

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ARALIK 2021

Sayı: 128 / Fiyatı: 20 TL

www.psmmag.com

TURK Finansman Genel Müdürü
Semra Demircioğlu

“Şimdi al, sonra öde” kredim ile Türkiye’de

Merkez Bankası
dijital para birimleri
ne vaat ediyor?



Dijital bankacılıkta
fark yaratmanın
ipuçları



39 yıldır yenilik
peşinde koşan ödeme
sistemleri duayeni



29 ARALIK
PSM
AWARDS
ÖDÜL TÖRENİ

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

Yeni bir finans çağı başlıyor!

100'ün üzerinde ülke ulusal dijital para birimi üzerinde kafa yoruyor. Hatta bunlardan yaklaşık 60'ı araştırma aşamasını geçip kendi dijital parasını çıkarmak üzere adım atmış durumda. Hatırlanacağı gibi Türkiye de TCMB liderliğinde Dijital Türk Lirası Ar-Ge projesinde bir sonraki aşamaya geçtiğini duyurdu. Çin, Kanada ve İsveç bu alanda başı çekiyor. Bahamalar ve Nijerya da elini çabuk tutan ülkeler arasında...

İngilizce kısaltması CBDC (central bank digital currency) olan "merkez bankası dijital para birimi" temelde bir elektronik para. Mevcut kripto paralardan en önemli farkı ise arkasında bir merkez bankası ve dolayısıyla devlet gücü, güvencesi olması... PSM olarak tıpkı forex piyasalarına olduğu gibi kripto paralara ve kripto para borsalarına da temkinli yaklaştığımızı fark ediyorsunuzdur. Ancak Ahmet Usta'nın deyimiyle "kripto dünyasının haşarı çocuklarının" ezber bozduğu da bir gerçek. Sonuçta tehditler, yasaklamalar işe yaramadı. Kripto paralar, sabit dijital paralar çığ gibi büyümeye devam ediyor.

Hükümetler, merkez bankaları de "madem önleyemiyoruz, o zaman alternatifini sunalım" diyerek harekete geçti. Görünen o ki önümüzdeki birkaç yıl içinde ardı ardına merkez bankası dijital para birimleriyle tanışacağız. Şimdiden bazı örneklerini görmeye başladık bile... Peki dünya genelindeki CBDC çalışmaları hangi aşamada? Bu alanda öne çıkan pazarlar hangileri? Kimler elini çabuk tuttu, kimler geç kaldı? Merkez bankası dijital para birimlerinin başarılı olabilmesi için hangi koşulların sağlanması gerekir? Merkez bankası dijital paraların uluslararası para transferleri, sınır ötesi ödemeler ve küresel finans sistemine ne gibi etkileri olabilir? Stabil dijital paralar (stable coin) ile ilişkisi ve etkileşimi nasıl olur? Mevcut kripto paralar ve kripto para piyasaları nasıl etkilenir? "Merkeziyetsiz finans" bir hayal olarak mı kalacak? TCMB'nin başlattığı Dijital Lira çalışması ve işbirliği platformunun başarılı olabilmesi için atılması gereken adımlar neler? Cevaplarını merak ediyorsanız lütfen sayfaları çevirmeye devam edin. Keyifli okumalar.



Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına
İMTİYAZ SAHİBİ VE
GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com
Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com
Buse Kuşkaya Seçgin
busekuskaya@gmail.com

MUHABİR

Afife Kaya
akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ

Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

REKLAM & REZERVASYON

bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM

Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI ŞİRKET

Şirket Ünvanı
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı Apt.
No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

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

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ARALIK 2021

6 Kurumsal akaryakıt alımları için yeni nesil taşıt tanıma çözümü



10 Merkez Bankası dijital birimleri yeni bir finans çağı başlatacak

24 “Şimdi al, sonra öde”
Kredim ile Türkiye’de

28 EsnekPOS ile dünyanın ödemesini alın

30 Yeni finansal ekosistemi şekillendirecek faktörler

32 İşletmelerin hayatını kolaylaştıran çözüm: MultiOnline

34 “Ödeme sistemleri ve finansal teknolojiler konusunda uçtan uca hizmet vermeye hazırlanıyoruz”

36 E-ticaret’in demokratikleşme zamanı gelmedi mi?

38 Procenne, ProCrypt HSM ailesiyle ses getirmeye devam ediyor

40 39 yıldır yenilik peşinde koşuyor

44 “5 yılda en büyük 5 finans şirketi arasına gireceğiz”

48 Kurumsal krediler için “Kredi Barometresi”

50 Dijital bankacılıkta fark yaratmanın ipuçları



52 “Siber suç ekonomisi”
10 trilyon dolara koşuyor

56 “Hayat çözülecek bir sorun değil, yaşanacak bir maceradır”

60 PSM AWARDS için alarmlarınızı kurun

62 Çerçeve sözleşmelerde dikkat edilmesi gereken hususlar

64 2022’de ödemelere yön verecek 5 trend

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-ticarette
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/besbintli-tna-kampanyasi'ndan; "Ekstre Atlas" kampanya detaylarına garantibbvapos.com.tr/finansal-cozumler/onbintli-tna-kampanyasi'ndan ulaşılabilir. Üç ay boyunca POS cirosu geçirmeyen müşterilerin programdan yararlanma hakkı dondurulacaktır. Tekrar POS cirosu geçiren müşteriler, fırsatlardan yararlanmaya devam edeceklerdir.

► Kurumsal akaryakıt alımları için yeni nesil taşıt tanıma çözümü: MultiPetrol

Multinet Up, şirket araçlarının akaryakıt giderlerinin etkin bir şekilde yönetilmesini sağlayan taşıt tanıma çözümü MultiPetrol'ü kullanıma sundu. Bu çözümün araç bazında limitleme ve harcama takibi özellikleriyle firma yetkilileri, araçlara gün, hafta, ay ve lokasyon bazında limitler koyabiliyor ve harcamaları sistem üzerinden dilediği zaman takip edebiliyor. Araç bazlı detaylı kullanım raporlarıyla da etkin bir gider kontrolü sağlanabiliyor. Firmalar ödemeleri için kredi kartı, doğrudan borçlandırma sistemi veya nakdi tercih edebiliyor. Akaryakıt alım miktarlarına özel indirimlerden de yararlanmak mümkün.

Multinet Up Üye İş Yeri ve Dijital Satış Genel Müdür Yardımcısı Zafer Seçmez, yeni çözümle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Multinet Up olarak Shell'in üstün ürün ve hizmet kalitesini yeni nesil bir taşıt tanıma çözümü olan MultiPetrol ile ekosistemimizdeki paydaşlarımıza sunuyoruz. İster bir ister bin aracı olsun her ölçekten şirket, akaryakıt gider yönetimini MultiPetrol ile yapabiliyor. Kullanıcılar MultiPetrol taşıt tanıma sistemi cihazlarıyla araçtan inmeden yakıt alabiliyor,



Zafer Seçmez

ödemeler de taşıt tanıma sistemiyle otomatik olarak gerçekleşiyor. Yani ödeme sonrasında fiş veya fatura biriktirmeye gerek kalmıyor. Taşıt tanımadaki her firmanın ihtiyacına en uygun cihazla ilerleniyor. Örneğin 'akıllı halka', 5 araç ve üzeri olan firmalara TURPAK'ın yerinde montaj hizmeti sağladığı, depoya monte edilen bir TTS cihaz tipi.

Müşterilerimizin yüzde 51'i bu sistemi tercih ediyor. Taşınabilir TSS cihaz tipi olan akıllı anahtarlıkta ise montaj gerekmiyor, sadece plaka tanımıyla araç eşleştiriliyor. Prim, kurumsal hediyeler veya esnek yan haklar gibi kullanımlara yönelik geliştirilen ön ödemeli bir yakıt kartı olan Shell Pratik Kart, Partner Kart gibi alternatifler de mevcut."

Apsiyon, Batı Asya'dan iki ülkeyle yurtdışı açılımını başlatıyor

Online aidat, kira ve fatura ödemeleri gibi ihtiyaçlar için 1 milyonun üzerinde konuta çözümler sunan Apsiyon, yurtdışı açılımını Batı Asya bölgesiyle başlatıyor. Site Panosu, Komşu Var, Sayaç Okuma ve Faturalandırma, Sayaç Muayene, Tesis Panosu, Online Rezervasyon Sistemi gibi çözümleriyle bu yıl da istikrarlı büyümeyi sürdürdüklerini söyleyen Apsiyon CEO'su ve Kurucu Ortağı Kudret Türk, açılım planlarını şöyle anlatıyor:

"Apsiyon olarak kuruluşumuzda belirlediğimiz ilk ve en önemli hedeflerden biri olan 1 milyon konuta

ulaşmayı bu yılın ikinci çeyreğinde başardık. 3 kişiyle çıktığımız yolculuğumuza 163 kişilik uzman ve dinamik ekibimizle devam ediyoruz. Belirlediğimiz bir diğer önemli hedef de yurtdışına açılmaktı. Batı Asya'da yer alan iki ülkeden, toplu yaşam alanlarında kalite standartlarını oturtmak, denetimi güçlendirmek ve ödeme altyapısını en pratik şekilde dijital çekmek amacıyla Apsiyon talep edildi. 2022'de portföyümüze katılacak bu ülkelere de ivme kazanan inşaat ve modernleşen gayrimenkul sektörlerinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere Apsiyon çözümlerini sunacağız.



Kudret Türk

Lisans vereceğimiz yerel partnerler aracılığıyla faaliyet göstereceğimiz ülkelerde, ilk etapta Türkiye'deki portföyümüzün yarısı olan 600 bin konuta ulaşmayı hedefliyoruz."

GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ



Android POS
Profilo P1000



5 inç renkli
dokunmatik
ekran



1D & 2D
barkod okuma



420 gr
(batarya dahil)

Opsiyonel:



3100 mAh
Li-ion Pil



GELİŞMİŞ
POS-KASA
ENTEGRASYONU

BUGÜNÜN ÖDEME DENEYİMİ



Banka ve
yemek kartı
uygulamaları
bir arada!



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.



İleri Teknoloji

- » Android 9.0 işletim sistemi
- » Quad-core 1.1GHz işlemci
- » 1D, 2D barkod okuma
- » Tüm ödeme teknolojilerine uygun



Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

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



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

profiloodemesistemleri.com



/profiloodemesistemleri

► UPT müşterileri 2022'den itibaren açık bankacılıkla tanışmaya başlayacak

131 ödeme kuruluşuyla sağladığı entegrasyonlar üzerinden 176 ülkedeki 400 binden fazla fiziksel noktada para transferi hizmeti veren UPT, bu yıl hayata geçirdiği UPTION uygulamasının ardından 2022'de de UPTION Card'ı sunarak, tüm para transferi işlemlerini tek bir uygulamada birleştirmeyi planlıyor. 2021 yılını 2.3 milyon işlem adedi ve 1.3 milyar dolar işlem hacmiyle kapatmaya hazırlanan UPT'nin verdiği hizmetlerle Avrupa'daki hesaplara para transferi, nakit çekme, QR ile ödeme ve tahsilat, mesajla para transferi, gelen transferi hesaba alma, oyun pini ödemesi gibi işlemler yapılabilir.

UPT Genel Müdürü Hakan Özat, yeni dönemde ise açık bankacılığın getireceği fırsatlarla birlikte müşterilerin artık banka hesaplarına, bankalar dışında farklı kurum veya mobil uygulamalardan da ulaşabilmesi ve hesapları üzerinden işlem yapılmasına imkan verileceğini anlatıyor. Özat, geçen yıl Türkiye mevzuatına da kavram olarak giren açık bankacılık doğrultusunda UPT'nin

sunacağı yeni ürün ve hizmetleri şöyle anlatıyor: "Bilindiği gibi yurtdışına para transferi, UPT'nin daha pratik ve uygun fiyata verdiği bir hizmet. Özellikle beyaz yakalı çalışanlardan yurtdışına ciddi bir para transferi akışı var. 2022'den itibaren müşterilerimize Avrupa'da IBAN numarası vermeye başlayacağız. Böylece herhangi bir Avrupa bankasından EFT yapar gibi, o ülkelerden para alabilecekler. Diğer finansal işlemler de UPTION'a eklenecek ve çok daha geniş kapsamlı şekilde müşterilerimizin finansal hizmetlere erişimi kolaylaşacak. Böylece beyaz yakalıların da tercih ettiği bir kuruluş olacağız. Türkiye'den Amerika, İngiltere ve Çin'deki banka hesaplarına para transferi için de hazırlıkları tamamladık. Müşterilerimizin Mastercard logolu kartlarıyla dünyanın her yerinden 30 dakikada para transferi yapabileceği altyapıyı oluşturduk. UPTION'ı, ekleyeceğimiz yeni fonksiyonlar ve açık bankacılığın sağlayacağı avantajlarla tüm müşterilerimizin tek bir uygulama üzerinden finansal hayatlarını



Hakan Özat

yönetebileceği ve ödemelerini rahatlıkla yapabileceği bir platform haline getiriyoruz. 2022'nin ikinci yarısında kullanıma sunacağımız UPTION Card ile müşterilerimizin ATM'lerden de faydalanmasını sağlayacağız."

İnanç Balcı, Colendi Yönetim Kurulu'nda



İnanç Balcı

Yeni nesil finansal teknoloji çözümlerini yapay zekâ ve büyük veriyle birleştirerek skorlama algoritması üzerine kurulu servisler geliştiren Colendi, yönetim kuruluna yeni bir ismi dahil etti. J.P. Morgan eski yönetim kurulu başkan yardımcısı İnanç Balcı'nın başkanlığını yürüttüğü Colen Yönetim Kurulu'nda, yeni üye İnanç Balcı'nın yanı sıra şirketin kurucu ortakları Bülent Tekmen, Mihriban Ersin ve Deniz Güven yer alıyor. Küresel erken aşama FinTek fonu Crestone Venture Capital'in kurucu ortağı olan İnanç Balcı, Crestone öncesinde Güneydoğu Asya'nın önde gelen e-ticaret şirketi Lazada Grubu'nun bölge kurucu



ortağı ve lokal CEO'su olarak, bölgede e-ticaret ekosisteminin kurulmasında öncülük etti. Hatırlanacağı gibi Alibaba, 2018 yılında bölgenin en büyük satın almasına imza atarak 3.2 milyar dolara Lazada Grubu'nu satın almıştı. Bölgede binlerce girişim ve milyonlarca müşteri için daha iyi bir satın alma deneyimi yaratan Balcı, 2015 yılında Ant Financial tarafından satın alınan ve AliPay tarafından yeniden markalaştırılan helloPay'in de kurucu ortağı olarak görev aldı.

axess

İYİ
YAŞAYANLAR
KULÜBÜ

#iyiyaşayanlarkulübü



İstediğin gibi harca
chip-paralarınla sil

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

Merkez bankası dijital para birimleri yeni bir finans çağı BAŞLATACAK

Sand Dollar, eKrona, eNeira, Britcoin, Dijital Euro, Dijital TL, Dijital Yuan... 60'ın üzerinde ülkenin merkez bankası, ulusal ya da bölgesel dijital para birimi çıkarmak üzere proje yürütüyor. Araştırma yapanlarla birlikte bu sayı 100'ü aşmış durumda. Peki nedir bu CBDC? Olası avantaj ve riskleri neler? Konunun uzmanları PSM okurları için yanıtladı...

ABDULLAH ÇETİN

Tehditler, yasaklamalar işe yaramadı. Kripto paralar, sabit dijital paralar çığ gibi büyüyor. Hükümetler, merkez bankaları da “madem önleyemiyoruz, o zaman alternatifini sunalım” diyerek harekete geçti. Ulusal dijital para birimi çalışmaları için deyim yerindeyse gaza basıldı. Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS) verilerine göre, şu anda en az 60 ülke kendi dijital para birimini geliştirmek için çalışma yürütüyor. IMF Başkanı Kristalina Georgieva ise halen 110 ülkenin CBDC üzerine çalıştığını açıkladı...

Temelde bir elektronik para olan CBDC (central bank digital currency - merkez bankası dijital para birimi), ilk olarak geçen yıl Bahamalar'da kullanıma sunulmuştu. Ardından Doğu Karayipler, Nisan 2021 itibarıyla ilk dijital para birliği bölgesi oldu. Nijerya ise “eNaira” adıyla CBDC planlarını duyurdu.

İlk olsa da bunları kayda değer gelişme olarak nitelendir-

mek şimdilik mümkün değil. Dünyanın en büyük ekonomisi ABD ve onun merkez bankası Fed, şimdilik “bekle gör” politikası izliyor örneğin.

Grup halinde “ikinci büyük güç” olarak nitelendirilebilecek Avrupa Birliği ise hayli hevesli görünüyor. Halen 19 ülkenin resmi para birimi olarak kullanılan Euro'nun dijital versiyonu için düğmeye basılacak çok oldu. Avrupa Merkez Bankası, dijital Euro'yu 5 yıl içinde kullanıma sunmayı planlıyor. AB üyesi olup da Euro para birliğine katılmayan İsveç ise elini daha çabuk tutacak gibi. E-kron test edilmeye başladı bile. İngiltere Merkez Bankası da “Britcoin” için çalışmalarını hızlandırdı ama şu aşamada bir tarih taahhüdü vermiyor.

Beklentiler, merkez bankalarının çoğunun dijital paralar için blokzinciri teknolojisini kullanacağı yönünde. Ancak Çin bu konuda da aykırı davranacak gibi görünüyor. Çin Merkez Bankası, dijital yuanın blokzinciri tabanlı olmayacağını açıkladı. Çin de bir an önce diji-

tal yuamı kullanıma sunmayı hedefliyor. Nitekim devlet bankaları 5 Mayıs'taki alışveriş festivali öncesinde dijital yuamın tanıtımını yapmaya başladı. Öte yandan Uluslararası Ödemeler Bankası da Avustralya, Malezya, Singapur ve Güney Afrika merkez bankalarıyla merkezi dijital paranın sınır ötesi ödemelerde kullanımını test edeceğini duyurdu.

Hatırlanacağı gibi TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) de ASELSAN, HAVELSAN ve TÜBİTAK Bilişim ve Bilgi Güvenliği Araştırma Merkezi'nin katılımıyla Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu oluşturarak Dijital Türk Lirası Ar-Ge projesinde bir sonraki aşamaya geçtiğini duyurmuştu. Evet, anlaşılan önümüzdeki birkaç yıl içinde ardına merkez bankası dijital para birimleriyle tanışacağız...

Dünya genelindeki CBDC çalışmalarını değerlendirir misiniz? Bu konuda öne çıkan pazarlar hangileri? Kimler geç kaldı?



Ahmet Usta

FinTech İstanbul Platformu Yayın Yönetmeni

“ÇİN, AÇIK ARA LİDER ÜLKE KONUMUNDA”

Nakitsiz topluma geçiş çabaları, kripto varlıklardaki gelişmeler, dijital iletişim araçlarının önem kazanması, salgın döneminin beraberinde getirdiği dinamikler, küresel ekonomik gelişmeler gibi farklı başlıklar pek çok merkez bankasının dijital bir para birimi çıkartmak için çalışmaya başlamasına sağladı. Açık ara Çin şu anda lider ülke konumunda. Pek çok ülke çeşitli denemeler yaparken bazıları planlama süreci içinde, geri kalanlar içinse söylenecek pek bir şey yok. İlerleyen dönemde CBDC'ler için sunulan hizmetlere müşteri olmaktan çekinmediklerini görüyoruz. Diğer yandan CBDC'ler tek seferde bütünsel bir planlama yaparak nihai çözüm yaratılabilecek bir alan değil. Bu durum geleneksel mevzuat ve düzenleyici yapılar için anlaşılması, kabullenilmesi ve yönetilmesi pek de kolay olmayan bir durum oluşturuyor. CBDC'lerin geliştirilmesi, çalıştırılması, hatalarının görülmesi, düzeltilmesi ve döngünün sürdürülmesi gerekiyor. Üstelik bunu ivedilikle ve hızlı şekilde yapmanız lazım. Çin dahil tüm ülkeler için çok fazla bilinmez içinde zorlu bir mücadele olduğunu söyleyebilirim.



Engin Bora Şahin

GlobalTrust Şirket Ortağı

“PARA TRANSFERLERİNİN YILLIK MALİYETİ 120 MİLYAR DOLAR”

Uluslararası ticaretin dünya kümülatif iktisadi büyümesinin çok daha üzerinde büyüdüğü ve ülkelerin birbirleriyle artan bir şekilde ticari ilişki geliştirdiği bir dönemden geçiyoruz. Bu ticari faaliyetler neticesinde küresel şirketlerin yılda yaklaşık 23.5 trilyon dolar uluslararası transfer yaptığı biliniyor. Bu transferler için yılda 120 milyar dolar civarında bir maliyet oluşmakla birlikte hız ve şeffaflık yönünden sistemin yetersiz kaldığı göze çarpıyor.

İyi tasarlanmış merkez bankası dijital para birimleri dünya çapında eksikliğini çektiğimiz hızlı para transferi sorununa muhtemelen en iyi çözümü sunacaktır. Bununla birlikte CBDC, küresel boyutta faydalar ve şoklar üretebilecek karmaşık bir dijital çerçevedir. Herhangi bir ülke tarafından güvenli, verimli ve erişilebilir bir CBDC'nin geliştirilmesinin yolu, önemli ölçüde uzmanlık ve yeni para birimi biçiminin derinlemesine anlaşılmasından geçiyor. Bu yüzden de ülkelerin yıllarca süren hazırlık araştırmalarını ve ardından pilot programları üstlenmek için kaynak ve motivasyon bulmaları gerekecektir.

Dünyanın önde gelen merkez bankalarının çatı kuruluşu Uluslararası Ödemeler Bankası'na göre, dünyada en az 60 ülke kendi dijital para birimini geliştirmek için çalışmalar yapıyor. Henüz daha çok yeni olan bu alanda küresel kurallar ve çerçeveler geliştirmenin teknik ve politik çok yolu olduğundan dolayı geç kalan ülke olduğunu düşünmüyorum ama çalışmalara başlamış ve bu alanda ilerleme kaydeden Çin, İsveç, Avustralya, Malezya, Singapur ve Güney Afrika gibi ülkeleri bir adım önde görüyorum. Merkez bankası dijital para birimi ağının, sınır ötesi para



transferi sorunlarının üstesinden gelmek için etkili bir plan sunabileceğini ve böylece 7/24 ve gerçek zamanlı sınır ötesi ödemelerin gerçekleşmesine imkan verebileceğini düşünüyorum.

İsmail Ertürk

Manchester Üniversitesi Öğretim Üyesi, Çin Bankaları Program Direktörü

“ÇİN, İSVEÇ VE KANADA EN İLERİ AŞAMADA”

Mayıs 2020 itibarıyla 34 ülke merkez bankası dijital para birimi çıkaracağını duyurmuştu. Ekim 2021 itibarıyla ise bu sayı, dünya ekonomisinin yüzde 90'ına denk düşen 81'e ulaştı. Avrupa Merkez Bankası, Birleşik Krallık (İngiltere) Merkez Bankası ve ABD Merkez Bankası (Fed), 2020 yılından önce de kendi hukuksal ve para sistemleri çerçevesinde çalışmalar yürütüyordu ama hiçbiri Çin ve İsveç kadar ileri bir konumda değildi. Çin ve İsveç, ilk pilot çalışması aşamasına gelmiş ülkelerdi. Euro para birimi kullanan AB ülkeleri, İngiltere, ABD, Japonya, Kanada, Norveç ve İsveç; merkez bankalarının

uluslararası üst örgütü Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS) çerçevesinde, ilk kez 2020 yılı ekim ayında CBDC konusunda koordinasyon içinde olduklarını duyurdular. Teknolojik açıdan, uluslararası kullanım açısından bir-biriyle uyumlu olmayan tek tek ülke CBDC'leri, küresel finans açısından ciddi riskler oluşturacağından, Uluslararası Ödemeler Bankası'nın koordinasyonu kabul edildi ve adı bu andığım ülkeler küresel bir girişim başlattı. Çin'in şu an bu girişimin içinde olmaması büyük bir eksiklik. Ancak bu CBDC gelişmelerinin jeopolitik bir yanı olduğunu da gösteriyor. Teknolojik olarak ve kullanım

olarak Çin, bütün ülkelerden daha ileride ve yuanın, Çin Merkez Bankası dijital para projesiyle ABD Doları ve Euro'ya rakip uluslararası bir para haline gelmesini amaçlıyor. Nitekim Avrupa ve ABD de bu yüzden ve biraz da Çin'le rekabet halinde CBDC projesinde yer alıyor. Gelişmekte olan ülkeler arasında da CBDC çıkarmak konusunda ileri aşamada olanlar var. Afrika'da Gana ve Nijerya, Asya'da Singapur, Karayipler'de Bahamalar gibi... Pilot aşamasında ve kavramsal kanıtama aşamalarında ki ülkeleri en ileri düzeyde olarak kabul edebiliriz. Fakat kavramsal kanıtama aşamasında olduğunu duyuran ülkelerin ne kadar sağlam bir temel üzerinde olduğunu tam bilmiyoruz. Bana göre Çin, İsveç ve Kanada en ileri aşamadalar. Birleşik Krallık, Japonya, Norveç ve Euro kullanan ülkeler de onları izliyor.



