

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ŞUBAT 2022

Sayı: 130 / Fiyatı: 20 TL

Türkiye'de
rüşünü ispat eden
FinTek'ler gözünü
yurtdışına çevirdi

Dijital banka
kurma ve servis
bankacılığı
yapmanın
koşulları netleşti

FinTek'leri başarılı
kılan 4 etken



E-ticarete başarının
püf noktaları

PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork

“ÜÇ KITA ARASINDA
ÖDEME KÖPRÜSÜ
KURACAĞIZ”

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme

f payfixdijitalcuzdan

@ payfix_cuzdan

www.payfix.com.tr

payfix_cuzdan

in payfixcuzdan

0850 455 11 11



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Türkiye'den de bir PayPal çıkar mı?

Finansal teknolojiler ve ödeme hizmetlerini kıtalar bazında değerlendirirsek sanırım şöyle bir tablo ortaya çıkıyor: Asya ve Uzakdoğu'yu domine eden Çin, aslında küresel anlamda da lokomotif konumda. Orta ve Batı Avrupa'da İngiltere'nin liderliği tartışılmaz. Amerika kıtası da malum, ABD'den sorulur. Mütevazı olmayalım; Güneydoğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika deyince de Türkiye'nin başı çektiğini artık herkes kabul ediyor...

Evet, yenilik icat etmekte üstümüze yok. Bankalarımız, ödeme ve elektronik para kuruluşlarımız dünya çapında örnek alınan uygulamalara imza atıyor. Ancak bu yenilikleri kabullendirip tabana yayma konusunda biraz sıkıntı yaşıyorduk. Ta ki salgın başlayıncaya kadar... Salgınla birlikte, başta temassız ödemeler olmak üzere Türk halkının dijital dönüşüme, yenilikçi ürün ve hizmetlere ilgisi arttı. Talep ve ihtiyaçların artması bu alanda yeni girişimleri adeta patlattı. Nitekim Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nin Startup.Watch'un katkılarıyla hazırladığı "Türkiye Fintek Ekosistemi Durum Raporu" da bunu kanıtıyor. 6493 sayılı kanun kapsamında halen lisanslı 30 ödeme,

26 da elektronik para kuruluşu faaliyet gösteriyor. Rapora göre, TCMB'ye lisans başvurusu yapanlar da dahil en az 100 FinTek şirketi daha faaliyete geçmek için gün sayıyor. Kuşkusuz bu yoğun ilgide son dönemlerde art arda hayata geçirilen düzenlemeler başrol oynuyor. Hatırlanacağı gibi son olarak dijital banka kurmanın ve servis bankacılığı yapmanın önünü açan yönetmelik yürürlüğe girdi.

Kriz nedeniyle sadece Türkiye değil dünya çapında pek çok şirket kapanırken FinTek'lerin sürdürülebilirliği koruduğu da dikkat çekiyor. Yine ofisin raporuna göre, Türkiye'de şimdiye kadar kurulan 604 FinTek şirketine 520'si aktif olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Bunlar olumlu gelişmeler ama yeterli değil. Kendi sahamızda ve sürekli birbirimizle maç yaparak şampiyon olamayız! PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork'un da dediği gibi ufkumuzu yurtdışına çevirmeli; yapıcı bir rekabet ortamında, Türkiye'den de unicorn'lar çıkması için tüm çabayı göstermeliyiz. "Bu anlamda ekonomik güce de girişimci ruha da kalifiye insan kaynağına da sahibiz" diyen Kork'a göre Türkiye'den de rahatlıkla bir PayPal çıkabilir... Kork ile yaptığımız röportajı ve daha fazlasını merak ediyorsanız lütfen sayfaları çevirmeye devam edin. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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.

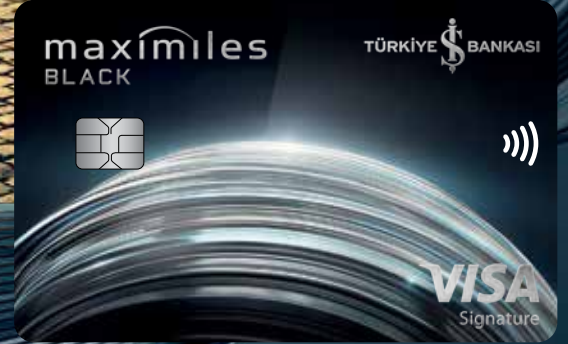
İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ŞUBAT 2022

- 6** İzmir toplu ulaşımında temassız kartlarla ödeme başladı
- 12** PayFix, üç kıta arasında ödeme köprüsü kuracak
- 16** 2022'de herkes Hoppa diyecek!
- 18** Finartz ve güçlü ürün geliştirme yaklaşımı
- 20** Türkiye'den dünyaya dijital güvenlik dönüşümü başladı!
- 22** ON'da herkes kendisinin bankacısı
- 26** Ödeme dünyası için yeni bir Vizyon
- 28** Elekse, iki farklı modelle temsilcilik veriyor
- 29** FÖY'ün koşulları esnek ama araştırması titiz
- 30** N Kolay, "kazan kazan" mottosuyla temsilcilik veriyor
- 32** WaaS ile e-para kuruluşu temsilcileri de dijital cüzdan çıkarabilir!



- 34** Türkiye'de rüştünü ispatlayan FinTek'ler için küresel açılım dönemi başlıyor
- 43** Bilgi güvenliğinin de süper uygulaması var!
- 44** 2021, "FinTek unicorn" yılı oldu
- 47** FinTek'lere 3 ay ücretsiz uzaktan müşteri edinimi fırsatı
- 48** Dijital ekonomiyi şekillendirecek 5 temel yapıtaşı
- 50** "En güzel cevap başarıdır"
- 54** Türkiye'de de dijital banka ve servis modeli bankacılık dönemi başlıyor
- 56** 5 yılda küresel e-ticaret hacmi 7.5 trilyon doları aşacak



MAXIMILES BLACK. BENİM DÜNYAM *başka bi' dünya.*

Yüksek mil kazandıran Maximiles Black'e
hemen başvurun.

Başvuru için:



Ayrıntılı bilgi için:
maximiles.com.tr



► İzmir toplu ulaşımında temassız kartlarla ödeme başladı

İzmir Büyükşehir Belediyesi ile Visa, İzmir'de tüm toplu ulaşım araçlarına temassız kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartlarla biniş yapılabilmesi için işbirliği protokolüne imza attı. Projenin kart kabul altyapısı ise İş Bankası tarafından sağlandı. Sistem, ilk olarak İzmir Adnan Menderes Havalimanı otobüs hatlarında devreye girdi. Açık devre temassız geçiş seçeneği sayesinde yolcular, temassız yerli ve yabancı kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartlarla araçlara biniş yapabilecek.

Projenin pilot uygulaması Karşıyaka Mavişehir, Alsancak Cumhuriyet Meydanı, Bornova Metro ve Buca Şirinyer aktarma merkezleri ile Adnan Menderes Havalimanı arasında çalışan 200, 202, 204 ve 206 numaralı ESHOT hatlarında başladı. Yeni uygulama kademeli olarak diğer hatlarda ve yaz aylarından itibaren kent genelindeki tüm toplu ulaşım araçlarında ve "120 Dakika Aktarma Sistemi" dahilinde kullanılabilir. Yurtiçi temassız kartların yanı sıra yurtdışı kredi ve banka kartları ile ön ödemeli kartların, toplu ulaşımın tüm unsurlarında ve aktarma sistemi dahilinde sorunsuz kullanımı Türkiye'de bir ilk olacak. Banka ve kredi kartları ile ön ödemeli kartlara, kullanıcının dahil olduğu tarife bilgilerinin yüklenip HES Kodu tanımlaması da yapılacağını kaydeden İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, şu bilgileri paylaştı:



Merve Tezel

Tunç Soyer

"Böylece sistem kullanıcıyı tanıyacak. Yaz aylarından itibaren tam tarifede mi, öğrenci mi, öğretmen mi, engelli ya da gazi mi, indirimli ya da ücretsiz biniş mi yapıyor gibi bilgilere sahip olacak ve İzmirim kartlarda olduğu gibi tarifeler kapsamında çalışacak. Sistem, kartların yüklü olduğu mobil cüzdan uygulamalarıyla da çalışacak."

Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel de "Şehir içi seyahat deneyimini iyileştiren temassız kartlı geçişler, kentlere turist dostu bir kimlik de kazandırıyor. Visa olarak bugüne kadar Londra, New York, Madrid gibi metropollerin de aralarında bulunduğu 450'yi aşkın kentte toplu ulaşımı, sürecin her aşamasında

aktif bir şekilde rol alarak, temassız ödemelerle buluşturduk. İzmir Büyükşehir Belediyesi ile yürüttüğümüz uyumlu iş birliğinin sonucu olarak başlattığımız ve yakında tüm kente yayılarak şehrin değerini daha da artıracak bu yenilikte katkımız olmasından büyük mutluluk duyuyoruz" dedi. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezgin Lüle ise "İzmir Büyükşehir Belediyesi ve Visa ile birlikte yürüttüğümüz çalışmayla Türkiye'de ilk defa yurtiçi ve yurtdışı kredi, banka ya da ön ödemeli kart fark etmeksizin temassız özellikli tüm kartların toplu ulaşımında kolaylıkla kullanılmasını sağlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Enqura, yeni İK müdürüyle yeni bir İK stratejisi izleyecek

Özde Sarial, Enqura'nın Çalışan Deneyimi ve Yetenek Yönetimi Müdürü oldu. Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu Sarial'ın 2008 yılında başlayan iş kariyerinin neredeyse tamamı kaynakları alanında geçti. Farklı sektörlerde uzmanlaşan Sarial, son olarak Biotekno'da insan kaynakları müdürü olarak çalışıyordu. Özde Sarial, Enqura çalışanlarına kendilerini iyi hissettirecek deneyimler kazandırarak; şirket hedefleri ile çalışan hedefleri arasında güçlü bir bağ oluşturulması için liderlik yapacak.

Enqura



Özde Sarial

KURUMSAL HEDİYE KARTI MULTIGIFT, MARKETTEN GİYİME, ELEKTRONİKTEN EV DEKORASYONUNA TÜM İHTİYAÇLARINDA ÇALIŞANLARINIZIN YANINDA!



Türkiye genelinde en sevilen markalarda geçerli MultiGift,
çalışanlarınıza seçme özgürlüğü, firmanıza ise operasyonel kolaylık sağlar.

444 87 36
multinet.com.tr



Detaylı bilgi için.

 **multigift**

► Ozan'ın sanal SuperCard'ı çıktı, sırada ön ödemeli SuperCard var

SuperApp, SuperCard ve Ozan Business ürünleriyle finansal teknoloji ve "lifestyle" hizmetlerini bir arada sunan Ozan Elektronik Para, güvenli online alışveriş



imkanı sağlayan sanal SuperCard'ı da kullanıma sundu. Ozan SuperApp kullanıcıları bu yeni özellikle anında sanal kart oluşturabilecek, harcama yapabilecek ve yaptıkları harcamalara özel sunulan avantajlardan yararlanabilecek. Şirket, yine bu yıl kullanıma sunacağı ön ödemeli SuperCard ile ise "oyuncuların alışveriş kartı" olmayı hedefliyor.

Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, "Ozan SuperApp kullanıcıları uzun zamandır SuperCard ile alışveriş yapmayı ve kendilerine

sunulacak ayrıcalıklardan yararlanmayı bekliyordu. Biz de bu isteği göz önünde bulundurarak yeni yılda sanal SuperCard'ı kullanıcılarımızla

buluşturduk. Ozan SuperApp'ten kolayca oluşturulabilen sanal kart sayesinde dijital dünyada güvenli alışveriş olanağıyla birlikte kullanıcılarımıza birçok avantaj sunuyoruz. Önümüzdeki günlerde kullanıcılarımızla buluşacak ön ödemeli SuperCard için de çok heyecanlıyız. SuperCard'lar Türkiye'nin en çok tercih edilen perakende noktalarında tüm kullanıcılarımız tarafından kolayca erişilebilir olacak" diyor.



Ömer Suner

PayTR'den Sipay'e iki transfer

FinTek sektörünün deneyimli isimlerinden İsmail Sevinç Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Kaan Güzel de Satış Direktörü olarak Sipay kadrosuna katıldı. İşletme ve yönetim bölümünden mezun olduktan sonra MBA eğitimini tamamlayan İsmail Sevinç, profesyonel iş hayatına bilişim sektöründe başladı. Metis'te HP ve Microsoft satış operasyonlarında görev aldıktan sonra telekomünikasyon sektöründe çok lokasyonlu network projelerinin satışında proje liderliği ve yöneticilik yaptı. Bir süre e-ticaret alanında kendi girişimini yönettikten sonra



Kaan Güzel

İsmail Sevinç

2017 yılında FinTek sektörüyle kurumsal hayata döndü. Bir süre iPara'nın satış direktörlüğü yaptıktan sonra 2018'de PayTR'de de yine satış direktörü olarak göreve başladı. Bu şirketin İstanbul satış ve pazarlama ofisini kurup ilgili birimlerini yönetti. 10 yılı aşkın deneyime sahip olan

Kaan Güzel ise işletme üzerine lisans eğitimini tamamladıktan sonra Boğaziçi Elektrik, Digiturk, iPara gibi şirketlerin satış ve pazarlama departmanlarında yönetici ve uzman pozisyonlarında çalıştı. Güzel, son olarak PayTR'de satış müdürlüğü ve satış direktörlüğü görevlerini yürütüyordu.

► PayTR'nin yeni pazarlama direktörü Burçin Türkmen oldu

PayTR yönetimindeki yeniden yapılanma sürüyor. Bu doğrultuda Burçin Türkmen, Pazarlama Direktörü olarak ekibe katıldı. Türkmen, mevcut pazarlama ekibini büyütürken marka kimliğinin ve iletişiminin düzenlenmesini sağlayacak. B2B müşteri havuzunun büyütülmesi için performans bazlı yeni iletişim kanallarının pazarlama operasyonlarına eklenmesini sağlayacak. 1986 İstanbul doğumlu ve Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu Burçin Türkmen, Yellow Pages LLC ile dijital

sektöre adım attı, sonrasında AuraMedia ve ROIPUBLIC gibi önemli ajanslarda görev aldı. 100'den fazla KOBİ ve kurumun dijital dönüşümüne destek oldu. Ardından Avansas'ın dijital pazarlama ve e-ticaret faaliyetlerinin yönetiminden sorumlu olarak yaklaşık 3.5 yıl çalıştı. Son 4 yıldır Cimri'de pazarlama müdürü olarak görev yapan Türkmen, burada dijital ve marka pazarlama operasyonlarının yeniden düzenlenmesi ile yeni marka imajı ve stratejisinin oluşturulmasından sorumlu oldu.



Burçin Türkmen

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

► ACCIS üyesi olan Colendi, 1 milyar kullanıcıya ulaşmayı hedefliyor



Dünyanın en büyük kredi referans kuruluşları temsilcisi ACCIS (Tüketici Kredisi Bilgi Tedarikçileri Birliği), 1 Ocak 2022 itibarıyla Colendi'yi yeni ortak üye olarak kabul ettiğini duyurdu. Avrupa ülkelerinden 40'tan fazla üyenin yanı sıra dünya genelindeki ortaklar ve bağlı kuruluşları bir araya getiren ACCIS, veri yönetimi endüstrisinin en önemli grubu olarak kabul ediliyor. Belçika merkezli bu ticaret birliği, bireyler ve işletmelerin bilinçli karar almalarını, güvenilir ve verimli finansal operasyonlar yürütmelerini amaçlıyor.

Colendi Kurucu Ortağı ve Global CEO'su Bülent Tekmen, üyelikle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Benzersiz bir kredi skorlama platformu sunan Colendi, kredi

verme kararlarının yanı sıra kredi skorunun da en son verilerle gerçek zamanlı olarak oluşturulabileceği ve güncellenebileceği bir gelecek öngörüsüyle faaliyet gösteriyor. Bu açıdan ACCIS ile aynı temel değerlere ve bakış açısına sahibiz. Finansmana erişimden yoksun olan bankasız nüfusun yoğun olduğu bölgelere odaklıyız ve servislerimizi 1 milyar kullanıcıya ulaştırmayı hedefliyoruz. Bu misyonun yanı sıra mevcut iş ve kredi endüstrisi modellerine sorunsuz bir şekilde entegre olma sorumluluğunu da taşıyoruz. Yeni iş birliklerimizle birlikte Colendi'nin çalışmalarına duyulan ihtiyacın ve kullanımının katlanarak artacağını düşünüyoruz. Bizim için bir işi beraber yapmak, değer yaratıp o değeri paylaşmak çok kıymetli. Bu

COLENDI



Bülent Tekmen

doğrultuda ortak değerleri ve vizyonu paylaştığımız ACCIS'in üyeleri arasında katıldığımız için gururluyuz."

Procenne'in satış ekibi kadın liderlerle güçlendi



Ebru Şener
Çatak

Satış ekibini güçlendirmek isteyen Procenne, bu doğrultuda Ebru Şener Çatak'ı İş Geliştirme ve Satış Direktörü, Pelin Altıntaş'ı İş Geliştirme ve Satış Müdürü, Filiz Bozkurt'u da Ankara Bölge İş Geliştirme ve Satış Müdürü olarak atadı. Sektörde 20 yıldan fazla iş tecrübesi bulunan ve Barikat Siber Güvenlik'teki görevinin ardından Destel Group'ta satış direktörü olarak çalışan Ebru Şener Çatak,



Pelin Altıntaş

3 Ocak itibarıyla Procenne'de göreve başladı. Yurtiçinde bilgi teknolojileri, veri merkezi ve siber güvenlik alanlarında satış ve müşteri ilişkileri deneyimi bulunan Çatak, Procenne'in büyüme sürecine, ürünlerinin Türk ödeme dünyasında yaygınlaşmasına ve iş geliştirmeyle ilgili diğer faaliyetlerine liderlik edecek. Kariyerine Logosoft'ta başlayan Pelin Altıntaş, siber güvenlik alanında 9 yıllık iş deneyimine



Filiz Bozkurt

sahip. Altıntaş, son olarak Picus'ta iş geliştirme ve satış müdürü olarak görev yapıyordu. Filiz Bozkurt ise kariyerine 2009 yılında İşNet'te başladı. Bilgi teknolojileri alanında satış ve proje yönetimi konusunda önemli deneyimlere sahip olan Bozkurt, Barikat Siber Güvenlik'teki satış yöneticiliğinin ardından Procenne'e katıldı. Bozkurt, Ankara merkezli kamu ve telekom ağırlıklı projelerde görev alacak.

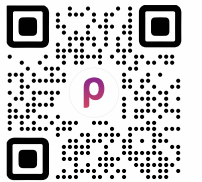
Banka değil, papara



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.



