan hukuki düzenlemelerin de bu sonuçlara göre yapılmasıyla uygulamada çok daha efektif yasal düzenlemelerle karşı karşıya kalabileceğimiz kanaatindeyiz.





TCMB bünyesinde “Dijital Türk Lirası” tedavülünün potansiyel katkılarını araştırmak üzere bir Ar-Ge projesi yürütüldüğü duyuruldu. “Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu” için de ASELSAN, HAVELSAN ve TÜBİTAK-BİLGEM ile ikili mutabakat zabitleri imzalandığı açıklandı. Testlerin tamamlanmasının ardından, ilk faz sonuçları 2022 yılında kamuoyuyla paylaşılacak...

KVKK, WHATSAPP'A 1 MİLYON 950 BİN TL İDARİ PARA CEZASI VERDİ

Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK), bir dönem çok konuşulan ve WhatsApp uygulamasını kullanmak isteyen kullanıcıların kişisel verilerinin işlenmesine ve yurtdışında bulunan üçüncü taraflara aktarılmasına açık rıza verilmesini içerecek şekilde “hizmet koşullarının ve gizlilik ilkesinin” güncellenmesiyle açık rıza vermeyen kullanıcıların hesaplarının silineceğine bilgilendirmeye dair resen yaptığı inceleme sonucunda özetle şu kararları verdi:

■ Veri sorumlusu WhatsApp LLC tarafından çeşitli kişisel veriler için farklı veri işleme şartlarına dayanıldığı, açık rıza şartına istisna olarak başvurulduğu belirtilmiş olmakla birlikte; hizmet koşullarının kullanıcıyla yapılan bir sözleşme olarak tanımlanması nedeniyle sözleşmeye onay verilmesi suretiyle ilgili kişilerin açık rızasının alınması yoluna gidildiği, bu kapsamda veri işleme ve yurtdışına aktarım gibi koşulların ayrılmadan tek bir açık rızayla kullanıcıya sunulduğu, işleme ve aktarım faaliyetlerinin, tek metinde birbirinden ayrılmaz bir biçimde ilgili kişiye sunulduğu dikkate alındığında, açık rızanın “özgür iradeyle açıklanması” unsuru zedelenmiştir.

■ Aktarıma ilişkin ifadeler müzakereye kapalı olarak kullanıcıya sunulması, kullanıcının onay vermek zorunda bırakılması, uygulamanın kullanılmasının aktarım şartına bağlanması gibi hususlar “hukuka ve dürüstlük kurallarına uygun olma” ilkesine aykırılık teşkil etmektedir.

■ İşlenen tüm kişisel verilerin aktarımı için açık rıza alınsa da verilerin işlendikleri amaçla orantılı ve sınırlı bilgiler olmadığı gibi, hangi verinin hangi amaçla aktarılacağı da bahse konu metinlerde net olarak ortaya konulmamıştır. Bu durum, kanunun 4'üncü maddesinde yer alan “belirli, açık ve meşru amaçlar



için işlenme” ve “işlendikleri amaçla bağlantılı, sınırlı ve ölçülü olma” ilkelerine aykırıdır.

■ Kişisel verilerin işlenmesi sözleşmenin bir parçası haline getirilmek suretiyle ilgili kişilerden sözleşmeye onay vermeleri istenmiş, ardından diğer kişisel veri işleme şartlarına dayanılarak kişisel verilerinin işlendiği beyan edilmiş, ancak görünen işlem sözleşmeye onay verme olsa da asıl yapılan işlem kişisel verilerin işlenmesine açık rıza alınması niteliğinde olmuştur. Böylece hizmetin bir koşulu olarak dayatılmak suretiyle alınan açık rıza ile “özgür iradeyle açıklanması” unsuru zedelenmiştir.

■ Veri sorumlusu tarafından Türkiye dışında bulunan tüm aktarım yerlerine veri aktarımı, yurtdışına aktarım işlemi olarak kabul edilmesi gerekmektedir. Kanunun 9'uncu maddesine uygun olarak istisna kapsamında olmaması halinde açık rıza alınması gerekirken, veri sorumlusu tarafından aktarım

faaliyetleri için hiçbir şekilde açık rızaya başvurulmadığı beyan edilmiş, veri sorumlusunun kurum nezdinden herhangi bir taahhütname başvurusu da bulunmadığı ve bu kapsamda kanuna aykırı bir aktarım işlemi yapıldığı belirlenmiştir.

■ Veri sorumlusu tarafından profillemeye amaçlı çerezlere ilişkin herhangi bir açık rıza alınmadığı ve bu durumun da hukuka aykırı olduğu tespit edilmiştir.