Turan Sert

BlockchainIST Center Danışmanı, Paribu Danışmanlar Kurulu Üyesi

“ÇİNLİLER ARTIK ATM'LERDE e-CNY BULABİLİYOR”

IMF Başkanı Kristalina Georgieva'ya göre 110 ülke şu anda CBDC'ler üzerine çalışıyor. Bu alanda en ileride olan pazar Çin. 2015 yılında başladıkları CBDC çalışmalarında son aşamaya gelmiş durumdadır. Çeşitli kentlerde halka para dağıtarak kullanımını test ettiler. ATM'lerde artık e-CNY bulunabiliyor. Ülkede en çok kullanılan iki uygulama Alipay ve WeChat ile banka entegrasyonları sağlanmış durumda.

Avrupa Birliği bu alanda 4 yıllık bir planda geliştirme yapacağını açıklamıştı. Ancak kısa bir süre önce süreci hızlandırmaya ve bu süreyi 2 yıla düşürmeye karar verdi. ABD göreceli olarak bu iki güce göre geride kalmış görünüyor. Onlar bu konuda bir raporu önümüzdeki günlerde yayınlamayı planlıyorlar.



Sizce merkez bankası dijital para birimlerinin başarılı olabilmesi için hangi koşulların sağlanması gerekir?



Ahmet Usta

“GEÇMİŞTEKİ HATALARI DİJİTALLEŞTİRMEMEK GEREKİYOR”

Paranın temel özelliği tarihin ilk dönemlerinden beri insanlar arasındaki ticari ilişkilerde bir araç olarak kullanılmasıdır. Dijitalleşmeyle paraya bağlı ürünler ve servisler aklın sınırlarını zorlayacak şekilde çeşitlendi ve karmaşık hale geldi. Bu durum ister istemez geleneksel ekonomik dinamikler içinde dönemsel olarak bölgesel ve küresel krizlere yol açabiliyor. 2008 yılını unutmamak, salgın dönemi henüz bitmedi. Dünya para arzındaki patlama, enflasyon ve gelir dağılımındaki dengesizliklerle uğraşılıyor. Bunlardan yola çıkarak konu-

ya biraz daha yukarıdan bakmak istiyorum. CBDC’lerin toplumun temel ihtiyaçlarına daha sade ve somut şekilde cevap verecek dinamiklerle tasarlanıp işletilmesi lazım. Geçmişteki hataları dijitalleştirmek beraberinde çok daha büyük sorunları getirecektir. “Para-Çokomel eğrisi” artık dilimize yerleşen bir espri oldu ama konuyu gayet güzel özetliyor. CBDC’ler bu denli basit, mahremiyeti koruyan, devletin ve toplumun da çıkarlarını zayıflatmayan bir şekilde geliştirilmeli. Bu çözülmesi kolay bir problem değil. Cevabı maalesef ben de bilmiyorum.



Engin Bora Şahin

“ODAK NOKTASININ ÜLKE İÇİ OLMASI KOORDİNASYONU ENGELLİYOR”

Öncelikle daha yolun başında olduğumuzu söylemem gerekir. Şahsi fikrim daha ucuz, daha hızlı, kapsayıcı ve daha şeffaf sınır ötesi ödeme hizmetlerini teşvik etmek için kullanılacak merkez bankası dijital para birimlerinin başarılı olabilmesi için yasa koyucular, merkez bankaları ve finansal düzenleyicilerin küresel olarak koordine edilmesi kritik önem taşıyor. Birçok merkez bankası, çeşitli CBDC tasarımlarının avantajlarını ve dezavantajlarını inceliyor ve karşılaştırıyor. Buna

karşılık söz konusu ülkelerin odak noktalarının öncelikle ülke içi kullanım olduğunu görüyoruz. Bu da koordinasyon önünde ciddi bir engel oluşturuyor.

Başarıda etkisi olabileceğini düşündüğüm ikincil hususa gelirsek, mevcut ve yeni altyapılar arasındaki birlikte çalışabilirlik, merkez bankası parasına erişim ve kontrol, toptan ve perakende CBDC arasındaki ayırım ve özel sektör aktörlerinin rolü hususlarının mutabakatla ve teknik destekle çözülmesi gerekliliğine inanıyorum.

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

Ismail Ertürk

“BIS’İN BİLGİ PAYLAŞIMI VE KOORDİNASYONU HAYATİ ÖNEMDE”

Teknolojik altyapı ve bankalarla merkez bankası arasındaki iş bölümünün hukuksal ve ödeme sistemi açısından koordinasyonu, bence en önemli konular. Merkez bankalarının dijital ödemeler konusunda teknolojik bir altyapısı yok. Bunun maliyeti oldukça yüksek. Sonra bakımı ve güvenilir kılınması da ciddi maliyet ve kaynak gerektiren bir iş. O yüzden Çin, başka ülkelere, özellikle de gelişmekte olan ülkelere teknolojik altyapı kurmak için hizmet vermeyi düşünüyor. ABD ve Avrupa’da, PayPal gibi özel sektör elektronik

ödeme devleri, merkez bankalarına teknolojik hizmet satmak istiyor.

CBDC’lerin bankalardaki mevduat hesaplarıyla nasıl bir uyum içine sokulacağı da çok önemli. Yoksa bankacılık sistemi ve finansal sistem bir krize girebilir. Teknolojik altyapı, ödemeler sistemi mimarisinin kurulması, uluslararası para ödemeleri sistemleriyle uyum en önemli konular olacak. O yüzden Uluslararası Ödemeler Bankası’nın (BIS) bilgi paylaşımı ve koordinasyon işlevi hayati önem taşıyor.

**Turan Sert**

“PROGRAMLANABİLİR OLMALARI GELECEK KAYGISI YARATIYOR”

Başta bankalar ve teknoloji şirketleri olmak üzere kamuoyu görüşleri alındıktan sonra genel konsensusüne uygun bir çözüm sunulmasında fayda var. Burada en kritik konu, CBDC’ler hakkındaki olumsuz görüşlere neden olan risklerin nasıl bertaraf edileceği. Zira CBDC dediğimiz paralar “programlanabilir” olacak. Bu

da paranın hem takip edilebilir hem de gerektiğinde geri döndürülebilir olma ihtimalini getiriyor. Merkez bankalarının daha etkin bir şekilde çalışabilmesi için çok faydalı olan bu durum, toplumda George Orwell’in romanlarındakine benzer bir gelecek kaygısı yaratıyor. Bu alanda en öncü ülke olan Çin’in sicili de bu korkuları artırıyor.



Merkez bankası dijital paraların uluslararası para transferleri, sınır ötesi ödemeler ve küresel finans sistemine ne gibi etkileri olabilir? Stabil dijital paralar (stable coin) ile ilişkisi ve etkileşimi nasıl olur?

**Ahmet Usta**

“KRIPTO DÜNYASININ HAŞARI ÇOCUKLARI EZBER BOZUYOR”

Kesinlikle teknolojinin getirdiği hız ve kalite çerçevesinde tüm bu bahsettiğimiz hususlar daha iyi bir noktaya gelecektir. Ancak çok farklı vergi rejimleri ve ülkelerin kendi dinamiklerine göre belirlediği stratejiler var. Diğer yandan KYC, AML, CTF gibi hususlarda küresel anlaşmalar ve kurallar var. Eğer hızlı ve etkin çözüm istiyorsanız geleneksele aykırı davranmak, gelenekseli koruyacaksanız yenilikçiliğin hızını düşürmeniz gerekiyor. Burada geleneksele aykırı davranan stable coin (sabit akçeler) kripto varlıklar dünyasının haşarı çocukları oldular. Tether, ABD’de Fed’e alternatif

bir kanal gibi çalışıyor. Bu yüzden de başı davalardan kurtulmuyor. Diğer yandan işi kitabına uygun yapmaya çalışan USDC veya ülkemizde BiLira gibi yapılar var. Zamanla bunlar geleneksel yapılara entegre olarak hayatlarına devam edecektir. Düzenlemeler şu anki boşlukları dolduracaktır. Ancak merkeziyetsiz finans (DeFi) üzerinde yaratılan DAI gibi algoritmik sabit akçeler (algoritmik stable coins) oyunun kurallarını gerçekten çok değiştiriyor. Öylesine bulanık bir alandan bahsediyoruz ki düzenleyiciler ne yapabilir, ellerinden pek bir şey geleceğini sanmıyorum.



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



Engin Bora Şahin

“FİNANS SİSTEMİNİ FARKLI BİR ÇAĞA TAŞIYACAK”

Hepimizin deneyimlediği üzere kripto paraların kullanım sebebi büyük oranda yatırım amacı taşıyor. Stabil olmaması, işlem zamanları ve kullanım zorlukları diğer alanlarda gelişimin yavaş olmasına sebep oluyordu ama merkez bankası dijital paraları sayesinde para transferlerinin ve sınır ötesi ödemelerin de hızlı, basit ve eksiksiz olarak yapıldığına tanıklık edeceğiz. Doğal bir sonuç olarak uluslararası ticarete konu olan

ödemelerin ve dolaylı olarak finans sisteminin farklı bir çağa geçeceğini söylemek yanlış olmaz. Stabil dijital paralarla ilişkiye gelirsek... Son 3 yılda Tether başta olmak üzere birçok stabil dijital paranın güvenlik ve özellikle temerrüt sorunlarıyla gündeme geldiğini gördük. Merkez bankası dijital paraları sayesinde bu sorunların aşılacağını ve korunaklı bir sistemin işlev kazanacağını düşünüyorum.



İsmail Ertürk

“STABİL DİJİTAL PARALAR DA YENİ BİÇİMLER ALABİLİR”

Merkez bankası dijital paraları hayata geçtiğinde, kişilerin dijital cüzdanlarına girecek. Uluslararası para transferlerinde, mevcut sistemde banka mevduatlarından yapılan ödemeler gibi bir işlem görecektir. Sınır ötesi ödemelerde ise bir takas sisteminin kurulması gerekecek. Şu anda Uluslararası Ödemeler Bankası bu konuda çalışmalar yürütüyor. Yeni bir hukuksal,

uluslararası protokoller gerektiren bir konu. O yüzden merkez bankaları arasındaki koordinasyon, merkez bankaları ve özel sektör ödeme şirketleri arasındaki protokoller, uyum çok önemli. IMF (Uluslararası Para Fonu) de bu konuyu çok ciddiye alıyor ve bu konuda merkez bankalarından bağımsız, maliye bakanları ve devletler düzeyinde politikalar oluşturulması çalışmalarına başladı. CBDC'ler para politikalarının ötesinde maliye politikalarını da etkileyecek. Örneğin, bu paraların kullanıldığı bir ekonomide vergi nasıl toplanacak? Şu anda merkez bankası dijital paralarının ülke düzeyinde nasıl bir mimarisi olacağı tam bilinmediğinden, küresel finansal sisteme etkilerini de kestirmek çok kolay değil. Ama bu konuda BIS gibi IMF de CBDC'lerin küresel finansal sistemi kırılğan hale getirmemesi konusunda çalışma başlattı. Stabil dijital paraları olumsuz etkiler diye düşünüyorum. Fakat her zaman, yatırım aracı olarak stabil dijital paralar bazı kişilerin ilgisini çekecek. Stabil dijital paralar da yeni biçimler olabilir. Örneğin, bir para sepetine çapalanabilir.



Turan Sert

“CBDC’LER DE KRİPTO PARA PLATFORMLARINI KULLANABİLİR”

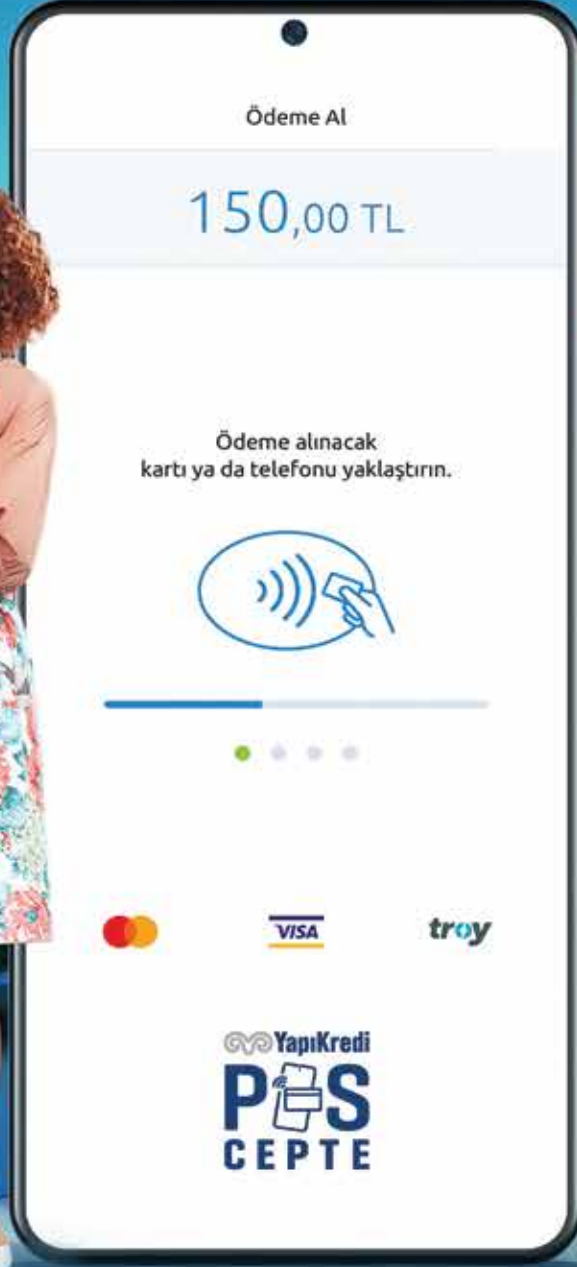
Öncelikle merkez bankası dijital paraları ile kripto paraların birbirinden tamamen farklı özellikleri olduğunu unutmamak gerekiyor. Kripto paraların merkeziyetsiz olması yani para politikası, üretim ve kullanım anlamında herkesin erişimine açık olması ve tek bir merkez tarafından idare edilmemesi en büyük farklılık. CBDC'lerse tamamen merkez bankalarının uhdesi altında çıkacak. CBDC'lerin küresel finansal sistemin hızlanması anlamında pozitif katkı yapacağını kestirmek zor değil. Zira

geleneksel sistemde günler süren mahsuplaşma sürecinin CBDC'lerle çok daha kısalmaya sözü konusu (en azından teoride). Stabil dijital paralar kripto dünyasında yaşamaya devam edecek. CBDC'lerin de bu dünyada kendine yer bulacağını düşünüyorum. Geleneksel dünya ile kripto dünyası kripto alım-satım platformları aracılığıyla birbirlerine bağlıydı. Bu nedenle CBDC'lerin kripto dünyasına girişlerinde bu platformların etkin bir rol oynaması muhtemel.

YAPI KREDİ İLE POS CEPTE!

Yapı Kredi teknolojisi ile Android telefonlar POS cihazına dönüşüyor, esnafımız alışverişini anında tamamlıyor. Siz de Yapı Kredi Mobil'den POS Cep'te'ye başvurun, işlerinizin önündeki sınırları kaldırın.

İLK 3 AY
BOYUNCA
KOMİSYON VE
POS ÜCRETİ
YOK!



**POS
CEPTE**

YapıKredi

Hızmette sınır yoktur.

Mevcut kripto paralar ve kripto para piyasaları nasıl etkilenir? Gelişmeleri “merkeziyetsiz finans” kavramının geleceği açısından da yorumlayabilir misiniz?



Ahmet Usta

“CBDC İLE KRİPTO VARLIK KULVARLARI FARKLI OLACAKTIR”

Doğrudan bir etkiden bahsedemeyiz. CBDC ile kripto varlıklar farklı alanlar. Her CBDC bir dağıtık defter (distributed ledger) olarak tasarlanmalı ama bu blokzinciri çözümü oldukları anlamına gelmez. Blokzincirin kendi dinamikleri var. Kripto varlıklarla farklı kulvarlarda hareket edeceklerini düşünüyorum. Ancak ge-

leneksel yapıların kripto varlıklarla entegrasyonu kaçınılmaz. Bu süreçte CBDC’lerle çeşitli bağlar da kurulacaktır. Bunu konuşmak için çok erken. Gelişecek iş modellerini bekleyerek görmemiz lazım. Daha iyisi üstünde kafa patlatarak yeni şeyler bulabiliriz ama düzenleyicilerin yaklaşımındaki belirsizlik içinde riskli bir oyun alanı olacaktır.



Engin Bora Şahin

“CBDC’LERLE KONTROL GÜCÜNÜN KORUNMASI AMAÇLANIYOR”

Tamamen merkeziyetsiz bir yapıya sahip kripto paralar, herhangi bir kişi veya kurumlar tarafından kontrol edilmiyor. Bu nedenle sınırlandıramayan kripto paralar herhangi bir olaydan çok kolay etkilenebiliyor ve fiyat anlamında büyük dalgalanmalara maruz kalabiliyor. Bu noktada merkez bankası dijital para birimleri ile merkeziyetsiz kripto paralar farklılık gösteriyor. CBDC’ler, temelde kontrol gücünün devam

ettirilmesi planlanan projeler. Kripto paralardaki durumun aksine merkezi oluşumlarda, işlemlere ilişkin merkezi izleme, inceleme ve müdahale yetkisi bulunacaktır. Bu sayede, kara para aklamaya ilişkin önlemler hayata geçirilecektir. Giderek küreselleşen ve dijitalleşen dünyaya mevcut finans sistemi de ayak uyduracak, merkez bankalarının ödeme sistemlerindeki kontrolü kaybetme riskini azalacaktır.



İsmail Ertürk

“MERKEZİYETSİZ FİNANS ÇÖZÜM OLAMAZ ÇÜNKÜ...”

Merkeziyetsiz finans kavramının abartıldığı kanısındayım. Gerçek ekonomiyle, üretim ve ticaretle doğrudan bağlantısı olmayan, gerçek ekonomide gerçek insanların, toplumun ekonomik sorunlarına doğrudan çözüm olmayan parasal, finansallaşmış oluşumlar genelde finansal sistemde spekülâtif girişim olarak kalacaktır. Finans alanında, kullanıcıların sahip olduğu, saydam, iyi yönetim yapısı olan, demokratik anlayışla işleyen merkezi sistemlerin daha verimli ve yararlı olduğuna inanıyorum. Sanayileşme, hızlı ekonomik büyüme, merkezi finansal kurumlar çerçevesinde oluştu. Merkeziyetsiz finans, bugünkü finansallaşmış ekonomi, gerçek ekonomiyle bağlantıları kopmuş finans sistemi sorunlarının sonuçlarına karşı yanlış çözümler. Yanlış çünkü, yapısal sorunları analiz edemiyor. Sorunları görüyor ama nedenlerini anlamıyor. Biraz, bizim halk deyişimiyle çok karmaşık bir hastalığa basit “kocakarı” ilaçlarıyla tedavi öneriyor. Bence, karşı

çıkacağı sorunların nedeni olan finansallaşmayı daha da büyütüyor. Finansallaşma, reel ekonomiyle ilişkisi olmayan, üretmeyen, büyük ölçek istihdam yaratmayan, parazite bir etkinlikler toplama, finansal sistemde. Merkeziyetsiz finans bundan çok farklı değil bence. Tabii ilginç teknolojik yenilikler getiriyor finans sektörüne. Ama asıl çözülmesi gereken, finans sistemini reel ekonomiye yararlı hale getirmek. CBDC’ler bence bu sektörü ve kripto paraları olumsuz etkilemeyecek. Çünkü hem siyasi otorite hem de finansal sistemi düzenleyenler, kripto paraların, merkeziyetsiz finans olgusunun rekabet ve verimlilik getirdiğine inanıyor. Ayrıca henüz finansal sistemde çok önemli bir büyüklükte değil. Yani merkez bankaları ve finansal sistem düzenleyicileri, kripto paraları ve merkeziyetsiz finansı kontrol altında tutabilir. Fakat finansal kriz yaratma potansiyellerinin de farkındalar. O yüzden yakından takip edecekler.





Finansal Süreçleriniz 2022'de Paynet ile Dijitalleşiyor

Paynet olarak yeni yılda da teknolojinin izinden giderek, ödeme dünyasının geleceğini şekillendirmek için çalışıyor; giderek büyüyen finansal teknoloji sektöründe tahsilatları dijitalleştirmeye devam ediyoruz.

Yenilikçi çözümlerimizi işletmelerle buluşturmanın verdiği motivasyonla, dijitalleşen tüm finansal süreçlere **Paynet** imzası atıyoruz.



 **paynet**

 /paynetodeme

TCMB'nin başlattığı çalışma ve işbirliği platformu hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz? Sizce Türkiye'de bu konuda atılması gereken adımlar neler?



Ahmet Usta

“KRİPTO VARLIK YÖNETMELİĞİ AKSİ YÖNDE BİR HAREKET OLDU”



Geç kaldı ama ilk adımların gelmesi umut verici. Anadolu, paranın tarihinde önemli bir coğrafya. Gerek kripto varlıklar gerekse CBDC'ler için Türkiye'nin önemli bir rolü olabilir. Umarım karşılığını bulamamış bir potansiyel olarak bu fırsatları kaçırmayız. Model, teknik ve uygulama açısından eksiklerimiz yok. Biraz cesarete ve sandbox gibi düzenleyicilerin sunacağı özgür hareket alanlarına ihtiyacımız var. Arkası hızlı gelir. Ancak 16 Nisan'da çıkan TCMB yönetmeliği maalesef aksi yönde bir hareket oldu. Çeşitli girişimlerimiz yurtdışına çıkmak zorunda kaldı. Umarım gerekli düzenlemelerle yenilikçiliğin önü tekrar açılır. Kamu, özel sektör ve girişimcilik birlikte hareket ederek bu potansiyeli girişime, eyleme ve başarıya birlikte dönüştürür.



Engin Bora Şahin

“DİJİTAL TL İÇİN EKONOMİK VE POLİTİK TERCİHLER İYİ BELİRLENMELİ”

TCMB, mevcut ödemeler altyapısını tamamlayıcı nitelikte dijital Türk Lirası'nın tedavülünün potansiyel katkılarını araştırmayı sürdürüyor. Türkiye'nin de bu alanda geri kalmayacağını gösteren önemli bir adım atıldığını söyleyebiliriz. TCMB öncülü-

ğünde kurulan işbirliği platformunun temel amaçlarından biri yazılımcı gücünden faydalanmak. Ancak teknolojik tarafın yanı sıra uzun vadede dijital para birimine ilişkin ekonomik ve politik tercihlerinin de çok iyi anlaşılıp değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

VISA UPC, CBDC VE STABİL DİJİTAL PARALAR İÇİN KULLANIMA HAZIR

Visa, çeşitli merkez bankası dijital para birimlerinin ödeme yapmak için birbirleriyle nasıl birlikte çalışabileceğini gösteren bir konsept geliştirdi. “Evrinsel Ödeme Kanalı” (UPC) olarak adlandırılan bu konsept, CBDC transferine izin vermek için çeşitli blokzinciri ağlarının nasıl birbirine bağlanabileceğini ve Visa'nın gelecekte farklı blokzincirleri üzerine inşa edilmiş çeşitli CBDC'lerin değiş tokuşuna nasıl yardımcı olabileceğini gösteriyor. Visa'ya göre CBDC'ler ve stabil dijital paralar da dahil olmak üzere



dijital para birimleri gelecekte insanların finansal yaşamlarında önemli bir rol oynayacak. Bu doğrultuda geliştirilen UPC, farklı

taraf arasında dijital para birimi ödemelerini kolaylaştıran kavramsal bir protokol. Kayıtlı gönderen taraflardan ödeme taleplerini almak için bir ağ geçidi görevi gören ve bunları yine kayıtlı alıcı taraflara yönlendiren UPC hub aracılığıyla ödemelerin kolaylaşması amaçlanıyor. Visa, UPC platformu üzerine Ethereum'un Ropsten test ağına ilk örnek akıllı sözleşmesini yerleştirdi. Söz konusu sözleşme, hem Ether (ETH) hem de USDC stablecoin'i kabul eden bir ödeme kanalına işaret ediyor.