“ÜÇ KITA ARASINDA ÖDEME KÖPRÜSÜ KURACAĞIZ”



PayFix Yönetim Kurulu
Başkanı Erkan Kork

“Dijital çağın yeni nesil ödeme platformu” mottosuyla faaliyet gösteren PayFix, Türkiye’yi dünya FinTek üssü yapacak her çabaya katkı sağlamaya hazır. “Türkiye’den PayPal gibi bir şirket neden çıkmasın” diyen PayFix Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork, sektör temsilcilerine ufuklarını yurtdışına çevirmelerini öneriyor...

2018 yılında ödeme ve elektronik para kuruluşu lisansını alan PayFix, sektörün en genç ve gelişen şirketlerinden biri olarak dikkatleri çekiyor. Özellikle “PayFix cüzdan” ve POS konusunda iddialı adımlar atan PayFix, “dijital çağın yeni nesil ödeme platformu” sloganıyla pek çok bireysel ve kurumsal müşterisine finansal hizmetler sağlamayı amaçlıyor. Bu pazarda önemli bir yer edinen şirketin hedefinde şimdi de yurtdışına açılmak var. Üç ülkede faaliyet göstermek için lisans başvurusunu yapan PayFix’in Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Kork, Türkiye’yi finansal teknolojiler konusunda bir üs yapmak için üzerlerine düşecek her görevi üstlenmeye hazır olduklarını vurguluyor.

“Üç kıtanın kesişim noktasında yer alan ülkemizi bir ödemeler köprüsü yapacağız” diyen Kork ile PayFix’in 2022 yılı hedeflerini ve sektöre yönelik beklentilerini konuştu...

Önce kısaca şirketiniz açısından 2021 yılını değerlendirebilir misiniz?

PayFix için 2021, önemli gelişmelerin kaydedildiği bir yıl oldu. PayFix müşterileri, 2021 yılı içinde yapılan yazılım geliştirmeleriyle mobil üzerinden de tam zamanlı ve kesintisiz işlem yapma imkanına kavuştu. Yazılıma büyük önem veren ve en üst düzeyde güvenlik unsurları ile donatılmış, bu alana sürekli yatırım yapan bir firmayız.

Ne tür yenilikler yaptınız?

PayFix sektördeki diğer şirketlerden farklı bir şekilde, alanında uzman yazılımcıları bünyesine katarak kendi yazılımlarını üretti. Dolayısıyla kendi yazılımlarıyla sektörde yer almanın büyük avantajlarını yaşadı.

2021 yılında ise yazılım, donanım ve server altyapısını baştan sona yenileyerek yurtiçinde üç farklı lokasyona konumlandırdı. Şu an PayFix, Felaket Kurtarma Merkezi'ne real time (gerçek zamanlı) olarak, anlık erişim sağlayabiliyor.

Sektörün geleceğiyle ilgili beklentilerinizi de alabilir miyiz?

Cumhurbaşkanımız finansal teknolojilere özel bir önem veriyor. Geçen yıl Marmara Üniversitesi'nde gerçekleşen bir sempozyumda "Türkiye dünya FinTek üssü olmalı" diyerek bizlere büyük bir hedef gösterdi. Bu çok doğru ve mantıklı bir hedef. Tüm dünyada ekonomik anlamda bir darboğaz yaşanırken Türkiye bu alanda dünyaya örnek olacak bir ülke. Dünyanın finansal teknolojiler üssü olabilir ve bu alanda birçok marka çıkarabiliriz. Çıkarmaya başladık bile...

Nasıl, bu alanda bir dünya markası çıktı mı?

Ülkemizdeki teknolojik gelişmelerden çok gururluyum. Türk Elektronik Para'nın "Param UK" markasıyla İngiltere'de lisans alması ve Param UK olarak o pazarda faaliyet göstermesi çok büyük bir başarı örneği. Bütün sektör oyuncularının benzer adımları atması ve bu aşamalara ulaşması en büyük umudumuz. Yine Getir'in İngiltere dahil birçok Avrupa ülkesinde faaliyet göstermesi de büyük bir başarıdır. Ancak sektörümüz açısından bakıldığında hala en büyük şirketin PayPal olduğunu görüyoruz. Böyle bir şirket Türkiye'den de çıkar mı, evet çıkar. Türkiye olarak bunu çıkartabilecek konuma da güce de sahibiz. Gerekli bilgi birikimi, insan kaynağı ve teknolojik altyapıya da sahibiz. Dünyaya örnek olacak bu tür şirketler ülkemizden neden çıkmasın? Önceliğimiz bu olmalı bence. Geçen yılın son ayında BDDK, açık bankacılıkla ilgili yönetmeliği çıkararak bu yolu büyük ölçüde açtı. Açık bankacılık, dijital bankacılık konusunda dünya markaları çıkarabilecek konumdayız. Türk girişimciler olarak bizlerde farklı ülkelerde konumlanabiliriz. Sektör temsilcileri olarak bu konuda öncü rol üstlenmeliyiz. Bu sektörde bizim de gelecek planlarımız arasında açık bankacılık var.

Size göre sektörün eksikleri ya da sorunları neler? Son zamanlarda çok sayıda firma kuruldu ya da kuruluyor, yeni ortak arayışında olan var birleşme planları olan var. Sizin önümüzdeki 5 ya da 10 yıllık süreçte nasıl bir planınız var?

Sektöre biraz daha profesyonel dokunuşlar gerekiyor. Sektörün en büyük sorunu profesyonellerle iş birliğine girememek. Bankaların bilgi birikiminin bu sektöre yansması gerekiyor. Orada çok ciddi bir disiplin, ciddi bir know-how var. Yeni düzenlemelerle Merkez Bankası da bu anlamda sektörün ciddi anlamda önünü açıyor. Sektörde önümüzdeki günlerde birleşmeler söz konusu olabilir, evet yatırımcılar Yurt Dışı Finans Yatırım Ofi-



si vasıtasıyla ülkemize gelmeye başladı. Eğer yatırımcı geliyorsa o sektör kazanç içindedir ve ivme kazanmış demektir. Sektör cazip demektir. Geçen yıl yurtdışındaki bir firmayla çok önemli bir sektör oyuncusu, 165 milyon dolara yakın bir yatırımla önemli bir birleşmeye imza attı. Bu Türkiye ve sektör için çok gurur verici bir olaydı. Buna benzer yatırımlar gelmeye devam edecek, görüşmeler var. Bizimle de görüşmeler söz konusu.

Türkiye finansal teknolojiler pazarını nasıl görüyorsunuz?

En yalın anlamıyla yeni ve rekabetin yoğun olduğu bir pazar. Ancak hala çok bakir olduğu da bir gerçek. Özellikle devlet kurumlarımızın bazıları teknolojiyle yeni tanışıyor. Gerek PayFix gerekse şahsen Erkan Kork olarak rekabeti hep önemsemişimdir. Rekabet sektörü ve pazarı güçlendirir, rekabet motivasyonu artırır. Rekabet ülke ekonomisi, istihdam ve vergi açısından oldukça faydalıdır. Bana göre rekabetin en güzel ve çekici yanı, rakiplerimizin güçlü olması. Rakipleriniz ne kadar güçlüyse siz de o kadar güçlü olursunuz. Rakipler güçlü olursa herkes kendi markasıyla ve kendisiyle yarışır. Rakiplerimizin hem çıkardıkları ürünlerle hem iş modelleriyle güçlü olması sektörü kalkındırır. Sektörün kalkınması da ödeme sistemleri alanında Türk şirketlerinin dünya markası olması demektir. Bundan hepimiz gurur duyarız. TCMB Başkanı Sayın Şahap Kavcıoğlu'nun ve Ödeme Sistemleri Genel Müdürlüğü'nün de sektörün gelişimi ve ilerlemesi amacıyla çalışmalarını son derece titizlikle ve hassasiyetle yürüttüklerinin, sektöre verdikleri desteğin bizzat farkındayız.

Param, Türkiye'de bizim rakibimiz olabilir ama İngiltere'de Param UK markasıyla sektöre öncü oluyorsa bundan gurur duymamız, örnek almamız gerekir. Sektör oyuncularını olarak hepimiz ufkumuzu yurtdışına çevirmeliyiz. Cumhurbaşkanımızın da dediği gibi Türkiye bu alanda rahatlıkla bir dünya üssü olabilir. Bu anlamda ülke olarak, ekonomik güce de girişimci ruha da kalifiye insan kaynağına da sahibiz.



PayFix'le FİXLE



Avrupa bize göre bu alanda biraz daha gele- neksel bir pazar. Türk markalarının o pazarlarda başarılı olma şansı nedir?

Önce başarıyı bilanço'ya göre mi yoksa o ülkelerdeki bilinirliğe göre mi değerlendireceğimize bakmamız lazım. Çünkü ikisi ayrı şeyler. Starbucks kuruluşunun ilk yıllarında başarısız bir şirketti örneğin. Steve Jobs, Apple ürünlerini ilk çıkardığında o da çok başarılı olamamıştı. Biz teknoloji, yazılım ve insan gücü anlamında çok iyiyiz. Bu ülkede çok başarılı beyinler var. Bazıları yurtdışına çıkıp uluslararası arenada da kendini kanıtlamış durumda. Bu beyinleri iyi kullanıp teknolojik olarak yarışır durumda olmamız lazım. Eskiden mali güç yarış ve rekabet için önemliydi. Şimdi ise insan kaynağı, teknoloji ve vizyon önemli. Vizyonunuz, teknolojik gücünüz varsa yarışta öne geçmemeniz için bir neden yok. Özellikle programlama ve yazılım dili konusunda çok iyi durumdayız. Türkiye bunun başarılı örneklerini birçok alanda veriyor. Örneğin Havelsan, Aselsan gibi şirketlerimizin insansız hava araçları... Nasıl ki savunma sanayiinde ithalat bağımlılığından kurtulup ihracatçı ko-

numuna geldiysek, başta ödeme sistemleri olmak üzere finans alanında da bunu başarabiliriz. Ben özellikle bu yıl sektörümüzden bu yönde ataklar bekliyorum. Biz bununla gurur duyarız. Nitekim PayFix olarak uluslararası kulvara çıkma yarışında biz de varız...

Yurtdışı açılımı derken sektörde genelde Türk Cumhuriyetleri, Kuzey Afrika, Ortadoğu gibi bize coğrafi ve kültürel olarak daha yakın bölgeler hedef gösteriliyor. Tabii İngiltere'nin yanı sıra ABD, Kanada gibi pazarlara açılanlar da var. Siz hangi kulvarda olacaksınız?

İngiltere dünyanın finans merkezi. Bilindiği üzere "üzerinde güneşin batmadığı ülke" olarak da anılır. Bazı arkadaşlar sektörün amiral gemisi olarak görüp Avrupa'ya oradan açılmaya karar verdi. Bazıları da Litvanya gibi bu sektörlerin daha yeni yeni oluşmaya başladığı ülkelerde lisans başvurusu yaptı. Alanlar var, almak için başvuranlar var. Bazıları da sizin belirttiğiniz gibi Türk Cumhuriyetleri'ne yöneliyor. Doğrudur, bu ülkelerle iş-

7/24 PAYFIX ÇÖZÜMLERİ

7/24 para yüklemek

PayFix dijital cüzdanınıza, çalıştığınız bankaların mobil uygulaması ve internet şubesini kullanarak kendi hesaplarınızdan kolayca para yükleyebilirsiniz. PayFix'in banka hesaplarına havale yaparak dakikalar içinde para yükleme işleminizi tamamlayabilirsiniz. Para yükleme işleminizde açıklamaya PayFix Cüzdan numaranızı yazmanız yeterli.

7/24 para çekmek

PayFix hesabınızdaki bakiyenizi günün her saatinde banka hesaplarınıza çekebilirsiniz. Bu işlem için kendi banka hesabınızı PayFix Cüzdanınıza eklemeniz gerekiyor.

7/24 fatura ve kamu ödemeleri yapmak

PayFix Cüzdan üzerinden elektrik, su, doğalgaz, cep telefonu gibi tüm faturalar ödenebiliyor. Bunun için PayFix Cüzdan'a giriş yapmak



ve PayFix online ödeme sayfasını kullanmak gerekiyor.

7/24 para göndermek

PayFix hesabına sahip olan herkes, mesai dışı saatler de dahil olmak üzere tüm zamanlarda ve resmi

tatillerde, kendi Payfix hesabından başka bir kişinin PayFix hesabına istediği zaman para gönderebiliyor. Bunun için hesabınızda para olması ve para göndereceğiniz kişinin PayFix hesap numarasını bilmeniz yeterli.



kilerimizin siyasi, askeri ve iktisadi olarak güçlü olması gerekiyor. İktisadi derken, özellikle bizim sektör çok önemli. Eskiden sistem "bavul ticareti" şeklinde işliyor, para transferi de geleneksel araçlarla yapılıyordu. Ama artık dünya değişti, Türkiye de değişti. Para transferlerinin artık bizim gibi şirketler aracılığıyla yapılması gerekiyor. Ortadoğu da bizim için önemli bir pazar. Özellikle Katar ve Dubai öne çıkıyor. Bu pazarlarla ilgili Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi'nin çok ciddi girişimleri var. Bu girişimlere biz de dahil olmalıyız. Yurtdışında yatırım biraz da ufuk meselesi. Ufkumuz genişledikçe, sektöre profesyoneller girdikçe Türk bayrağı o ülkelerde daha çok dalgalanacaktır. Bu yarışta biz de olacağız.

Peki PayFix yurtdışına hangi ülkeden başlayarak açılacak? İlk hedef Avrupa mı?

Evet, önceliğimiz Avrupa ama asıl amacımız üç kıtayı birleştirmek. Bildiğiniz gibi Türkiye üç kıtanın tam ortasında yer alıyor. Hal böyle olunca üç kıtanın birleşme ve kesişme noktası olarak değerlendiriyoruz. İlk etapta üç ülke için lisans başvurusunu yaptık. Balkanlar ve Türk Cumhuriyetleri başta olmak üzere yakında yurtdışı açılımlarımızı duymaya başlayacaksınız.

Son olarak değinmek istediğiniz başka neler var?

Bu konuya da özellikle değinmek istiyorum. Çatısı altında yer aldığımız TÖDEB de tıpkı Seyahat Acenteleri Birliği, Bankalar Birliği gibi çok güzide ve çiçeği burnunda bir birlik. Daha kurulu bir buçuk yıl oldu ama başkanımız ve yönetim kurulumuz gözetim ve denetiminde kısa zamanda çok başarılı işler yapıldı. TÖDEB birleştirici olmalı. Birliğimizin en güzel girişimlerden biri de bir hakem heyeti kurmaktır. Hakem heyeti, tüketici ve fir-

malar arasındaki uyuşmazlığın giderilmesi için kurulan bir komite ama bununla sınırlı kalmamalı, kuruluşların kendi arasındaki anlaşmazlıkları durumunda gideceği yer de yine TÖDEB olmalı. Sektör oyuncuları birbirleriyle ilişkilerinde anlaşmazlık yaşanması durumunda TÖDEB'in kapısını çalmalı; genel müdürler, yönetim kurulu başkanları düzeyinde bir araya gelinerek birlik ve beraberlik içinde sorunların çözülmesi sağlanmalı. Bu bu şekilde bir dayanışma sektörümüzü güçlendirecektir. Hep birlikte elimizi taşın altına koymalıyız. Profesyonel bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Aynı profesyonelliğin devam ettirilebilmesi için TÖDEB'in aracılık ve öncülük etmesi gerekiyor. Gerek şahsım gerek PayFix olarak bu sektörde her zaman birlik ve beraberlikten, dayanışmadan ve başarıdan yana olacağımızı belirtmek isterim.



elekse®

2022'DE HERKES HOPPA DİYECEK!

Kuruluşundan bu yana yıllık ortalama yüzde 193 büyüyen Elekse, dijital cüzdanı Hoppa ve ön ödemeli kartlarını kullanıma sunmak için gün sayıyor. Bu yıl çalışan sayısını yüzde 100 artırmayı planlayan şirket, büyüme ivmesini koruyarak 10 milyar TL işlem hacmine ulaşmayı hedefliyor...

TOBBA'nın "2017-2019 yılları arasında en hızlı büyüyen 100 şirket" listesinde yer alan Elekse Elektronik Para A.Ş. yüksek ivmeli büyümesine devam ediyor. 2021'de bünyesinde istihdam ettiği personel sayısını yüzde 60 artıran Elekse, bu yıl da çalışan sayısını yüzde 100 artırmayı planlıyor. Kadın/erkek çalışan sayısındaki oranı yarı yarıya taşıyan şirket, 2022'de de kadın istihdamına desteğini devam ettirecek. Tamamen yerli sermayeyle kurulan Elekse, tüm yazılımlarını kendi bünyesinde geliştiriyor. Şirketin bilişim personeli sayısı ise toplam istihdamın yüzde 25'ini oluşturuyor. 2015 yılında kurulan ve 2016'da ödeme kuruluşu lisansı alan Elekse, Esnek POS markasıyla sektöre hızlı bir giriş yapmıştı. Şirket, bu marka altında "ertesi gün ödeme", "link ile ödeme", "Euro/ABD Doları para birimleriyle ödeme", "pazaryeri modeli", "hazır modül desteği", "kart saklama", "tekrarlı ödeme alma", "kısmi ödeme", "mobil POS" gibi birçok özelliği bir arada sunuyor.

Geçen yıl Esnek POS üzerinden yapılan işlemlerin sayısı 2020'ye göre yüzde 429 arttı. Aynı dönemde ciro

hacminde yüzde 398, satıştan elde edilen gelirden ise yüzde 380 artış kaydedildi.

Yetkili Veznelerin işlem hacmi yüzde 200 artacak

Elekse, yurt içi ve yurt dışı para transferi ile fatura tahsilat işlemlerini ise "Yetkili Vezne" markası altındaki temsilcileri vasıtasıyla son kullanıcının hizmetine sunuyor. Şirket, Yetkili Vezne temsilcilerinin işlem hacmini ve işlem çeşitliliğini artırmak için Türkiye'nin önde gelen şirketleriyle anlaşmalar imzalıyor, alternatif gelir kalemleri sağlıyor. Geçen yıl bu doğrultuda PTT, Türk Telekom, İSKİ, TESKİ, MNG Kargo, Telesure (Koala) Sigorta, Guavapay, RIA, TAJJ, Insha Ventures ve Vakıf Katılım Bankası ile de sözleşme imzalandı.

Yetkili Vezne temsilcilerinin ödemesine aracılık yaptığı işlemler 2021 yılında yüzde 160 arttı. Elekse, bu yıl ise yüzde 200 artış hedefliyor.