Tüm bu tespitler sonucunda KVKK, veri sorumlusu WhatsApp LLC'ye 1 milyon 950 bin TL idari para cezasına hükmetti. Ayrıca, ilgili kişilerin doğru bilgilendirilmesi için söz konusu metinlerin 3 ay içerisinde kanuna uygun hale getirilmesine, kanunun 10'uncu maddesi ve “Aydınlatma Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ” hükümlerine uygun bir aydınlatma yapılmasına ve bunlar yerine getirildiğinde kuruma bilgi verilmesine karar verildi.



Eylülde FinTek satın alma REKORU KIRILDI

Salgınla beraber yıldızı parlayan FinTek şirketleri, eylül ayında yatırım ve işlem rekoru kırdı. 2020 sonunda başlayan ve bu yıl da devam eden işlemler eylülde rekor seviyeye çıktı. Her ne kadar işlem hacmi geçen yılın gerisinde kalacak gibi görünse de sayı olarak çita hayli yükseldi...



Eylül ayında ödeme dünyasında satın alma çılgınlığı yaşandı, yılın geri kalanının çok daha üstünde işlem yapıldı. Kısa bir süre önce 300 milyon dolarlık yeni risk sermayesi toplayan ödeme yazılım şirketi SpotOn; eğlence mekanları, spor sahaları, hayvanat bahçeleri, kolejler ve diğer mekanlar için dijital yiyecek, içecek ve diğer ticaret hizmetleri sağlayan Appetize'yi satın alacağını açıkladı. SpotOn'un son yatırım turuna Kaliforniya merkezli teknoloji girişim şirketi Andreessen Horowitz'in yanı sıra Wellington Management ve Coatue Management katılmıştı.

Andreessen Horowitz ortaklarından David George, "Bu yatırım, SpotOn'un her tür ve büyüklükteki restoran ve perakende işletmeleri için uçtan uca bir platformla top-

lam adreslenebilir pazarını önemli ölçüde artırmasını sağlayacak” değerlendirmesini yaptı. Bir başka satın alma haberi ise işletmelere ve geliştiricilere ticaret yazılım hizmetleri satan ödeme teknolojisi hizmetleri sağlayıcısı FortisPay’den geldi. Şirket; kredi kartı işleme, yinelenen ve mobil ödeme hizmetleri de dahil olmak üzere bir dizi hizmet sunan OmniFund’u satın alacak. Birleşme ve satın alma araştırma şirketi Dealogic, küresel ödeme sistemleri devi Mastercard, ödeme işlemcisi Global Payments ve PayPal tarafından duyurulan satın almalar da dahil olmak üzere eylül ayında önemli işlemler yapıldığını açıkladı. Yılın ilk 8 ayında da 125 satın alma işlemi yapıldı. Tahminler, 2020 için kaydedilen 133 satın almanın bu yıl kolayca geçileceği yönünde.

Uzakdoğu’da satın alma işlemleri artıyor

Ağustos ayında Square, Melbourne merkezli Afterpay’i satın aldı. Bu işlemi PayPal’in, 2.7 milyar dolarlık Tokyo merkezli Paidy’yi satın alması izledi. Benzer şekilde PayPal, çevrimiçi getirilerdeki artışla başa çıkmak için mayıs ayında da Happy Returns’ü satın almıştı.

Satın almaları takip eden ödeme sektörü danışmanlık firması Strawhecker Group’un proje yöneticisi Zach Spellman, “Bu yıl faaliyetler önemli ölçüde arttı ve rekor kıracak bir görünüm var. Bu gelişmede Kovid-19’un büyük bir etkisi olduğunu düşünüyorum” dedi.

Satın alma sayısının rekor olması muhtemel olsa da satın almaların yıllık değeri, 2019’daki 136.2 milyar doların gerisinde kalacak gibi. Zira şimdiye kadar 48.9 milyar dolarlık anlaşma kaydı var.

Öte yandan, trend hızlandıkça son 18 ayda milyara dolarlık risk sermayesi, geleneksel bankacılık ve ödeme süreçlerini bozmaktan yararlanmak isteyen FinTek girişimlerine aktı. Sonuç olarak sektördeki deneyimli şirketler, pazarlarını korumak için daha küçük ve yeni şirketleri satın alıyor ya da yatırım yapıyor. Daha küçük bağımsız satış organizasyonlarının daha büyük ticari hizmet sağlayıcıları tarafından satın alınması yıllardır

görülen bir trend. Benzer eğilim bu yıl da sürüyor. Zach Spellman, bu stratejilerden bazılarının dünya çapındaki “şimdi al, sonra öde” çılgınlığına dahil olan şirketleri kapma telaşı da dahil olmak üzere Kovid-19 e-ticaret dalgalanması tarafından teşvik edildiğini düşünüyor.