İsmail Ertürk

“TCMB DE ULUSLARARASI ÖDEMELER BANKASI ÜYESİ OLMALI”



TCMB, bütün önemli paydaşların görüşlerini almalı. İş dünyasının, bankacılık kesiminin, sivil toplum örgütlerinin (çünkü bireylerden özel veri toplama ve saklama söz konusu), akademisyenlerin... Bu sadece demokratik ve saydam bir sistem kurmak değil, aynı zamanda ülke ekonomisi için en doğru ve yararlı bir dijital para sistemi oluşumu için de önemli. Sadece teknoloji firmalarıyla işbirliği yapmak da doğru değil bence. Örneğin, ülke ekonomisinin yüzde 50'sinin üzerinde istihdam ve üretim yapan KOBİ'lerin de bu çalışmada yer alması gerekir. Çünkü amaç reel ekonomiye, üretime, ticarete katkısı olacak bir dijital para sistemi kurmak. Yoksa zararları çok olabilir.

TCMB'nin, Uluslararası Ödemeler Bankası'ndaki CBDC çalışmalarına üye olarak katılmasında da yarar var. Bu şekilde uluslararası standartların ve uyumun oluşmasına katkıda bulunmalı. Yoksa başkalarının kendileri için seçtiği standartları uygulamak zorunda kalırız. Bunlar bizim için en doğru standartlar olmayabilir. Ayrıca başka ülkelerin deneyimlerinden de öğrenme fırsatı doğar.



Turan Sert

“TOPLUMUN HER KESİMİNDEN GÖRÜŞ ALINMALI”



TCMB'nin çalışması konusunda yorum yapmak için henüz erken. Henüz kaçırılmış bir fırsat yok. Dileğim, bu alanda çalışmaların kapalı kapılar ardında değil, toplumun tüm paydaşlarının görüşleri alınarak yürütülmesi.

Özellikle bu alanda yaşanan kaygıları giderici, başta mahremiyet olmak üzere gerekli güvencelerin yasalarla koruma altına alınmak suretiyle halka sunulması gerekiyor.

MASTERCARD, ÖDEME AĞI ALTYAPISINI CBDC'LERE HAZIRLIYOR

Mastercard'ın kripto varlıklara ilgisi yeni değil. Şirket, son olarak kripto para pazaryeri Bakkt ile iş birliği başlattığını duyurdu. Mastercard, söz konusu iş birliği kapsamında ABD'li müşterilerine dijital para alım satım imkanı sunmayı planlıyor. Mastercard, bunu yaparken elbette söz konusu piyasalardaki risklerin ve olası suiistimallerin de farkında. Nitekim bu gerçekten yola çıkarak geçen eylül ayında, dünya çapında 900'dan fazla kripto para birimiyle yapılabilecek yasa dışı işlemleri takip etmek amacıyla kurulan blokzinciri analiz şirketi CipherTrace'i satın alacağını duyurmuştu.



Mastercard, merkez bankası dijital para birimleri konusunda da treni kaçırmak istemiyor. Şirketin CEO'su Michael Miebach, Mastercard

network'ünü en kısa sürede bu para birimlerinin de ödemelerde kullanılması için hazır hale getireceklerini açıkladı.



“Şimdi al, sonra öde” Kredim ile Türkiye’de



*TURK Finansman A.Ş. Genel
Müdürü Semra Demircioğlu*

Kredim, tüketicinin satın alma gücünü artırarak, onlara ihtiyaçlarını ertelemekten “Kendi ritminde” ödeme seçenekleri sunuyor. Taksitli veya tek seferde ödeme gibi kısıtlamalar yok; sektörlere göre farklı limitler var. İster “Kredi kartı limitin düşmeden öde”, ister “36 aya varan taksitle öde”, ister “30 gün sonra öde”, istersen “Maaşında öde”... Kredim, dünya çapında ilk olan özellikleriyle sadece Türkiye’de değil küresel çapta da bir BNPL modeli olmayı hedefliyor

Ödeme sistemlerinde birçok ilke imza atan Param grubu, şimdi de sıra dışı finansman çözümleri sunan Kredim markasını hayata geçirdi. Kredim, yalnız Türkiye’de değil, dünya çapında da “şimdi al, sonra öde” sisteminin rol modeli olmayı amaçlıyor. TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü Semra Demircioğlu, Kredim’in kuruluş öyküsünü, sağladığı avantajları ve dünyadaki örneklerinden farkını anlatıp, sektörün geleceğiyle ilgili görüşlerini paylaştı...

Semra Hanım, “Kredim” ürünüyle tüketicilere “şimdi al sonra öde” sisteminin Türkiye’deki ilk örneğini sunuyorsunuz. Kredim fikri hangi ihtiyaç ve boşluklardan yola çıkılarak nasıl geliştirildi?

Türkiye’de kredi kartları, taksit sunma özellikleriyle dünyada ilk örnekleri oluşturmalarına rağmen, günümüzde ekonomik ve teknolojik koşullar, tüketicilerin harcama davranışlarını ve finansman ihtiyaçlarını değiştirdi. Tüketiciler daha hızlı, daha esnek, daha anlaşılır ve kolay çözümleri tercih etmeye başladı. Bu doğrultuda; kredi kartından daha yetenekli, her kesime hitap edebilecek ve yeni nesil alışveriş deneyimi sunacak bir model üzerine çalışmalara başladık. Zaten finansman şirketimizi bu vizyon çerçevesinde kurmuştuk. Bizi çok heyecandıran bu projede, tecrübemiz ve teknolojik altyapımızla, gece-gündüz demeden çalıştık. Tüm bu çalışmaların sonucunda, yurt dışındaki örneklerine göre daha gelişmiş ve kredi kartlarına göre daha çeşitli geri ödeme seçenekleri sunan Kredim markasını oluşturduk. Hem alışverişe yeni bir boyut kazandırdık, hem de her kesimden kullanıcı için finansman özgürlüğü sağladık.

Türkiye’nin dinamiklerini ve tüketici alışkanlıklarını da göz önünde bulduğunuzda Kredim’i öne çıkaran özellikler neler?

Esnek ödeme yöntemleri, kendine özgü skorlama ve çoklu limit sistemi Kredim’i farklı kılan başlıca özellikler. Tasarım sürecinde Türkiye’nin dinamiklerini ve alışveriş alışkanlıklarını değerlendirerek “Tüketicinin neye ihtiyacı var”, “Ne olursa tüketici Kredim’i tercih eder” gibi sorulara yanıt verebilecek bir altyapı oluşturduk. Tüketicinin odaklı bu yapıda yurtdışındaki örneklerin aksine kullanıcılara dört farklı ödeme seçeneği sunuyoruz: “Kredi kartı limitin düşmeden öde”, “36 aya varan taksitle öde”, “30 gün sonra öde” ve “Maaşında öde”... Böylece farklı profillerin ihtiyacını karşılayabiliyoruz. Kredim, farklı ve esnek ödeme imkanlarıyla banka ve kredi kartlarından çok daha yetenekli bir yapıya sahip. Tüketiciyi taksitli veya tek seferde ödeme gibi dar bir alanda kısıtlamıyor. Burada bir önemli detayın daha altını çizmek istiyorum. Günümüzde müşteri memnuniyetini etkileyen faktörlerin başında hız geliyor. Kredim; üyelik, limit oluşturma ve artırma süreçlerinin minimum sürede tamamlanmasını sağlayarak kullanıcıların alışveriş deneyimlerini kolay ve keyifli bir hale getiriyor. Ayrıca Kredim’i farklı kılan, sadece banka veya bir finansal kuruluşla çalışan kitleye değil, sisteme henüz erişimi olmayan kesime de hizmet sunmasıdır.



Sektör	Limit	Kullanılabilir Limit
Mobilya	₺20.000	₺19.000
Teknoloji	₺10.000	₺9.000
Pazaryeri	₺8.000	₺7.000
Eğitim	₺18.000	₺15.000

ŞEFFAF VE HIZLI BİR SKORLAMA SİSTEMİ

Kredim’in kendine özgü bir skorlama sistemi var. Bu sistemin kredi notundan farkları nedir?

Kredi süreçlerinin olmazsa olmazı skorlamadır. Finansal kuruluşlar kullandıkları skorlama sistemiyle müşterilerin risk değerlendirmesini yapar ve kredi kararlarını bu çerçevede verir. Sektördeki kredilendirme süreçlerine baktığımızda, başvuruların günlerce “değerlendirmede” beklemesi, “talebiniz reddedildi” yanıtıyla müşteriye hiçbir açıklayıcı cevap verilmemesi gibi durumlar yaşanabiliyor. Ancak bir kredi talebinde bulunan müşteri, başvurunun neden olumsuz sonuçlandığına dair bilgi almak ister. İşte biz de tüm bu sıkıntıları değerlendirip



Kredim'e özgü, şeffaf ve tek bir kaynağa bağlı olmayan, müşterinin taleplerine anında cevap verebilecek skorlama sistemimizi tasarladık.

Klasik skorlama yaklaşımlarının aksine müşteriler hakkında daha geniş bir perspektifte değerlendirme yapıyoruz. Oluşturduğumuz algoritmalar sayesinde kullanıcının hem finansal ödeme kapasitesini hem de ödeme isteğini ölçümlayebiliyoruz. Kredim kullanıcılarının paylaştığı temel ve finansal bilgiler, sistemimizin bağlantılı olduğu veri kaynaklarından otomatik olarak teyit ediliyor. Skor oluşunca limit atanıyor ve müşteriler çoklu limit sistemimizde hangi sektörde ne kadar limiti olduğunu görebiliyor. Buna ek olarak, kullanıcıları skor ve

limitlerini nasıl artırabileceği konusunda bilgilendiriyor ve kullanıcılara tavsiyelerde bulunuyoruz. Böylece bankalardan krediye erişim zorluğu yaşayan, finansal sistemin dışında kalan kitleyi de daha geniş bir perspektifle değerlendirip onların da Kredim'in ödeme yöntemlerinden faydalanmalarına imkan sunuyoruz.

“Bankalardan krediye erişim zorluğu yaşayan, finansal sistemin dışında kalan kitleyi de daha geniş bir perspektifle değerlendirip onların da Kredim'in ödeme yöntemlerinden faydalanmalarına imkan sunuyoruz.”

MÜŞTERİ KENDİ LİMİTİNİ YÖNETEBİLİYOR

Çoklu limitten bahsettiniz, bu sistem kullanıcı için nasıl bir fayda sunuyor?

Tüketicilerin sıkça karşılaştığı problemler arasında limit konusu var. Kredi kartlarında alışverişe, limit ve taksit sayısı yön veriyor. Bizim çoklu limit sistemimizle ise limite yönü tüketici veriyor. Kredim'de kullanıcılara tek-



noloji, turizm, eğitim, sağlık, moda ve dekorasyon gibi farklı sektörlerde kullanabileceği farklı limitler atanıyor. Örneğin, müşterimiz turizmle ilgili bir alışveriş yaptığında diğer sektörlerdeki limitleri bu harcamadan etkilenmiyor. Limit artırım talebinde bulunan müşterilerimiz de bu taleplerine en hızlı ve şeffaf biçimde geri dönüş alabiliyor. Tüketicinin satın alma gücünü artırarak, onlara ihtiyaçlarını ertelemeyen “kendi ritminde” ödeme seçenekleri sunuyoruz.

İlk sonuçlar ışığında Kredim’e yönelik ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Beklentinin çok üstünde bir taleple karşılaştık. On binlerce kişi Kredim’e ilgi gösterdi ve ilk kullanıcı olmak için e-posta adreslerini sistemimize kaydetti.

Hedef kitlemizi çok geniş bir yelpazede belirledik. Halihazırda kredi kartı kullanıcılarının yaşadığı sorunları değerlendirip daha geniş fonksiyonlu bir yapı hazırladık. Kredi kartı limitini tek bir ihtiyacı için doldurmak istemeyen müşteriler, Kredim ile yaptığı alışverişlerde kart limiti düşmeden aylık bazda geri ödeme imkanı bulabiliyor.

Kredim’de ayrıca 18 yaş üstü ve Z kuşağını analiz edip onların da beklentilerine yanıtlar aradık. Özellikle öğrenci, ev hanımı gibi geliri olsa da bankalardan finansman ihtiyacını karşılayamayan kesime de kredili alışveriş imkanı sunuyoruz. Böylece bu kesimde yer alan kullanıcılar, ihtiyaçlarını kendi ritimlerinde ödeyerek karşılama imkanına sahip oluyor. Herhangi bir nedenden dolayı, Türkiye’de henüz finansal sisteme daha önce hiç dahil olmamış kesimi de çok önemsiyoruz. Bu kitlenin finansal sisteme en kolay şekilde dahil olmalarını sağlayarak finansman özgürlüğü veriyoruz.

“Kredim’de kullanıcılara teknoloji, turizm, eğitim, sağlık, moda ve dekorasyon gibi farklı sektörlerde kullanabileceği farklı limitler atanıyor. Örneğin, müşterimiz turizmle ilgili bir alışveriş yaptığında, diğer sektörlerdeki limitleri bu harcamadan etkilenmiyor.”

Sektördeki rakiplerinizi de göz önüne alarak Kredim’in bu alandaki liderliğini korumak için neler planlıyorsunuz?

Rekabet elbette olacak. “Şimdi al, sonra öde” sistemini başka markalar da kullanacak ama bu modeli sektöründe ilk kez uygulayan Kredim, bu adımıyla Türk bankacılık ve finans tarihine adını yazdırmış durumda. Vizyoner ve yenilikçi bakış açımızla, müşterilerimizle yakın temas halinde ve çevik bir yaklaşımla, aynı zamanda onlardan aldığımız geri bildirimleri ürün geliştirme sürecine de dahil ederek ilerliyoruz. Burada olmazsalarımızdan biri de empatî. Başarı için hitap ettiğ-



niz kitlenin ihtiyaçlarını gözetmeniz ve buna göre adım atmanız çok önemli.

“Şimdi al, sonra öde” sektörünün ve Kredim’in geleceğini nasıl görüyorsunuz? Yeni sürprizlere ilişkin ipuçları verir misiniz?

Kredim her zaman sürprizlerle dolu olacak ve odağında da tüketici olacak. Çok değerli bir ekibimiz var ve her çalışmada bir sonraki adım için yeni fikirler üretiyoruz. Kısacası bir “fikir fabrikasıyız” diyebilirim. Türkiye’de ve dünyadaki FinTek dünyasını yakından takip etmeye devam edeceğiz. Kurucumuz Emin Can Yılmaz’ın vizyonu ve liderliğiyle, gerek skor gerek limit ve geri ödeme seçenekleriyle yurtdışı örneklerinden de daha yetenekli olan Kredim’in başarısının dünya çapında bu sistemi uygulayanlara rol model olacağından şüphemiz yok.



EsnekPOS ile dünyanın ödemesini alın!

2015 yılında ödeme sektörüne giren Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu'nun sanal POS markası EsnekPOS'un yıllık işlem hacmi 1 milyar TL'yi geçti...

Kuruluşundan itibaren geliştirdiği yazılımlar ve yaptığı yatırımlarla sektörün gözdesi olma yolunda emin adımlarla ilerleyen Elekse, uygun komisyon oranları ve kaliteli satış sonrası destek ayrıcalığıyla 1000'in üzerinde müşterisine sanal POS hizmeti sağlıyor. Şirketin ismi gibi esnek bir yapıya sahip olan EsnekPOS ürünü, sahanın istekleri doğrultusunda geliştirilen çözümlerle pazar payını her geçen gün büyütüyor.

Fiziki ve sanal POS tek platformda buluştu

Güçlü yazılım ve teknoloji altyapısı sayesinde yerli ve yabancı tüm kartlardan tek çekim ya da taksitli ödeme al-

mayı sağlayan EsnekPOS, bir yeniliğe daha imza atarak fiziki POS ve sanal POS'u tek platformda buluşturdu. Bu sayede, e-ticaret üzerinden satış yapan bir firmaya ya da bir tahsilat programına sahip olmasanız bile EsnekPOS mobil uygulaması üzerinde basit ve güvenli bir şekilde ödeme alabiliyorsunuz.

EsnekPOS'ta valör süresi de oldukça esnek; ister ertesi gün isterseniz belirlediğiniz bir günde paranızı alabiliyorsunuz. Üstelik TL'nin yanı sıra Euro ve ABD Doları cinsinden çekim yapmak da EsnekPOS ile mümkün.

Tüm hazır modülleri destekleyen EsnekPOS, kart saklama özelliği sayesinde tekrarlayan ödemeleri de müşterilerinizden kolayca tahsil etmenizi sağlıyor.

PCI DSS standartlarına uygun güvenlik hizmeti sunan EsnekPOS'un uzman fraud ekibi, tamamen yapay zeka mimarisine dayalı monitoring ekranıyla tüm ödemelerinizi güvenli şekilde tahsil ve takip etmenizi sağlıyor.

QR kodla ve temassız ödemeyi de destekliyor

App Store ve Google Play'den kolayca indirilebilen EsnekPOS Mobil uygulaması, tüm akıllı telefon ve tabletlerde kullanılabilir. EsnekPOS müşterileri isterse ödeme linki gönderebiliyor, isterse anlık kart bilgisi girerek ödeme alabiliyor. QR kod ile ödemeyi destekleyen uygulamanın NFC (temassız) ödeme özelliği de mevcut. Bayi ağı ya da saha satış ekibi olan firmalar sanal POS'u bu uygulamayla aktif kullanabiliyor, tüm kartlardan taksitli ve tek çekim ödeme alabiliyor.

Mail order'a güvenli alternatif: EsnekLink

SMS veya mail ortamında iletilen ödeme linkiyle EsnekPOS üzerinden kolayca ödeme kabul edilebiliyor. Mesafeli satışlarda "mail order" yerine kullanılacak bu yöntemle olası güvenlik açıkları ortadan kaldırılmış oluyor.

Pazaryerlerine özel çözüm

İhtiyaçlar doğrultusunda geliştirilebilir yapısıyla dikkat çeken Esnek Pazaryeri çözümü de EsnekPOS'un diğer bir hizmeti olarak göze çarpıyor. Pazaryeri platform sahipleri, satıcıları arasındaki nakit akışını anlık olarak yönetebiliyor, hak ediş ve komisyon hesaplamalarını EsnekPOS panel üzerinden kolayca yapabiliyor.



esnekpos[®]
elekse markasıdır.

Daha detaylı bilgi için: esnekpos.com

Hem sizi hem de evcil dostlarınızı sevindiren kart: **Maximum Pati Kart**

Siz de QR kodu okutarak Maximum Mobil'i hemen indirin.
Maximum Pati Kart başvurusu yapın, onaylanan kartınızla
minik dostlarınıza özel pek çok fırsattan yararlanmaya başlayın.



Maximum Pati Kart'a
hemen başvurun!

Ayrıntılı bilgi: [maximum.com.tr](https://www.maximum.com.tr)



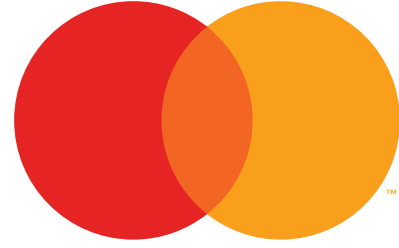
**MAXIMUM
MOBİL**



Yeni finansal ekosistemi şekillendirecek faktörler

Değişen kullanıcı beklentileri, regülasyonlar, artan rekabet ve bunlara paralel gelişen teknolojik altyapılarla finansal servisler ekosistemi hızlı bir dönüşümün içine girdi.

Mastercard Advisors olarak bu dönüşümü etkileyen ana faktörleri yakından takip ediyoruz...



mastercard®

Açık bankacılığa geçiş

Açık bankacılık mevzuatıyla beraber sektörün büyük bir değişim içine gireceğini bekliyoruz. Artık müşteriler, bankalarda bulunan hesaplarına başka kurumların kanallarından erişebilecek ve bu kanallardan ödeme emri vererek kendi hesaplarından ya da kartlarından ödeme yapabilecek. Yeni düzende bankaların dikkat etmesi gereken iki ana konu var. İlki, bankaların müşteriyle olan temas sıklığının azalma ihtimali, diğeri ise yine son dönemde hayatımıza giren uzaktan müşteri tanıma süreciyle beraber müşterilerin çok daha kolay bir şekilde bankalar arası geçişler yapabilmesi.

Yeni nesil bankaların (neobanka) faaliyete başlaması

Son düzenlemelerle beraber, sadece dijital kanallar üzerinden hizmet verecek neobankaların 2022 yılında sektöre giriş yapabileceği belirlendi. 2020 sonu itibarıyla Avrupa'da 40 milyondan fazla kişinin neobankalarda hesabının olduğunu görüyoruz. 60 milyonluk yetişkin nüfus ve bu nüfusun yüzde 80'inin bankacılık sistemine dahil olduğu Türkiye, gerek küresel gerekse lokal oyuncuların bir hayli ilgisini çekecek.

FinTek'lerin yükselişi

FinTek'ler yoğunlukla ödemeler, bankacılık, blokzinciri & kripto varlıklar ve sigortacılık alanlarında faaliyet gösteriyor. Türkiye'deki FinTek'lerin yüzde 36'sı

ödemeler alanında çalışıyor. Küresel piyasaları incelediğimizde önde gelen FinTek'lerin ödeme hizmetlerinin yanında bankacılık alanında da ürün ve servis geliştirmeye başladığını görüyoruz. Örneğin Square, sahip olduğu bankacılık lisansı ile KOBİ müşterilerinin bankacılık ihtiyaçlarına yönelik ürün ve servisler sağlıyor.

Finansal olmayan oyuncuların pazara girişi

Hem küresel hem de lokal pazarda finans sektörü dışındaki oyuncuların hızlı bir şekilde finansal servisler alanında hizmet vermeye başladığını gözlemliyoruz. Global örneklerle baktığımızda büyük teknoloji firmalarının (Alibaba, Google, Amazon, Apple, Paypal gibi BigTech şirketleri) bu alanda aktif olduğunu görüyoruz. Bu şirketlerin finansal servisler alanına giriş noktası genelde ödemeler alanı oluyor. Ödemelerin akabinde en çok servis geliştirilen diğer alanlar sırasıyla kredi, yatırım ve sigorta ürünleri olarak karşımıza çıkıyor.

Küresel düzeyde olduğu gibi ülkemizde de önümüzdeki dönemde finansal servisler alanı farklı sektörlerden birçok oyuncunun fokusunda olacak.

Mastercard Advisors olarak bu değişen ortamda finansal servisler alanında faaliyet gösteren ya da göstermeyi planlayan şirketlere "finansal servisler stratejisi geliştirme" ve "işleyiş modeli" tasarımı konularında yardımcı oluyoruz.



İsmail Dağgeçen

Mastercard Advisors Hızlı Gelişen Pazarlar Direktörü

Genius Mobil ile kesintisiz deneyim artık mobilde

Android veya iOS cihazlarınız üzerinden satış, sipariş ve ödeme işlemlerinizi mobile taşımanızı sağlayan Genius Mobil, GeniusOpen kurumsal servis katmanı üzerindeki servisler sayesinde kampanya, ürün, sipariş ve mobil ödeme gibi işlemlerinizi kasa sisteminizin bir uzantısı gibi kullanmanızı sağlamaktadır.

Mobilden başlayıp kasada biten veya tümüyle mobil üzerinde tamamlanan alışveriş deneyimlerini de desteklemektedir.

Genius Mobil'in kullanım alanları:

- Mobil platform üzerinden mağazada olmayan ürünlerin depodan veya merkezden sipariş edilmesi ve ödemesi
- Mobil terminalden satışın başlatılması ve ödemenin kasada veya self servis ödeme istasyonunda ödemenin tamamlanması
- Sanal mağazadan yapılan satışların ödemelerinin fiziksel mağazada alınması
- Sanal mağazada ödemesi yapılmış ürünlerin fiziksel mağazada teslim edilmesi
- Mobilden yapılan satışların kasa veya self servis noktasında ödeme veya belgelendirmesinin yapılması
- Bütün satış ve ödeme işlemlerinin mobil üzerinde yapılması
- Mobil ve kredi kartıyla ödeme



Android tabanlı EFT-POS cihazları üzerinde de çalışabilmesi sayesinde mobil veya QR ödemelerin yanında kredi kartı işlemlerinizi de desteklemektedir.



/posperakende



www.pos.com.tr



Bir Toshiba Global Commerce Solutions şirkettir.

Ayrıntılı bilgi hattı 0216 464 03 23 pazarlama@pos.com.tr www.pos.com.tr

İşletmelerin hayatını kolaylaştıran çözüm: MultiOnline!