Askı, 250 bin bağışçı ile ihtiyaç sahibi arasında köprü olacak

Elekse, sosyal sorumluluk projesi kapsamında PSM altın ödülü alan startup projesi "Askı" kapsamında bu yıl en az iki market zinciriyle anlaşılıp 250 bin bağışçı ve ihtiyaç sahibi arasında yardım eli olarak hizmet vermeyi planlıyor.

Şirket, yine bu yıl Hoppa markalı dijital cüzdanını da kullanıma sunacak. Hoppa üzerinden 7/24 para transferi, fatura tahsilatı ve QR ile ödeme yapılabilecek. Oyun pinlerinin yanı sıra anlaşmalı markaların ürünleri de indirimli olarak satışa sunulacak. Hoppa'nın kısa sürede 1 milyon kullanıcı ve 1 milyar TL ödeme hacmine ulaşması hedefleniyor. Ön ödemeli kart çıkarmak da Elekse'nin 2022 yılı planları arasında yer alıyor...

Kuruluşundan bu yana geçen 6 yılda satış gelirini yıllık ortalama yüzde 193 artıran Elekse, bu oranla sektörde en hızlı büyüyen şirketlerden biri oldu. Elekse, hızlı büyüme ivmesini 2022'de de sürdürerek toplamda 10 milyar TL yıllık işlem hacmine ulaşmayı hedefliyor. ☺





Türkiye'nin İlk ve Tek BDDK Onaylı
Finansal Bulut Platformu:
Inter-Cloud'a 2 Büyük Ödül!

IDC Dx 2021'de "Future of Digital Infrastructure"
alanında birincilik ödülü ve PSM Awards'da "En İyi Altyapı"
kategorisinde Altın Ödül alan uygulamamız sektörümüzün
kullanımına hazır. Artık ihtiyaçlarınız doğrultusunda
altyapınızı hızlıca ve uygun maliyetlerle büyütmek çok kolay.



Finartz ve güçlü ürün geliştirme yaklaşımı

Ürün ve servislerini uzmanlık alanlarına göre ayırarak çatısı altında oluşturduğu yeni markalarını FinTek pazarına sunan Finartz, güçlü ürün geliştirme yaklaşımıyla firmalar için önemli bir iş ortağı haline geliyor...

2016 yılından bu yana nakitsiz toplum vizyonu doğrultusunda çalışmalarını sürdüren Finartz, yarattığı yeni markalarıyla ürün ve servislerini uzmanlık alanlarına göre ayırarak farklı dikeylere çıkıyor. Bu sayede Finartz, güçlü ürün geliştirme yaklaşımıyla ekip organizasyonu anlamında bulunduğu alana daha odaklı bir şekilde çalışmalarını sürdürerek finansal teknolojiler sektöründe iddialı bir oyuncu haline geliyor.

Finartz, oluşturduğu markalar altında finansal teknolojiler alanında dijital cüzdan altyapıları, elektronik para ve ödeme kuruluşu altyapıları, 3D Secure 2 ile kullanıcı doğrulama sistemleri ve büyük ölçekli e-ticaret şirketleri için ödeme geçitleri gibi white label ürünler ve çözümler geliştiriyor.

- Secureartz markası altında ödeme güvenliği alanında EMVCo sertifikalı ürünlerle 3D Secure 2 ürünlerine yer veriliyor.
- FinartzConnect markası altında, FinTek'ler ve büyük ölçekli e-ticaret şirketleri için hem ödeme hem de ödeme öncesi ve sonrası süreç operasyonlarında şirketlere ödeme geçidi ve özel (custom) proje geliştirme servisleri sunuluyor.
- Payartz markasında TCMB'nin çıkarmış olduğu 6493 sayılı kanun gereksinimlerine uygun olarak şirketlerin e-para kuruluşu veya ödeme kuruluşu olabilmek için ih-



tiyaç duyabilecekleri uçtan uca yazılım altyapıları sunuluyor. Payartz, cüzdan ürünlerinin yanı sıra dijital cüzdan teknolojisini "as a service" bir platform olarak tasarlanan WaaS (Wallet as a Service) çözümündeki yenilikçi yaklaşımlarıyla da ön plana çıkıyor. WaaS, özellikle e-para kuruluşu olan veya olmak isteyen FinTek şirketleri için dikkat çekici bir iş modeli olarak göze çarpıyor.

White label ürün yaklaşımıyla ön plana çıkıyor!

Özellikle son zamanlarda bilişim sektöründe de oldukça popüler olan white label çözümler, büyük ölçekli işletmelerin ürün ve hizmet seçeneklerini verimli bir şekilde genişletebilmeleri için özel bir iş modeli olarak ortaya çıktı. White label çözümlerle şirketler, ürün geliştirmenin maliyetli olduğu ve sektörel tecrübenin öne çıktığı teknolojik ürünlerin sağladığı yararardan faydalanabilmek ve kârlılıklarını artırabilmek adına ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilmiş yazılımları kendi logosu ve markası altında sunma fırsatına sahip oluyor.

Finartz bu noktada şirketlerin iş modellerinin gerektirdiği altyapı ve yazılım ihtiyaçlarına, müşteri odaklı kusursuz ürün geliştirme yaklaşımıyla cevap veriyor. Finartz, şirketlerin finansal teknolojilerle ilgili yazılım ihtiyaçlarını white label ürünlerle karşılıyor ve alanındaki uzmanlığıyla birlikte süreç boyunca onların her ihtiyacına yönelik çözümler üretiliyor. Türkiye'nin en hızlı büyüyen FinTek şirketi olarak Finartz, ülke ve dünyada bilinirliği her geçen gün artan firmaları da referansları arasına ekleyerek onlar için önemli bir çözüm ortağı haline geliyor. ☺



PCI Checklist Üye İşyeri Edinim Çözümü

RİSKLİ VE GÜVENLİ ÜYE İŞYERLERİNİ **5 DAKİKADA** OTOMATİK OLARAK TESPİT EDİN.

BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN KARTLI ÖDEME ENDÜSTRİSİNDE EN ÇOK KULLANDIĞI SİBER GÜVENLİK VE UYUMLULUK YÖNETİMİ PLATFORMU

Sanal Pos Üye İşyeri Ediniminden Tasarruf Edin

- Üye işyeri sanal pos sürecinizi tümüyle dijitalleştirin.
- Hızlı sonuçlarla edinime harcanan süreyi günlerden dakikalara indirin.
- Geleneksel yöntemlerle harcadığınız zamandan %99, operasyonel maliyetlerinizden ise %90 tasarruf edin.

- ✓ Regülasyonel Kontroller
- ✓ Siber Güvenlik Kontrolleri
- ✓ Online Ödeme Adımı Kontrolleri
- ✓ Uyumluluk Kontrolleri
- ✓ Kanıt Toplama ve Arşivleme



Üye İşyeri Edinim Süresini **%99** azaltın

Her Edinim Kontrolünden **1.600TL Tasarruf Sağlayın**

Demo talepleriniz için hello@pcichecklist.com

ONLAYER

Türkiye'den dünyaya dijital güvenlik dönüşümü başladı!

Procenne tarafından üretilen Türkiye'nin ilk yerli ve milli donanımsal güvenlik modülü HSM cihazları, PCI sertifikasını aldıktan sonra yurtdışından da talep görmeye başladı. Başta bankacılık ve finans olmak üzere birçok sektördeki ihtiyaçları tek platform üzerinden karşılayan ProCrypt HSM ailesi için ilk ihracat, Singapur Kalkınma Bankası için yapıldı...

2019 yılında Türkiye'nin tescilli ilk ticari donanımsal güvenlik modülü HSM cihazını üreten Procenne; kolay entegre edilebilir, özgün tasarımı ürünleriyle hem tüm ölçeklerdeki kurum ve kuruluşlar için uçtan uca yüksek güvenlik sağlıyor, hem de bireysel dijital güvenlik önlemleri için uygun altyapı mimarisine imkân tanıyor. Kamu ve özel sektördeki pek çok kurum ve kuruluş cihaz temin ederek teknik açıdan böylesine önemli bir alanda Türkiye'den döviz çıkışı azaltan şirket, ProCrypt HSM ailesiyle aldığı uluslararası sertifikalara bir yenisini daha ekledi. ProCrypt HSM, ödeme ve bilgi güvenliğinde dünyanın en önemli otoritelerinden biri olarak kabul edilen PCI tarafından verilen PCI PTS HSM v3.0 sertifikasıyla, Türk ödeme dünyasını sadece yabancı ürünlere bağımlı olmaktan çıkarmakla kalmayacak, bu alanda dünyaya da yüksek katma değerli teknoloji ihraç edecek. Hatta bu konuda ilk adım atıldı bile...

proLenne
DIGITAL SECURITY

ailesi, tek platform üzerinde hem genel amaçlı hem de ödeme sistemlerine yönelik tüm ihtiyaçları karşılıyor. Yeni nesil HSM'imiz çok daha yüksek performansla işlem yapma kapasitesine sahip. Salgın pek çok noktada dijital güvenlik ihtiyaçlarını gözler önüne serdi. 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 birinci önceliğe taşıyor. 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 konumda geldik."

ProCrypt HSM ailesini daha da geliştirmek ve büyütmek için çalışmalarına devam ettiklerini belirten Yeşilyurt, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Donanımsal güvenlik modülleri, fiziksel ve yazılımsal müdahalelere karşı korumalı olarak tasarlanıyor. Şifrelemede kullanılan anahtarların tahmin edilemez ve gerçek anlamda rastlantısal olarak üretilmesi, bu anahtarların olası bir saldırıya karşı dayanıklı bir şekilde saklanması ve yine güvenli bir şekilde dağıtılması HSM'lerin ana işlevlerinin başında geliyor. HSM'ler, üzerlerinde bulunan sensörler sayesinde fiziksel müdahaleleri algılıyor ve sakladıkları şifreleme anahtarlarını tehditlere karşı ele geçirilmeden siliyor. Ayrıca HSM'ler, harici yazılım yüklenmesine karşı da korumalı olarak tasarlanıyor. Bu sayede, hassas veriler yetkisiz erişimlere karşı korunuyor. Böylesine yüksek güvenlik sağlayan ProCrypt HSM ailesinin yeni sertifikalarımızla Türk ödeme dünyasında önemli bir dönüşümü başlatacağına inanıyor, bu dönüşümü yurtdışında da hızlandırmak için var gücümüzle çalışıyoruz."

Cirosunun yüzde 50'sini Ar-Ge'ye ayıran Procenne, 2022'de Türkiye'de yerleşik bulut HSM hizmetini devreye almaya hazırlanıyor.

Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, "2022 yılı için ihracat hedefimizi yüzde 100 artış olarak belirledik. Avrupa, Asya ve Ortadoğu'da proaktif olacağız. Buna paralel ilk ihracatımızı da Singapur Kalkınma Bankası'na (DBS Bank Hindistan) yaptık.

Türkiye'den dünyaya HSM dönüşümünü başlatan yüzde yüz yerli bir firma olarak, global marka olma hedefimize her geçen gün yaklaşıyoruz" diyor.

"Salgın sonrası da dijital güvenlik ihtiyaçları artarak devam edecek"

Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, şirketin ürün ve çözümleriyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "ProCrypt HSM



Resul Yeşilyurt

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

ON'da herkes kendisinin bankacısı!



Burgan Bank, şubesiz dijital bankacılık markası ON ile sıra dışı bir müşteri deneyimi vaat ediyor. Sadece “hoş geldin” değil her zaman en avantajlı mevduat faizi vaat eden banka, e-ticaret harcamalarına yüzde 5 iade, Burgan Yatırım hizmetlerinde ayrıcalıklar gibi özelliklerle de fark yaratıyor...

ABDULLAH ÇETİN

Burgan Bank, güçlü Körfez sermayesinin desteğiyle kurumsal ve ticari bankacılığın yanı sıra özel (private) bankacılıkta da sektörün önemli temsilcilerinden biri haline geldi. Burgan Bank, şimdi de ON markasıyla bireysel bankacılıktaki iddiasını ortaya koydu. ON'un arkasında ise en büyük rakibi Enpara.com'un kuruluş sürecinde QNB Finansbank'ta görev alan, Bankalararası Kart Merkezi, Papara ve Akbank iştiraki Aköde'de ödeme sistemleri deneyimini pekiştiren Natur Suntutur ile ekibi var...

Burgan Bank Dijital Bankacılık Grup Başkanı Natur Suntutur ile ON markasının oluşturulma sürecini, ilk dönemde ulaşılan sonuçları ve projenin hedeflerini konuştuk...

Burgan Bank neden böyle bir markaya ihtiyaç duydu? ON'un çıkış noktası ve oluşturma sürecini anlatabilir misiniz?

Burgan Bank, kurumsal ve ticari bankacılığın yanı sıra özel bankacılıkta uzman. Bu başarıyı bireysel bankacılığa da taşımayı amaçlıyordu. Çalışmalarımızı tamamen şubesiz bir dijital bankacılık hizmeti üzerine kurguladık. Şube ağının getirdiği coğrafi kısıtlamalara bağlı kalmadan, geniş kitlelere en iyi deneyimi ve faydayı sunmak istedik.

Aslında Burgan Bank'ta bu strateji, 2016 yılından bu yana alternatif dağıtım kanalları üzerinden aşama aşama bireysel müşteri kazanımlarıyla başlamıştı. 2017'de bile dijital ortamda kredi başvurusu ve müşterisi kazanım süreci yürütülüyordu. Bu dönemde söz konusu hizmeti sunan üç bankadan biriydi Burgan Bank. Projenin adı da "Burgan Dijital" idi... O dönemde müşteri, kuryle gönderilen sözleşmeyi imzalamak haricinde dijital ortamda kredi sürecini tamamlayabiliyordu. Başvuru aşaması ise sadece 20 saniye sürüyordu. Bütün odak süreyi kısaltmak ve deneyimi iyileştirmek üzerineydi.

2018'e gelindiğinde, yine dijital kanallar üzerinden kredilendirmenin yanı sıra şubeye gerek olmadan mevduat müşterisi kazanım süreci başladı. 2020'de ise ON markası için ilk adım atıldı. Önce müşterilerimize hangi değer önerilerini vereceğimizi, neler vaat edeceğimizi belirledik. Onların ihtiyaç ve beklentilerini doğru bir şekilde belirleyebilmek için pazar araştırmaları yaptık.

Aslında şubesiz bankacılık yeni bir olgu değil. 2012-2013 yılından bu yana örneklerini görüyoruz. Bizim burada nasıl bir fark yaratacağımız önemliydi. Daha önceki örneklerde beklentiler ne ölçüde karşılandı, memnuniyetsizlik yaratan neler var gibi sorulara yanıt aradık. Klasik pazar araştırmalarıyla yetinmeyip bilinçaltı araştırma modelleri de uyguladık. Çünkü klasik pazarlama çalışmalarında müşterinin cevapları farklı etkenlerle değişebiliyor. Müşterinin "gerçekten ne istediğini" belirlemek istedik.

Müşteriyi bezdiren, sıkıcı şeyleri "off" olarak nitelendirdik. Workshop'lar, strateji toplantıları yaptık. Ajansımızı seçip markanın DNA'sını oluşturduk. Bir taraftan da IT, teknoloji bacağımızı kurduk.

Aslında 2020 sonu itibarıyla marka tanıtımına hazırдық. Ancak uzaktan müşteri edinimine yönelik düzenlemenin yürürlüğü 1 Mayıs 2021'e ertelenince biz de bekleme sürecine girdik. Yaz döneminde devreye almayı 4 ay gibi bir dönemi pilot çalışmalarla geçirdik. 12 Ekim 2021 itibarıyla da ON markasının tanıtım toplantısını yaptık. ON markasıyla uyumlu olması için mobil uygulamamızı 10 Ekim'de (10.10.2021) tarihinde kullanıma açtık. Öncesinden hazırlıklı olduğumuz için de dijital onboarding uygulamasını en kısa sürede hayata geçiren bankalardan biri olduk.

Marka ismini nasıl belirlediniz? İlk sonuçlar beklentiler doğrultusunda mı?

Öncelikle rakamsal bir anlamı var; "9 numara yetmez, 10 numara bankacılık hizmeti veriyoruz" diyoruz. Küresel bir açılım yapmak, gerekirse yurtdışında da kullanabilmek adına da kumandalardaki "off"un yine İngilizce



ON bir Burgan Bank markasıdır.

zıttı olan "on" tuşuna atıfta bulunduk. Şubesiz ya da dijital bankacılıkta bir devri kapatıp yenisini açma iddiamızı ortaya koyduk. Bir de bankacılıkta memnuniyetsizlik yaratan yani "off" dedirten unsurları "on"a çeviriyoruz. Sonuçta genç, çekici ve altında birçok yenilikçilik barındıran bir marka oluşturduk.

İlk sonuçlara gelince... Dijital onboarding düzenlemesi yürürlüğe girdikten bu yana, BDDK verilerine göre sektör ortalamasının üzerinde bir yeni müşteri kazanımına ulaştık. Bunda, NFC özelliği olmayan telefonlar üzerinden de uzaktan müşteri edinimine imkan veren altyapımız etkili oldu. TC kimliklerinin üzerindeki çipleri okuma zorunluluğu olmadan da kimlik tespiti yapabilen bir teknolojiye bahsediyorum...