Dolandırıcılık önleyicilere ilgi arttı

Büyük şirketlerin küçükleri satın alması ve yeni alanlara girmek için çeşitli işlemler yapmasının dışında güvenliğe dönük yatırımlarda da ciddi bir hareketlilik yaşanıyor. Çevrimiçi alışveriş dolandırıcılığında yaşanan artış, e-ticaret suçlarını saptayan ve önlemeye yardımcı olabilecek işletmelere talebin artmasına yol açtı. Hatırlanacağı gibi Mastercard, işlemleri daha güvenli hale getirmek ve sahtekarlığı önlemek amacıyla nisan ayında kimlik doğrulama şirketi Ekata’yı 850 milyon dolara satın almıştı. Mayıs ayında da Stripe, çevrimiçi dolandırıcılığı önleme şirketi Bouncer’i bünyesine kattı. Ek finansmandan sonra bu yıl 9.5 milyar dolarlık bir değerlendirme elde eden Stripe ise nisan ayında Taxiartı satın aldı.

Ocak ayında da ABD’li “genç rakibi” Plaid’i satın alma teklifi Adalet Bakanlığı tarafından bloke edilen Visa, bu yıl iki Avrupalı FinTek’i satın alarak mücadeleye geri döndü ve İsveçli açık bankacılık hizmeti veren Tink’e 2.1 milyar dolar, İngiliz sınır ötesi ödeme şirketi Currencycloud’a da 1 milyar dolar ödedi.

NİJERYALI UNICORN OPAY 400 MİLYON DOLARLIK yeni yatırım aldı

Nijerya’nın önde gelen mobil ödeme hizmetlerinden birinin arkasındaki girişim olan OPay, SoftBank Vision Fund 2 liderliğindeki finansman turunda 400 milyon dolar topladı. Sequoia Capital China, Redpoint China, Source Code Capital, Softbank Ventures Asia, DragonBall Capital ve 3W Capital, OPay’in yatırım turuna katılan kuruluşlar oldu. OPay’in değerlemesi bu yatırımlar birlikte 2 milyar dolara yükseldi.

Norveç merkezli tüketici internet şirketi Opera’nın kuluçka programından çıkan OPay, Ağustos 2018’de acente merkezli mobil ödeme hizmetini başlatarak bankasız nüfusa sahip büyük pazara girmişti. OPay yetkililerine göre şirketin teknolojisi, nakit ve diğer eski ödeme yöntemlerinin yerini alacak ve yerel yönetimlerin finansal ve bilgi güvenliğini iyileştirmesine yardımcı olacak şekilde tasarlandı. Şirketin şu anda 300 binden fazla acente ağı ve aylık 3 milyar dolardan fazla işlem hacmi bulunuyor. Kısa bir süre önce Mısır’a taşınan OPay, Ortadoğu’da yayılmaya hazırlanıyor.



“Şimdi al, sonra öde” girişimleri kapış kapış gidiyor



Eylül, BNPL (buy now pay later – şimdi al sonra öde) girişimleri açısından da hareketli geçti. Başta bankalar olmak üzere büyük şirketler, bu alanda satın alma ya da

iş birlikleri konusunda hayli iştahlı görünüyor. Örneğin Goldman Sachs, BNPL girişimi GreenSky'ı 2.24 milyar dolara satın alacağını açıkladı. 2022'nin ilk çeyreğinde satışın tamamlanması bekleniyor.

Hatırlanacağı gibi Goldman Sachs, bireysel bankacılığa 5 yıl önce Marcus kredi markasıyla başlamıştı. Banka bu süreçte otomatik yatırım ve kişisel finansmanın yanı sıra Apple, JetBlue ve Amazon ile de ortaklıklar kurdu. Goldman Sachs, bu anlaşmayla birlikte müşteri tabanını genişletti ve Marcus'un 10 binden fazla satıcı ağına erişmesini sağladı.

BNPL ödeme sağlayıcısı Affirm de Amazon ile bir anlaşmaya vardığını açıkladı. Buna göre Amazon müşterileri, BNPL hizmetini mobilya, ev eşyaları, elektronik ve moda gibi ürünler dahil olmak üzere 50 dolar veya daha fazla satın alma işleminde kullanabilecek, aylık taksitler halinde ödeme yapabilecek.



Ikea, İsraili FinTek'e yatırım yaptı

Ikea'nın sahibi Ingka Group, bankalar ve kredi verenler için tüketici finansman çözümleri geliştiricisi İsrail merkezli FinTek şirketi Jifiti'ye 22.5 milyon dolar yatırım yaptı. 32 ülkede 389 Ikea mağazasına ve e-ticaret operasyonuna sahip olan Ingka Group'un yatırım kolu Ingka Investments, Jifiti'deki azınlık hissesinin finansmanını sağladı. 2012'de kurulan Jifiti, perakendeciler için dijital hediye kartları geliştirerek faaliyete başlamıştı.