Finansal teknoloji gurubu Multinet Up'ın iş ortaklarına en hızlı başvuru imkanı sağladığı online yemek kartı satın alma platformu MultiOnline ile işletmeler kolayca MultiNet'li oluyor ve aynı gün içinde MultiNet'in sunduğu tüm avantajlardan yararlanmaya başlıyor...



Yerinizden kalkmadan MultiOnline platformu üzerinden çalışanlarınıza MultiNet Yemek Kartı almanız mümkün!

Dakikalar içinde işlemleri tamamlayarak evrak, ıslak imza gibi prosedürlere gerek olmadan MultiNet Yemek

Kartlarını satın alan, mobil uygulama MultiPay üzerinden sanal kartlarını tanımlayarak 25.000 restoran ve 5.000'e yakın marketi kapsayan üye işyeri noktasında harcama yapmaya başlayan işletmeleri yakından tanıyıp deneyimlerine kulak verdik...

Aleran Hietria Mraen Trajanis kurucusu

“İşlemler sadece 3-5 dakika sürdü, kartlar ertesi gün ofisimizdeydi”



Trajanis olarak bebek güvenlik ürünlerinden elektroniğe, ev ve bahçe ürünlerinden spor malzemelerine farklı kategorilerde binlerce renkli ve trend ürünü tek tıkla müşterilerimizle buluşturarak, onlara alışverişte büyük bir kolaylık sağlıyoruz.

Tıpkı sunduğumuz hizmet gibi her alanda kolaylık arayışı içindeyiz. Müşterilerimize bilişim çözümleri geliştiriyoruz. Ekip olarak işimiz gereği sürekli teknolojinin içindeyiz. Bu yüzden ister istemez herhangi bir hizmet satın alırken pürüzsüz, hızlı bir dene-



yim beklentisi içinde oluyoruz. MultiNet siparişi verirken de sürecin çok hızlı ilerlemesi, online işlem dışında farklı kişilerle uzun görüşmelere gerek olmadan anında alım kolaylığıyla sadece 3-5 dakika içinde satın almayı tamamlamamız ve kartların hemen ertesi gün ofisimize ulaşması bizi çok memnun etti. Bu denli kolaylıkla sahip olduğumuz MultiNet Yemek Kartı sayesinde vergiden tasarruf edebilmek de ayrıca büyük bir avantaj oldu.”

Kerem Ali Boyla
KAB Ecology kurucusu

“Aynı gün içinde yemek kartı satın alıp, çalışanlarınızı mutlu edebilirsiniz!”



Birçok alanda araştırmalar yapıyoruz. Bunlara yarasa da dahil farklı tür kuşlar, mortalite (ölüm) oranları ve rüzgâr enerji santrali projelerini örnek verebilirim. Biyolojik çeşitlilik konusunda uzman ve uluslararası kriterlere hâkim ekibimizle örnek ve güvenilir etki değerlendirmeleri hazırlayıp sunuyoruz. Ekibin motivasyonu bizim için çok önemli. MultiOnline sayesinde aynı gün içinde



yemek kartı teminine karar verip satın alma işlemini tamamlayarak çalışanlarımızın

istedikleri yerde yemek yemesini ve mutlu olmalarını sağladık. Bunun firmalar için bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Ayrıca sağladığı operasyonel kolaylık sayesinde ay boyunca işleri biriktirmek ve hesabını tutmak durumunda kaldığımız yemek giderleri için harcadığımız yoğun efor artık esas işimize ayırabiliyoruz. MultiNet Yemek Kartı sayesinde hem çalışanlarımıza istedikleri yerden yemek yiyebilme ve kolayca ödeme imkânı sunuyor hem de yemek giderlerini tek bir faturayla aylık olarak işleme olarak zamandan tasarruf sağlıyorum.

Bu avantajlardan yararlanmak için multinet.com.tr/multinet-online adresini ziyaret etmeniz yeterli

444 87 36
multinet.com.tr



MultiNet'i online satın alın, firmanızı tanıtin.



İhtiyacın Olanı Kredim ile,
Şimdi Al, Sonra Öde!



[/kredim](#)
[/kredimcomtr](#)
[/kredimcomtr](#)
[/kredim](#)

kredim

“Ödeme sistemleri ve finansal teknolojiler konusunda uçtan uca hizmet vermeye hazırlanıyoruz”

Türkiye çapında 13 binin üzerindeki fiziki bayisiyle ülkenin en yaygın ağına sahip ödeme kuruluşu konumunda bulunan N Kolay Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu A.Ş. lisans kapsamını genişleterek artık KOBİ'lere uçtan uca çözümler sunmaya hazırlanıyor...

N Kolay Üye İşyeri Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Haktan Omaçer, “15 yılın üzerinde saha ve FinTek tecrübemizi KOBİ'lerin ihtiyaçlarını analiz etmek için kullandık ve konvansiyonel ya da e-ticaret yapan ya da her iki alanda da hizmet veren 'Brick & Click' firmaların hayatını kolaylaştırmak için kolları sıvadık” dedi. Günümüzde pandemi sürecinin de etkisiyle çok popüler olan “dijital dönüşüm” kavramının içini tam manası ile doldurmak için çalışmalara devam etiklerini belirten Omaçer, yeni dönemle ilgili şu bilgileri verdi: “Biz gerek e-ticaret dinamikleri içerisinde ihtiyaç duyulan sanal POS gerekse fiziki POS çözümleri konusunda günümüzün gerekleri ve gelecekte doğacak ihtiyaçları da düşünerek bir yapı oluşturma gayretindeyiz. Ödeme ve tahsilat adına sanal POS, QR ve Link ile ödeme alma pazaryeri çözümleri, fraud ve dolandırıcılık kontrolü fiziki POS ve cep telefonlarını POS cihazına kolayca ama bir o kadar da güvenle çeviren uygulamalarla ihtiyaçların tamamına yönelik çözümlerimizi firmalarımızın kullanımına hazır hale getirdik.

Yukarıda bahsi geçen çözümler ödemelere ilişkin çözümler fakat biz sadece bu kadarının KOBİ'lerimizin hayatını kolaylaştırmak için yeterli olmadığını farkındayız. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'ler zor bir süreçten geçiyor. Gündelik operasyonlarının içerisinde dışarıda olan bitenleri takip konusunda zorluklar yaşanabildiğini görüyoruz. Bu nedenle iş yerlerimiz kendi ana işleri ile zaman harcarken onun dışında kalan alanlardaki ihtiyaçlara ulaşmalarını sağlamayı amaçlıyoruz. Birçok destek paketi ve teşvikler mevcut kendilerinin faydalanabileceği ancak bundan haberdar olmadıkları durumlarda uygun teşvikten faydalanabilmek üzere danışmanlıktan tutup indirimli kargo kullanımına ön muhasebe yazılımlarından dijital



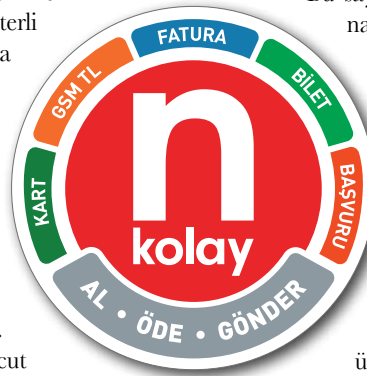
Haktan Omaçer

İK çözümlerinden satış yapacakları e-ticaret alt yapılarına sadece yurtiçi değil yurtdışı ticaret için ödeme alt yapısı ve kargo alt yapılarının sağlanmasına yani ticaretin her türünü kapsayan 'N Kolay' çözüm platformu olmak iddiasındayız.

Bu saydıklarımın dışında üye işyerlerimizin finansman ihtiyaçları ve de tasarruflarının en iyi şekilde değerlendirilmesi adına da çözümler sadece bir 'click' uzaklarında olacak.

Her ne kadar günümüzde iş hayatı içerisinde insanın payı azalacağı konuşulsa da bizler en büyük yatırımı 'insana' yani ekibimize yapıyoruz. Ekip olarak finansal teknolojiler konusunda çok tecrübeli ve güçlü bir yapımız var. IT gücümüz ve dolayısı ile ürün ve teknolojimiz, Operasyon ekibimiz, Risk ekibimiz ve Satış ekiplerimiz en büyük

gücümüz. Yukarıda bahsettiğim tüm hizmetlerimizin dışında önümüzdeki yıl daha birçok yeni sürprizlerimizi de duyuruyor olacağız.”



ONLINE GÖRÜŞMEYLE ZİRAAT'Lİ OLUN, ZİRAAT'İN AVANTAJLARINDAN FAYDALANMAYA BAŞLAYIN!

Ziraat'in size özel avantajlarından yararlanmaya başlamak için siz de hemen Ziraat Mobil'i indirin, müşteri temsilcinizle canlı görüşme yaparak Ziraat'li olun.



**EFT-HAVALE
ÜCRETİ YOK!**



**KREDİ KARTI
AİDATI YOK!**



**MEVDUATINIZA
EK FAİZ**



**KAMU BANKALARI
ATM'LERİNDE ÜCRETSİZ
İŞLEM**

**50
TL**

**150
TL**

**İLK ALIŞVERİŞE 50 TL BANKKART LİRA
150 TL "HOŞ GELDİN" BANKKART LİRA**



*Kampanya avantajlarından, uzaktan müşteri süreci tamamlandıktan sonraki gün itibarıyla faydalanılabilecektir. **Ücretsiz EFT-havale işlemleri 1 yıl boyunca sürecektir. ***Kredi kartı aidatı kampanyası 1 yıl boyunca geçerlidir. ****150 TL'ye varan Bankkart hoş geldin lirası için katılım Bankkart Mobil üzerinden gerçekleştirilecektir. Kampanya süresince Bankkart'ın kredi kartı özelliği ile 500 TL'ye ulaşan taksitli alışverişlere 25 TL, toplamda 150 TL Bankkart Lira kazanılacaktır. Kampanya yıl sonuna kadar uzaktan müşteri edinim süreci ile gelen müşterilerin alacakları ilk kredi kartı için geçerlidir. *****İnternet Şube ve Ziraat Mobil'den açılacak 10.000-5.000.000 TL vadeli mevduat hesaplarına ek 1 yıllık faiz uygulanacaktır. Kampanya yıl sonuna kadar açılacak vadeli hesaplarda geçerli olacaktır. *****Tüm kamu bankaları ATM'leri için geçerlidir.



Hemen indirin!

Google Play

App Store'dan

Ziraat Mobil



Ziraat Bankası

E-ticaret'in demokratikleşme ZAMANI GELMEDİ Mİ?

Türkiye nüfusunun yarıya yakınının 2021 yılında e-ticaret alışverişini yaptığını duymak sizi şaşırtır mı?

Evet, TÜİK istatistikleri (Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması, 2004-2021), Türkiye genelinde e-ticaret alışverişini yapanların oranının yüzde 44.3'e ulaştığını gösteriyor. Çok değil 2014 yılında bu oran yüzde 16.6 seviyesindeydi. Tek başına bu bile e-ticaretin artık hayatımızın merkezine yerleşmeye başladığının bir göstergesi.

Bu gelişme yeni bir ihtiyacı da beraberinde getiriyor: Online alışverişin hayatımızın her alanında yer almaya başlaması ve hızla büyümeye devam eden e-ticaret sektörünün geldiği nokta, bu alanın demokratikleşmesi gerektiğini ortaya koyuyor. Başta alıcı ve satıcılar olmak üzere herkes tarafından ulaşılabilir, güvenli ve kolay kullanılabilir bir e-ticaret ekosisteminden bahsediyoruz.

Yine TÜİK verilerine göre son 3 ay içinde e-ticaret alışverişini yapmayan kişilerin internette satın almama nedenlerine baktığımızda, online sipariş vermenin zorluğu (beceri ve yetenekle ilgili endişeler) yüzde 16.3 payla önemli bir etken olarak göze çarpıyor. Ödeme güvenliği ve gizlilikle ilgili endişelerini gerekçe gösterenlerin oranı ise yüzde 19.6. E-ticaret müşteri memnuniyeti araştırmalarında da ödeme tecrübesinin tüm memnuniyeti etkilediği görülüyor.

Ödeme alma, e-ticaretin tüm paydaşları için en kritik konulardan biri. Hem teknik, hem finansal hem de yasama ve yönetmelikler konusunda bilgi sahibi olmayı gerektiriyor. Bu anlamda Paratika olarak özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin, startup'ların zorlandıklarını görüyor ve tüm süreçte hayatı onlar için kolaylaştırmayı amaçlıyoruz.

Tüm firmalara banka kalitesinde sanal POS

27 banka ve 45 binden fazla üye işyeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme ağı yöneten Payten ailesinin bir markası olan Paratika, küçükten büyüğe tüm firmalara banka kalitesinde sanal POS hizmeti sağlıyor. İster direkt



Burak Kutlu
Paratika CEO'su ve
Payten Türkiye Ülke Lideri

isterse entegre olduğu birçok website yazılım firması aracılığıyla Merkez Bankası lisansına sahip Paratika Ödeme Kuruluşu'na online başvurarak bir günde Paratika sanal POS'a sahip olup tüm kartlardan ve 9 taksit programıyla ödeme almaya başlayabiliyorlar.

Bankalarla tek tek finansal anlaşma yapmakla uğraşmadan, uygun komisyon oranlarıyla Paratikalı olan e-ticaret firmaları; tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, linkle ödeme ve mobil cüzdanlar yoluyla ödeme alabiliyor. Ek olarak çalışmak istedikleri bankaların sanal POS'larını ve eklemek istedikleri farklı ödeme yöntemlerini de her birinin teknik entegrasyonu için ayrı efor harcamadan mevcut ödeme sayfalarına dahil edebiliyorlar. Böylece PCI DSS ve SSL sertifikalı ödeme altyapısında işlem güvenliği için entegre edilmiş anti-fraud çözümleriyle tüm kartları ve 9 taksit programını destekleyen, ödeme deneyiminin pürüzsüz bir şekilde tamamlanmasını sağlayan ödeme sayfasıyla müşteri memnuniyeti ve sadakatini sağlamış oluyorlar.

Ödemeler sektöründe akıllı işlem yönlendirme, entegre anti-fraud modülü, kart saklama, tekrarlayan ödeme, taksit programları, IVR ile güvenli ödeme, link ile ödeme, B2B tahsilatları gibi geniş yelpazedeki çözümleri müşterilerinin kullanımına sunabilen ve Ar-Ge mühendisleriyle 7/24 telefonla teknik destek hizmeti verebilen tek oyuncuyuz.

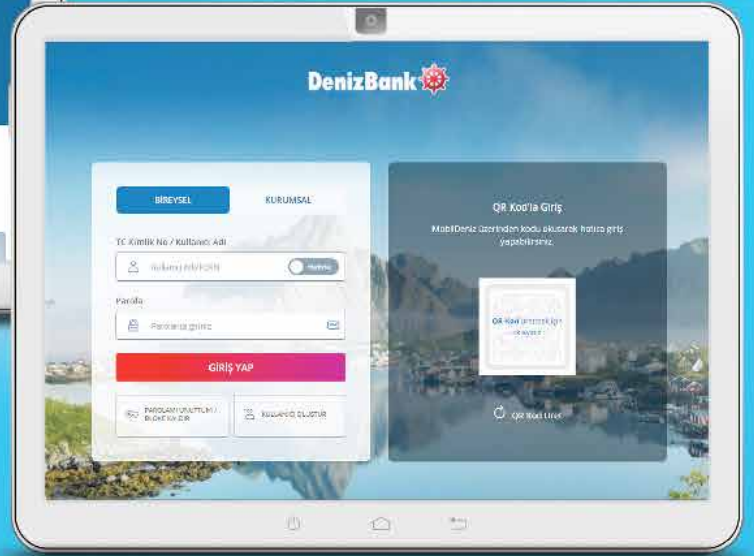
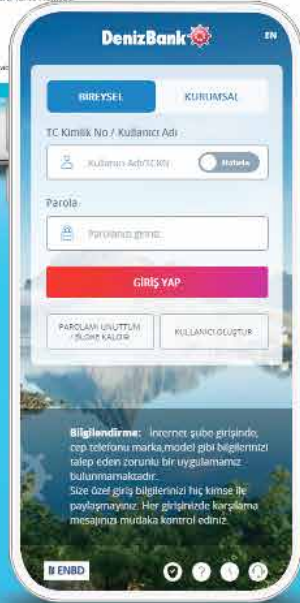
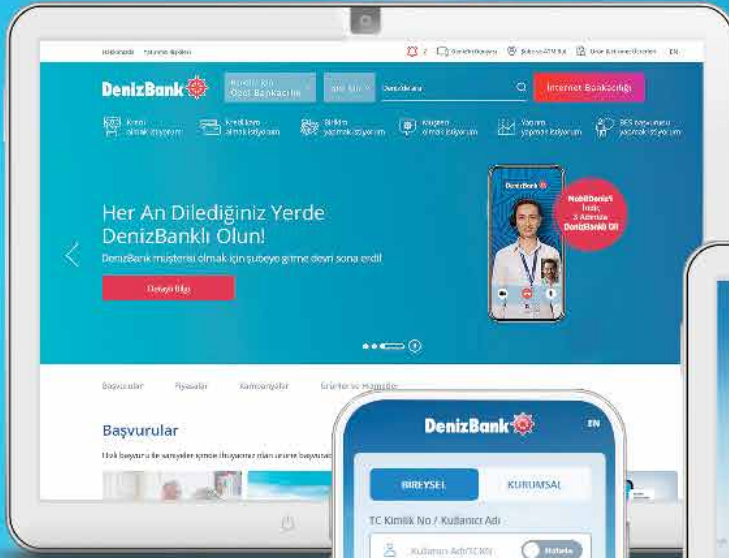
"E-ticaret sektörü demokratikleşmeli, e-ticaret herkes için kolay ulaşılabilir olmalı" sözünü, 60 ülkede 28 bin çalışanıyla faaliyet gösteren Avrupa yazılım devi Asseco Grup bünyesinde faaliyet gösteriyor olmanın verdiği gücü arkamızda hissederek söyleyebiliriz. İTÜ ARI Teknokent'te yer alan Ar-Ge merkezimizdeki tecrübeli ekibimiz aralıksız çalışarak dijital dönüşümün geleceğine hazır çözümler geliştiriyor. ☺



denizbank.com ve İnternet Bankacılığı Sizin İçin Yenilendi!

Yeni

denizbank.com



İnternet Bankacılığı

Yeni

ENBD

DenizBank

PROCENNE, ProCrypt HSM AİLESİYLE SES GETİRMEMEYE DEVAM EDİYOR

Ağustos ayında Yeni Nesil HSM cihazını tanıtan, ekim ayında da Türkiye'nin ilk yerli ve milli HSM'i ProCrypt ile PCI sertifikasını alan Procenne, Siber Güvenlik Haftası'nda sergilediği ürün ve çözümleriyle dikkat çekti...

PROCENNE
DIGITAL SECURITY

Dijital güvenlik alanındaki çalışmalarıyla hem tüm ölçeklerdeki kurum ve kuruluşlara çözümler sunan hem de dolaylı olarak bireysel dijital güvenlik önlemlerine altyapı hazırlayan Procenne, ProCrypt HSM ailesiyle ses getirmeye devam ediyor.

Hatırlanacağı gibi Procenne, 5 yıllık Ar-Ge çalışmaları sonrasında 2019 yılında "yerli ve milli ilk HSM cihazı" olma özelliğine sahip ProCrypt HSM'i piyasaya sürmüştü. Bu yılın ağustos ayında düzenlenen IDEF'21 etkinliğinde Yeni Nesil HSM'ini tanıtan şirket, ekim ayında da yine yine bir ilke imza atarak ProCrypt HSM'in bankacılık ve ödeme sistemleri sektörlerinde büyük önem taşıyan PCI HSM v3.0 sertifikasını aldığını duyurdu.

Procenne, kasım ayında ise T.C. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı ve T.C. Dijital Dönüşüm Ofisi himayelerinde Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen Siber Güvenlik Haftası'na katıldı. İlki geçen yıl salgının gölgesinde ve sınırlı bir katılımı düzenlenen Siber Güvenlik Haftası, bu yıl salgın önlemleriyle birlikte daha yoğun bir katılımı gerçekleşti. Procenne standı da etkinlik boyunca katılımcı ve ziyaretçilerin yoğun ilgisiyle karşılaştı.

Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt'un da "Eski Oyun-Yeni Kurallar" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldığı Siber Güvenlik Haftası boyunca şirket, hem yeni



nesil HSM cihazı hem de Türkiye'de bir ilki başararak sertifikasyon sürecini tamamladığı HSM'i ile göz doldurdu.

"Salgın sonrası da dijital güvenlik ihtiyaçları artarak devam edecek"

Yeşilyurt, Siber Güvenlik Haftası boyunca yoğun ilgi gören Procenne ürün ve çözümleriyle ilgili şu bilgileri paylaştı: "ProCrypt HSM ailesi, tek platform üzerinde hem genel amaçlı hem de ödeme sistemlerine yönelik tüm ihtiyaçları karşılıyor. Yeni Nesil HSM'imiz de çok daha yüksek performansla işlem yapma kapasitesine sahip. Salgın pek çok noktada dijital güvenlik ihtiyaçlarını gözler önüne serdi. En büyük temennimiz bu salgının bir an önce sona ermesi. Ancak salgın sona erdikten sonra da dijital güvenlik ihtiyaçları artarak karşımıza çıkmaya devam edecek. Çünkü artık dijital çağ tam anlamıyla bir çağlayan olma yolunda ilerliyor ve bu da çeşitli güvenlik önlemlerini elzem kılıyor. Biz de Procenne olarak bu ihtiyaçlara her zaman her kurum ve kuruluşa yönelik olarak sunmak için elimizden gelen çabayı göstermeye devam edeceğiz. ProCrypt HSM ailesi bugüne kadar kamu ve özel sektörde pek çok kurum ve kuruluş tarafından yüksek seviyede güvenlik ihtiyacını karşılama amacıyla tercih edildi. Şimdi uluslararası geçerliliğe sahip PCI PTS HSM v3.0 ve Ortak Kriterler Sertifikasyonu (CC EAL4+) ile ek paketleri sayesinde hem ödeme sistemleri hem de genel amaçlı HSM kullanımı olan tüm kurumların ihtiyaçlarını karşılayan bir konumdayız. ProCrypt HSM ailesini daha da geliştirmek ve büyütmek için çalışmalarına devam ediyoruz." ☺



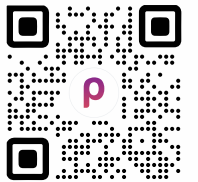
Banka değil, papara



Ayrıcalıklı ve yenilikçi bir deneyim için Papara!

- ↔ 7/24 ücretsiz
para transfer et
- 📄 Faturalarını öde,
bütçeni yönet
- 🛒 Tüm dünyada ve
internette özgürce
Papara Card kullan
- 📁 Cashback ile
harcadıkça nakit kazan
- 📊 Aylık hesap özeti ile
gelir/gider takibi yap
- 📱 QR kod ile güvenli
ve hızlı ödeme yap/al

İndir, Paparalı ol.



39 YILDIR YENİLİK PEŞİNDE KOŞUYOR!



Verisoft kurucusu ve CEO'su Onur Alver, 2022'de ödeme sistemleri sektöründeki 40 yılını geride bırakmış olacak. Sektördeki birçok "ilk" in perde arkasındaki kahramanı olan Alver, hâlâ ilk günkü heyecanını koruyarak yenilik peşinde koşuyor...



Verisoft kurucusu ve CEO'su Onur Alver

Türkiye kredi kartlarıyla 1968 yılında tanıştı. Önce Diners Club, hemen ardından da American Express kartları kısıtlı bir kesimin kullanımına sunuldu.

1983 yılında Mastercard ve Visa markalı kartlar sisteme dahil oldu. Böylece kredi kartlarının çok daha geniş kitleler tarafından benimsenip kullanılmasının önü açıldı.

1987'de ilk ATM hizmete girdi. 1988 yılında banka ve kredi kartlarının yanı sıra özel mağaza kartları kullanıma sunulmaya başladı. Bu da sadakat programları ve dolayısıyla "müşteri sadakati" kavramı açısından önemli bir dönüm noktası oldu.

1991'de ilk elektronik POS terminali kullanıma sunuldu. Öncesinde manyetik şerit okuyan manuel POS cihazları kullanılıyordu. BKM verilerine göre o dönemde 5.9 milyon banka kartı, 766 bin adet de kredi kartı vardı. Kredi kartlarıyla yapılan yıllık işlemlerin hacmi ise 3.3 milyon TL kadardı. POS sayısı da sadece 1623'tü...