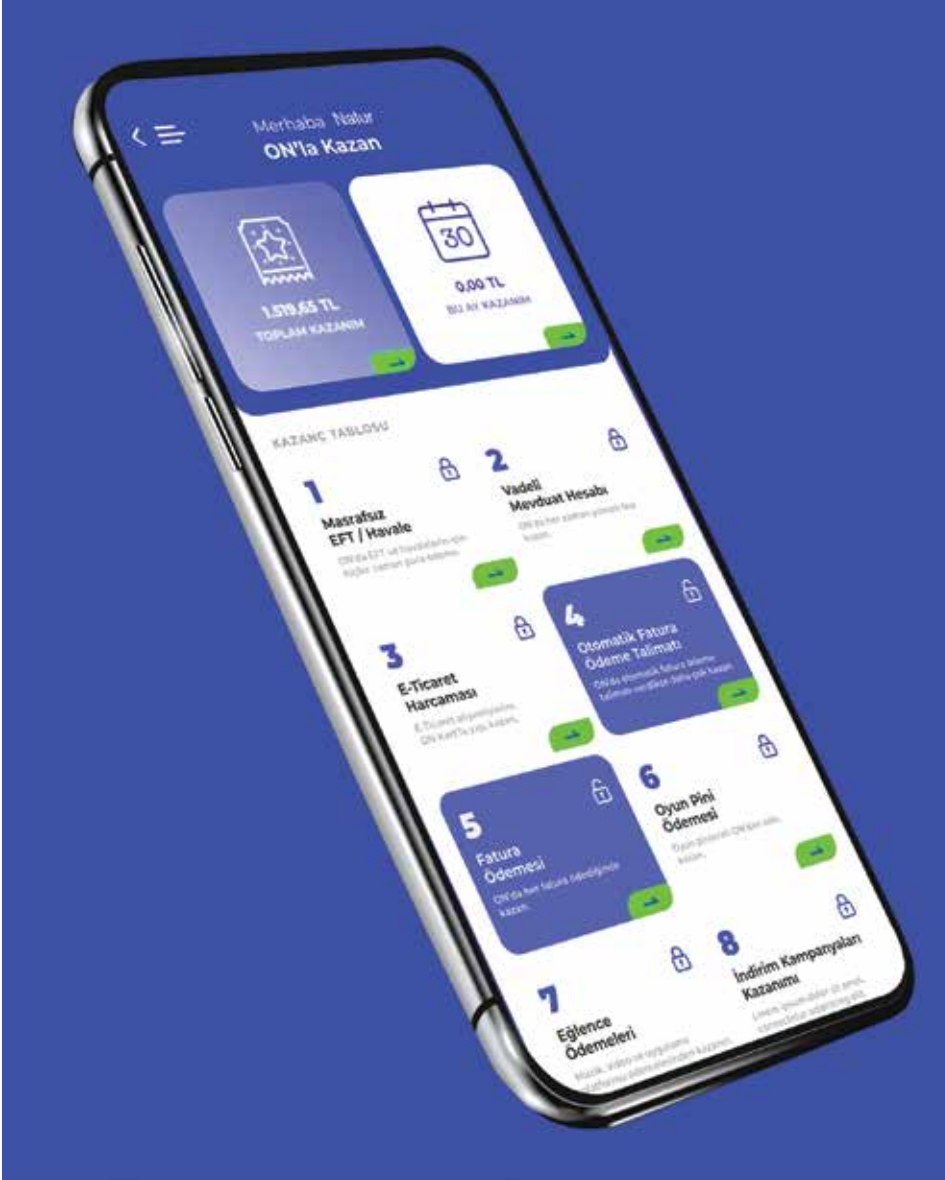
ON'u rakiplerinden ayıran başlıca özellikler neler? Mevduat sahipleri neden sizi tercih etmeli?

Hazırlık aşamasında yaptığımız bilinçaltı araştırmalarında da gördüğümüz gibi, müşteri artık bankada her türlü işlemi kendisinin de yapabileceğinin farkında. Yani şubeye, bankacıya, aracıya ihtiyacı yok. Eskiden bu işlemler için ekstra ücret bile ödeniyordu. Şimdi ise şubesiz dijital bankacılığa geçtik. Müşteri zaten her şeyi kendi yaptığı için bırakın ücret ödememeyi üste bir şeyler istemesi gerektiğini fark etti. "Artık ben tamamen kendimin bankacısı olmuşum" diyor.

Biz hijyen faktörleri haline gelen ve zaten "cepte" olan bu avantajları tekrarlamak istemedik. Örneğin, "hoş geldin faizi" yerine "her zaman avantajlı faiz" sloganını benimsedik. "Yüksek tutarlı mevduatına daha avantajlı faiz" de demiyoruz. Her tutardaki mevduat tutarına avantajlı faiz veriyor, kapsayıcı bir dil kullanıyoruz. Hatta "500 bin TL ve altı tutarlardaki mevduatlara en avantajlı faizi vereceğiz" dedik. Üstelik 3 gibi sürelerle kısıtlı değil her zaman avantajlı faiz vereceğimizi vaat ettik.

E-ticaret harcamalarına yüzde 5 iade uygulamanız da dikkat çekiyor. Ayrıntılarını öğrenebilir miyiz?

Bizim için e-ticaret çok önemli. Bunda da ekibimizin önemli bir kısmının ödeme sistemleri kökenli ve bu alanda deneyimli olması etken oldu. Tamamen e-ticaret odaklı bir banka kartı çıkarmaya karar verdik. Yine ON markalı banka kartımızı da bir kampanyayla kullanıma sunduk. Bu kartın kullanıcıları, herhangi bir ek koşul olmaksızın aylık yaptığı e-ticaret alışverişlerinden yüzde 5 geri ödeme (cashback) kazanıyor. Böylece aylık 50 TL



üst sınır olmak üzere bu şekilde yılda 600 TL'ye varan kazanç fırsatı sunuyoruz. Üstelik bu kartımızı hem çipli hem de temassız özellikli olmak üzere müşterilerimize sunuyoruz.

ON banka kartlarının bir başka ayırt edici özelliği de özel limitler tanımlanabilmesi. Sektörlere özel harcama limiti belirlenebiliyor örneğin. Keza temassız kullanım, yurtdışında kullanım gibi özellikleri de istenildiği zaman açılıp kapatılabiliyor. Keza ATM'lerde kullanma özelliği de... E-ticaret alışverişlerinde iptal söz konusu olduğunda ödemenin iade edildiği bilgisi de kullanıcıya mesajla veriliyor. Elektrik, su, doğalgaz, dijital yayın platformları gibi abonelikler için düzenli ödemelerin yapılıp yapılmadığı gibi bilgiler de otomatik olarak gönderiliyor.

ON'da bir kazanç ekosistemi var. Mevduat hesabı açmak, fatura ödeme talimatı vermek, e-ticaret alışverişi yapmak gibi işlemler müşteriye ekstra avantaj olarak yansıyor. Bu işlemlerle ilgili müşteri sürekli bilgilendiriliyor. Örneğin, fatura ödeme talimatı vermediği için kullanamadığı avantajlar hatırlatılıyor. Hangi hizmetten

ne kadar kazanç sağlandığı net bir şekilde görebiliyor. Her şey açık, şeffaf şekilde ortaya konuyor. Müşterilerimiz o ay ON'lular içinde en çok kazananlar arasındaki yerini görebiliyor. Sürekli avantajlı kampanyalar düzenliyoruz. Örneğin Netflix ve Spotify üyeliği için yüzde 50 indirim imkanı sunuyoruz. Bu kampanyayı mümkün olduğunca sürdüreceğiz.

Müşterilerimizin Burgan Yatırım'ın sunduğu yatırım fırsatlarından yararlanabilmesi için de ON, Plus, Pro ve Max şeklinde paketler oluşturduk. ON müşterileri uygulama üzerinden direkt Burgan Yatırım hizmetlerine ulaşım hisse senedi ve VİOP işlemlerini yapabiliyor, grubun yatırım fonlarından yararlanabiliyor. Kendilerine özel düşük komisyon oranlarından faydalanabiliyorlar. Anlık veri paketleri de ücretsiz sunuluyor. Daha fazla işlem yaptıkça daha derinlikli analizlere ulaşabiliyor, sınırsız danışmanlık hizmeti alabiliyorlar.

Servis bankacılığı anlamında ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?

Zincir mağazalar, beyaz eşya ve mobilya bayileri, taşıt firmalarıyla iş birliklerimiz var. Bunlara her geçen gün yenilerini ekliyoruz. Örneğin, Migros ile anlaşmamız doğrultusunda ON müşterileri vade farkı olmadan taksitli cep telefonu, beyaz eşya alabiliyor. Benzer şekilde bazı beyaz eşya ve mobilya bayilerinde kredilendirme yani servis bankacılığı

hizmeti sunuyoruz. Köklü bir taşıt firmasıyla tamamen dijital ortamda kredi sunmak üzere görüşmelerimiz sürüyor. Taşıt kredisi, "imza" ürünlerimizden biri. Dijital ortamda kredilendirme konusunda farklı beyaz eşya ve taşıt firmalarıyla iş birliklerimiz sürecektir. Yine büyük bir e-ticaret şirketi, pazaryeriyle de benzer bir iş birliği için görüşüyoruz. Gerek mevduat gerekse bu şekilde servis bankacılığı modelleriyle iş birlikleri geliştirerek yaygınlığımızı artıracacağız.

Hedef kitleniz kimler? İlk etapta ne kadarlık bir müşteri hedefiniz var?

Salgınla birlikte dijital, mobil kanalları kullanma oranı hızla artmaya başladı. Temel hedef kitemiz 25-55 yaş arası ama konu dijital olduğu için 18 yaşından itibaren herkesin radarımızda olduğunu söyleyebilirim.

Bireysel bankacılıktaki hedefimiz, dijital ortam üzerinden tüm Türkiye'ye ulaşmak. İyi bir müşteri deneyimi ve güçlü bir teknolojik altyapı desteğiyle kısa sürede 1 milyon ON müşterisine ulaşacağımızı düşünüyorum. ☹

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



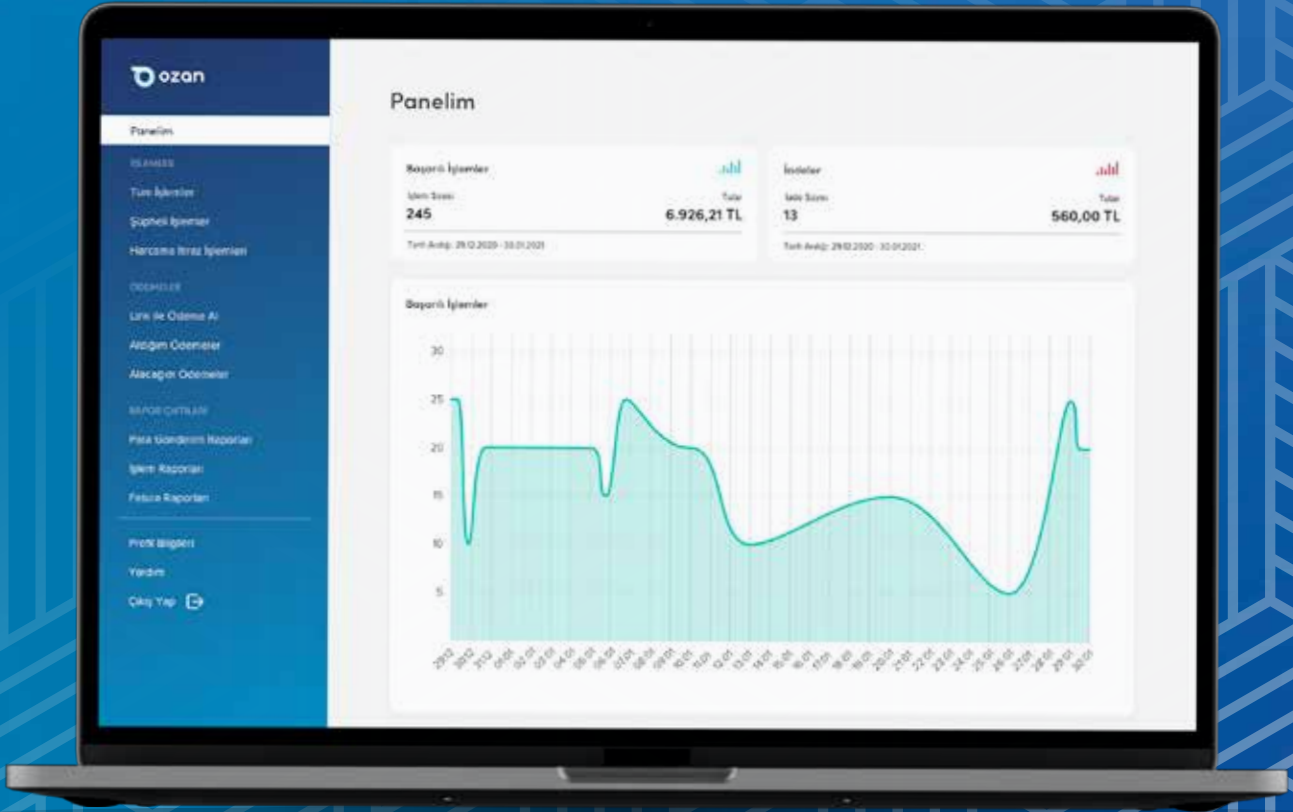
3D güvenlik



Akıllı işlem yönlendirme servisi



Link ile ödeme alma



ÖDEME DÜNYASI İÇİN YENİ BİR VİZYON

Ödeme hizmetleri sektörünün en köklü firmalarından Faturavizyon, “Vizyon Elektronik Para” çatısı altında yeniden yapılıyor. Fatura tahsilatı, para transferi ve sanal POS hizmetlerine yakında dijital cüzdan, fiziki POS ve mobil ödeme de eklenecek. Vizyon Elektronik Para’nın yeni vizyonunu Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin ve Genel Müdür Kerem Kalelioğlu ile konuştuk...

Ufuk Bilgetekin, 2007 yılında Faturavizyon’u kurduğunda ne 6493 sayılı kanun vardı ne de BDDK lisansı ve denetimi... Ama o kanun, kural, denetim yok demeyip işi baştan sıkı tutmuş. Türkiye Finans ile münhasırlık anlaşması imzalayarak bir bankanın hesap altyapısını kullanmış. Bayilik verdiği girişimcilerden banka teminat mektubu ve gayrimenkul ipoteki almış. Yine bir ilke imza atarak “korunmalı hesap” uygulamasını sektöre kazandırmış. 2015 Yılına geldiğimizde 6493 sayılı kanun kapsamında ilk lisans alan ödeme kuruluşu olmuş...

Ancak malum, fatura tahsilatı yaparak büyümenin sınırlarına ulaşılalı çok oldu. Rekabette avantaj sağlamak için hizmetleri çeşitlendirmek, sürekli yenilik çıkarmak gerekiyor. Faturavizyon yurtiçi para transferlerine zaten aracılık ediyordu. 2022 yılında hem yurtiçi hem de yurtdışı para transferi konusunda şirket yeni atılımlar yapmayı hedefliyor. Türkiye genelindeki 500’e yakın Faturavizyon temsilcilikleri noktadan noktaya (point to point) para transferi noktasına dönüşecek.



Vizyon Elektronik Para Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, “49 ile yayılmış 500’e yakın temsilcimiz, fiziki noktalar arasında para transferi hizmeti için önemli bir güç olacak. Tıpkı bankaların bugün şubeden şubeye yaptığı havale hizmetini biz de bu şekilde vereceğiz. Örneğin Hatay’a askere giden genç, babasının İstanbul Bağcılar’daki temsilcimizden gönderdiği parayı oradaki temsilcimizden alabilecek” diyor.



Ufuk Bilgetekin

Faturavizyon, Vizyon POS, Vizyon Pay, Vizyon Mobil...

Faturavizyon, geçen yılın başında şirket ismini “Vizyon Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu A.Ş.” olarak değiştirmiş; fatura ödeme ve para transferinin yanı sıra başta sanal POS temini olmak üzere ödeme hizmet sağlayıcılığı için de faaliyet genişletme lisans almıştı. Sonrasında elektronik para ihraç edebilmek ve ön ödemeli kart çıkarabilmek için gerekli lisansa da başvuruldu. Vizyon Elektronik Para Genel Müdürü Kerem Kalelioğlu, “Onay süreci tamamlandığında açık bankacılık dışında tüm hizmetleri verebileceğiz” diyor ve şöyle ekliyor: “Sanal POS hizmetini vermeye başladık. Sanal POS için çok kısa zamanda PCI DSS sertifikasını aldık ve tüm kart programlarına taksit yapabilir hale geldik. Bu yıl içinde temsilciliklerimizde ve talep eden müşterilerimizde de Android fiziki POS kullanımına da başlamayı planlıyoruz. VUK 507 tebliğiyle bu alanda yapılabileceklerin sınırı da inanılmaz genişledi. Ayrıca mobil ödeme (DCB) konusunda da çalışmalara başladık ve bütün bu hizmetleri ‘Vizyon Elektronik Para’ çatısı altında Faturavizyon, Vizyon POS, Vizyon Pay ve Vizyon Mobil şeklinde markalaştırıyoruz. Bu güçlü markalarla faaliyetlerimizi genişletip hızlı büyümemizi sürdüreceğiz.”

Kerem Kalelioğlu, “Yakında kullanıma sunacağımız Vizyon Pay markalı cüzdanla ve Vizyon Mobil markalı mobil ödeme ürünlerimizle tüm hizmetlerimizi dijital ortamda da veriyor olacağız” diyor.

98 bin sadakat kartıyla gelen güç

Dijital cüzdan için Vizyon Elektronik Para'nın en önemli rekabet avantajı ise yaklaşık 100 bin Faturavizyon Sadakat Kart sahibi olacak. Bu avantajın arkasında da Ufuk Bilgetekin'in öngörü ve vizyon sahibi olması yatıyor. Ayrıntılarını yine Kerem Kalelioğlu'ndan dinliyoruz:

“Ufuk Bey 2007'de şirketi kurduğunda, o zamandan geleceği görüp bir sadakat kartı çıkarmış. Faturavizyon Sadakat Kart'ın bugün 98 bin kayıtlı kullanıcısı var. Bu kartların içinde kullanıcının kimlik bilgileri, ödediği faturaların abonelik bilgileri var. Kullanıcı temsilciye bu kartı verdiğinde, kartın arkasındaki barkod okutuluyor ve kolay şekilde fatura ödeme işlemi başlatılıyor. Müşterilerimiz bu kart aracılığı ile fatura sorgusu yapıldığında, fatura ödeme işlemleri temsilciliklerimizde hızlıca tamamlıyor. Şimdi dijital cüzdanda bu deneyimi daha da iyileştirip yapılabileceklerin sayısını artırmayı planlıyoruz. Tabii dijital cüzdana ağırlık verirken fiziki temsilcilerimizi de göz ardı etmeyeceğiz. Onların kazancını da artıracak hibrit modeller geliştireceğiz. E-para lisansının ardından Vizyon Pay adını daha çok duymaya başlayacağız.”

Peki fatura ödeme noktalarını kullananlar genelde emekli, yaşlı kesim değil mi? Bu insanlara dijital cüzdan nasıl kabul ettirilecek? Salgınla birlikte müşteri kitlesinde önemli bir değişim olduğuna işaret ediyor, Ufuk Bilgetekin: “Hatırlanacağı gibi salgın sürecinde yaşlı vatandaşlarımız önce yasaklar nedeniyle, sonra da kendi inisiyatifleriyle fatura ödemeleri için çocuklarını, torunlarını göndermeye başladı. Bu da potansiyel müşteri kitlemizi epey genişletti. Biz de bu yeni kitleye hitap eden farklı ürün ve hizmetler sunmaya başladık. Sadece fatura tahsilatı değil sigorta teklifi alma, dijital platform ve internet aboneliği yaptırma, telefon nakli, kontör alma gibi ihtiyaçlar için de çözüm noktası, ortak hizmet noktası olarak hizmet veriyoruz. Dijital oyun PIN satışları da yapıyoruz. Keza yine ağırlıklı olarak genç müşterilerimiz için, iş ortaklarımızın ön ödemeli kartlarını da satışa sunuyoruz. Bugün Faturavizyon temsilcilikte yapılan işlemlerin aylık hacmi yaklaşık 100 milyon TL'ye ulaştığı durumda.”