Curve de BNPL hizmeti verecek

Hepsi bir arada kart çözümleri sunan FinTek Curve de BNPL hizmetini başlatacağını açıkladı. Curve'un çözümüyle müşteriler bir perakende satın alma, online sipariş ya da ev faturalarını bölebilecek, bir işlemi kaydırabilecek ve taksit sayısını seçebilecek. Eylül 2020'den bu yana yapılan testlerde 1600 beta kullanıcısı, yaklaşık 7 bin işlemi 1 milyon sterlin değerindeki taksitli kredilere böldü.



Zip ve Marqeta, Avustralya'da hizmet verecek

Kart düzenleme platformu Marqeta, Avustralya dijital perakende finans ve ödeme sektörünün önde gelen oyuncusu Zip ile BNPL ortaklığını duyurdu. Kaliforniya merkezli Marqeta, müşterilerin daha yapılandırılabilir ve esnek ödeme deneyimleri oluşturmasını sağlayan, pazara sürüm süresini hızlandıran ve erişimi demokratikleştiren bir kart edinme platformu. Marqeta, şu anda 36 ülkede faaliyet gösterebilecek şekilde sertifikalandırılmış durumda. Zip ise perakende, ev, sağlık, otomotiv ve seyahat sektörlerine satış noktası kredisi ve dijital ödeme hizmetleri sunan bir şirket. Son 3 yılda dünya çapında 7.3 milyona müşteriye ulaştı.

PayPal, Japon Paidy için 2.7 milyar dolar ödedi

PayPal, Japonya merkezli BNPL şirketi Paidy ile 2.7 milyar dolarlık satın alma anlaşmasına imza attı. Paidy, Japon müşterilerin çevrimiçi alışveriş yapmalarına ve ardından her ay bir marketten konsolide faturada veya banka havalesi yoluyla ödeme imkanı tanıyor. Şirket, kredi puanlaması, işlem garantisi ve üye işyerlerine ödeme garantisi vermek için tescilli teknolojisini kullanıyor. 2014'te kurulan Paidy, 6 milyondan fazla kayıtlı kullanıcıya sahip. Şirket, geçen nisan ayında D serisi yatırım turundan 120 milyon dolar toplamıştı. ☹



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 

ONLINE AKILLI KASA PAYSAFE İLE NAKİT PARAYA ANINDA ERİŞİM!

PaySafe ile şube içi nakit gelirinizi anında dijitalle dönüştürebilir, herhangi bir işlem veya transportasyon ücreti ödemedi ilgili banka hesaplarına aktarabilirsiniz.



PaySafe: Akıllı Online Kasa

PaySafe, finansal IoT teknolojileri ile bankacılık sistemine entegre olan online akıllı kasa ürünüdür.



Nakit Paraya 7/24 ve Anında Erişim

PaySafe, içine koyulan para miktarını algılar ve tutar firmanızın banka hesabına 7/24, hafta sonu ve tatil günleri dahil anında transfer edilir.



Fraud'dan Korunma

Kasanın içine yerleştirilen paranın gerçekliği anında doğrulanır.

140.000 Adeti Aşkın İşlem



Dijitalleştirilmiş Nakit Yönetimi

Sahada nakdin fazlaca döndüğü sektörlerde, şubede biriken nakit parayı anında kullanma imkanı vererek dijitalleşmiş nakit yönetimi sağlar.



Maliyet Optimizasyonu

Operasyonel maliyetler minimize edilirken yeni gelir kalemleri yaratılır.



ERP Entegrasyonu

ERP, Kurumsal Kaynak Planlama anlamına gelen "Enterprise Resource Planning" kelimelerinden oluşmaktadır. ERP, bir organizasyonun tüm veri ve proseslerinin tek bir noktada entegre edildiği bilgi sistemleridir. Klasik bir ERP yazılımı, işlem yapabilmek için bilgisayarın çeşitli yazılım ve donanımlarını kullanır.

600 Milyon TL'yi Aşkın
Dijitale Dönüştürülen Nakit

Kurumların Nakit Yönetimini Dijitalleştiren PaySafe Online Akıllı Kasa Ürünü Ödülleri

Eylül 2020 Sardis Ödülleri

Ürün ve Hizmet İnovasyonu 1.'liği

Altın Sardis Ödülü

Fast Company

Türkiye'nin En İnovatif 50 Şirketi 2020
11.'lik

Fast Company Türkiye Digital Money'20

Fintech Awards Ödül Töreni

Yeni ürün/ Hizmet 2.'liği

PSM Awards 2020

Yılın Teknoloji Sağlayıcısı 1.'liği

Altın PSM Ödülü