Kısaca bugün gelinen noktaya da bakalım isterseniz... Yine BKM verilerine göre, Ekim 2021 sonu itibarıyla Türkiye'de 82.8 milyon kredi kartı, 147.5 milyon banka kartı, 54.4 milyon da ön ödemeli kart olmak üzere 285 milyon civarında kart kullanılıyor. Yaklaşık 1.8 milyon

POS cihazı, 2.1 milyon adet temassız ödeme terminaliyle ödeme kabul ediliyor. 52 binin üzerinde de ATM cihazı hizmet veriyor...

Türkiye ödeme sistemlerinin bu noktaya gelmesinde ve burada hayata geçen birçok "ilk" in dünya çapında rol model olarak uygulanmasında emeği geçen insanlara buradan bir selam gönderelim. Selamla kalmayıp, sektörün tartışmasız duayenlerinden birini de bu vesileyle konuk edelim...

Evet, Verisoft CEO'su Onur Alver'den söz ediyorum. Şirketini 1984 yılında kursa da ödeme sistemleri sektöründeki çalışmalarına 1983 yılında başladı Alver. O tarihten bu yana da ödeme sistemlerindeki birçok ilke ya imza attı ya da bir şekilde atılmasına katkı sağladı. "Ödeme sistemleri" kavramını Türkiye'ye tanıtan isimlerden biri oldu. Onun için "ödeme sistemlerinin perde arkasındaki kahramanı" da diyebiliriz.

Sektördeki 40'ıncı yılını kutlamaya hazırlanan Onur Alver ile ödemeler dünyasındaki gelişmeleri ve gelecek beklentilerini konuştuk...

Onur Bey, daha önceki bir görüşmemizde Türkiye'nin ilk bilgisayar sahibi insanlarından biri olduğunuzu anlatmıştınız. Bir de 1980'lerin başında ilk POS cihazını çantanıza koyup getirdiğinizi... Geçmişe dönüp bakınca sektörün geldiği noktayı nasıl görüyorsunuz?

Teknolojik gelişme ve dijitalleşmeyle birlikte zaten hızlı bir büyüme süreci içindeydik ama sektör 40 yılda kat ettiği mesafenin aynısını 2020'nin 40 haftasında aldı diyebiliriz. Covid-19 salgını nedeniyle yaşanan bu ultra hızlı dijitalleşme, ödemeler dünyasında da hızlı bir kabul ve dönüşüm sürecini tetikledi. Bunu küresel düzeyde başarmak on yıllar süren bir efor gerektirirken, "unbanked" diye adlandırılan bankacılık sistemine dahil olmamış insanların bile ödeme yapmak için online sistemleri öğrenmek zorunda kaldığı, internetin dünya nüfusunun yüzde 65'i tarafından kullanılabilir hale geldiği bir yılı geride bırakıyoruz. Tabii bu oran ülkelere ve bölgelere göre değişiyor. İnternet World Stats verilerine göre örneğin, Kuzey Amerika'da internete erişim yüzde 95'lere kadar ulaşsa da ödeme sistemi altyapılarının bu talebi karşılayacak kadar güçlü olmaması nedeniyle önemli aksamlar yaşandı. Türkiye'nin ödeme sistemleri deneyiminin de desteğiyle önemli aşama kaydeden e-devlet uygulamalarının benzerlerinin de bu ülkelerde zaman zaman kullanım dışı kaldığı oldu. Biz pasaport harcı, araç alım-satımı, okul taksiti gibi ödemeleri bile online ve yabancıların deyimiyle "frictionless" yaparken Kanada, Amerika Birleşik Devletleri gibi gelişmiş ülkelerde yukarıda saydığım işlemleri bir defada ödeyip aynı gün işi bitirmek hala mümkün değil.

Demek ki ödeme sistemlerinde hala gelişmiş ülkelere örnek oluyoruz. Ne mutlu bize... Önümüzdeki dönemde başka ne gibi ilkler, yenilikler bekliyor sektörü?

Tabii Covid-19 sonrası tahmin etmek zor. Mesela daha geçen ay Körfez ülkelerinden bir finans kurumu 95 şubelerini kapattığını bildirdi. Eski dünyada bu şu demektir: Söz konusu 95 şubede kullanılacak instant issuing (anında kart basımı) yazılım ve donanımları artık kullanılamaz. Aslında bu değişimin geldiğini 2020'de görmüş ve birçok şirket gibi biz de kendi içimize dönüp bir yenilenme sürecine girmiştik. Yakın geçmişte çok sattığımız çözümlerimizin bu değişime ayak uyduracak hale getirilmesi için güncellemeler yaptık. Bu sırada uygulamaya giren VUK 507 sayesinde ülkemizin de Android işletim sistemiyle çalışan ve ödeme kabul eden cihazları kullanabilecek olması bence bir devrim niteliğinde.

İşte bu devrim bile Covid-19 yüzünden revize ihtiyacı duyuyor. Şunu demek istiyorum: Kısa ve orta vadede kişilerin ihtiyaçları ortadan kalkmayacak. Şubeler kapandığı için kiosklar yaygınlaşabilir. Ancak kiosk veya ATM'lerin varlığı banka müşterilerinin işini görmüyor. Neden? Çünkü temas etmek istemiyorlar. Bu sebeple kullanıcının cep telefonu üzerinden interaksyona geçerek işlemi yapabileceği kiosk arayüzleri tasarlanması gerekiyor.



VUK 507'nin etkilerini biraz daha açalım isterseniz. Tam olarak neleri nasıl değiştireceği tam olarak anlaşılmadı zira...

2022'den itibaren Android işletim sistemine sahip cihazların daha çok kullanılacağını söyleyebiliriz. Ben buna "Android devrimi" diyorum. Gerçek anlamda bir "game changer" (oyun değiştirici) aslında. Özellikle KOBİ'lerin (daha çok da orta büyüklükteki işletmeler-OBİ) yazarkasa ve POS ihtiyacını çok düşük maliyetle karşılamasına yarayacak bu sistemin kamu kurumları tarafından daha fazla teşvik edilmesi gerektiğine inanıyorum. Üstelik konu yalnızca düşük maliyet veya kullanım kolaylığı değil. Tedarik zincirinde yaşanan sıkıntıların önemli bir kısmı aktif kontrol sistem yazılımlarıyla giderilebilir. El-

"VUK 507, Android işletim sistemiyle çalışan ve ödeme kabul eden cihazların yaygınlaşması açısından devrim niteliğinde bir düzenleme oldu."

bette hammadde temini gibi sıkıntıları kastetmiyorum ama mesela süreci yöneten "üçüncü parti" yazılımları artık ödeme cihazlarıyla bir arada olabilecek. Veya bir restoran düşünün tüm ihtiyaçlarını bir tablet üzerinden karşılayabilecek. Çünkü hem güvenli ödeme altyapısı sunan POS cihazı, hem sipariş aldığı uygulama, hem tedarikçilerinin uygulamaları hem de stok yönetimi aynı cihazdan erişilebilir olacak. Biz de Verisoft olarak 2022 yılında güvenli ödeme seçeneği içeren katma değerli çözümler sunmayı planlıyoruz. Artık ağırlıklı olarak bankalar için kartlı ödeme çözümleri sunan bir şirket olmak



yeterli değil. Müşteri kitemizi genişletip ürün yelpazemizi çeşitlendirdik. Ödeme deyince akla gelen isim olmak için her türlü mobil ödeme çözümünü sunar bir kapasiteye ulaştık. Örneğin, bir altın rafinerisi için de güvenli ödeme içeren uçtan uca farklı özellikler taşıyan çözüm geliştirebiliyoruz. Havayolu için offline stok takibi ve ödeme içeren çözüm de sunabiliyoruz. Hatta kurumsal sosyal sorumluluk kapsamında bir dernek için temassız bağış kabul eden kiosk bile tasarladık.

Sizin deyiminizle “Android devrimi” sonrası Verisoft’un pazara tanıtacağı yeni bir ürün veya çözüm var mı?

Aslında bu sorunuzla birlikte bir başka noktaya daha dikkat çekmek istiyorum. Bence yakın gelecekte “uzmanlık” insanoğlunun en kıymetli varlığı olacak. “Data geleceğin petrolü” diyorlar ya, ben de “Uzmanlaşabilenler ayakta kalacak” diyorum. Hem birey hem de ticari olarak... Bu düşünceyle biz, kendi uzmanlığımıza ayırdığımız vakti başka işler öğrenerek geçirmek yerine başka uzmanlarla iş ortaklığına güvenmeyi daha verimli buluyoruz. Bu kapsamda bir iş ortağımızla yaptığımız yepyeni bir çalışmadan bahsetmek istiyorum. ETB firması biyometrik donanımlar konusunda Türkiye pazarının lideri. Salgın nedeniyle yaşanan güvenlik ihlallerinin en kesin çözümünün biyometri olduğuna inanarak bu şirkete ortak bir çözüm geliştirdik: Android POS + KEC (kimlik erişim cihazı). Çok yakında birlikte lansmanını yapacağımız bu Android cihazda hem TÜBİTAK onaylı kimlik erişim arayüzü hem de ödeme kabul arayüzü bulunuyor. Ödeme kabulü sırasında, cihaz üzerinde

bulunan parmak izi, yüz tanıma ve iris okuma özelliğiyle kimlik teyidi sürecini en güvenli ve hızlı hale getiren bütünleşik bir çözümü piyasaya sunuyoruz. Türkiye’de bir ilk olmasını planladığımız bu çözümün kamu kuruluşları, finansal kurumlar, sigorta şirketleri, operatörler, eğitim kurumları, lojistik, sağlık ve turizm gibi aynı anda hem ödeme kabul eden hem de kişi doğrulamaya ihtiyaç duyan sektörlerde önemli yer bulacağını düşünüyoruz.

“Biyometrik donanımlar geliştiren ETB ile birlikte bir Android POS + KEC çözümü geliştirdik. Cihaz üzerinde bulunan parmak izi, yüz tanıma ve iris okuma özelliğiyle kimlik teyidi sürecini en güvenli ve hızlı hale getiren bütünleşik bir ödeme çözümünü piyasaya sunuyoruz.”

Sektörde 40 yılı doldurmanıza 1 kalmış... Verisoft için başka yeni plan ve projeniz var mı?

Yurtdışında da ofisleri olan bir FinTek şirketinin kurucu ortağı olarak çok farklı profilden ve kültürden insanlarla çalıştım. Salgın sürecinde de yeni iş insanlarıyla tanışmaya ve iş geliştirme planları yapmaya devam ediyorum. Yurtdışında gördüğüm son trend tahmin edebileceğiniz üzere “hibrit çalışma düzeni”. Ama bunu denetimli sistemlerle yapan bir hibrit çalışma ortamı yaratmışlar. Benzer mekanizmaları uygulayarak 40’ıncı yılımızda da ödeme sistemlerinde istikrar ile uzmanlığı bir arada sunan yeni nesil çözüm ortağı olmayı sürdüreceğiz. ☺



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



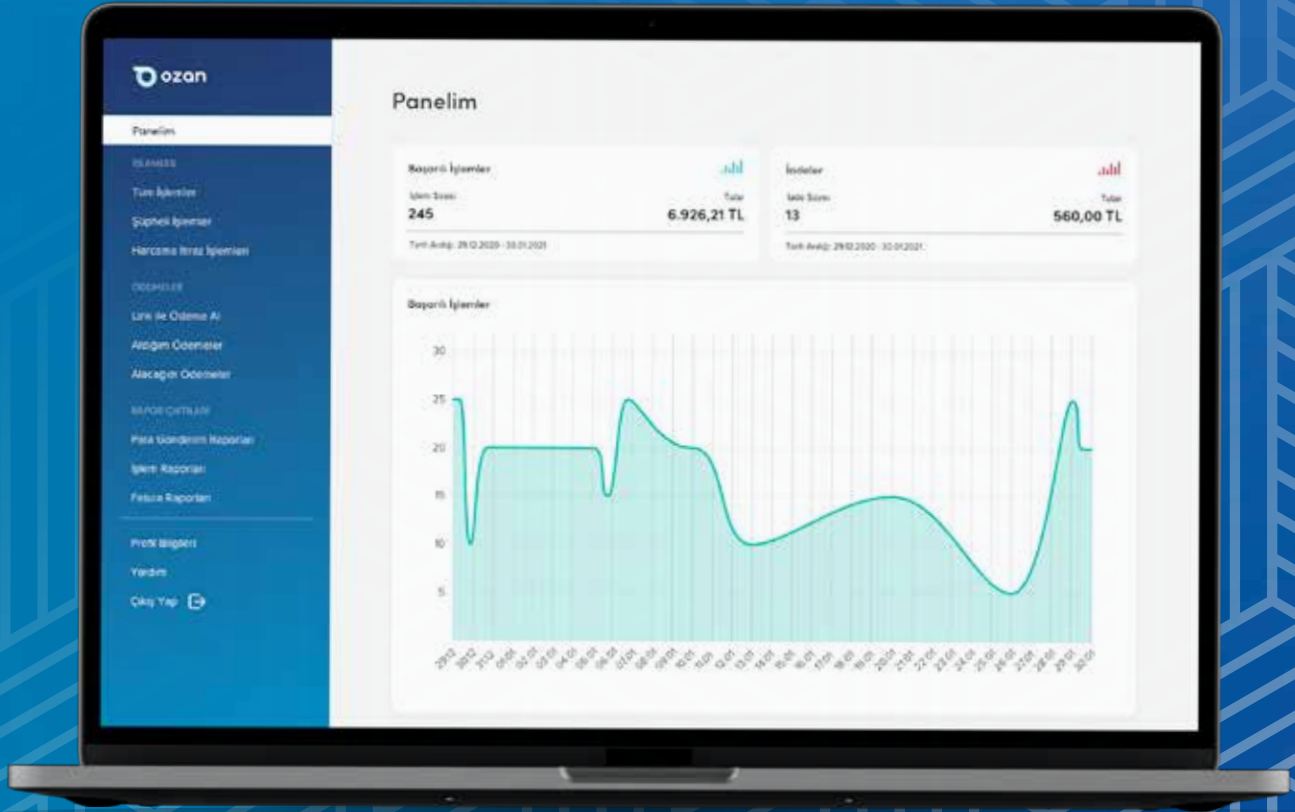
3D güvenlik



Akıllı işlem yönlendirme servisi



Link ile ödeme alma



TÖDEB



ozan.com

“5 yılda en büyük 5 finans şirketi arasına gireceğiz”



Barbaros Özbuğutu

PayU ile birleşmesini tamamlayan iyzico, e-ticaret ekosistemini büyütmek için yeni projeler hayata geçiriyor. 3 yıl olarak planlanan birleşme sürecini 1.5 yılda tamamladıklarını vurgulayan iyzico CEO'su Barbaros Özbuğutu, “Büyük olan değil müşterisini odağına alan ve ona değer yaratan şirketler kazanacak, ego değil ekosistemler öne çıkacak. Biz de bu misyonla çalışıyoruz. Hedefimiz, 5 yıl içinde Türkiye'nin en büyük 5 finansal kuruluşu arasına girmek” diyor...

E. ESİN GEDİK

Barbaros Özbuğutu ve kısa bir süre önce hayatını kaybeden Tahsin Işın tarafından 2013 yılında kurulan iyzico, Haziran 2019'da PayU tarafından 165 milyon dolara satın alınmıştı. Türkiye'deki büyük perakendecilerin yanı sıra çok sayıda irili ufaklı şirkete ödeme altyapısı sağlayan iyzico, böylece dünyanın en büyük teknoloji yatırımcılarından Naspers Group bünyesine katılmış oldu.

17 ülkede faaliyet gösteren PayU'nun bu satın almasıyla beraber Türkiye, grubun Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) bölgesinde Polonya'dan sonra ikinci büyük pazarı haline geldi. Bürokratik işlemlerin ardından yasal olarak da tamamlanan birleşme sürecinin ardından “iyzico PayU”, yeni yüzüyle müşterilerinin karşısına çıkmaya hazır.

Barbaros Özbuğutu ile bir araya gelerek birleşme sürecini ve iyzico'nun yeni dönemde neler yapacağını konuştuk...

İmzalar atıldıktan sonra bugüne kadar neler yaptınız, birleşme sürecinde yaşananları bizimle paylaşabilir misiniz?

PayU ile güçlerimizi birleştirdikten sonra iki markanın en doğru şekilde yeni bir şirkete dönüşmesini planlamak için bir entegrasyon projesi oluşturduk. 3 yıl içinde tamamlanacak, üç ana başlıktan oluşan bir plandı. Bugün geldiğimiz noktada 3 yıllık bu süreci 1.5 yılda tamamladık. Üç aylık stratejimizin ilki ekiplerin birleşmesiydi. 7-8 yıl boyunca tatlı da olsa bir rekabet içinde olan iki

şirketin çalışanlarının aynı çatı altında buluşması, rekabeti bir yana bırakarak ekiplerin aynı forma altında sahaya dönmesini planladık.

İkinci ana başlığımız, teknik olarak altyapıların birleşmesiydi. Aslında satın alma adımının hemen ardından Türkiye ve hizmet verdiğimiz diğer bölgelerde izyico altyapısı üzerinden ilerlemeye karar vermiştik. Bu süreçte PayU platformundaki üye işyerlerinin izyico platformuna geçirilmesi çalışmalarına başladık. 1.5 yıl içinde 4 bine yakın üye işyeri sorunsuz bir şekilde sisteme eklendi. Üçüncü ve her ne kadar başta çalışma arkadaşlarımızın çoğu katılmasa da bence en zor olanı ise hukuki süreçti. Türkiye’de izyico lisansıyla yürünmesine karar verildiği için diğer lisans iade edildi ve beraberindeki tüm bürokratik ve hukuki işlemler tamamlandı.

Evet, dediğim gibi tüm bu işlemleri planın yarı süresinde tamamladık. Bu süreçte deyim yerindeyse eve kapanıp hazırlıklarımızı tamamladık. Artık biraz daha dışarıya dönerek hem var olan müşterilerimize ve potansiyel müşterilerimize 5-10 yıl içinde neler yapacağımızı, yeni planlarımızı anlatacağımız bir dönem başladı.

İKİ EKİP ARASINDAKİ EN BÜYÜK SORUN İLETİŞİM DİLİ OLDU

Bu aşamalarda sizi en çok zorlayan ne oldu?

Aslında bilinenin ya da beklenenin tersine bir süreç yaşadık. Çünkü genelde satın alan şirketin bünyesine katılma ve adaptasyon çalışmaları yürütülür. Yani PayU, izyico’yu satın aldı ama sanki izyico satın almış gibi bir süreç yaşadık. Öncelikle Türkiye’deki PayU ekibini daha iyi tanımak için seferber olduk. PayU globalde de izyico ekibinin birbirini tanıması gerekiyordu.

Bu dönemde iletişim ön plana çıktı, tüm iletişim İngilizce üzerinden yürüdü. izyico’da İngilizce bilen kişi sayısı çok



yüksek ama tabii kimsenin ana dili değil. PayU içinde de ana dili İngilizce olmayan çok sayıda kişi var. Bazen dili düzgün telaffuz edememek ya da yanlış kelime kullanmak sorunlar yaratabiliyordu ama çözüldü. İlk 3-4 ay içinde birbirini tanıma, karar süreçlerini oluşturma aşamalarıyla geçtik. Aslında ilk çerçeveyi çizdikten sonra her şey çok daha kolay ilerledi. Tam da beklentilerimiz doğrultusunda bir dönemdi: İlk etapta bazı pürüzler çıkabileceğini, onları saptayıp çözerek yeni bir çerçeve oluşturacağımızı düşünüyordum, öyle de oldu.

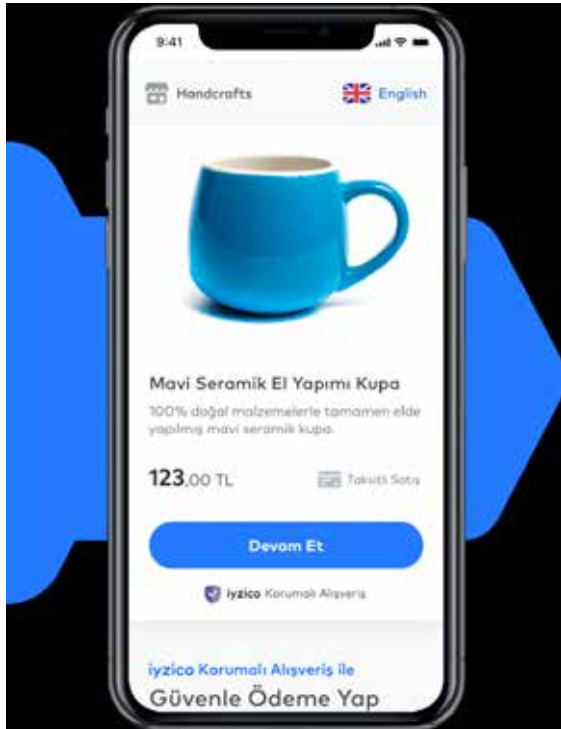
Şirketin ismi ve yönetim kadrosunda bir değişiklik oldu mu ya da olacak mı?

PayU global ekibi, izyico ekibinin birleşen yapıyı yönetmesini istedi. Bu yüzden herhangi bir değişiklik olmadı. İki ekibi birleştirdik. Şirketin isminde de bir değişiklik olmayacak. Türkiye’de “izyico PayU” markasıyla çalışacağız. PayU’nun şu yaklaşımını çok doğru buluyorum: Yeni girdikleri bir piyasada hangi marka güçlüyse onunla devam etmeyi tercih ediyorlar. izyico son yıllarda geniş kesimler tarafından bilinen bir marka haline gelince de tercihleri bu oldu.

ALIŞVERİŞİ ALICI VE SATICI İÇİN DEMOKRATİK HALE GETİRİYORUZ

“Artık yeni yüzünüzle piyasaya çıkmaya hazırız” dediniz. Yeni dönemde nasıl bir izyico göreceğiz, planlarınız nedir?

Yeni dönemin ayrıntılarını paylaşmadan önce bir konuya değinmek istiyorum. PayU ile birleşme sürecinde en önemli konu şirketlerin vizyonuydu. Yani iki şirketin vizyonu nedir, nereye ulaşmak istiyoruz sorularına yanıt



izyico
a PayU company



“TÜRK FİNTEK’LER ÜRÜNLERİNİ YURTDIŞINA TAŞIMALI”

PayU’nun iyzico satın alması gözleri bir anda Türkiye FinTek sektörüne çevirdi. Yeni satın almalar ya da ortaklıklar bekliyor musunuz?

Türkiye’deki FinTek potansiyeli yurtdışına göre daha az. Çünkü ülkemizdeki bankacılık sistemi çok inovatif. Bakın, yurtdışında FinTek’lerin yeni geliştirdiği çözümlerin çoğu zaten burada uzun süredir bankalar tarafından veriliyor. Hatta birçoğu halen yurtdışında yok. Örneğin, yurtdışında “şimdi al, sonra öde” sistemi yeni yeni gelişiyor. Oysa Türkiye’de bankalar bunu yıllardır taksit uygulaması olarak sağlıyor. Bu açıdan bakılırsa Türkiye’de inovatif bir finansal hizmetler sektörü var, dünyanın şampiyonlar liginde oynuyoruz.

Türkiye’deki FinTek’ler olarak en büyük eksikliklerimizden biri, burada oluşturduğumuz ürünleri yurtdışına açmakta yavaş kalmamız. Çözümlerimizi, inovasyonlarımızı yurtdışına taşıyarak şirket değerlemelerine pozitif etki yapabiliriz. Ancak yine de Türkiye’de hala gidilecek çok yol var. Regülasyon açısından baktığımızda o kesimde de bir hareket göreceğiz. Dijital bankacılık gibi düzenlemelerle birlikte yeni bir oyun alanı açılıyor. Doğru senaryolarla ürün geliştirip bunu yurtdışına nasıl taşıyım konusunun üzerinde çalışmak gerekiyor.

lar bulduk. Ve ortak bir bakış açısına sahip olduğumuzu gördük. Çünkü ikimiz de ödemelerin, finansal hizmetlerin daha ulaşabilir ve demokratik hale getirme misyonu ile çalışıyorduk. Yeni dönemde de hedefimiz alışverişi herkes için daha pürüzsüz bir hale getirmek. iyzico olarak ilk başlarda odağımıza sadece satıcıyı almıştık ama zaman içinde gördük ki tüketicilerin de aynı fırsata sahip olması gerekiyor. Bu doğrultuda tüketiciyi de ekosistemimizin içine kattık.