Banka iştirakleri ve banka dışı finans kuruluşlarının verdiği krediler (şimdi al sonra öde) için de tahsilat noktası ve ATM dışında nakit çekim işlemlerinin de merkezi olacak Faturavizyon temsilcilikleri. “Bu doğrultuda sektörün lider firmalarıyla anlaşmalar yaptık” diyor Kerem Kalelioğlu.



Kerem Kalelioğlu

30 BİN TL'LİK YATIRIMLA KENDİ İŞİNİZİN PATRONU OLABİLİRSİNİZ

49 ilde yaklaşık 500 Faturavizyon temsilcisi olduğunu belirtmiştik. Türkiye çapında birçok esnaf da aynı zamanda mağazasının bir köşesinde “corner” modeliyle bu hizmetleri veriyor. Vizyon Elektronik Para, talep ve ihtiyaçlar doğrultusunda yeni temsilcilikler vermeye, corner'lar oluşturmaya devam ediyor. Faturavizyon temsilcisi olmak isteyen girişimcilere, 25-30 bin TL'lik bir yatırım karşılığında en



az asgari ücretin üzerinde aylık gelir fırsatı sunuluyor. Faturavizyon franchise noktalarının A'dan Z'ye tasarımı, şirketin anlaşmalı olduğu mimar ekipler tarafından yapılıyor. IT ekibi de gerekli teknolojik altyapıyı kuruyor. Temsilcilikte çalışacak ekibe özel eğitimler veriliyor. Açılıştan itibaren

bir iki hafta süreyle, çalışanlara destek olması için tecrübeli bir eleman tahsis ediliyor.

Temsilcilik için franchise (isim hakkı) bedeli alınmıyor. 25 ila 40 metrekare arasında hizmet koşullarına uygun bir mekan gerekiyor. Söz konusu mekanın para sayma makinesinden tabelasına kadar hizmete hazır hale gelmesi için hesaplanan yatırım tutarı ise 25-30 bin lira arasında değişiyor.

Elekse, iki farklı modelle temsilcilik veriyor

Kuruluşundan bu yana 3 bine yakın temsilcilik oluşturan Elekse, talep ve ihtiyaçlar doğrultusunda yeni temsilcilik vermeye devam ediyor. Yetkili Vezne temsilcilerinden konsept maliyeti dışında herhangi bir bedel talep edilmiyor...

2015 yılından bu yana faaliyet gösteren Elekse Elektronik Para ve Ödeme Kuruluşu, şimdiye kadar 3 bine yakın temsilcilik kurdu. Şirket, “Yetkili Vezne” markasıyla temsilcilikler veriyor. Girişimciler, iki farklı modelle temsilci olabiliyor. Bunlardan ilki, sadece Elekse tarafından sunulan hizmetlerin münhasıran sunulduğu “konsept temsilcilik”. Bu modelde, Elekse tarafından hazırlanmış konsept işletmenin iç ve dış mekanına uygulanıyor.

Konsept maliyeti temsilci tarafından karşılanıyor.

“Korner” modeliyle ise mevcut bir işletmesi olup oradaki faaliyetinin yanında ödeme hizmeti de sunmak isteyenlere temsilcilik veriliyor. Elekse ile ilgili reklam/tanıtım materyalleri söz konusu işletmenin dış mekanında kullanılıyor. Korner temsilciden herhangi bir kurulum/konsept bedeli talep edilmiyor.

Konsept modeliyle temsilcilik hizmeti sunmak isteyen girişimcinin öncelikle en az 20 metrekare büyüklüğünde ve yola en az 3 metre cephe, giriş katında mekana sahip olması gerekiyor. Ayrıca, başka bir Elekse temsilcisine en az

250 metre mesafede olması şartı aranıyor.

Elekse Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Ayşegül Güvenç, “Temsilcilerimizin kullandığı tüm sistemleri şirketimiz bünyesinde geliştiriyoruz. Girişimcilere destek olabilmek adına Yetkili Vezne noktalarında sunulan hizmet sayısını her geçen gün artırıyor, temsilcilerimizden gelen talepleri hızlı bir şekilde karşılıyoruz” diyor.

“Güvene bağlı olarak iş ve işlem hacimleri artacak”

6493 sayılı kanun kapsamında temsilcilik konusunda farklı kriterler getirildiğini hatırlatan Güvenç, bu alandaki potansiyeli şöyle değerlendiriyor: “Söz konusu kriterlerle temsilcilerin nitelikleri ve farkındalıkları artırıldı. Böylece müşterilerin sektöre yönelik güveninin yanı sıra temsilciliklerde yapılan iş ve işlem hacimlerinin de artacağını öngörüyoruz. Temsilciler artık buldukları lokasyonda tüm ödemelere aracılık eden ve alternatif

hizmetleri son kullanıcıya sunan işletmeler haline geldi. Özellikle salgın döneminde insanlar, kendilerine en yakın noktada ödeme yapmayı tercih etmeye başladı. Üstelik birden çok işlemi tek bir noktada yaparak zamandan ve paradan tasarruf edebiliyorlar. Böylece, dijitalleşmenin oldukça yoğun olduğu bir dönemde temsilciler de halen aktif olarak çalışmasını sürdürebiliyor. Temsilci olarak faaliyet göstermek isteyen kişi/kurumların olabildiğince geniş ödeme seçeneklerini müşterilerine sunması gerekiyor. Esnek çalışma yapısında çalışan temsilciler, mesai saatleri dışında ve hafta sonları da hizmet vererek müşteri potansiyelini artırabiliyor. Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının temsilcisi olarak hizmet veren işletmelere müşterilerin duyduğu güvenin önümüzdeki dönemde daha da artacağını düşünüyoruz.”



Ayşegül Güvenç



YETKİLİ VEZNE HİZMET YELPAZESİ

- Fatura ödemeleri
- Yurtiçi ve yurtdışı para transferi işlemleri
- Kredi kartına transfer işlemleri
- IBAN'a transfer işlemleri
- Parça ve tam kontör gönderimi
- Telekom operatörleri hat satışı
- Otobüs bilet satışı
- Sigortacılık işlemleri
- Kargo teslim noktası
- NakitBasit para çekme noktası
- Pronet Güvenlik Hizmetleri satışı



FÖY'ün koşulları esnek ama araştırması titiz

Kuruluşundan bu yana 3 binin üzerinde girişimciyi kendi işinin patronu yapan FÖY, risk değerlendirmesini göz ardı etmeksizin oldukça esnek koşullarla temsilcilik veriyor. FÖY Genel Müdürü Osman Çam, “İlgili mevzuatların zorunlu tuttuğu bilgi ve belgeler haricinde garanti, teminat, fiziki işyerleri için yatırım yapılması gibi koşullarla girişimcileri zorlamıyoruz” diyor...



FÖY Ödeme Kuruluşu, 2016 yılından bu yana elektrik, su, gaz, telekom gibi fatura ödemelerinin yanı sıra para transferlerine aracılık yapıyor. FÖY Genel Müdürü Osman Gökseken Çam, “Bu hizmetleri tamamen yerli kaynaklar, uzmanlığımız ve sermayemizle geliştirdiğimiz platformlar aracılığıyla sunuyoruz. Türkiye’de web ve mobil tahsilat uygulamalarını başlatan şirketiz. Yerel ve küresel ödeme sistemleriyle entegre ilk ve tek ödeme ağ geçidi platformu Teqpay’i geliştirdik. Payofin fatura ödeme hizmetleri platformumuz üzerinden diğer ödeme kuruluşları, e-para kuruluşları ve temsilcilerimiz sunduğumuz hizmetlerle kolayca entegre olabiliyor; abonelerin su, elektrik, doğalgaz, telekom gibi borçlarını sorgulayabiliyor, müşterilerinin fatura ödemelerini hızlı ve güvenli bir şekilde yapabiliyor” diyor.

“Mevzuat gereklilikleri dışında girişimcileri zorlamıyoruz”

2006 yılında kurulan ve sektörün en köklü kuruluşları arasında yer alan FÖY, şimdiye kadar 3 binden fazla girişimciye temsilcilik verdi. Çam, bu konuda izledikleri stratejiyi şöyle anlatıyor:

“Temsilcilik için ilgili mevzuatların zorunlu tuttuğu bilgi ve belgeler haricinde garanti, teminat, fiziki işyerleri için yatırım yapılması gibi koşullarla girişimcileri zorlamıyoruz. Günümüz teknolojileri ve tüketici alışkanlıkları dolayısıyla web, mobil ve Android POS gibi kanallardan ödeme hizmetlerinin temsilcilikler aracılığıyla sunulmasını kolaylaştırıyor, hızlı ve güvenle temsilci olunmasının önünü açıyoruz. Elbette gerekli risk değerlendirmelerini ve istihbaratları önemle yapıyoruz, uygun görülen firmalarla temsilcilik anlaşması imzalamaya hususunda titiz davranıyoruz.”

Osman Çam, temsilcilik ve dış hizmet



Osman Çam

alımı konusunda mevzuatın öngördüğü önemli noktalara ise şöyle dikkat çekiyor: “İlgili yönetmeliğe göre kuruluş, ödeme hizmetlerini elektronik veya fiziki kanallardan temsilci aracılığıyla yürütebiliyor. Bunun için de temsilciden gerekli bilgi ve belgeleri temin etmek zorunlu. Ödeme hizmetlerini sorunsuz ve mevzuata uygun şekilde sunabileceğine kanaat getirildikten sonra ilgili temsilcinin, birlik tarafından elektronik ortamda oluşturulan listeye kaydedilmesi gerekiyor. Kuruluş, temsilcilik harici ödeme hizmetlerinin sunumu amacıyla herhangi bir şekilde üçüncü kişileri yetkilendiremiyor, bu kişilerle temsilcilik sözleşmesi dışında bir başka isim altında sözleşme imzalamıyor. 6493 sayılı kanun ve ilgili yönetmeliğe göre ödeme hizmetlerinin faaliyet izni bulunmayan üçüncü bir kişi tarafından kuruluşun ad ve hesabına sunulması ‘temsilcilik’; kuruluşun pazarlama benzeri münhasıran kendisi tarafından yürütülmesi gerekmeyen faaliyetlerinin diğer kişilerce yürütülmesi ise ‘dış hizmet alımı’ kapsamında değerlendiriliyor. Ancak bunu geniş yorumlayıp ödeme hizmetlerini sanki bu üçüncü şahıs ve firmalar sunuyor gibi bir algı oluşturularak olabiliyor. Yaptırımlarla karşılaşmamak adına bu hususlara dikkat edilmesinde yarar var.”



N Kolay, “KAZAN KAZAN” mottosuyla temsilcilik veriyor

N Kolay, “Temsilci ayakta kalacak gelire sahip olmalı, onlar kazanırsa biz de kazanırız” düşüncesiyle yüzlerce girişimciye kendi işinin sahibi olma, binlerce kişiye de çalışma fırsatı sağlıyor. N Kolay Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Göksel Demirbilek, “Her ay ortalama 15-20 milyon TL gelir yaratıyor, bu geliri temsilcilerimiz ve iş ortaklarımızla paylaşıyoruz” diyor...

N Kolay, fatura tahsilat ve para transferi alanında Türkiye'nin en büyük ve en yaygın ağına sahip ödeme kuruluşu konumunda. Şirket, son olarak perakende mağaza zinciri ŞOK ile iş birliği yaparak fiziki nokta sayısını 81 ilde 13 binin üzerine taşıdı. N Kolay, yıllık 80 milyon civarında işlem adedi ve 7.5 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmiyle tüm illerde fatura tahsilatı, yurtiçi ve yurtdışı para transferi başta olmak üzere pek çok ödeme işlemine aracılık ediyor, yaklaşık 8 milyon tekil müşteriye hizmet veriyor.



Göksel Demirbilek

“Kuruluşumuzdan bu yana yüzlerce ailenin kendi işletmesini kurmasına aracı olduk. Şu an 650 civarında aileye kendi işinin sahibi olma imkanı ve 2 bin civarında istihdam sağladık. Mevcut ekonomik koşullarda ülkemizde 2 bin kişilik bir istihdam için yüz milyonlarca TL'lik yatırım gerekliliği dikkate alındığında, ortaya çıkan işin ne denli değerli olduğu anlaşılacaktır. Sonuçta hem vatandaşın ihtiyacına mahallesinde cevap veriyor hem de cüzi bir işletme sermayesiyle 2 bin kişilik bir istihdam imkânı sağlıyoruz. 15 yıl önce kurduğumuz bu yapıyla her ay ortalama 15-20 milyon TL arasında gelir yaratıyor, bu geliri temsilcilerimiz ve iş ortaklarımızla paylaşıyoruz.

“650 aile ve 4 bin esnafa ekstra gelir imkanı”

N Kolay, kendi işinin patronu olmak isteyen girişimcilere temsilcilik veriyor. N Kolay Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Göksel Demirbilek, şirketin bu konudaki yapılanmasını şöyle anlatıyor:

Münhasıran bu işle iştigal eden konsept mağazaların yanı sıra ‘shop in shop’ (mağaza içi mağaza) modeliyle 4 bine yakın esnafa konumlandırığımız kiosklarla hem hizmet ağındaki yaygınlığı artırdık hem de esnaf için ek gelir imkânı sağlamış olduk. 15 yıl boyunca hem sayı hem de network olarak sürekli büyüyen, sadık bir temsilci ağına sahip olduk.”

Demirbilek, N Kolay'ın temsilcilik verme koşullarıyla ilgili de şu bilgileri veriyor: “Temsilcilik ağıımızı, paylaşımcı ticari model şeklinde kuruyoruz. ‘Temsilci ayakta kalacak gelire sahip olmalı, onlar kazanırsa biz de kazanırız’ düşüncesiyle hareket ediyoruz. Öncelikle bu işe uygun kişilere, mevzuat koşullarına da uyması halinde herhangi bir bayilik bedeli talep etmeksizin temsilcilik veriyoruz. Temsilcimizin uzun soluklu bir iş ortağımız olduğu düşüncesiyle hareket ederek, önceliğimizi temsilcimizin tatmin olacağı bir kazanç elde etmesi olarak belirledik. Bu şekilde devamlılığı olan ve şirketimize aidiyet duygusu güçlü bir yapı kurmuş olduk. Bu prensiplerle hareket ederek bugüne dek yaklaşık 15 bin temsilcilik verdik. Girişimcilere Türkiye'nin en büyük ödeme kuruluşuyla güçlü bir altyapı, yaygın kurum anlaşması ve kendisini iş ortağımız olarak hissedeceği bir yapı vaat ediyoruz. Bizi tercih etmelerini gerektiren en önemli husus ise fatura tahsilat sektöründeki durumumuz ve temsilcilerimize olan yaklaşımımız.”



İhtiyacın Olanı Kredim ile,
Şimdi Al, Sonra Öde!



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

kredim

WaaS ile e-para kuruluşu temsilcileri de **DİJİTAL CÜZDAN** çıkarabilir!



Cihan Demir
Finartz CEO'su

Yeni yönetmelikle e-para lisansı almanın maliyeti arttı, koşulları ağırlaştı. Denetim süreçleri ve bilgi sistemleri gerekliliklerinin daha sofistike hale getirilmesiyle alınan lisansı korumak da zorlaştı. Ancak e-para lisansına sahip olmadan da açık devre cüzdan sunmanın bir yolu var: WaaS...

Dijital cüzdanlara yönelik talep tüm dünyada artarak devam ediyor. Dijital cüzdanlar, sahip oldukları “sürtünmesiz” ödeme akışı ve işletmelere sunduğu kârlılık fırsatları sayesinde büyük küçük bütün işletmelerin dikkatini çekiyor.

Dijital cüzdanlar üzerinden yürütülen sadakat programlarıyla şirketler, “cashback” (para iadesi) gibi uygulamalarla sadık müşterilere sahip olurken satış miktarlarını ve kârlılıklarını artırıyor. Aynı zamanda dijital cüzdan sahibi olmanın beraberinde getirdiği ödeme akışının takibi, tüketici harcama alışkanlıkları ve tüketici eğilimleri gibi pazarlama faaliyetlerine büyük katkı sağlayan kapsamlı veriler, iş modellerinin ve değer önermelerinin şirketler tarafından şekillendirilmesinde önemli rol oynuyor.

İş hayatında etkilerini sıkça gözlemlediğimiz salgınla değişen ödeme alışkanlıkları da dijital cüzdanların sağladığı özellikler doğrultusunda şekilleniyor. Özellikle Avrupa'daki PSD2 ve bu regülasyona adaptasyon doğrultusunda 6493 sayılı kanunda değişiklik yapılarak ödemelerde “güçlü kimlik doğrulama” yükümlülüğü getirilmesi, dijital cüzdanların kullanıcı dostu ve akıcı ödeme deneyimini öne çıkardı. Aynı zamanda son tüketicilerin değişen hijyen hassasiyetiyle temassız ödeme yöntemlerini destekleyen dijital cüzdan teknolojisinin kullanım oranı 2020 yılından itibaren oldukça arttı.

Ödemelerinde dijital cüzdan teknolojisini kullanan kullanıcılarla yapılan anketlere göre dijital cüzdan kullanım oranı salgın sonrasında da azalmayacak, aksine sundukları yararlarla kullanım oranları artarak hayatımızda yer

edinmeye devam edecek. Tüketicilerin salgın döneminde geliştirdiği ödeme yöntemi tercihleri dünyayı ve özellikle FinTek ekosistemini olumlu etkiliyor, nakitsiz toplum misyonumuza bizi biraz daha yakınlaştırıyor.

Cüzdanınızı açık mı yoksa kapalı devre mi istersiniz?

Dijital cüzdanlar, özelliklerine göre “açık devre” ve “kapalı devre” olmak üzere ikiye ayrılıyor. Kapalı devre cüzdanlar, e-para lisansı bariyeri olmadan pazara hızlı giriş imkanı sunuyor. Ancak açık devre cüzdanlara kıyasla daha kısıtlı özelliklere sahip. Kapalı devre cüzdanları; kartla hesaba para yükleme-çekme, ödeme ve iade işlemlerinin yanı sıra sadakat programlarının yürütülebileceği bir platform olarak nitelendirebiliriz.

Açık devre cüzdanlar ise bütün bu özelliklere ek olarak havale/EFT ile hesaba para yatırma-çekme, kişiler arası para transferi, KYC (müşteriyi tanıma) ve kart basımı gibi özellikleri de destekliyor. Özellikle kişiler arası para transferi özelliği, açık devre cüzdanları, alt üye işyerlerini de barındıran kapsamı geniş organizasyonlar için uçtan uca bir ödeme ortamı haline getiriyor. Açık devre cüzdan sahibi şirket, alt üye işyerleri ve son kullanıcılar arasında sürekli para akışını destekleyen açık devre cüzdanlar, gelecekte şirketlerin ana ödeme aracı olma potansiyeline sahip.

Normal şartlarda dijital cüzdanlarda kullanıcının banka hesabı veya kartından hesaba manuel olarak para gönderdikten sonra ödeme yapacağı hesaba tekrar manuel olarak para aktarması gerekebiliyor. Bu dolaylı ve dijital cüzdan kullanımını kısıtlayabilecek bir durum. Bu durum, cüzdan hesabından ödeme talebi doğrultusunda karttan veya hesaptan cüzdana aktarım gerçekleşikten sonra cüzdandan otomatik transfer özelliğiyle engelleniyor ve kullanıcıların cüzdan üzerinden alışveriş yapabilmek için iki farklı para transferi yapmasına gerek kalmıyor. Bu sayede dijital cüzdanlar tamamiyle kullanıcı dostu platformlar haline geliyor. İki cüzdan türü arasındaki en büyük gereksinim farkı ise e-para lisansı alma zorunluluğu. Açık devre cüzdan sahibi olmak için e-para lisansı gerekiyor. E-para lisansı alma koşulları göz önünde bulundurulduğunda açık devre cüzdan teknolojisi, son tüketiciye hitap eden şirketler tarafından fayda/maliyet analizine tabii oluyor.

E-para lisansını almak da korumak da zorlaştı

2013 yılında yürürlüğe giren 6493 sayılı kanunun kapsamı 1 Aralık 2021 tarihinde genişletilerek güncellendi. Kanunun önceki halinde de açık devre cüzdan işletmek e-para lisansı almayı gerektiriyordu. Fakat e-para lisansı almanın maliyeti yeni değişikliklerle beraber arttı ve lisans koşulları zorlaştı. Minimum ödenmiş sermaye şartı 5 milyon TL'den 19.5 milyon TL'ye çıkarıldı. Teminat ve özsermaye tutarları da işlem hacmi ve müşteri sayısı gibi değişkenlere bağlı olarak yükseldi. Kısacası teorik maliyet, dolaylı yoldan da artırılmış oldu.

Ek olarak, denetim süreçleri ve bilgi sistemleri gerekliliklerinin daha sofistike hale getirilmesiyle e-para lisansını almanın yanı sıra lisans koşullarını devam ettirmek de zorlaştı.



Bir şirketin günümüz koşullarında e-para kuruluşu olmasının önündeki en büyük zorluklardan biri de kuruluşa özgü organizasyon yapısının 6493 sayılı kanun uyarınca zorunlu kılınması. Kanun, üst düzey yöneticiler de dahil olmak üzere e-para kuruluşu içerisindeki bütün yöneticilerin rollerinin belirlenmesi ve yeni bir şirket yapısı gerekliliğini de beraberinde getiriyor.

Açık devre dijital cüzdanlar, günümüz koşulları ve sundukları faydalar göz önünde bulundurulduğunda perakende şirketleri, farklı iş kollarına sahip büyük çaplı kurumsal şirketler ve pazaryerleri (marketplace) için görece olarak bir gereklilik haline alıyor. E-para lisansı almanın gereklilikleri ve zorlukları da düşünüldüğünde, şirketlere kolay şekilde elde edebilecekleri açık devre cüzdan sağlamanın bir yolu ön plana çıkıyor: WaaS.

Bir hizmet olarak dijital cüzdan...

Wallet as a Service (WaaS), “operatör” adı verilen e-para kuruluşlarının kullanabildiği bir altyapı olarak Finartz tarafından FinTek ve perakende dünyasına sunuluyor. Açık devre cüzdan sahibi olmak isteyen şirketler (temsilciler), operatörün e-para lisansı doğrultusunda e-para kuruluşu gibi faaliyet göstererek, aralarındaki anlaşma uyarınca açık devre cüzdanların sahip olduğu bütün özelliklerden yararlanabiliyor ve bu süreçte e-para lisansına ihtiyaç duymuyor. Finartz’ın e-para kuruluşlarına sunduğu bu altyapı çözümü, aynı zamanda e-para kuruluşları için ürünlerini çeşitlendirme ve dijital cüzdan sahibi olan temsilcilerden alacağı işlem bazlı komisyon ile kârlılıklarını artırma fırsatı sunuyor. Operatörler, WaaS altyapısını kullanarak temsilcilerle yaptıkları anlaşma doğrultusunda kullanıcı rolleri, dijital cüzdan özellikleri ve kapsamı, KYC limitleri gibi öncülleri temsilci bazlı olmak üzere istedikleri doğrultuda değiştirebiliyor. Temsilciler de diledikleri özelliklerle bir dijital cüzdan sahibi olarak faydalarından yararlanmaya başlayabiliyor. Temsilcilerin altyapılarını ve şirket organizasyonunu değiştirmelerine gerek kalmıyor.

Kısaca bütün şirketlerin, WaaS altyapısı ve operatörün e-para lisansı ile FinTek firmasına dönüşmesinin önünde bir engel yok.

Türkiye'de rüştünü ispatlayan FinTek'ler için küresel açılım dönemi başlıyor

E. ESİN GEDİK

Bu yılın ilk sayısında, başta ödeme ve elektronik para şirketleri olmak üzere kendini "FinTek" olarak nitelendiren girişimlerin yöneticilerinden 2021'i değerlendirip bu yıla ilişkin beklenti ve hedeflerini anlatmalarını istemiştik. Bu sayımızda da seriyi devam ettirip Barakatech, Papara, PayTR ve UPT'nin yöneticilerine kulak veriyoruz...

FinTek girişimlerinin hızla büyüdüğünü hatırlatan yöneticiler, bu yılın çok daha hızlı ve hareketli geçeceğini öngörüyor. Türkiye pazarında rüştünü ispatlayan FinTek'ler teknoloji ihracatının yanı sıra yurtdışında ofis açarak küresel bir marka olma yolunda ilk adımı da atmak istiyor...

2021'i sektör ve şirketiniz açısından değerlendirebilir misiniz?
2022 yılından beklentileriniz nedir?

Hasan Emre Özgür

Barakatech Genel Müdür Yardımcısı

“UNICORN OLMA YOLUNDA İLK ADIMI ATTIK”

2021, Barakatech için birçok konuda ilklerin yaşandığı bir yıl oldu. Yılın başlarında Boğaziçi Ventures ile yatırım turumuzu tamamlayarak 5 milyon dolar üzerinden değerlemeyle 500 bin dolar yatırım aldık ve ülkemizden çıkacak bir sonraki unicorn olma hedefimize giden yolda ilk adımımızı attık. İlk yenilikçi ürünümüz MenaPay'i, sabit değerli kripto paraya dayanan uçtan uca bir ödeme sistemi ve MENA bölgesinin ilk super app'i olarak hayata geçirdik.

Kadıköy Belediyesi için geliştirdiğimiz Dijital Kadıköy uygulamasıyla ilçe belediyeleri arasında cashback (Kadıköy Kart ile üye işyerlerinde yapılan işlemlerden geri ödeme) kazandıran ilk mobil cüzdan uygulamasını Kadıköy halkının kullanımına sunduk. E-belediye hizmetlerinin yanı sıra içerisinde belediyenin alacağı kararlarda söz sahibi olma imkanı sunan Fikrini Söyle, Karar Ver ve Anket gibi modülleri ile demokratik katılımı destekleyen, afet modülü, acil yardım, ilaçların gibi faydalı modüllerle Kadıköy halkına belediyeçilik hizmetlerinden fazlasını sunan uygulamamız, 2021 PSM Ödülleri kapsamında Dijital Dönüşüm kategorisinde Altın PSM kazanarak bizi gururlandırdı.

Ozan Elektronik Para ve Norma, piyasadaki bankacılık API'lerine erişim için bizim geliştirdiğimiz Everest super app platformunu tercih etti. Sanal IBAN, white

label e-para kartı, döviz yöneticisi gibi API'leri FinTek'lerle bağlayarak hizmet çeşitliliğini artırdık.

Uzaktan müşteri edinimi için müşteri ve kimlik doğrulaması sağlayan çözümümüz IDA'yı piyasaya sürdük. Türkiye'nin ilk Amerikan Ulusal Standartlar ve Teknolojiler Kurumu (NIST) onaylı yüz doğrulama modülünü içeren IDA'nın ilk müşterisi, elektronik imza ve kurumsal elektronik posta pazarında açık ara lider konumda olan E-Güven oldu. IDA; NIST onaylı olmasının yanında, 70'ten fazla ülkeye ait 150'den fazla kimlik belgesini okuyup doğrulayabilmesiyle öne çıkıyor. Blokzinciri ve uygulamaları konusundaki deneyimimizi kullanarak NFT akıllı kontrat altyapısını POC ortamında hayata geçirerek ilk NFT pazaryeri anlaşmamızı yaptık. 2022'de Metaverse ve NFT konseptleri birbirine bağlanacak gibi görünüyor. İlk yılımızda hedeflediğimiz ciroya ulaştık ve 2022 için daha agresif hedefler belirledik.



Ahmed Faruk Karslı

Papara Kurucusu ve CEO'su

“ÖN ÖDEMELİ KARTLARDAKİ PAYIMIZ YÜZDE 62'YE ULAŞTI”

FinTek ekosistemi Türkiye ve dünya çapında hızlı büyümesini sürdürüyor. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi verilerine göre, Türkiye'de faaliyetine devam eden FinTek sayısı 505. Elektronik para ve ödeme sistemlerinin doğrudan ve dolaylı olarak etkileşimde bulunduğu kişi sayısı 40 ise milyonu aştı. Bu büyüme trendinin 2022'de de devam edeceğini ve sektörümüzün önünün çok açık olduğunu düşünüyorum. Yeni oyuncuların katkısı, regülasyonun de desteğiyle kısa vadede bulunduğumuz

coğrafyayı şekillendirdiğimiz bir finansal teknolojiler pazarı yaratacağımıza inanıyorum.

Papara, 2021 yılına güçlü bir başlangıç yapmıştı ve aynı çizgide büyümesini sürdürüyor. Buna paralel olarak istihdamımız da genişliyor. 2020'ye göre işlem hacmimiz yüzde 105, gelirimiz yüzde 144 büyüdü. Ön ödemeli kartlarda pazar payımız yüzde 50 artarak yüzde 62'lere ulaştı. Papara Card ile yapılan POS işlemleri yüzde 420, ATM işlemleri ise yüzde 330 civarında büyüme oldu. Hayalet



Kart, IBAN'a para transferi, fatura ödeme gibi hizmetlerimizden 1 milyonu aşkın yeni kullanıcımız yararlandı. Kullanıcı sayımızda yüzde 82 artış oldu ve aralık ayı bitmeden 11 milyondan fazla bireysel kullanıcıya, 3 milyonu aşkın da kart sahibine ulaştık.

Kurumsal çözümlerimizle de dünyanın önde gelen firmalarının aralarında bulunduğu 1200'e yakın iş yerine hizmet vermeye devam ediyoruz. 2021'de 20'den fazla yeni özelliği devreye aldık. Birçok yeni markayla anlaşarak Papara Card ile yapılan harcamalarda bütçeye destek olan cashback programımızın kapsamını genişlettik.

Araştırma şirketi Estima tarafından hazırlanan "Dijital Finansal Hizmetler Marka Bilinirliği ve Algı Araştırması"nın sonuçlarına göre, kullanıcıların başkalarına Papara'yı önerme oranının yüzde 76, net tavsiye skorumuzun ise (NPS) 72 olduğunu görüyoruz. Aralarında banka ve diğer elektronik para firmalarının yer aldığı bu araştırmada rakiplerimizin önünde yer alıyoruz.

Tarık Tombul

PayTR Genel Müdürü

"ACTERA YATIRIMIYLA HEDEFLERE ULAŞMA HIZIMIZ ARTACAK"

Salgın döneminde Türkiye'de de finansal teknolojiler sektörü yükselen bir ivme yakaladı. Temassız işlemlere yönelik kullanıcıların artmasıyla FinTek alanında birçok yeni ürün ve hizmet hayata geçti. 2022'de de bu eğilimin süreceğini ve kullanıcılara kolaylık sağlayacak yeni teknolojilerin hayatımıza gireceğini söyleyebiliriz. PayTR açısından da 2021, yeni gelişmelerin

yaşandığı bir yıl oldu. Türkiye'nin en büyük özel sermaye fonu Actera, Lüksemburg merkezli iştiraki Financial Technologies S.a.r.l. aracılığıyla PayTR'nin yüzde 60 hissesine sahip oldu. Bu yatırımın katacağı güçlü inovasyon yatırımlarımızı hızlandırıp çok yönlü bir FinTek şirketi olmayı hedefliyoruz.

Geçen yıl haziran ayında e-para lisans sürecimizi tamamladık. Bu alanda yeni hizmet geliştirmelerine başladık. Alanlarında uzman yeni ekip arkadaşlarımızı bünyemize kattık. Öte yandan Aköde ile bir iş birliği başlattık. Aköde'nin geliştirdiği yenilikçi finansal mobil platformu Tosla'nın uygulamasına kayıtlı müşteriler, PayTR üye işyerlerinde kolay ve hızlı şekilde Tosla bakiyeleriyle ödeme yapabiliyor. Aynı zamanda Tosla ile harcadıkça TL iade kazandıran Tosback programıyla internet ve dijital platform alışverişlerinde yüzde 50'ye varan Tosback fırsatlarından yararlanabiliyorlar.

Yılın son günlerinde ise Mastercard ve Protel iş birliğiyle cep telefonlarını POS cihazına çeviren Soft POS ürünü-müzü kullanıma sunduk. Böylece Android cep telefonları ve tabletler birer temassız POS cihazına dönüştü. Hem 55 bin üye işyerimiz hem de bu ürünü kullanmak isteyen yeni işyerlerimiz yüz yüze satışlarda PayTR POS ile ödeme alma deneyimi yaşayacak.

Türkiye'nin her yerinde görev yapan 86 ekip arkadaşımızla başarı hikayeleri yazmaya devam ediyoruz. 2020'de 2.9 milyar TL işlem hacmine ulaştığımızı, 2021'i ise yüzde 100'ün üzerinde artışla 6.5 milyar TL'nin biraz üzerinde kapattık. Sektör genelinde kârlılık oranları düşse de hızlı büyümeyi sürdürmek bizi 2025 hedeflerimiz açısından oldukça motive ediyor.



Fatih Kocaşu

UPT Genel Müdür Yardımcısı

“DÜNYA NÜFUSUNUN YÜZDE 95’İ KAPSAMA ALANIMIZDA”

2021, salgının etkisiyle sektör açısından zorlu bir yıl oldu. Tabii bu zorlukların yanı sıra özellikle dijital alanda yarattığı fırsatlarla sektörde önemli gelişmelerin yaşanmasını sağladı. UPT olarak müşterilerimizin dünya nüfusunun yüzde 95’ine hızlı, güvenli ve avantajlı fiyatlarla para transferi işlem yaptırabilecek teknolojik altyapı ve küresel iş birliği ağına sahibiz. Bir başka deyişle UPT, kullanıcılarına 176 ülkede para transferi hizmetine erişim sağlıyor.

Salgın, uluslararası para transferi açısından özellikle fiziki kanallar üzerinden yapılan işlemlerde olumsuz bir etki yarattı. Dijital çözüm geliştirme anlamında ise önemli gelişmelere yol açtı. Biz de geçen yıl hayata geçirdiğimiz mobil uygulamamız UPTION ile fiziki kanallardan yaptığımız tüm işlemleri kullanıcılarımız için mobil dünyaya da taşıdık. Hem fiziki kanallardan hem mobil üzerinden hizmet sunan bir ödeme kuruluşu olarak pazarda önemli bir avantajı yakaladık.

2021’de işlem hacmimizi yüzde 30 artırarak finansal büyüme hedeflerimize ulaştık. Salgın koşulları olmasına rağmen UPT markasıyla çalıştığımız ülke sayısını 11’e, çalıştığımız ve iş birliği yaptığımız kurum sayısını da 140’a ulaştırdık. Böylece fiziki ve dijital kanallarla para transferi kapsama alanımızı ve yeteneklerimizi geliştirdik. Bu önemli adımlar ve hızlı büyüme istihdama da yansdı. Bu zorlu dönemde yüzde 40 personel artışıyla ailemizi güçlendirdik.



1 Aralık 2021 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik”in sektöre yansımalarını yorumlayabilir misiniz?



Hasan Emre Özgür

Barakatech Genel Müdür Yardımcısı

“LİSANS KOŞULLARININ ZORLAŞTIRILMASI KONSOLİDASYONA YOL AÇABİLİR”

Yıl içinde birçok yasal düzenleme hayata geçti ve bunların pazara etkisi genelde olumlu oldu. Bu açılımların güvenli ve sürdürülebilir olmasına yönelik teknolojik standartlar da belirlendi. Neredeyse tüm finansal kuruluşlara uzaktan müşteri edinimi imkanının verilmesi, açık bankacılıkla banka dışı kurumların da müşterinin banka hesaplarına erişebilmesi ve ödeme işle-

mi başlatabilmesinin önünün açılması, dijital banka kavramının ortaya konması ve standartlarının belirlenmesi, 7/24 anlık fon transferi işlemlerinin hayata geçirilmesi gibi konular önümüzdeki dönemde finansal çözüm sağlayıcılarının çeşitliliğinin artması ve nakitsiz topluma doğru gidişin hızlandırılması açısından faydalı oldu.

Kripto paraların ödeme amaçlı kullanılamaması, elekt



ronik para şirketlerinin kripto para alım satımına aracılık edememesi gibi kısıtlamalarla ise merkezi otoritenin finansal işlemler üzerindeki kontrolünün zayıflaması riskine karşı önlem alınmış oldu.

Yeni yönetmelik özelinde en önemli tespitim, elektronik para ve ödeme kuruluşu lisansı alım koşullarının sıkılaştırılması. Bu durumun sektörde konsolidasyona yol açacağını düşünüyorum. Lisanslı kuruluşların altında faaliyet

BARAKATECH

gösterecek altyapılar ortaya çıkacaktır. Bir diğer büyük değişiklik de ergin olmayanların ön ödemeli araçlara erişiminin kısıtlanması. Bu da özellikle oyun sektörünün ciroları üzerinde olumsuz etki yapacaktır.

Ahmed Faruk Karslı

Papara Kurucusu ve CEO'su

“DÜZENLEMELER, GÜÇLÜ BİR ALTYAPI ÜZERİNDE BÜYÜMEYİ SAĞLAYACAK”

Altı başlık altında yeni ve sıkılaştırılmış düzenlemeler öngören yönetmelikle sektöre yeni yetki ve yükümlülükler getirildi. Belirtilen tüm değişikliklerin yerine getirilmesi için önemli ve yüksek tutarda altyapı yatırımı yapılması gerekiyor. Örneğin, elektronik para kuruluşu olarak faaliyet göstermeyi planlayan şirketler, ilk aşamada esas maliyet yükü getirebilecek hususları sadece kağıt üzerinde belgelendirecek. Daha sonraki aşamada bunların uygulamaya geçirilip geçirilmediği kontrol edilecek.