Tüketici tarafında ilk başladığımız alan korumalı alışveriş oldu. İnsanlar küçük sitelerden alışveriş yaparken çekiniyor, ürün gelmezse ya da yanlış ürün gelirse ne yapacağını bilemiyordu. Korumalı alışverişle bunu



ortadan kaldırdık. Tek bir klikle alışverişinizi koruma altına alıyorsunuz. İyzico paranızı güvence altına alıyor ve ürününüz sorunsuz bir şekilde size ulaştıktan sonra ödemeyi yapıyoruz. Bu çözüm ciddi talep gördü ve küçük sitelerin de tercih edilme oranını artırdı. Şu anda 3 milyonun üzerinde korumalı alışveriş kullanıcısı var. Ve oradan evrilerek “iyzico ile öde” diye bir dijital cüzdan oluşturduk. Son 1 yılda bu cüzdanla işlem yapan kişi sayısı 600 bine ulaştı ve giderek artıyor. Yakın bir zamanda 1 milyon kullanıcıya ulaşarak Türkiye'nin en sık kullanılan dijital cüzdanı olacağız. Ayrıca yeni yaptığımız iş ortaklığı sayesinde artık telefon hatlarımızdan da İyzico cüzdanımıza para aktarıp ödeme yapabiliyorsunuz. Bu alanda yeni çözümler geliştireceğiz. Önümüzdeki 5 yıl içinde Türkiye'nin en büyük 5 finansal kuruluşu arasına girmeyi hedefliyoruz. Sadece FinTek'ler değil, bankaların da olduğu ilk 5'e gireceğiz!

Sözlerinizden “yeni dönemde daha yaygınlaşacaksınız ve ürün yelpazeniz daha da genişleyecek” anlamı çıkıyor. Bu noktada Türkiye’de pazarını da değerlendirir misiniz? Türkiye’de e-ticaret penetrasyonu hala yüzde 44 seviyesinde. Salgın ciddi bir katkı sağladı ama henüz ikinci ligde birinciyiz. Almanya, İngiltere, Amerika gibi birinci sınıf kategorisinde olan ülkelerde yüzde 80’leri görüyoruz. Yani yüzde 100 büyüme potansiyelimiz olsa da önümüzde bazı engeller var. Bunların başında da şu geliyor: Türkiye’de hala nüfusun yüzde 42’si bankacılık sis-

temi içinde değil. Banka hesabı yok, kredi kartı yok. Bu nedenle dijital ortamdaki alışveriş yapamıyorlar. Bizim dijital cüzdanda gördüğümüz en büyük etki de burada oluşacak. Kişiler nakitlerini dijitalleştirebilecek, dijital ticarete kullanabilecekleri bir hesapları olacak. Biz Türkiye’de e-ticaret penetrasyonunu artırmak istiyorsak bankacılık dışındaki bu kesimi kapsamamız lazım. Bunu yapamazsak birinci lige girişimiz de pek mümkün görünmüyor.

ORTA VADELİ HEDEFİMİZ YURTDIŞINA AÇILMAK

Yurtdışına ödeme yapma, ödeme alma konusunda bir çözümünüz olacak mı? Eski kadar olmasa da hala bu alanda sorun yaşıyor...

Yurtdışında kredi kartıyla ödeme almak bugün mümkün ama İyzico ile yurtdışına satış yapanların menzili kardi kartına oranla daha uzun. Aslında Türkiye’de PayPal’ın olmaması bu alanda sorun yaratıyor. Özellikle yurtdışından ödeme alacak kişiler, örneğin “freelance” çalışanlar sorun yaşıyor. Ajandamızda bu konu da var. Yurtdışındaki platformlarla birlikte çalışmamız gerekiyor, İyzico hesabı açtırıp onun kullanmasını sağlamak istiyoruz. Satış kanalımız oluştu ama kısa vadede değil, önümüzdeki 2-3 yıl içinde yatırım yaparak yabancı platformlara entegre olacağız.

“KADIN GİRİŞİMCİ VE YAZILIMCI SAYISINI ARTIRACAĞIZ”

Barbaros Özbuğutu, Türkiye’de kadınların hesap sahipliği oranının yüzde 54 ile hem dünya hem de OECD ortalamasının gerisinde kaldığına dikkat çekiyor. “Benzer şekilde borçlanmak için banka kredisi veya kredi kartı kullanan kadınlarımızın oranı da yine OECD’nin gerisinde” diyen Özbuğutu, bu doğrultuda geliştirdikleri projeyi şöyle anlatıyor: “Kadınların gerek finansal sistem gerek girişimcilik ekosisteminde daha aktif yer alabilmesi amacıyla geliştirdiğimiz ‘iyzico Kadın Girişimci Destek Programı’nı partnerlerimizle birlikte hayata geçirdik. Programa halen iş ortaklarımızdan Google, Good4Trust, IdeaSoft, Paraşüt, Mükellef ve Webtures destek veriyor. Programın ilk etabı için başvuruları açtığımızda yoğun bir ilgiyle karşılaştık ve 400 başvuru aldık. Şu anda 70 kadın girişimcimize finanstan eğitime, pazarlama ve tanıtımdan özel indirimlere kadar birçok konuda destek sunuyoruz. Bu çalışmamız



etaplar halinde sürecek. Ayrıca, bildiğiniz gibi kurucu ortağımız Tahsin’i kısa süre önce kaybettik.

Onu da çok mutlu edeceğimizi düşündüğümüz bu projeye daha çok kadın yazılımcı yetiştireceğiz.”

KURUMSAL KREDİLER için “Kredi Barometresi” dönemi

AGRA Fintech, finansal kurumların ticari kredi tahsis ve izleme süreçlerini dijitale taşıyor. Şirketin firma başına 3-4 saati bulabilen mali veri analiz süreçlerini 1 dakikaya indiren CreditBarometer çözümü yoğun ilgi görüyor. 2022’de ciro, iş ortağı ve çalışan sayısında yüzde 100 büyümeye hedefleyen AGRA Fintech; Ortadoğu, Kuzey Afrika ve BDT ülkelerinden başlayarak yurtdışına da açılacak...

Kredi Kayıt Bürosu tarafından sağlanan Findeks sistemi sayesinde artık bireysel kredi başvuruları çok kısa sürelerde sonuçlanabiliyor. Kurumsal yani ticari krediler tarafında ise daha karmaşık ve uzun bir süreç söz konusu. Ancak anlaşılan o cenahta da dijitalleşmenin meyveleri alınmaya başlıyor. Örneğin AGRA Fintech, CreditBarometre ile bu alanda yeni bir dönem başlatma iddiasında... AGRA Fintech, bankaların kredi tahsis ve izleme süreçlerine yönelik danışmanlık hizmetleri veriyor. Ticari kredilerin değerlendirilmesinde mizan ve e-defterlerin incelenmesi, kredi süreçlerindeki mali tablonun analiz edilmesi ve düzeltilmesi, entegratör/ERP firmaları ve bankalar arasında izinli veri aktarımının kolaylaştırılması kapsamında çözümler sunuyor.

Veri analiz süreci 1 dakikaya iniyor

CreditBarometer, ticari kredi için başvuran kurumların mizan ve e-defter analizini, firma başına 3-4 saatten 1 dakikaya düşürüyor. AGRA Fintech kurucu ortaklarından Taner Toraman, bu iddialı çözümün ayrıntılarını şöyle anlatıyor: “Daha önce oldukça uzun süren ve birçok bankada yarı manuel ilerleyen kredi karar süreci, yapay zeka teknolojisinin de desteğiyle 1000’in üzerinde senaryo kullanan CreditBarometer ile otomatik olarak sadece 1 dakika içinde tamamlanıyor. Çözümümüz pazarlama, analitik gibi diğer departmanlara bilgi akışı sağlayarak bankaların müşterilerini daha iyi tanımasını da sağlıyor. Mizan/e-defter/e-fatura analizi konusunda uzman bir kadroya sahibiz. CreditBarometer’ı, danışmanlık desteğiyle birlikte, bir bankanın aynı çözümü inhouse olarak geliştirme maliyetinin ve süresinin çok altında sunuyoruz. Veri güvenliğine de özel önem veriyoruz. FinBind adını verdiğimiz sistemle şirketlerin kredi başvuru ve izleme süreçleri için paylaştığı



finansal verileri daha güvenli ve hızlı bir şekilde banka sistemine ulaştırıyoruz. Daha önce bu veriler elden veya e-posta yoluyla bankalara iletiliyordu. Bu da şirketlerin finansal verilerinin güvenlik ve gizliliğinin sağlanmasını, analiz edilmesini zorlaştırıyordu. FinBind sayesinde kredi başvuru ve izleme süreçlerini uzatan bu süreç tamamen ortadan kalktı. Kredi müşterilerinin izinleri doğrultusunda ilgili finansal veriler FinBind üzerinden ‘insan gözü görmeden’ banka sistemlerine aktarılıyor. Böylece hem banka ve müşteri üzerindeki operasyonel yük ortadan kalkıyor hem de verilerin gizliliği sağlanıyor.”

Şirketin diğer kurucu ortağı Muharrem Uğurelli de yakın dönem hedeflerini şöyle açıklıyor: “Halen 4 banka ve 3 entegratöre hizmet veriyoruz. 2022 sonuna kadar bankacılık alanında iş ortağı sayısını 10’a çıkarmayı ve finansal kurumlara katma değer sunacak en az 3 farklı ürüne sahip olmayı hedefliyoruz. Yine aynı dönemde müşteri, ciro ve çalışan uzman sayımızı yüzde 100 büyütmeyi planlıyoruz. Türkiye’de yakaladığımız başarıyı yakında Ortadoğu ve Kuzey Avrupa ile Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerine de taşıyacağız.”

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 420 TL'yi (20 TL dergi 15 TL kargo ücreti)

1 Dergi aboneliği.....: 420 TL

2 Dergi aboneliği: 840 TL

3 Dergi aboneliği: 1000 TL

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.'nin
Hesap IBAN

772 - 6298270 TL TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

DİJİTAL BANKACILIKTA fark yaratmanın ipuçları



Ozan Cıgızoğlu
Strategy & Direktörü

Geleneksel bankaların güçlü konumuna rağmen Türkiye’de de dijital bankaların başarılı olabileceğine dair göstergeler var. Ancak rekabetin yüksek olduğu bu sektörde kendilerini anlamlı bir şekilde farklılaştırabilmeleri için bazı kilit sorulara baştan cevap bulmaları şart...

Kovid-19 salgınıyla ivme kazanan dijital dönüşüm, her sektörde olduğu gibi bankacılıkta da önemli bir ayrıştırıcı oldu. Bu süreçte bankaların, iş süreçlerini devam ettirmenin yanı sıra müşterilerine farklı platformlardan hizmet vermelerini sağlayacak çözümler geliştirmek için kutunun dışında düşünceleri gerekti. Dijital dönüşüme öncü olan bankalar, iş yapış şekillerini değiştirip hizmetlerini ve hitap ettikleri müşteri segmentlerini genişletirken, değişimlere adapte olmakta geri kalanların pazar payında düşüş oldu. Dünya genelinde birçok uygulaması kullanılan dijital bankalar, son zamanlarda Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu’nun (BDDK) yayınladığı düzenlemeyle Türkiye’de de popüler hale geldi. BDDK, dijital bankayı “Bankacılık hizmetlerini fiziksel şubeler yerine esas olarak elektronik bankacılık hizmetleri dağıtım

kanalları aracılığıyla sunan kredi kuruluşu” şeklinde tanımlıyor.

Mayıs 2021 itibarıyla yürürlüğe giren “uzaktan müşteri edinimi” düzenlemesiyle birlikte dijital bankalar (ve diğer tüm bankalar) için ek maliyet kalemi olan ıslak imza ihtiyacı ortadan kalktı. Böylece dijital banka iş modelinin fizibilitesi için önemli bir avantaj ortaya çıktı.

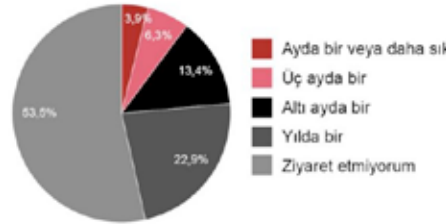
Benimsemeye hazır bir kitle var

Dijital banka modelinin Türkiye’deki bireysel müşterilerde karşılığı olduğunu düşündüren gelişmelerden bazılarını şöyle sıralamak mümkün:

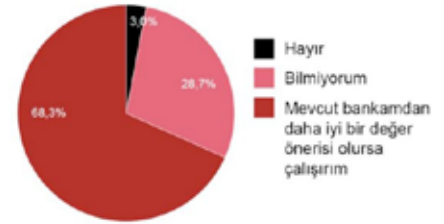
■ 2020 yılında Türkiye’deki bireysel ihtiyaç kredilerinin yüzde 37’si dijital kanallardan verildi. Bazı bankalarda bu oran yüzde 70-80’lere kadar çıkabiliyor.

■ Türkiye’de hizmet veren şubesiz banka ve markalar hatırı sayılır müşteri sayılarına ulaştı.

Ana bankanızın şubesini ne sıklıkta ziyaret etmektesiniz?



Yeni bir dijital/şubesiz banka kurulduğunda bu banka ile çalışır mısınız?



Neden dijital bankacılığı aktif olarak kullanıyorsunuz?





■ Strategy& olarak Eylül 2021’de 450’nin üzerinde banka müşterisi katılımıyla yaptığımız ankete göre, katılımcıların yaklaşık 55’i banka şubesi ziyaret etmediğini, yüzde 70’i de mevcut bankasından daha iyi bir değer önerisi sunduğu takdirde dijital/şubesiz bir bankayla çalışmak isteyebileceğini belirtiyor.

Farklılaşma yöntemleri

Dünya genelinde dijital bankalara bakıldığında, farklılaşma anlamında 4 kilit özelliği kullandıkları görülüyor:

1- Sürtünmesiz bir müşteri yolculuğu: Dijital bankalar, geleneksel bankalara göre daha sorunsuz bir müşteri yolculuğu sunarak kendilerini farklılaştırıyor. Bu da müşteri deneyiminde güçlü olmanın artık ayırt edici bir özellik olmaktan çıkıp dijital bankacılık dünyasında hayatta kalmanın temel gerekliliklerinden biri haline geldiğini gösteriyor.

2- Fiyatlama: Dijital bankaların bazılarının mevduat anlamında müşteriye avantajlı oranlar sunduğu, işlem ücreti/masraf almadığı görülüyor. Nitekim anketimize katılanlar arasında dijital/şubesiz banka müşterisi olduğunu belirtenlerin yaklaşık yüzde 90’ı işlem ücreti/masraf almadığı, yüzde 45’i de mevduat oranları daha yüksek olduğu için o bankayla çalıştığını belirtiyor.

3- Veriye dayalı etkileşimler: Birçok banka, veriye dayalı teklifleri ve/veya etkileşimleri sağlayacak derinlikte müşteri verilerine sahip olmayabiliyor, elindeki veriyi doğru bir şekilde kullanmayabiliyor. Oysa ürün veya hizmet doğru yerde, doğru zamanda, doğru biçimde sunulduğu takdirde daha anlamlı etkileşimler gerçekleşiyor. Mesela, platform oyuncu örneklerinden biri olan Tinkoff, hem bankacılık hem de bankacılık dışı hizmetler sunarak topladığı müşteri verisini, Tinkoff Stories adı altında kullanıcılarına kişiselleştirilmiş harcama istatistikleri, restoran önerileri gibi hayata dair öneriler sunarak ve çeşitli tavsiyeler vererek değerlendiriyor. Temel bankacılık çö-

züm sağlayıcıları ve uzmanlar kategorisindeki oyuncular da özellikle üçüncü partilerden topladıkları verilerle kredi tahsis ve diğer süreçlerinde fark yaratabiliyor.

4- Müşteri segmentine özel değer önermeleri:

Müşteri segmentine uygun değer önerisi de elbette dijital bankaları birbirinden farklılaştıran bir özellik olarak ön plana çıkıyor. Örneğin, 2016 yılında kurulan ve Tayvan’ın ilk dijital bankası olan Richart, 20-40 yaş arası kitleyi hedefleyerek hizmetler sunuyor. “Anypay” uygulamasının ödeme özelliğiyle genç kullanıcılarının fişlerini takip etmesini ve fişlerin bir grup içerisinde bölünerek ödenmesini sağlıyor. Müşterilerinin davranışlarını değiştirmek için belli davranışlar sonucunda kredilendirme süresi sırasında kredi faizlerinin düşmesini sağlıyor. Banka, doğru değer önerisiyle kısa sürede online pazarın yüzde 50’sini elde etmiş durumda.

Daha dijital bankalar uzun süre gündemde kalacak gibi. Rekabetin yüksek olduğu bu sektörde kendilerini anlamlı bir şekilde farklılaştırabilmeleri için kilit sorularına baştan cevaplanması şart görünüyor. ☹



“Siber suç ekonomisi”

10 trilyon dolara

koşuyor!



Hasan Gültekin

CyberSecurity Ventures'un raporuna göre, siber suçların yol açtığı kayıplar 2025'e kadar 10.5 trilyon dolar yıllık hacme ulaşarak dünyanın üçüncü büyük ekonomisine denk gelecek. Trend Micro Türkiye Ülke Müdürü

Hasan Gültekin,

“Ülkemiz de büyük risk altında.

Saldırıları daha

önce özellikle kapanma döneminde yoğunlaşmıştı. Şimdi ise indirim kampanyalarını kullanıyorlar” diyor...



14

yıldır Türkiye pazarında faaliyet gösteren Trend Micro, kamu kurumları, şirketler ve bireylere dijital güvenlik hizmeti veriyor. Trend Micro Türkiye Ülke Müdürü Hasan Gültekin, Türkiye'nin özellikle finans alanında en çok saldırıya uğrayan beş ülkeden biri olduğunu vurguluyor. İndirimler, kapanma gibi dönemlerde saldırıların daha da yoğunlaşacağına dikkat çeken Gültekin, şirket ve kurumlara kritik önerilerde bulunuyor...

Trend Micro olarak firmanızdan kısaca bahseder misiniz? Müşterilerinize ne gibi hizmetler sağlıyorsunuz?

Trend Micro olarak 30 yılı aşkın bir süredir güvenlik alanında faaliyet gösteriyoruz. Bu süre boyunca büyük bir birikime sahip olduk. En büyük amacımız dijital bilginin tüm dünyada ve ülkemizde güvenli bir biçimde yayılmasını sağlamak. Bu amaç doğrultusunda tüketicilere, işletmelere ve kamuya yönelik yenilikçi çözümlerle bulut ortamları, uç noktalar, e-posta, endüstriyel IoT (nesnelerin interneti) cihazları ve ağlar için katmanlı güvenlik sağlıyoruz. Yeni teknolojileri en hızlı bir şekilde ürünlerimize uyguluyor ve sürekli olarak değişim gösteren siber tehditlere karşı her zaman hazırlıklı olmak için tehdit aktörleri ve siber saldırılarla ilgili dünya genelinde düzenli olarak araştırmalar yapıyoruz. Tüm ülkelerden toplanan bilgilerle oluşturduğumuz kapsamlı ve güçlü bir istihbarat ağı var. Bu da siber güvenlik konusunda ileriye görmemize, giderek karmaşıklaşan siber saldırılara karşı hazırlıklı olmamıza ve çözümlerimizi sürekli olarak geliştirmemize olanak tanıyor. Son kullanıcılar, işletmeler ve kamuya yönelik olarak veri merkezleri, bulut ortamları, ağlar ve uç noktalar için katmanlı ve ileri düzey güvenlik sağlıyoruz. Ayrıca dünyanın en gelişmiş istihbarat altyapısına sahip bir güvenlik firması olarak işletmelerin bağlantılı dünyasını güvence altına alıyoruz.

Türkiye pazarında hangi ürün ve çözümlerle yer alıyorsunuz?

Trend Micro olarak yaklaşık 14 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteriyoruz. İstanbul ve Ankara'da bulunan ofislerimiz üzerinden ülke genelinde hizmet veriyoruz. Bugüne kadar kamu ve özel sektörde birçok farklı kurumda projeler yürüttük. Türkiye'nin en büyük bankalarında, telekom operatörlerinde, perakende, e-ticaret ve üretim şirketlerinde en az bir çözümümüzün olduğunu görüyoruz.

Türkiye pazarında siber güvenlik platformumuzla AWS, Microsoft ve Google gibi ortamlar için en iyi hale getirilmiş ileri düzey tehdit savunma teknikleri sağlıyoruz. Trend Micro olarak, sürekli değişen tüm tehdit yelpazesini kapsayan yeni bir güvenlik yazılımı sınıfı olan XGen™ güvenliği tarafından sağlanan Hybrid Cloud Security, User Protection ve Network Defense alt başlıklarında sunduğumuz ürünlerimiz ve bu kapsamda yer alan fidye yazılımı, GDPR uyumu sağlama, bulut, sağlık hizmetleri, satış noktası desteği sona ermiş sistemleri alanlarındaki çözümlerimizle bireylerin ve kurumların yanındayız.

Hybrid Cloud Security altında veri merkezi & sanallaştırma, bulut güvenliği ve konteyner güvenliği ürünlerimiz ile veri ve uygulamalarımızın güvenliğini, sanal ve bulut ortamlarınız için optimize edilmiş komple koruma sağlıyoruz. Kullanıcıları koruma tarafında, uç nokta & ağ geçidi süitleri, uç nokta güvenliği, e-posta güvenliği, web güvenliği, SaaS uygulama güvenliği, uç nokta tespit & yanıt uygulamalarımızla tüm kullanıcı faaliyetleri için her zaman ve her yerde asgari etkiyle maksimum koruma sağlayabilir, Network Defense başlığı altındaki Intrusion Prevention ve Advanced Threat Protection ürünleri ile ileri tehditleri ağ üzerinde her yerde tespit edip önleyebilirsiniz.

PERAKENDECİLERİN KORKULU RÜYASI: FİDYE YAZILIMLARI

Son dönemde e-ticaret firmalarına yönelik artan siber saldırıları nasıl değerlendiriyorsunuz? Popüler siber saldırı tipleri özelinde Türkiye ve dünyayı karşılaştırırsak neler söylemek istersiniz?

Evet, e-ticaret yaygınlaştıkça siber suçlular da sahte siteler ve uygulamalar üzerinden kolayca kimlik avı saldı





larını yapabiliyor. Bu durumu özellikle “Black Friday” gibi büyük indirim dönemlerinde daha fazla görüyoruz. Müşterilerin finansal verilerine yönelik saldırılar, mobil cihazlardan yapılan alışverişlerde daha yüksek oranda yaşanıyor. E-ticaret tarafında perakendecileri en fazla zor durumda bırakan saldırı türü ise fidye yazılımları. Siber suçlular, ele geçirdikleri müşteri verilerini şirketlere iade etmek için çok ciddi fidyeler talep ediyor. Dolayısıyla müşteri verileri siber risk ekosisteminde giderek daha değerli hale geliyor. Fidye yazılımlarının tek hedefi e-ticaret sektörü değil. Özellikle iş e-postalarıyla üst düzey yöne-

ticiler ve kilit pozisyonda görev yapan kişilerin hedeflendiği saldırılar kamu, üretim ve sağlık sektörüne de yoğunlaşmış durumda. Önceki dönemlerde gerçekleşen WannaCry ve Petya gibi büyük fidye yazılımı saldırıları son kullanıcıların, işletmelerin ve kamu kurumlarının bu tür saldırılara karşı daha dikkatli ve tetikte olmaları gerektiğini gündeme getirdi.

Fidye yazılımları dışında, Türkiye’de ve tüm dünyada, başta oltalama (phishing) olmak üzere, kötü amaçlı yazılım (Malware), hizmet engelleme saldırısı (DoS&DDoS), sıfır gün saldırısı (Zero Day), enjeksiyon saldırısı (SQL) ve APT atakları en sık karşımıza çıkan saldırı tipleri. Bildiğiniz gibi salgın sonrası uzaktan çalışmanın hızla yaygınlaşması beraberinde çeşitli güvenlik tehditlerini ve endişelerini de getirdi. Bu da siber risk ekosisteminin her geçen gün yeni saldırı tipleriyle büyümesi anlamına geliyor. CyberSecurity Ventures’un raporuna göre, siber suçlar 2025’te 10.5 trilyon dolara büyüklüğe ulaşarak dünyanın üçüncü büyük ekonomisine denk hale gelecek. Üzerinde durmamız gereken bir diğer konu da işletmelerin teknolojiye hızlı adapte olmaya çalıştığı son dönemde yanlış bulut entegrasyonlarıyla karşılaştığı riskler. Kritik iş verilerini buluta taşıyan işletmeler, verilerin siber suçluların eline geçmesiyle birlikte hem maddi hem de şirket itibarı açısından ciddi kayıplara neden oluyor. Bulut sağlayıcıların yerleşik güvenliği olsa da, kullanıcıların yani işletmelerin de kendi verilerini koruma konusunda üzerlerine düşeni yapmaları giderek daha fazla önemli hale geliyor.