Bir diğer önemli düzenleme de özkaynak konusunda. Özkaynağın fatura ödeme kuruluşları için 3 milyon liradan, diğer ödeme kuruluşları için 5 milyon liradan ve elektronik para kuruluşları için 13 milyon liradan az olmaması hükme bağlandı. Özetle,

ödemeler ve elektronik para kuruluşlarının finansal açıdan sağlam bir yapıda olmalarını sağlayacak bir düzenleme yapıldı. Tüm bu düzenlemeleri sektörümüzün güçlü bir altyapı üzerinde büyümesi adına son derece önemli ve yararlı görüyorum.

Tarık Tombul

PayTR Genel Müdürü

“2022, YENİ DÜZENLEMELERE UYUM SÜREÇLERİYLE GEÇECEK”

Yeni yönetmelik, sektör açısından oldukça önemli değişiklikler taşıyan bir regülasyon ve ticari tarafları etkileyen birçok maddeyi içinde barındırıyor.

Uyum sağlamak içinse 1 yıllık bir sürecimiz var. Dolayısıyla 2022, ödeme ve elektronik para kuruluşları tarafından yeni ürün ve hizmetlere odaklanmanın yanında biraz da uyum süreçleriyle geçecek gibi görünüyor. Özel-



likle yönetmeliğin yayınlanmasıyla TCMB'de lisans almayı bekleyen ya da lisans almayı düşünen kuruluşların da sektöre girip girmeme konusunda nihai kararlarını vereceklerini, lisans almak yerine lisanslı kuruluşlarla iş birliği yapma fikrinin de bu minvalde öne çıkabileceğini düşünüyorum. PayTR olarak bu alanda iş birliklerine hazır olduğumuzu belirtmek istiyorum.



Fatih Kocaşu

UPT Genel Müdür Yardımcısı



“YENİ AÇILIMLAR VE İŞ BİRLİKLERİ İÇİN KATKI YAPACAK”

Başta mevzuat değişikliği olmak üzere ve beklenen diğer gelişmelerin sektör açısından önemli çıktıları olacak ve sektörün gelişim hızına hız katacaktır. Özellikle mevzuat ve yönetmelikle sektörün işleyişine, kontrolüne ve gelişimine yönelik yeni düzenlemeler tüm

paydaşlar için olumlu sonuçlar doğuracaktır. Bugün yurtdışında sınırlı kalmış ödeme sistemleri dünyasını hem kendi içerisinde hem finansal çevrelerde hem de yurtdışı iş birlikleriyle hayal edilen hedeflere ulaşırma noktasında önemli katkıları olacaktır.

2022’de başta dijital bankacılık, açık bankacılık olmak üzere sektör açısından ne gibi gelişmeler bekliyorsunuz?



Hasan Emre Özgür

Barakatech Genel Müdür Yardımcısı

“YERLİ VE YABANCI DİJİTAL BANKA GİRİŞİMLERİ ORTAYA ÇIKACAK”

Dijital bankacılık, geleneksel bankacılığa göre operasyonel maliyetleri daha düşük olması beklenen bir model olduğundan bunun tüketiciye olumlu yansımaları ve dijital bankaların tercih edilmesini bekliyorum. Bunun örneklerini daha önce de gördük aslında. Geleneksel bankalarımızın bazıları, kendi markalarına rakip yaratma pahasına dijital banka pencereleri açtılar ve tercih edildiler. Açık bankacılık konusunda ise henüz çekimserim. Standartları yeni belirlenmiş olduğu için nasıl çalışacağını pratikte görmemiz gerektiğini düşünüyorum. Bir üçüncü partiye güvenip bankadaki hesaplarını görüntüleme ve ödeme işlemi başlatma yetkisini tüketici verecek mi? Bu kurgu üzerine FinTek’ler ne kadar değer üretebilecek? Konsolidasyonun ötesinde inovatif fikirler ve katma değerli hizmetler üretebilecek mi? Zira banka-

lar da birer üçüncü parti servis sağlayıcı olabileceği için üretilecek tek değer hesapların tek bir arayüzde birleştirilmesi olacaktır, bunu ana bankasının arayüzünden yapmayı da tercih edebilir müşteri. FinTek’ler bu yetkinlikleri iyi değerlendirip gerçekten tüketicinin problemlerini ortadan kaldıran ve değer üreten çözümler geliştirmeli. Özellikle dijital bankacılık konusunda yabancı yatırımcıların ülkemize ilgisinin artacağını düşünüyorum. Düşük maliyet ve yüksek kâr marjıyla faaliyet gösterebileceğini düşünen deneyimli küresel markalar, ülkemizde dijital banka kurmak için iştahlı olacaktır. Halihazırda ülkemizde faaliyet gösteren perakendeciler, e-ticaret firmaları gibi farklı sektörlerden oyuncular da dijital banka kurmak ya da açık bankacılık lisansı alarak bu yetkinlikleri mevcut iş modellerine entegre etmek için yatırım yapacaklardır.

Ahmed Faruk Karslı

Papara Kurucusu ve CEO’su

“BANKALAR İLE FİNTEK’LER ARASINDAKİ REKABET BOYUT DEĞİŞTİRECEK”

Subesiz bankacılıkla ilgili yönetmeliğin devreye girmesiyle bizleri de yeni bir dönem bekliyor. Yeni nesil bir bankacılık türü olan şubesiz bankacılık için BDDK tarafından Türkiye’de de lisans verilecek olması sektörümüz açısından olumlu bir adım. Dijital banka li-

sanslarının verilmeye başlanmasıyla birlikte bankalar ve finansal teknoloji kuruluşları arasındaki rekabet boyut değişti. Halihazırda bankaların sağladığı mevduat, kredi, maas hesabı gibi bazı hizmetlerin elektronik para firmaları tarafından sağlanması lisansları gereği mümkün



değil ayrıca bankacılık lisansı için gereken çok yüksek sermaye gereksinimi girişimcilerin doğrudan bankalarla rekabete girmesinin önünde bir engel.

Dijital bankacılık lisansı, var olan bankacılıkla elektronik para şirketlerinin arasındaki boşluğu dolduracak bir lisans türü. Yönetmeliğin hayata geçmesiyle birlikte hem var olan FinTek şirketleri arasından hem de yeni oyuncuların dijital bankacılık girişimleri çıkacak. Rekabetin artmasıyla birlikte bankacılık maliyetleri azalacak ve daha da önemlisi yaratıcı ve kullanıcı deneyimi yüksek finansal hizmetler ortaya çıkacak. Açık bankacılık sayesinde bireysel kullanıcılar, tek bir

noktadan finansal bilgilerine erişebilecek ve varlıklarını yönetebilecek. Eğer farklı bankalarda hesaplarınız varsa bunların tamamına tercih ettiğiniz başka bir üçüncü parti uygulama üzerinden erişebilecek ve işlemlerinizi gerçekleştirebileceksiniz. Kullanıcıların her bir kuruma ayrı bir uygulamadan erişmek yerine, kendilerine en iyi deneyimi sağlayan uygulamaları tercih edeceğini tahmin ediyorum. Bu yüzden önümüzdeki dönemde, rekabet en iyi deneyimi sağlamak üzerine yoğunlaşacaktır. Sonuç olarak hem dijital bankacılık hem de açık bankacılıkla ilgili gelişmelerin yatırımcıların iştahını kabartacağı düşünüyorum.

Tarik Tombul

PayTR Genel Müdürü

“OFFLINE ÖDEMELERDEN ONLINE ÖDEMELERE YÖNELİM OLACAK”

Yakın geçmişte tüm dünyada örneklerini gördüğümüz dijital bankacılık ve servis bankacılığı kavramlarını ülkemizde de görmek oldukça güzel. Gerek yurtdışındaki “yeni bankacılık” örnekleri gerekse bazı bankacılık ürün ve hizmetlerinin lisanslı ödeme ve elektronik para kuruluşları tarafından sunulmaya başlaması ve açık bankacılıkla ilgili düzenlemeler tüm tarafların dijital bankacılığa ilgisini artırdı.

Sektörümüzde hem dünyada hem de Türkiye’de odak noktasının tüketici olacağı yıllar bizi bekliyor. Bunda rekabet ve açık bankacılığa ilişkin regülasyon değişikliklerinin etkisi oldukça büyük. Offline ödemelerin online ödemelere yöneleceği bir dönem olacak. Bu da mağazalarda POS ve fiziki kart olmadan ödemeyi saniyeler içerisinde güvenli bir şekilde yapabilmemiz, fatura ve fiş gibi belgelere de dijital bir şekilde her an ulaşabilmemiz anlamına geliyor. Dijitalleşme, kural koyucuların belirlediği güvenlik standartları doğrultusunda ilerleyecek. Tüketicinin gücü elinde bulundurduğu bu yapı; gerek yeni startup’ların oluşması, gerek FinTek’lerin yaygınlaşması gerekse diğer finansal kuruluşların FinTek ya da startup’lar gibi hareket etmesi

demek. Bu da tüketicinin bu dönüşümün en büyük kazananı olacağı anlamına geliyor. Özetle dönüşümün rotasını tüketici belirlediği gibi kazanan da tüketici olacak.

KPMG Türkiye’nin “Fintech Sektörüne Bakış” raporuna göre, 2015-2020 yılları arasında küresel düzeyde FinTek girişimlerine yılda ortalama 30 milyar dolar yatırım yapıldı. Sektörün önümüzdeki 5 yıllık süreçte de yıllık ortalama yüzde 23.5 bileşik büyüme oranına erişeceği düşünülüyor. FinTek şirketleri, 2020 yılını toplam 31 milyar dolar yatırım olarak tamamladı. Bu değer 2021 yılının nisan ayı sonunda ise 29.8 milyar dolar seviyesine ulaştı. Yani bir önceki yılın toplam fonlama miktarının yüzde 93’ü yakalanmış oldu.

Salgın döneminde küreselde olduğu gibi ülkemizde de FinTek sektörü verileri yukarı doğru bir ivme sağladı. Yine KPMG Türkiye’nin raporuna baktığımızda, ülkemizde Mart 2021 itibarıyla faaliyet gösteren 441 FinTek şirketinin yüzde 80’inden fazlası varlığını sürdürdü. Bu eğilimin 2022 yılında da sürmesini bekliyoruz. Türkiye’deki FinTek sektörüne yatırımların artacağını ve daha fazla oyuncunun sektöre gireceğini öngörüyoruz.

Fatih Kocaşu

UPT Genel Müdür Yardımcısı

“MÜŞTERİYE ÖZEL KİŞİSELLEŞMİŞ HİZMETLER ÖN PLANA ÇIKACAK”

Açık bankacılık ile ortaya konan teknolojilerin ana hedefi müşteri memnuniyetidir. Bireyler ve şirketler mobil cihazlarında, bilgisayarlarında FinTek’lerin ve bankaların uygulamalarını kullanarak,

finansal işlemlerini çok daha hızlı ve rahat bir şekilde yapabilecek. Buradan baktığımızda, açık bankacılığın sağlayacağı şeffaf ve güvenli ortam, finansal veriye ilişkin kontrolün kullanıcının elinde olmasını sağlayacak. Açık

bankacılığın sağlayacağı inovatif yenilikler, iş hacimlerinin büyümesine ve kaynak yönetimine ortam sağlayacak ve maliyetleri düşürecek.

Dijital bankacılıktan açık bankacılığa geçişe hazırlanan finans sektöründe bankacılık hayatı daha da özgürleşecek. Yeni dönemde bankalar kadar FinTek'ler, e-para şirketleri ve ödeme kuruluşları da çok önemli bir rol oynarken, müşteriler de daha avantajlı ve faydalı hizmetlerle karşılaşacak. Son dönemde, finans dünyasında daha fazla konuşulma-

ya başlayan açık bankacılık aslında FinTek'lerin son 5 yıldır gündeminde olan ve günlük hayatta da farklı FinTek-banka entegrasyonlarıyla karşımıza çıkan bir konu. Müşteri özelinde daha fazla verinin elde edilmesiyle oluşturulacak analitik modeller sayesinde, müşterilere özel kişiselleşmiş hizmetler ön plana çıkacak. Rekabetin de artmasıyla müşterilerin daha avantajlı hizmetler alması sağlanacak. Açık bankacılık, elbette dış ticaret faaliyetlerinde işleri daha hızlı ve kolay hale getirecek.



**Şirket olarak bu yeni döneme nasıl hazırlanıyorsunuz?
Yeni plan ve hedeflerinizi anlatabilir misiniz?**



Hasan Emre Özgür

Barakatech Genel Müdür Yardımcısı

“MENA BÖLGESİ VE AMERİKA'DA TEMSİLCİLİKLER VERECEĞİZ”

Bu yılki hedeflerimizden ilki, IDA uzaktan kimlik ve müşteri doğrulama çözümümüzü kullanan müşteri sayımızı artırmak. Ürünümüze güvenimizi göstermek ve müşterilerimizin bütçelerini rahatlatmak için sektörün ilgisini çekecek sürpriz bir kampanyaya başladık. Nisan ayı sonuna dek anlaşma yapacağımız müşterilerimizle, ücretsiz kurulum, ilk 3 ay ücretsiz kullanım ve üründen memnun kalmıyorsa 30 gün içinde ücretsiz iade hakkı veriyoruz. Diğer bir hedefimiz, white label mobil cüzdan ürünümüzü tamamlayıp şirketlerin FinTek dönüşümünü günler içerisinde gerçekleştirebilmesini sağlamak. Şirketler; QR ile ödeme yapma ve ödeme alma, cashback, para transferi, fatura ödeme gibi fonksiyonları kullanıma hazır olarak gelecek olan Baraka mobil cüzdanı, kendi logoları

ve kurumsal renkleriyle değiştirerek kendi cüzdanları olarak tüketiciye sunabilecek.

Bu yıl, NFT pazaryeri projelerine de hız vermeyi düşünüyoruz. Hem NFT üretimini sağlayacak EVM uyumlu 721 & 1155 akıllı kontrat API'miz hem de bu API'nin üzerinde koşaacağı pazaryeri konseptiyle tüm markalar, kendi dijital token platformlarını oluşturabilecek ve yeni döneme ayak uydurup gelirlerini arturabilecek.

Yine bu yıl MENA (Ortadoğu bölgesi) ve Amerika için temsilcilik yöntemiyle yurtdışı açılımı planlıyoruz. “KYC As a Service” şeklinde Türkiye içerisinde host edilecek bir kimlik doğrulama servisi kurmak için de çalışmalarımıza devam ediyoruz. Son çeyrekte Ankara'dan sonra İstanbul ofisini de hizmete açacağız.





Ahmed Faruk Karslı

Papara Kurucusu ve CEO'su

“ORTA AVRUPA'DAN BAŞLAYARAK YURTDIŞINA AÇILIYORUZ”

Sektörde öncü olarak tüketici beklentilerini çok iyi okuyor ve değişimi takip ederek yol haritamızı belirliyoruz. 11 milyonu aşkın kullanıcımızla Türkiye’de açık ara pazar lideriyiz. Bu başarımızı 2022 yılında da devam ettirerek 17 milyon kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz. Birçok farklı marka ve kategoride Papara Card ile yapılan harcamalarda anında nakit kazandıran cashback programıyla toplam 100 milyon TL’ye yakın destek sunduk. Kullanıcılarımızın harcamalarında bütçelerine destek olmak için geliştirdiğimiz cashback programının daha fazla marka ve kategoride kazandırması için iş birliklerine devam edeceğiz. Yatırım, kredi

ve sigorta ürünleri dahil yurtdışına açılma gibi öncelikli hedeflerimiz de var. Bu yıl Orta Avrupa’ya yayılmayı planlıyoruz. Kısıtlamasız, şartsız ücretsiz para transferi özelliğimizi Almanya, Fransa, Hollanda, Belçika, Avusturya ve İsviçre’de yaşayan Türklerle tanıştıracacağız. Geliştirdiğimiz her bir ürün ve hizmetle dünyanın lider finans kuruluşları arasında yer almak hedefiyle faaliyet gösteriyoruz. Türkiye’den çıkan bir FinTek startup’ı olarak 5 yıl içinde bölgenin en büyük finans uygulaması olmasını hedefliyoruz. Ayrıca kullanıcılarımızın tüm finansal ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri bir finansal super app olacağız.



Tarık Tombul

PayTR Genel Müdürü

“UNICORN OLMA HEDEFİMİZİ HIZLANDIRACAĞIZ”

2022, çok yönlü bir FinTek şirketi olma hedefimiz doğrultusunda yeni ürün ve hizmetlere yatırım yaptığımız bir yıl olacak. Yazılım ve donanımsal yatırımlarımızı da artıracacağız. Yeni yönetmelik ve tebliğe uyum süreçlerini de hızla tamamlayıp, iş birliklerimizi çoğaltacağımız bir yıl bizi bekliyor. Yeni ortaklık yapımız ve sektörün duayenlerinden yönetim kurulu

üyemiz Mehmet Sezgin’in de katkılarıyla unicorn olma hedefimizi hızlandıracağız. Uzaktan çalışma modelini devam ettireceğiz. Hibrit çalışmak isteyen ekip arkadaşlarımızın keyifle kullanacağı İzmir İZQ İnovasyon Merkezi’ndeki yeni genel müdürlük ofisi-mizle İzmir ve Ege Bölgesi’ndeki girişimlere daha yakın hizmetler sunmaya devam edeceğiz.



Fatih Kocaşu

UPT Genel Müdür Yardımcısı

“TÜRK CUMHURİYETLERİ'NDEKİ GÜCÜMÜZÜ YAYGINLAŞTIRACAĞIZ”

2022’de birçok yeni projemiz ve altyapı çalışmalarımız olacak. Fiziki kanallarımız için yurtiçi ve özellikle global tarafta UPT markasıyla faaliyet gösterdiğimiz ülke sayısını artırmayı hedefliyoruz. Mobil uygulamamız UPTION için yurtiçinde agresif bir büyüme stratejisi planladık. 2022’nin ikinci yarısında UPTION Card’ı da hayata geçirerek kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğiz. Para transferi dışındaki finansal hizmetlere ulaşabilecekleri ürün çeşitliliğini oluşturup birçok alanda hizmet vereceğiz. Yurtdışında müşteri edinimi sürecini de bu yıl başlatmayı hedefliyoruz. Dijitaldeki etkinliğimizi

artırarak öncelikle Türk Cumhuriyetleri bölgesindeki gücümüzü daha da yaygın bir hale getirmek istiyoruz. Sonrasında Ortadoğu ve Afrika’da faaliyette bulunduğumuz ülke sayısını artırmak ve dijital ürünlerimizi bu bölgelere de taşımak için yatırımlara devam edeceğiz. UPT olarak Türkiye’deki firmalarımızın ödeme sistemleri konusunda ihracatta işini kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Bireysel hizmetlerin yanı sıra KOBİ’lere de hitap etmek için çalışmalar yapıyoruz. 2022’de Avrupa’daki tüm müşterilerimize IBAN vereceğiz. Bu alandaki para transferlerini çok daha hızlı ve çok daha düşük maliyetle gerçekleştirebileceğiz. ☺

Bilgi güvenliğinin de süper uygulaması var!