SALDIRILARDAN KORUNMAK İÇİN ÖNERİLER

KURUMSAL

- Mevcut güvenlik önlemlerinizin etkinliğini değerlendirin. Örneğin, bilgi teknolojisi ve güvenlik teknikleri için Uluslararası Standardizasyon Örgütü’nden (ISO) sertifika almak, önemli gizlilik, bütünlük ve güvenlik kontrolleriyle uyumluluğu gösteren bağımsız bir güvence sağlar.
- Ölçeklenebilir, yüksek bant genişliğine sahip bir ağ altyapısına yatırım yapın.
- Güvenlik protokolünüzü yükseltin. İki faktörlü kimlik doğrulama ve çok faktörlü kimlik doğrulama gibi kimlik doğrulama faktörlerini uygulamak, çalışanlar ve verilerin karşı olası saldırılara karşı çok daha güvenli olmasını sağlayacaktır.
- Çalışanlarınızı eğitin. Bu, çalışanlara çevrimiçi güvenlikle ilgili bilgilerin yanı sıra online ortamlarda davranış şekillerinin nasıl değiştiğine ve geliştiğine dair bir bakış açısı da sağlayacaktır.
- Şirketinizde siber güvenlik simülasyonları uygulayın.



Çalışanlarınıza düzenli olarak güvenlik doğrulaması isteyen bilgi mesajları gönderin ve çalışanlarınızın verdiği tepkileri takip edin. Bu yöntemle ekibinizin ne kadar iyi performans gösterdiğini ve ilerleme kaydedip kaydetmediğinizi gözlemleyebilirsiniz.

BİREYSEL

- Güvenilir firmaların sunduğu antivirüs programları kullanılmalı.

Kişisel bilgileri çalan kötü amaçlı yazılımlardan, fidye yazılımlarından ve solucan türündeki tehditlerden korunmak için en etkili yöntem budur.

- Mobil cihazların ve bilgisayarların düzenli güncellemelerinin ve güvenlik yamalarının yapıldığından emin olunmalı. Herkese açık Wi-Fi ağlarını antivirüs programlarıyla birlikte kullanmak gerekir. Mobil cihazları şarj etmek için mümkün olduğunca genel USB şarj noktalarını kullanmaktan kaçınılmalı.
- Çevrimiçi hesapların güvenliği için güçlü şifreler oluşturulmalı ve eğer mümkünse iki faktörlü kimlik doğrulama yöntemi kullanılmalı. Paylaşımlı bilgisayarlarda e-posta ve diğer hesaplarınıza giriş yapmamaya özen gösterilmeli.
- Akıllı evler, ağ izleme çözümleriyle korunmalı, akıllı cihaz ve yönlendiricilerin düzenli olarak güvenlik güncellemelerinin yapıldığından emin olunmalı ve varsayılan oturum açma bilgileri güçlü parolalarla değiştirilmeli.



“TÜRKİYE SALDIRI YOĞUNLUĞUNDA İLK 5’TE YER ALIYOR”

“KOVID-19 SALDIRILAR İÇİN YENİ ZEMİN OLDU”

Salgın sürecinde evden çalışma yaygınlaştı ve teknoloji hayatımızda daha önemli bir yer işgal eder oldu. Dolayısıyla siber güvenlik ihtiyacı da bu oranda arttı. Bu durum iş sürecinizi nasıl etkiledi?

2020 yılında salgın sürecinin başlamasıyla birlikte ülkemiz de dahil tüm dünyada evden çalışma hızla yaygınlaştı. Bu dönemde özellikle kötü amaçlı yazılım, fidye yazılım, ortalama gibi yöntemlerle yapılan saldırıların sayısı önemli miktarda artış gösterdi. Özellikle Kovid-19’a yönelik içerikleri kullanan saldırılar öne çıktı. Trend Micro’nun araştırmacıları tarafından hazırlanan ve salgın sürecini inceleyen rapor, Kovid-19 içerikli siber tehditlerin özellikle 2020 yılında en önemli tehditlerden biri olduğunu ortaya koydu.

2020 yılının ilk yarısında Trend Micro toplamda 27.8 milyar siber tehdidi engelledi ve bunların yüzde 93’ü e-posta kaynaklıydı. Engellenen bu tehditlerin 8.8 milyonu ise Kovid-19 içerikli siber saldırılardı. Artan siber tehditlere karşı doğru güvenlik altyapısının kurulması ve işletilmesi büyük önem kazandı. Biz de Trend Micro olarak uzaktan çalışma modeline geçen müşterilerimizi güvenlik çözümlerimizle bu süreçte destekledik.

Bu yıl için belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? Türkiye pazarına dönük orta ve uzun vadeli beklentilerinizi paylaşabilir misiniz?

Trend Micro olarak önümüzdeki dönemde hem Türkiye hem de dünya genelinde büyümeyi hedefliyoruz. Türkiye’de 2020 yılında



Hasan Gültekin, yeni tehditlerle büyüyen siber risk ekosistemi açısından Türkiye’nin dünyadaki konumunu şöyle değerlendiriyor:

“Trend Micro’nun veri güvenliği olaylarını incelediği güvenlik raporuna göre Türkiye; Hindistan, Çin, ABD ve Brezilya ile birlikte fidye yazılımı saldırılarının en fazla yaşandığı ülkeler arasında yer alıyor. Birçok işletmenin tökezlemesine neden olan bu yazılımlar, bulaştığı bilişim sistemleri üzerinde dosyalara erişimi engelleyerek kullanıcılardan fidye talep ediyor. Dünya genelinde sağlıktan perakendeye birçok sektörü hedefleyen fidye yazılımı saldırıları son yıllarda Türkiye’de özellikle online bankacılık sistemlerini hedefliyor. Kimlik veya kredi kartı gibi önemli bilgilerin çalınması amacıyla kullanılan ve doğrudan kişileri hedef alan phishing (ortalama) saldırıları genellikle bant genişliğini istilaya uğratarak sistemleri ve sunucuları hizmet veremez hale getiriyor.”

yıl tek hane olan büyüme oranımızı eskiden olduğu gibi tekrar çift hanelere çıkarmak istiyoruz. Salgın sürecinde hızlanan dijital dönüşüm yatırımlarının önümüzdeki dönemde de süreceğini ve bunun büyümemize olumlu katkıda bulunacağını düşünüyoruz. 2022’nin bulut teknolojilerine uzun yıllardır yaptığımız yatırımların geri döneceği bir yıl olacağını tahmin ediyoruz. Bu yılın ilk 6 ayında Trend Micro Türkiye olarak kaynak yatırımlarımızı yaptık ve sadece İstanbul ile Ankara değil,

İzmir ve Mersin illerini de kapsayarak istihdamımızı artırdık. Ekibimize katılan bu yeni arkadaşlarımızla beraber önümüzdeki dönemde müşterilerimizin siber güvenlik alanındaki ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde ele almayı amaçlıyoruz.

“Hayat çözülecek bir sorun değil, **yaşanacak bir maceradır**”

Farklı sektörlerde deneyim kazanmış profesyonel bir teknolojist; akademi ve özel sektörü kol kola götürmeyi başarabilen bir yaşam boyu öğrenci; gençleri ve çocukları bilim ve teknoloji alanına daha fazla yaklaştırmak için çabalayan bir aktivist; evli ve 2 çocuklu anne olarak iş ve özel hayatını dengeli şekilde yürütebilen bir cambaz... Kelimenin tam anlamıyla “10 parmağında 10 marifet” olan kadın liderlerimizden Şirin Aktaş’ı takdimimdir...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

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

Üniversite sıralarında başlayan erken dönem teknoloji sektörü tecrübelerimde daha çok yazılımcı olarak çalıştım. Mezun olduktan sonra profesyonel iş hayatına Garanti Teknoloji’de network mühendisi olarak başladım. Koç.net, Turkcell ve Unilever’de devam eden

kariyerimde satış öncesi destek, proje yönetimi, büyük müşteri yönetimi, ürün yönetimi, uygulama mimarı gibi çeşitli seviyelerde farklı ülkelerde BT yöneticiliği, BT direktörlüğü yaparak birçok dikey ve yatay uzmanlığı deneyimleme fırsatı buldum. Şu anda Ticket Restaurant Edenred’de CIO ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapıyorum.



Şirin Aktaş
Edenred Türkiye
Bilgi Teknolojileri
Direktörü



Hayata ve kariyere bir yol öyküsü gibi bakıyorum. “Yola çıkıp varmayan, yoldan çıkıp da varan yoktur” sözüne inanıyor ve aynı hedefe yürüyenlerin yollarının keşişeceğini biliyorum. Bu noktada, dünyada yemek kartı sektörünü inşa eden ve kurulduğu günden bugüne ülke ekonomisine büyük katkı sağlayan Ticket Restaurant Edenred ile yollarımızın keşişmesinden büyük mutluluk duyuyorum. Benim “teknolojiyi kullanarak güzel bir gelecek yaratma” hedefim ile Ticket Restaurant Edenred’in iş hayatını kolaylaştıran, maliyet ve yönetim süreçlerinde tasarruf sağlayan çözümleri bizi yan yana getirdi, yol arkadaşı yaptı. Şirketim de ben de önümüzdeki dönemde yeni teknolojilere talebin daha da artacağını ve dijitalleşmenin hızla devam edeceğini biliyoruz. Bu kapsamda sürekli kendimizi yeniliyor; dijital teknolojinin dönüştüğü bir dünyada değişen iş uygulamalarına yenilikçi ve pratik çözümler sunarak, kuruluşların verimliliğini artırıp iş insanlarının hayatlarına değer katmak için var gücümüzle çalışıyoruz.

İnovasyonun süreklilik arz ettiği bir sektörde çalışmak sizi nasıl etkiliyor?

İçinde bulunduğumuz, rekabetin yoğun olduğu bu dönemde her sektörde sürekli bir yenilik ihtiyacı bulunuyor ve deneyim ekonomisi ön plana çıkıyor. Şirketler, müşterinin merkezde olduğu, çevrim içi ya da çevrim dışı kanalları aracılığıyla özgün bağların kurulduğu, katma değerli ürün ve hizmetlerle müşteriye dokunulduğu bir sistem geliştirmeyi hedefliyor. Teknoloji ise bu hedefe giderken daha hızlı, daha kolay, daha ekonomik, daha verimli olmamızı sağlayan bir araç. İçinde bulunduğum sektörde de durum aynı. Çalışanlarımıza yenilikçi düşünme ve inovasyon için zaman yaratma, radikal fikirlere ve deneysel yaklaşımlara hoşgörüyle yaklaşma, başta startup’lar olmak üzere dijital ekosistemin diğer üyeleriyle beraber çalışma, yeni iş modelleri geliştirme gibi yöntemleri biz de uygulayarak ürün ve servislerimize yön veriyoruz.

Kadınların sektöre ne tür farkındalıklar kattığını düşünüyorsunuz? BT’den ürün gelişimine kadar sorunların çözümünde erkeklere göre farklı bakış açıları neler?

Kadınların en belirgin özellikleri yaratıcılık, insancılık ve iş birliğine dayalı çözümler üretmek. Bu bakış açıları şirketlere öncelikle hız kazandırıyor. Kadınlar bu özelliklerini kullanarak takım oyuncusu ya da oyun kurucu olduklarında hem sorunlar hızlı çözülüyor hem de ürünlerin pazara ulaşma hızı artıyor. Çok yönlü düşünme, aynı anda birçok işi organize edebilme ve iletişim yeteneği de buna eklenince kadınlar birçok şirkette liderlik pozisyonları için ön plana çıkabiliyor. Bunu biraz cesaret, özgüven ve şirketin dengeye dayalı kurum kültürüyle destekleyince de arkasından başarı geliyor.

Başarılı bir kadın lider olarak, iş hayatında size bu başarıyı kazandıran etkenler neler oldu?

En büyük etkenin etkili iş birliklikleri oluşturmak olduğuna inanıyorum. Şirketler için IT, bilgiye ve bilgi kaynaklarına en yakın fonksiyon. Burada detaylara ha-



kim oldukça iş ortaklarınıza daha iyi partnerlik yapabiliyor ve değer yaratıyorsunuz. Bunun iş sonuçlarına etkisi ölçüsünde de “birlikte” başarılı oluyorsunuz. Ben kadın erkek demeden, pozisyonları bir kenara bırakarak çevik bir şekilde, siloları yıkarak omuz omuza çalışmanın başarıyı getireceğine inanıyorum.

Araştırma sonuçlarından da biliyoruz ki yazılım, BT, ödeme sistemleri alanında ve teknoloji şirketlerinde kadın istihdamı yeterli düzeyde değil. İlgili alanlarda kadın çalışan istihdamını artırmak için neler önerirsiniz?

Türkiye’deki 30 milyon istihdam olanağından sadece 240 bini teknoloji sektöründe. Teknolojistlerin de sadece yüzde 10’u yani 24 bini kadın. Genç kadınların teknoloji üniversitelerinde yüzde 10-15 civarında olduğunu düşününce de bu alana ilgi duyan genç kadın sayısını artırmamız gerektiğini görüyorum. Üniversite yılları teknoloji alanında ilerlemeyi seçmek için çok geç, daha erken yaşlarda genç kadınlarımızı bu alana özendirilmeliyiz. Bence ilköğretim-lise arasındaki dönem çok değerli. Bu dönemdeki çocuk ve gençlerimizin teknoloji ve bilimle daha fazla ilgilenmesi için elbette eğitim sisteminde bir reform gerekli, fakat bizim de yapabileceğimiz şeyler var. En önemli ideallerimden biri çocukların daha fazla bilim ve teknolojiyle iç içe olması olduğu için bu konuda birçok aktiviteye öncülük ediyorum. Bilim Kahramanları Derneği bünyesinde çalışmak, First Lego Lig’de jüri üyeliği ve hakemlik yapmak, gönüllü olarak dezavantajlı bölgelerde yaşayan ilköğretim öğrencisi çocuklarımıza Dijital Oyun Tasarımı ve Kodlama ya da Robotik eğitimi vermek bunlardan birkaçı. Bunlara ek olarak salgının başında “Robotiko Küçükköy’de!” adlı hikâye kitabını yazdım. Bu kitabı geniş kitlelere ulaştırmak için Sabancı Üni

versitesi Yaratıcı Teknolojiler Okulu ile iş birliği yaptım. 2020-2021 öğretim yılında her cuma günü öğle arasında 7-11 yaş arası çocuklara kitabımı okudum, onların meraklı ve eğlenceli sorularını cevaplayarak ufuklarını genişletmeye çalıştım.

Bu yıl bir başka projeye de gençlere ulaşmaya çalışacağım. Özyeğin Üniversitesi'nin Sektörel Çözümler bölümünde misafir öğretim üyesi olarak "Dijital Strateji ve Dönüşüm" dersi vereceğim. Gençlerimizi ve özellikle bu alanda ilerlemekte tereddüt eden genç kadınlarımızı sektöre kazandırmak için rehberlik edeceğim. Bu gibi çabaların diğer teknolojist kadın meslektaşlarım tarafından da gösterildiğini görüyor, güçlerimizi birleştirdiğimizde çarpan etkisi yaratacağımıza ve sonuç olarak bu alandaki kadın istihdamının artacağına inanıyorum.

Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanların veya yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulama veya proje yapıyor mu?

Ticket Restaurant Edenred olarak fırsat eşitliğini kurum kültürümüzün en temel değerlerinden biri olarak görüyoruz. Bu bakış açımızı resmileştirmek amacıyla küresel düzeyde bir anlaşma olan "Çeşitlilik Bildirgesi"ni imzaladık. Grubumuzun genel politikasının bir parçası olacak Edenred Türkiye'de fırsat eşitliğini ve çeşitliliğini teşvik etmeyi amaçlıyoruz. Şu an çalışanların yüzde 53'ünü kadınlar oluşturuyor. Bu orana kadın istihdamını artırmak amacıyla yoğun çabalar harcanarak ulaşılmadığını söyleyebilirim. Çünkü burada "mesleğin cinsiyeti olmaz" bakış açısıyla yalnızca pozisyonların gerekliliklerine göre yapılan işe alımlar ve özlük haklarını eşit bir biçimde alan çalışanlar bulunuyor.

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

Kadınların umut ve heyecanla geleceğe bakmasını tav-

siye ediyorum. İş dünyası fırsatlarla dolu. Yetenekleri doğrultusunda başarmak istediği şeylere odaklanıp çalışmaya, üretmeye, çözüm yaratmaya devam etsinler. Hayatın anlamı yeteneğini bulmak, hayatın amacı onu dünyaya armağan etmek. Dünyada "keşke" dediğimiz her şeyi yeteneklerimizle çözebiliriz. Keşke insanlar doğaya daha fazla dikkat etse. Keşke çocuklar bilim ve teknoloji ile daha fazla ilgilense. Keşke gençlerimiz yeteneklerini kendi ülkelerinde kullanabilse... Keşke dediğimiz şeyi yakaladığımızda hayatın anlamının orada olduğunu görüp daha büyük bir şevkle çalışacağımız kesin.

Edenred'in 2021 hedeflerini ve sizin gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Ticket Restaurant Edenred bugün hem dünya hem de Türkiye'de lider konumda. Önümüzdeki dönemde mükemmeliyetçi hizmet anlayışımızla yemek kartı pazarındaki liderliğimizi sürdürmek ve sürdürülebilir bir dünya için dijitalleşmeye devam etmek en önemli görevimiz ve hedefimiz. Bu hedefe giderken en önemli iki odak noktamız var: Biri kullanıcı deneyimini her kanalda iyileştirme, diğeri de büyük veriden değer yaratmak için Edenred'in analitik yetkinliklerini artırıp büyük veri ve yapay zekayı iş süreçlerine dahil edip veri odaklı bir şirket haline gelmek. Benim de teknoloji ve dijitalden sorumlu lider olarak hedefim, Edenred'in bu dijital dönüşüm yolculuğunda rehber olmak ve onu başarıya ulaştırmak. Kişisel hedeflerim arasında da doktora programımı başarıyla tamamlamak, Özyeğin Üniversitesi'nde misafir öğretim üyesi olarak vereceğim derste öğrencilerime ilham verebilmek ve kısıtlı imkanlara sahip çocukları ve genç kadınları hedefleyen sosyal çalışmalar yaparak teknolojiyle güzel gelecek yaratmak için çalışmak var. İş hedeflerimin kişisel hedeflerime desteklediği; kişisel hedeflerimin iş hedeflerime motivasyon kaynağı olduğu nice nice güzel projelere imza atmam var.

"İŞ İLE ÖZEL HAYATIMI ENTEGRE ETMEYE ÇALIŞIYORUM"



Son olarak biraz da özel hayat diyelim; yoğun iş temposunda iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, hobileriniz neler?

İki çocuklu bir anne olduğumdan mı yoksa bir hayalperest olduğumdan mı bilmem, benim favori kahramanlarımdan biri Winnie The Pooh. Bu sevimli ayıcığın yakın dostu Piglet ile aralarındaki her diyalog benim için duvara asılacak bir yazı gibi. Winnie şöyle der: "Hayat çözülecek bir sorun değil, yaşanacak bir maceradır." Her güne özel bir gün, yaşanacak bir macera anlayışıyla başlıyorum. İş ile özel hayatımı dengelemekten öte entegre etmeye çalışıyorum. Ailemi önceliklendirerek spora, sanata, eğitime, dostlara ve dinlenmeye de zaman ayırdığım dengeli bir hayat sürmeye çalışıyorum. Bunların doğru oranlarda hayatımızda olduğunda birbirini beslediğini ve bana her güne yeniden heyecanla başlama enerjisi olarak geri geldiğini görüyorum. ☺



PSM
AWARDS
2021

TEKNOLOJİ VE FİNANS DÜNYASININ EN İYİLERİ AÇIKLANIYOR

29 Aralık 2021 | 14:30 - 16:30
İş Sanat Kültür Merkezi

Canlı Yayın

www.psmmag.com

Altın Sponsorlar

Ödül Sponsoru

MAHER
HOLDİNG

Ozan

papara

PayFix

paynet

proLenne
DATA SECURITY

AUSTRIACARD

Destekleyen Kuruluşlar

**BİRLEŞİK
ÖDEME**
SİSTEMİ

Cpp Group Türkiye

dgpays

SFS

sodexo

**Türkiye
Sigorta Birliği**

VakıfBank

Ziraat Bankası

PSM AWARDS

İçin alarmlarınızı kurun

Teknoloji ve finans sektöründe yenilikçi projelerin ödüllendirildiği PSM AWARDS'ta kazananlar 29 Aralık'ta ödülleri kavuşacak...

2018 yılından bu yana finans ve teknoloji sektörünün buluşma noktası haline gelen PSM AWARDS'ta sona yaklaşıyor. Geçen yıla göre başvuru sayısında yüzde 55 artışla bu yıl yeni bir rekora koşan ödül programında jüri değerlendirmesi tamamlandı. Finalistler 8 Aralık'ta www.psmmag.com web sitesinden duyurulacak. PSM AWARDS kazananları ise 29 Aralık'ta İş Sanat Kültür Merkezi'nde düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak. Ödül töreni www.psmmag.com web sitesinden de canlı izlenebilecek...

Sponsorlarla büyüyen ekosistem

Maher Holding, Ozan Elektronik Para, Papara, Pay-Fix, Paynet ve Procenne'in "Altın Sponsor"; AUST-RICARD Türkiye'nin de "Ödül Sponsoru" olduğu PSM AWARDS 2021'in destekçileri arasında Birleşik Ödeme, CPP Group Türkiye, DgPays, SFS, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, Türkiye Sigorta Birliği, VakıfBank ve Ziraat Bankası yer alıyor.

Ödül programının "Altın Sponsorları"na sorduk: PSM AWARDS sektör için neden önemli? Sizce nasıl bir fark yaratıyor?

Ahmet Yaşar

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı

Sigortacılık, enerji, gayrimenkul, bilişim ve eğitim alanlarında faaliyet gösteren Maher Holding'in; inovatif, dünyanın şartlarına ve değişime hızlı ayak uyduran, ilk günden beri dijitalleşmeye önem veren bir yapısı var. Bünyemize kattığımız InsurTech'lerimizle birlikte yenilikçi ürünler geliştiriyoruz. Finans ve ödeme sistemleri alanlarında da yatırımlarımızı hızlandırdık. Finans ve teknoloji sektörünün gelişmesini hedefleyen; inovasyonu, yeni ürün ve hizmetleri geliştirmeye odaklanan PSM AWARDS ile iş birliği yapmamız bu açıdan çok kıymetli. Pozitif yansımalarını tüm çalışmalarda gördüğümüz bu ödül organizasyonu, dijitalleşen dünyada birçok sektörün inovatif olmasını misyon ediniyor. Bu sayede daha yeni ve daha iyi olmak için birbiriyle rekabet içinde olan şirketler kendilerini sürekli geliştiriyor, bu da iş dünyasının ve ülkemizin büyümesine katkı sağlıyor.



Ömer Suner

Ozan Elektronik Para CEO'su

Her yıl FinTek ekosistemindeki yenilikçi geliştirmeleri ve projeleri ödüllendirilen ve artık geleneksel hale dönüşen PSM AWARDS, sektör oyuncularının bir araya gelmesini sağlayarak ciddi bir katkıda bulunuyor. FinTek'ler olarak büyük bir özveriyle kendi alanlarımızdaki çalışmalarımıza odaklanırken, bu çalışmalarımızın sonuçlarının PSM gibi değerli organizasyonlar tarafından ödüllendirilmesi bizim için büyük bir gurur kaynağı.



Ahmed F. Karlı

Papara CEO'su

Dijitale göç serüveni, son birkaç yıldır salgının da etkisiyle hız kazandı. Tüketiciler birçok ihtiyacını online platformlar üzerinden karşılamaya başladı. Harcama alışkanlıklarında yaşanan bu değişim de beraberinde yenilikçi ödeme yöntemleri





ve elektronik para kullanımının sağladığı pratik ve teknolojik çözümlere olan yönelimi artırdı. Sektörümüzde yaşanan gelişmelerin takibi, değerlendirilmesi ve bilinirliği oldukça önemli. Sponsoru olduğumuz PSM AWARDS, bu farkındalığın oluşmasında önyak oluyor. Papara olarak bu faydalı etkinlikte yer almaktan mutluluk duyuyoruz.

Özlem Gürsoy **PayFix Genel Müdür Yardımcısı**

FinTek şirketleri, hızla değişip gelişen, dönüşen teknolojiler ve regülasyonlar doğrultusunda strateji oluşturup inovatif ürünler, hizmetler geliştiriyor. Bu zorlu süreçte, yenilikçi projelerin ve bunlara katkısı olan ekiplerin bağımsız, güvenilir otoriteler tarafından değerlendirilerek ödüllendirilmesi önemli bir motivasyon sağlıyor. 2018 yılından bu yana düzenlenen PSM Ödülleri de motivasyonun yanı sıra şirketlere prestij kazandırırken, ödül alan projelerin sektör ve kamuoyu tarafından daha iyi tanınmasına da olanak tanıyor. PSM, sektördeki gelişmeleri, değişen regülasyonları yakından takip eden haber, araştırma ve analizleriyle, ödeme sistemleri dünyası lokomotif yayınlarının başında geliyor. Projelerin bağımsız bir jüri ve duyarlı bir yönetim anlayışıyla değerlendirilmesi, ödüllerin saygınlığı ve prestiji açısından çok değerli. Bu sebeple PSM AWARDS'a Altın Sponsor olmayı tercih ettik.

Serkan Çelik **Paynet CEO'su**

PSM finans, teknoloji ve bilişim sektörlerine değer katan, Türkiye'nin en önemli yayıncı kuruluşlarından ve dolayısıyla tüm ekosistem için çok değerli. PSM Ödülleri ticaretin, üretimin ve tüketimin hem bugün hem de geleceğinde en büyük rolü olan ama görün-

mez kahramanlar arasında yer alan sektör temsilcilerini ve onların başarılarını gözle görünür kılıyor. Başarı hikayelerinin yerelden küresele taşınmasını sağlıyor. Sektördeki başarılarından ilham alınacak içerikler çıkararak bizleri motive ediyor. Finans ve teknoloji sektörünün gelişmesini hedef alan yenilikçi ürün ve hizmetleri destekleyen ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla 2018 yılından bu yana düzenlenen PSM AWARDS 2021'ye Altın Sponsor olarak katılmaktan mutluluk duyuyoruz.

Resul Yeşilyurt **Procenne** **CEO'su**

Değişim ve dönüşümün, yenilikçi ürünlerin bu kadar rekabet içinde olduğu finansal teknolojiler alanında, yeni iş yapma şekillerinin alışkanlıkları da hızla değiştirdiği bir dönemi yaşıyoruz. Teknolojik gelişmelerin ve buna bağlı inovasyonların öne çıkarılması, değer üreten şirketlerin takdir edilmesi şirketleri büyük motive ediyor. PSM, 2018 yılından bu yana yenilikçi projeleri ödüllendirirken her yıl ekosistemdeki gelişime de ayna tutuyor. Ödeme sistemleri endüstrisindeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlenen bu ödül programı, sektördeki trendlere ve dolayısıyla geleceğin nasıl şekilleneceğine dair hepimize önemli ipuçları veriyor. Biz de programın sponsorları arasında olmaktan memnuniyet duyuyoruz.



Çerçeve sözleşmelerde dikkat edilmesi gereken hususlar



YT Hukuk Bürosu

Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik yayınca çerçeve sözleşme, temelde ödeme hizmeti sağlayıcısı ile ödeme hizmeti kullanıcıları arasındaki süreklilik arz eden periyodik ödeme ilişkilerini düzenlemek üzere kuruluyor. Yönetmelikle söz konusu çerçeve sözleşmeye ilişkin esasların nasıl olacağı özellikle düzenlenmiş durumda.

Çerçeve sözleşmenin esasen yazılı olması gerektiği belirtilse de ilgili sözleşmenin uzaktan iletişim araçlarıyla kurulması halinde yazılılık şartı aranmıyor.

Ödeme hizmeti sağlayıcısı tarafından hazırlanması gereken çerçeve sözleşmede, yönetmeliğin 33'üncü ve devamı maddelerinde açıklandığı üzere; ödeme hizmeti sağlayıcısının adı, adresi, iletişim bilgileri gibi temel bilgileri, para birimi, ödeme hizmetinin gerçekleştirilmesi kapsamında kullanıcı tarafından verilmesi gereken bilgilerin neler olduğu, ödeme hizmetinin gerçekleştirilmesi için gereken onayın nasıl verileceği ve nasıl geri alınacağı, ödeme emrinin alınma zamanı, işlemin azami olarak tamamlanacağı süre, varsa harcama limiti miktarı, ödeme hizmeti sağlayıcısının alacağı ücretlerin dö-kümü, anlaşılması halinde referans döviz kuru ve bunda olacak değişikliklerin derhal uygulanacağı hususu, taraflar arasında bilgi ve bildirimlerin iletilmesinde kullanılması kararlaştırılan iletişim araçları, bilgi ve bildirimlerin yapılması için kullanılacak yöntem

ve sıklık, kullanıcının sözleşmedeki bilgi ve koşullara erişim hakkı kapsamında açıklama, ödeme hizmeti kullanıcısının ödeme aracını güvenli olarak muhafaza etmesi için alması gereken önlemler ve ödeme aracının kaybolması, çalınması veya haksız kullanımı durumunda ödeme hizmeti sağlayıcısının bilgilendirilmesinde izlenecek yol gibi hususların mutlaka yer alması gerekiyor.

Bunlara ek olarak, ilgili sözleşmede yer alacak diğer unsurlar taraflarca kararlaştırılmış ise ödeme hizmeti kullanıcısının ödeme aracını kullanıma kapatma hakkı ve bunun kullanım koşulları, gönderenin yetkilendirilmemiş ödeme işlemlerine ilişkin sorumluluğu, kullanıcının hatalı veya yetkisiz bir ödeme işlemini hangi sürede, hangi koşullarda ve hangi yollarla bildireceği, bu işlemlere yönelik ödeme hizmeti sağlayıcısının sorumluluğu, ödeme hizmeti sağlayıcısının işlemi mevzuata uygun gerçekleştirmesine dair yükümlülükleri, işlemin hiç veya gereği gibi gerçekleştirilmemesi halinde sorumlulukları, geri ödeme yapılması gereken bir durum olması halinde geri ödemenin koşulları, taraflarca kararlaştırılmış olması halinde kullanıcının sözleşme şartlarına yapılacak değişikliği kabul etmediği, değişikliğin belirlenen yürürlük tarihinden önce bildirilmemesi halinde değişikliği kabul etmiş sayılacağı, sözleşmenin süresinin ne kadar olduğu, nasıl sona ereceği veya taraflarca hangi durumlarda feshedilebileceği, bir uyuşmazlık çıkması halinde yetkili mercilerin neresi olacağı olarak sıralanabilir.

Kullanıcı lehine değişiklikler derhal uygulanmak zorunda

Tüm bu hususlar yönetmelikte tek tek sayılıyor ve bu kapsamda bazı istisnalar hariç olmak üzere ilgili şartların ilgili sözleşmede bulunması zorunluluk taşıyor.

Ödeme hizmeti sağlayıcısı tarafından ilgili sözleşmede yapılacak herhangi bir değişikliğin yürürlüğe girmeden en az 30 gün önce kullanıcıyla paylaşılması gerekiyor. Bu bildirimde değişikliğin kapsamı, yürürlük tarihi, kullanıcının yürürlük tarihinden önce her zaman sözleşmeyi hiçbir ücret ödemediği feshetme hakkı bulunduğu ve yürürlüğe girene kadar herhangi bir itirazda bulunmaması veya sözleşmeyi feshetmemesi halinde ilgili değişikliği kabul etmiş olacağı





Ödeme hizmeti sağlayıcısı ile ödeme hizmeti kullanıcısı arasındaki sözleşme kapsamında, referans döviz kurunda yapılacak değişikliklerin kullanıcı lehine olması durumunda, herhangi bir bildirim aranmaksızın derhal uygulamaya konulması gerekiyor. Döviz kurundaki değişiklikler, her ödeme hizmeti kullanıcısı için aynı şekilde hesaplanıp uygulanıyor...

mutlaka belirtilmiş olmak durumunda. Sözleşme kapsamında referans döviz kurunda yapılacak değişikliklerde, ilgili değişikliğin kullanıcı lehine olması halinde herhangi bir bildirim aranmaksızın derhal uygulamaya konulmak zorunda. Döviz kurundaki değişiklikler, her ödeme hizmeti kullanıcısı için aynı şekilde hesaplanıp uygulanıyor. Çerçeve sözleşmenin feshine ilişkin taraflarca en fazla 1 ay süreyle sınırlı olarak ihbar süresinin kararlaştırılması mümkün. Şayet bir süre kararlaştırılmış ise uygulanması gerekiyor. Herhangi bir sürenin çerçeve sözleşmede kararlaştırılmamış olması halinde kullanıcı sözleşmeyi dilediği zaman feshedebiliyor. Ancak önemle belirtmek gerekir ki ödeme hizmeti kullanıcısı tarafından yapılacak fesihlerde çerçeve sözleşmede kararlaştırılmış olması şartıyla ödeme hizmeti sağlayıcısının makul ve maliyetle orantılı bir fesih ücreti istemesi de mümkün. Ancak yönetmelikte, 1 yıldan uzun süreli veya belirsiz süreli sözleşmeler bakımından 1 yıldan sonra yapılacak herhangi bir fesih söz konusu olması halinde fesih için ücret talep edilemeyeceği özellikle belirtiliyor. Ödeme hizmeti sağlayıcısının fesih hakkı bakımından ilgili sözleşmenin belirsiz süreli olması ve sözleşmede kararlaştırılmış olması halinde, en az 2 ay öncesinden kullanıcıya bildirilmek suretiyle ilgili sözleşmenin feshi mümkün.

Çerçeve sözleşmelere bağlı yapılacak işlemlerde yönetmeliğin 38'inci maddesi uyarınca ödeme hizmeti sağlayıcısı



nın bilgi verme yükümlülüğü ayrıntılı olarak düzenleniyor. Gönderenin talebi üzerine, ödeme hizmeti sağlayıcısı, işlem öncesinde ödeme işleminin azami tamamlanma süresi, ödenmesi gereken toplam ücret ve ücretlerin dökümüne ilişkin bilgileri kullanıcıya sağlamakta yükümlü. İşlemin tamamlanmasının ardından gönderenin ödeme hizmeti sağlayıcısı ve alıcının ödeme hizmeti sağlayıcısı bakımından farklı bilgilendirme yükümlülükleri düzenleniyor.

DÖVİZ İŞLEMLERİNDE KAYIT ALMA ZORUNLULUĞU ESNETİLDİ

Ödeme hizmeti sunulması gibi işlemlerle ilgili düzenlemelerde müşterinin tanınması, kimlik ibrazı gibi hususlar önemli yer tutuyor. Bu kapsamda ödeme hizmeti sağlayıcılarına, yetkili müesseselere ve diğer kuruluşlara pek çok yükümlülük yükleyen yasal düzenlemeler var. Nitekim 18 Kasım 2021 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan tebliğle Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ'de değişikliğe gidildi. Söz konusu değişiklik kapsamında, yetkili müesseselerin (ilgili tebliğde tespit edilen usul ve esaslar çerçevesinde işlemler yapmasına izin verilen anonim şirketler) tüm işlemlerinde müşterinin TC kimlik numarası, pasaport numarası ve/veya vergi kimlik numarasını müşteriden temin ederek



her bir işlem itibarıyla kayıt altına alma zorunluluğu esnetildi. Söz konusu kural, 100 ABD Doları ve/veya karşılığı Türk Lirası tutarını aşan işlemler için geçerli olacak. Daha düşük tutarlar için böyle bir

yükümlülük bulunmuyor. Tebliğ değişikliğiyle yürütme ve uygulama kapsamında ilgili bakanlığa verilen yetkilere "kimlik ibrazına yönelik işlem limitlerini belirlemesi" de eklendi.



2022'de ödemelere yön verecek 5 trend



Hareketli bir yılı geride bırakmaya hazırlanan ödeme dünyasını 2022'de de hızlı bir dönüşüm ve büyüme bekliyor. Yeni teknolojiler, yeni yasal düzenlemeler ve değişen müşteri alışkanlıkları banka ve FinTek'leri yeni projelere ve hizmetlere yönlendirecek...



Önümüzdeki yıl sadece Türkiye değil tüm dünyada finansal sektör yeni gelişmelere sahne olacak. Kovid-19 salgınının getirdiği yeni alışkanlıkları destekleyecek çok sayıda regülasyonun devreye girmesiyle birlikte

2022 oldukça hareketli geçecek. Yeni tüketici davranışları ve yeni teknolojilerin erken benimsenmesi, finansal hizmetler piyasasını dönüştürmeye devam edecek. FinTek'ler ve bankalar, finansal hizmetlerin geleceğini yenileme ve şekillendirme yarışında. Yeni teknolojiler ortaya çıktıkça geleneksel bankaların yeni müşteri beklentilerini karşılamak için hızla adapte olması gerekecek ve bu da finansal hizmetler sektöründe yeni iş modellerinin ortaya çıkmasına yol açacak.

Paymentcardsandmobile.com adlı uluslararası haber sitesinde yer alan bir çalışmada, 2022 yılında sektöre yön verecek beş ana trend şöyle sıralanıyor:

1 Dijital/neobankalar

Bankacılık, geleneksel olarak piyasaya girişte yüksek engellere sahip bir tekel durumunda. Ancak pek çok ülkede düzenlemelerin gevşetilmesi, neobankaların inisiyatif alması ve daha düşük ücretler, uygun

mobil bankacılık ve şube içi bankacılığı ortadan kaldıran gelişmiş müşteri deneyimi vaadiyle müşterileri çekmesinin yolunu açtı.

Bu doğrultuda, 2020'de 30 milyar dolar değerinde olduğu hesaplanan neobankacılık sektörünün ve önümüzdeki 8 yıl içinde yüzde 47.7 yıllık bileşik büyüme oranını yakalaması bekleniyor. Neobankalar, 1.2 trilyon dolarlık toplam satın alma gücüyle banka hesabı olmayan müşterileri de cezbediyor. Dünya nüfusu daha fazlası çevrimiçi hale geldikçe, dijital bankacılığın geleneksel bankacılık hizmetlerin önüne geçmesi bekleniyor.

2 Gerçek zamanlı sınır ötesi ödemeler

ABD'deki büyük işletmelerin yaklaşık yüzde 40'ı halihazırda gerçek zamanlı ödemeleri benimsemiş durumda. Bu saptama, Levvel Research tarafından yapılan araştırmalarda da ortaya çıkıyor. Söz konusu araştırma, bu oranın şu anda ABD dışındaki diğer ülkelerde ve bölgelerde yüzde 50'ye ulaştığını gösteriyor.

İşletmeler için rekabet avantajı sağlayan, ödeme başarısızlığı riskini azaltan ve nakit akışında yüksek düzeyde iyileştirilmiş verimlilik sağlayan ödeme anlaşmalarının hemen yapılmasına yönelik talep yüksek. 2022'de gerçek

zamanlı yeteneklerin sınır ötesi ödemeleri de kapsamını bekleniyor.

3 Açık bankacılık

Salgın sırasında dijital ödemelere ve self servis bankacılığa yönelik artan güven, bankaların daha dijital hale gelme ihtiyacını doğruladı. Açık bankacılık, bankaların ve diğer sağlayıcıların toplu ve kimliği doğrulanmış müşteri verilerini kullanarak sorunsuz bir şekilde finansal hizmetler sunmasına olanak tanıyan API destekli, teknoloji odaklı bir yaklaşımdır.

Şimdiden birçok ülke, müşteri taleplerine yanıt olarak bankaları açık bankacılık sunmaya zorlayan düzenlemeler getirdi. FinTek'ler her yerde açık bankacılık standartlarını ürün ve hizmetlerine dahil ediyor. Açık bankacılığı benimsemeyen bankalar müşterilerine daha iyi hizmet verme yeteneklerinin yanı sıra büyüme fırsatlarını da sınırlamış olacak.

4 Yapay zeka ve makine öğrenimi

Makine öğrenimi uygulamaları, çok sayıda veri setinin işlenip çeşitli algoritmalar kullanımıyla verimlilik sağlanmasını amaçlıyor. Bir dizi finansal hizmet uygulaması, sahtekarlık tespiti, kredi onayları ve AML taramasından risk izleme ve yatırım tahminlerine kadar her şey için artık yapay zeka (AI) ve makine öğrenimi (ML) kullanıyor. Makine öğrenimi sürekli gelişiyor ve FinTek'ler, AI/ML'nin gücünden yararlanan ana sektörlerden biri olmaya devam edecek.

5 Servis bankacılığı

Son yıllarda servis bankacılığı (BaaS) platformları ve hizmetleri, açık bankacılık kavramlarını kullanarak finansal hizmetler sunmanın uygun maliyetli ve verimli bir yolu olduğunu ortaya çıkardı. Bankaların, yeni ve yenilikçi dijital hizmet sunumunda hizmet odaklı

ve şekillendirilebilir/modüler bir mimari yaklaşıma ihtiyacı giderek artıyor.

BaaS, geleneksel bankalar ve finans kurumları için dijital dönüşüm yol haritalarında kritik bir bileşen. BaaS hizmetlerini kullanarak yenilikçi teknolojiyi kurum içine getirmek ve kendi tekliflerini geliştirmek için daha birçok eski finans kuruluşunun FinTek'lerle işbirliği yapması 2022'de daha fazla görülecek.

“KÜRESEL İŞ BİRLİĞİ FIRSATLARI İÇİN ORTAM UYGUN”

Tüketiciler finansal hizmetlere erişmenin ve bunları kullanmanın yeni yollarını hızla benimsiyor. Bu da geleneksel finansal sağlayıcıların topyekün yeniden düşünmesini gerektiriyor. Yeni teknolojiler ve daha geniş toplumsal eğilimler doğrultusunda benzeri görülmemiş bir ölçekte değişim-dönüşüm yaşanıyor. Salgının yaşama, çalışma ve satın alma şeklimizi değiştirdiğini söylemeye gerek yok. Yeni koşulların en çok da rekabet avantajı sağlamak için yeni çözümler belirlemesi gereken geleneksel bankaları ve FinTek'leri etkilediği bir gerçek.

Önümüzdeki 12 ay içinde teknolojiler ve piyasalar olgunlaştıkça, bu temel eğilimler daha fazla yenilik ve finansal hizmetlerde yeni iş modellerinin ortaya çıkması için bir ortam yaratacak.

Bu ortam da bankalar ve FinTek'ler için ödemeler, borç verme, dijital bankacılık, anında kredi ve daha pek çok konuda iş birliği yapmak, tekliflerini küresel olarak genişletmek için fırsatlar oluşturacak.



Abdul Naushad Buckzy CEO'su

UnionPay, Nordik ülkelerine çıkarma yapacak

Dünyanın en büyük kart sağlayıcılarından UnionPay, küresel ödeme devi Nets (Nestpay) ile Nordik (Danimarka, Finlandiya, İsveç, İzlanda ve Norveç) ülkeleri için yeni bir pazar geliştirme anlaşması imzaladığını duyurdu. Söz konusu anlaşma öncelikle söz konusu bölgedeki temassız ödemeleri yaygınlaştırmayı hedefliyor. Bu doğrultuda Danimarka, İsveç ve Norveç'te halen toplam 100 bin civarında olan POS cihazlarının sayısı temassız özellikli ürünlerle artırılabilecek. Yine ilk etapta, halen Danimarka, İsveç, Norveç ve Finlandiya'da hizmet veren 6 binin üzerindeki ATM cihaz sayısının da artırılması planlanıyor.

UnionPay ve Nets, UnionPay'in Finlandiya'daki mevcut üye işyeri sayısını artırmak için de yeni bir anlaşmaya yapacak. Uluslararası seyahatler yeniden artış gösterirken Nordik ülkelerini ziyaret eden UnionPay kart sahipleri, POS terminallerinde temassız ödeme yapmak için kartlarını veya cep telefonlarını kullanabilecek.



Revolut, kendi kripto borsasını kuruyor

33 milyar dolar değerlemeye dünyanın önde gelen FinTek'leri arasında yer alan Revolut, "Revolut Crypto" adıyla borsa kurmaya hazırlanıyor. Şirket tarafından verilen bir iş ilanına göre, söz konusu kripto para borsasının mimarisi ve inşası için teknik ekibe liderlik edecek biri aranıyor. Revolut, işe alınacak kişinin teknoloji sektöründe ve sipariş eşleştirme motoru oluşturmada 7 yıl deneyime sahip olmasını istiyor.

Revolut, temmuz ayında 800 milyon dolar değerindeki yatırım turunu tamamlayarak 33 milyar dolar değerlemeye ulaşmıştı. Şu anda 20'den fazla kripto token ile ticaret

yapılmasına izin veren şirket, mayıs ayında da müşterilerinin Bitcoin varlıklarını süper uygulama ekosisteminin dışındaki cüzdanlara aktarmalarına izin verme planını duyurmuştu.

Revolut'un kendi borsasının yanı sıra yakında kripto token'ını çıkarması da bekleniyor. 16 milyondan fazla müşterisi olan şirketin kripto piyasasına ilgisinin pazarı büyüteceği ve olumlu etki yapacağı yorumları yapılıyor. 🗣



Üçüncü çeyrekte 43 yeni UNICORN ortaya çıktı



CB Insights'ın dünya çapındaki FinTek yatırım trendlerini, ortaklık faaliyetlerini, aktif yatırımcıları ve anlaşmaları analiz eden State of FinTech raporunun 2021 yılı üçüncü çeyrek dönemi sonuçları yayınlandı. Buna göre, ikinci çeyrekteki rekorun ardından, küresel FinTek özel pazar anlaşmaları üçüncü çeyrekte de yüksek seyrini korudu. Söz konusu dönemde toplam 31.1 milyar dolarlık yatırım yapıldı. İşte raporda öne çıkan gelişmeler:

■ Üçüncü çeyrekte FinTek sektörü 43 yeni unicorn kazandı. Toplam unicorn sayısı bir önceki yılın aynı dönemine göre iki kat artarak 206'ya ulaştı. Üçüncü çeyrekte yeni unicorn'lara toplamda 18 milyar dolarlık yatırım yapıldı.

■ 100 milyon dolar ve üzeri mega yatırım turlarının sayısı 94'e ulaştı. Bu sayı tüm FinTek yatırımlarının yüzde 64'üne karşılık geliyor ve üst üste üç çeyrekte benzer bir gelişme oldu.

■ Yılın üç çeyreğinde 3 bin 549 anlaşmayla toplam 94.7 milyar dolar değerinde yatırım yapıldı. Bu da şimdiden, 48.4 milyar dolar olan 2020 yılı toplamının neredeyse ikiye katlandığını gösteriyor.

■ Bölgesel anlamda Asya başı çekiyor. Asya'da 307 anlaşmayla 5.9 milyar dolarlık finansman sağlandı. Avrupa'da 239 anlaşmada 5.5 milyar, Latin Amerika'da 73 anlaşmada 2.6 milyar, Kanada 33 anlaşmada 900 milyon, Afrika-Okyanusya bölgesinde ise 76 anlaşmada 1.5 milyar dolarlık yatırım tutarına ulaşıldı.

Çocuklar için biyoçözünür kart yaptılar



ABD merkezli GoHenry, 6-18 yaş arası çocuklar için bitkilerden üretilen ve kullanımdan sonra çözünerek doğaya karışma özelliğine sahip bir banka kartı geliştirdi.

Özellikle çocuklara dönük finansal çözümleriyle tanınan şirket, bu kesimin hem finansal dünyaya katılımını artırmayı hedefliyor hem de küçük yaşlardan itibaren çevre bilinci oluşmasına katkıda bulunmayı amaçlıyor. Yemlik mısırdan alınan polilaktik asit (PLA) ile geliştirilen biyoçözünür kartlar, doğada

çözünmesi yaklaşık 400 yıl sürebilen plastik banka kartlarının aksine, güneşe ya da topraktaki mikroorganizmalara maruz kaldığında 6 ay içinde yok oluyor. Şirket, söz konusu kartların çözünmeden önce parçalara ayrılmaya çağından emin olmak amacıyla bir dizi test yaptığını da açıkladı. Kullanım süresi dolan GoHenry kartlarının, atılmadan önce çip ve manyetik şeridinin çıkarılması isteniyor. Kişisel tanımlanabilir bilgilerin korunması için kartın kırılıp çöpe atılmasıyla süreç tamamlanıyor. Çocuk ve gençlere yönelik kartlar, ebeveynlerinin belirlediği limit dahilinde alışveriş yapıp para çekme imkanı sunuyor. ☹

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 

BİRLEŞİK ÖDEME'NİN İKİNCİ YURTDIŞI OFİSİ ROMANYA'DA!

Azerbaycan'dan sonra ikinci yurtdışı ofisimiz olan Romanya'da,
büyük başarılarla imza atacağımıza inancımız tam.
Türkiye'nin lider fintech şirketi olarak ülkemizi uluslararası alanda en iyi
şekilde temsil etmekten gurur duyuyoruz.