“Güvenli kimlik, güvenli imza, güvenli iletişim, güvenli ödeme” basamakları üzerine inşa edilen KOBIL Shift Secure Super App Platform; tek bir giriş ve şifreyle tüm işlemleri kolay ve güvenli bir şekilde yapma imkanı sunuyor...

Cep telefonunuzda kaç tane uygulama yüklü? Ne kadarını, hangi sıklıkla kullanıyorsunuz? Doğal olarak bu kadar uygulama telefon hafızasını dolduruyor, zaman zaman aralarından seçim yapmak zorunda kalıyoruz. Tabii hepsinin belirli aralıklarla güncellenmesi, şifrelerinin değiştirilmesi ve bu şifrelerin de unutulmaması, karıştırılmaması gerekiyor. Hafıza kapasitesi belki büyük bir sorun olarak görülmeyebilir ama güvenlik çok daha önemli. Çünkü kullanıcılar onlarca uygulamanın güvenliğinden emin olmakta zorlanabiliyor, ayrıca siber saldırılara daha açık hale geliyor. Oysa tek bir giriş ve şifreyle tüm işlemleri kolay ve güvenli bir şekilde yapmak mümkün. Evet, artık bilgi güvenliğinin de bir super app'i (süper uygulama) var. KOBIL, tek bir giriş yapılarak gerekli bütün işlemlerin kolay ve güvenli bir şekilde yapılabildiği KOBIL Shift güvenlik süper uygulama platformunu geliştirdi. Bu arada, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin yeni uygulaması İstanbul Senin'in arkasındaki ismin de KOBIL'in olduğunu belirtelim...

“Dijital dönüşüm için 60 milyon dolarlık yatırım yaptık”

Kısa bir süre sonra dünyanın en büyük zenginliğinin kişisel veri olacağını öngören KOBIL CEO'su İsmet Koyun, güvenlik süper uygulamasının çıkış noktasını ve platformun özelliklerini şöyle anlatıyor:

“KOBIL olarak dijital dönüşümün bir sonraki adımını inşa ediyoruz. Bu dönüşümü sağlamak için 8 yılda 60 milyon dolarlık yatırım yaptık. 35 yılı aşan



teknoloji ve dijital güvenlik tecrübemiz ve aralıksız devam eden Ar-Ge patentli veri güvenliği alanındaki çalışmalarımızla trendleri takip etmiyor; belirliyor ve geleceğe yön veriyoruz. Platform ekonomisine ve birlikte yaratmanın gücüne inanıyor, çok katmanlı platform teknolojilerine odaklanıyoruz. Şirketlere ‘Yeni çağda süper gücün KOBIL Shift: Büyük bir hayal kur, büyük düşün ve daha büyük adımlar at’ diyoruz. KOBIL olarak şirketlere, kendi ekosistemini kurabildikleri, uçtan uca iyi bir müşteri deneyimi yaşatabildikleri, birçok farklı fonksiyonu içinde barındıran hazır bir güvenlik süper uygulaması sunuyoruz. Bizim çözümümüz dört basamak üzerine kuruldu. KOBIL Shift Secure Super App Platform; güvenli kimlik, güvenli imza, güvenli iletişim ve güvenli ödeme üzerine inşa edildi. Bu dört basamaktan oluşan KOBIL Shift çözümü, yeni iş modelleri için uzun süredir Ar-Ge'si yapılan ve zamanın önünde bir teknolojiye sahip olan bir platform. Tüm verileri, şirketimiz bünyesinde geliştirilen tüm standartlara sahip 14 basamaktan oluşan KOBIL altyapısında saklıyoruz. Hiçbir ülkenin ya da şirketin bu verilere ulaşması mümkün değil.”

Koyun, super app'lerin sahip oldukları ayrıcalıklı altyapılarla geliştiricilere de uygun bir ortam sağladığını vurguluyor. “Kişi ya da şirketler super app'leri kullanarak birçok aşamayı elimine edip çok daha hızlı ve güvenli bir şekilde program ve çözüm geliştirebiliyor” diyor. ☺



2021, “FinTek unicorn” yılı oldu

CB Insights verilerine göre 2017’de dünya genelinde 269 olan unicorn sayısı 2021 yılında 832’ye ulaştı. Böylece son 5 yılın toplamından daha fazla unicorn şirket yaratılmış oldu. Tüm unicorn’ların 2020’de 1.6 trilyon dolar olan kümülatif piyasa değeri ise neredeyse ikiye katlanarak 3.1 trilyon doları geçti...



ZEYNEP DAĞLI KASTRO
Momento Kurucusu



DR. SONER CANKO
SC Danışmanlık Kurucusu

E-ticarete yönelimin arttığı, bireyler ve şirketlerin yeni finansal çözümlere ihtiyaç duyduğu yeni dünya düzeninde sürecin parlayan yıldızları FinTek’ler oldu. Bu göz kamaştırıcı yükseliş devam ederken haber başlıklarından da FinTek unicorn’lar inmiyor.

Dijital dünyanın içinde doğup büyüyen Z kuşağının farklı ihtiyaç ve talepleriyle değişmeye başlayan dengeler, Kovid-19 salgınıyla değişimin ötesinde dönüşümün habercisi oldu. Sadece yaşamımızdaki dinamikler değil, iş yapış biçimleri de önemli ölçüde değişti. Tüketici alışkanlıkları hızla online alışverişe doğru evrilirken; salgını kontrol altına almak için dünya genelinde getirilen katı kurallar ve kapanmalarla, şirketlerin dijital altyapılarını güçlendirerek hibrit ça-

lışmaya geçiş yapmaları zorunluluk haline geldi. Böylesi bir ortamda dijital dönüşüme ayak direyen şirketler hazin sona doğru ilerlerken, dönüşüme hızla adapte olan ya da yeni ihtiyaçlar karşısında çözüm geliştiren şirketler ciddi bir yükseliş gösterdi. Tam da bu noktada unicorn dünyasında da adeta bir patlama yaşandı.

Bilindiği üzere finansta “unicorn”; değeri 1 milyar doların üzerinde olan özel sektöre ait girişimleri tanımlıyor. Bu terim ilk kez 2013 yılında risk sermayesi yatırımcısı Aileen Lee tarafından kullanıldı. 1 milyar doların çok üzerinde değerlemeye sahip girişimlerin ortaya çıkmasıyla ise değerlemeleri 10 milyar doları aşan “decacorn’lar” ve 100 milyar doları aşan “hectocorn’lar” ya da diğer bir deyişle “süper unicorn’lar” ses getirmeye başladı.

DÜNYA GENELİNDE UNICORN SAYISI GELİŞİMİ



Unicorn sayısı 832'ye ulaştı

Yenilikçi teknolojilerin ivmesi, geleneksel ürün ve iş modellerini yenileme arzusu ve özel pazarların devasa atımları sayesinde 2021, girişimcilik ekosisteminde rekorlarla dolu bir yıl oldu. CB Insights’ın araştırmasına göre 2017 yılında dünya genelinde 269 olan unicorn sayısı 2021 yılında 832’ye ulaştı. Böylece son 5 yılın toplamından daha fazla unicorn şirket yaratılmış oldu.

CB Insights verileri ışığında, özel piyasalar şu anda kümülatif piyasa değeri 3.1 trilyon doların üzerinde olan unicorn şirkete ev sahipliği yapıyor. Bu, Aralık 2020’de tüm unicorn’ların 1.6 trilyon dolarlık kümülatif

piyasa değerinin neredeyse iki katı. Bu gelişim göz önünde bulundurulduğunda unicorn ekosisteminin 2022'nin başlarında 1000'i aşması bekleniyor.

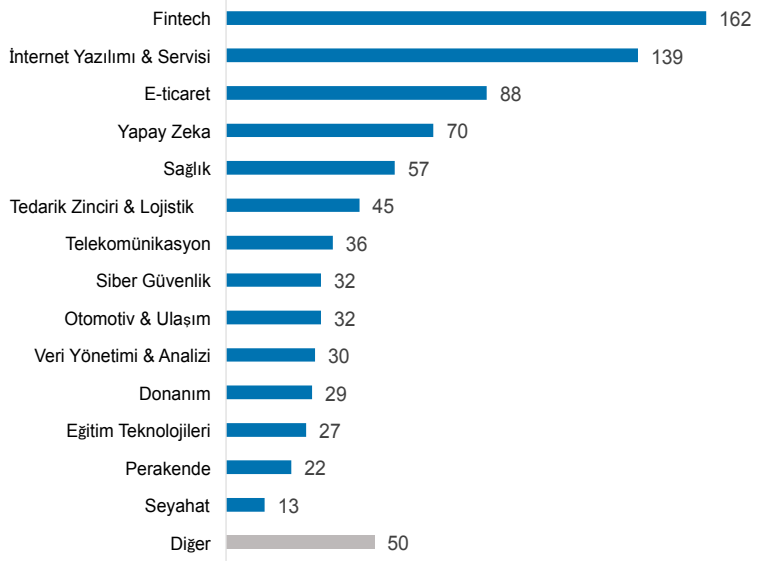
Unicorn'ların 5'te 1'i FinTek

Finansal teknoloji şirketleri, unicorn ekosisteminde en çok temsil edilen kategori olarak dikkat çekiyor. Tüm unicorn'ların 162'si yani yüzde 20.4'ü FinTek'lerden oluşuyor. Onları yüzde 17.8 ile internet yazılım ve hizmetleri, yüzde 10.9 ile e-ticaret ve doğrudan tüketiciye erişim hizmetleri, yüzde 7.8 ile de yapay zekâ girişimleri takip ediyor.

FinTek yenilikçilerinin ele aldığı zorluklar/ihtiyaçlar ve yarattığı fırsatlar yatırımcıların ilgisini bir sonraki seviyeye taşımış durumda. Nitekim sayısal göstergeler de bunu destekliyor. FinTek ve "cloud/SaaS" sektörleri 2021'de unicorn'ların yüzde 50'sini oluşturarak lider konuma geldi. SpotOn, Pipe ve Ethos Technologies gibi yeni gelenler de dahil olmak üzere 2021'de bugüne kadar 311 milyar dolarlık toplam değerlemeyle 134 FinTek unicorn'u oluşturuldu.

Bireysel FinTek şirketlerinin değerlemesine baktığımızda; ödeme işleme şirketi Stripe, 2014 yılında unicorn listesine katılmıştı. Şirket 2021 yılında 600 milyon dolarlık yeni bir finansman turunu tamamlamasıyla kurucular toplam

UNICORN'LARIN SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI

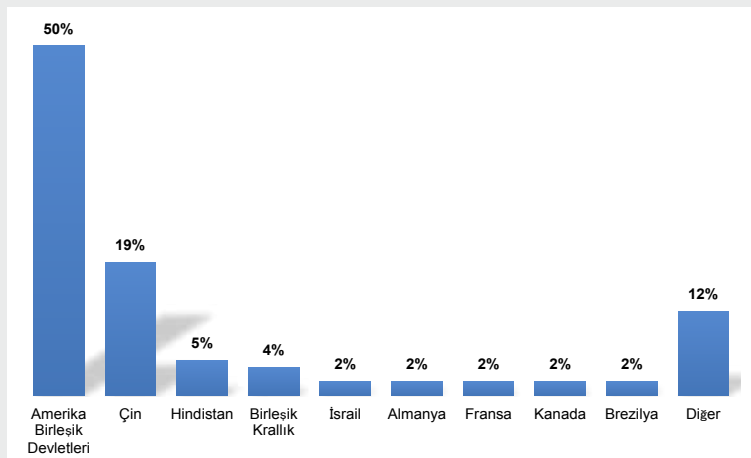


servetlerini ikiye katlayarak 22.8 milyar dolara çıkardı. Stripe şimdilik 95 milyar dolarlık değeriyle "hectocorn" olmaya en yakın FinTek girişimi konumunda.



FINTECH UNICORN MERKEZLERİ

Değerleri 1 milyar dolara ulaşan FinTek'ler; ABD, Çin, İngiltere ve Hindistan'da kümelenirken, dünyanın geri kalanı da hızla arayı kapatıyor. Ülkeler gelişen FinTek sektörünün ekonomik faydalarını fark ettikçe, daha fazla inovasyonu teşvik etmeye yardımcı olan düzenlemelerle sağlıklı bir ekosistem inşa ediyor. Türkiye'de de FinTek sektöründe ciddi bir atılım gösteriyor. Henüz ülkemizde bu alanda bir unicorn'dan bahsedemsek de ciddi potansiyeliyle kısa sürede ligde yerini alacağına kesin gözüyle bakılıyor.





FinTek'leri başarılı kılan 4 etken

Peki FinTek'lerin bu sıra dışı yükselişinin sırrı ne? Bağımsız danışmanlık şirketi Deloitte, bir ülkede önde gelen FinTek'lerin unicorn olarak yükselmesi için genelde şu 4 ana kriterin devreye girdiğini belirtiyor:

1. Finans, teknoloji ve girişimcilik alanlarında yetenekleri çekme, geliştirme ve elde tutma yeteneği, bir FinTek merkezinin küresel rekabet gücünün anahtarıdır.
2. Dikkate alınması gereken bir diğer unsur da sermayeye erişim. Startup'lar, ister kamu ister özel finansmandan gelsin, işlerini büyütme için tohum alabilecekleri ve sermayeyi ölçeklendirebilecekleri yerlere akın edecek.
3. Finansman ayrıcalıklarına ek olarak, diğer tüm sektörlerde olduğu gibi daha fazla talep, daha fazla arz getirir. Daha yerleşik FinTek pazarına sahip bazı ülkeler, doğrudan müşterilerden (B2C) veya işletmelerden (B2B) daha fazla taleple önemli bir avantaja sahip olabilir.
4. Politika ve düzenlemeler de önemli bir etken. Hükümetlerin ve düzenleyicilerin yeniliği teşvik etme, rekabeti teşvik etme ve FinTek girişimleri için ideal gelişim zeminini oluşturan tüketiciyi koruma arasında mükemmel bir denge kurması gerekiyor.

YATIRIMA DOYMAYAN FİNTEK UNICORN'LARI

Şirket	Kurulduğu Yıl	Sektör	Ülke	Yatırım Turu
Stripe	2010	Fintech	Amerika Birleşik Devletleri	Seed, Series A, Series B, Series C, Series D, Series E, Series F, Series G, Series G Extension, Series H
Klarna	2005	Fintech	İsveç	Angel - III, Angel - II, Growth Equity - IV, Secondary Market - VI, Corporate Minority - IV, Private Equity - III, Corporate Minority - III, Private Equity - II, Private Equity, Corporate Minority - II, Secondary Market - IV, Growth Equity - IV, Private Equity - III, Secondary Market - V
Revolut	2015	Fintech	Birleşik Krallık	Series A, Series B, Series C, Series D, Series E
NuBank	2013	Fintech	Brezilya	Seed, Series A, Series B, Series C, Series D, Series E, Series F, Series G, IPO
Chime	2013	Fintech	Amerika Birleşik Devletleri	Seed, Series A, Series B, Series C, Series D, Series E, Series F
FTX	2018	Fintech	Hong Kong	Seed, Series A, Series B
checkout.com	2012	Fintech	Birleşik Krallık	Series A, Series B, Series C
Plaid Technologies	2013	Fintech	Amerika Birleşik Devletleri	Seed, Series A, Series B, Series C, Series D
Brex	2017	Fintech	Amerika Birleşik Devletleri	Seed, Series A, Series B, Series C, Series D

SERİ YATIRIMLARLA VE KARTOPU ETKİSİYLE BÜYÜYÖRLER

Finans dünyası değişiyor. Eski düzen ciddi bir çözülme içinde. FinTek'lere ihtiyaç ve talep giderek artıyor. Yapıcı bir yıkım içinse artık sadece iyi bir fikir yetmiyor. Bunun yanında FinTek girişimlerinin fonlanması gerekiyor. Araştırmalar Seri A ve B ve C yatırımlarının akabinde ivmenin hızlandığını gözler

önüne seriyor. Yine CB Insights'ın araştırmasına göre dünyanın en değerli FinTek şirketi Stripe, seri H yatırımının ardından 95 milyar dolarlık değere sahip. Dünyanın en değerli ilk 10 FinTek'ine bakıldığında yüzde 80'inin seri D yatırımlarını tamamladığı görülüyor. Ortalamada seri C'den

sonra 3 basamaklı milyon dolarlık yatırımlara geçiş başlarken, seri G yatırımlarında ise yarım milyar dolarlık yatırım tutarının aşıldığı gözleniyor. Tüm bu veriler bize FinTek ekosisteminde bir şirketin unicorn olabilmesi için kartopu etkisi yaratmanın ne kadar önemli olduğunu gözler önüne seriyor. ☺

FinTek'lere 3 ay ücretsiz uzaktan müşteri edinimi fırsatı

Barakatech, yürürlükteki tüm yasal mevzuatlara uyumlu uzaktan müşteri ve kimlik doğrulama çözümü IDA ile piyasaya iddialı bir giriş yaptı. Bankalar, ödeme şirketleri ve banka dışı mali kuruluşlara ücretsiz kurulum ve ilk 3 ay ücretsiz kullanım hakkı tanıyan şirket, müşterilerine en yüksek doğrulama oranını vaat ediyor...

Barakatech, cep telefonu üzerinden self servis ya da müşteri temsilcisiyle görüntülü görüşme yapılarak ulusal kimlik kartları, ehliyet ve pasaport gibi kimlik belgelerini okuyan ve doğrulayan, kimlikteki fotoğraf ile çekilen özçekim fotoğrafını eşleştiren ve müşterinin canlılık doğrulamasını yapan yapay zekâ destekli çözümü IDA için özel bir kampanya başlattı. Nisan sonuna kadar geçerli kampanya kapsamında ücretsiz kurulum, ilk 3 ay ücretsiz kullanım ve üründen memnun kalmıyorsa 30 gün içinde ücretsiz çıkış hakkı tanınıyor.

Barakatech Satış ve Pazarlama'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hasan Emre Özgür, kampanyanın ayrıntılarını şöyle anlatıyor: "Ülkemizi yabancı ürünlere bağımlılıktan kurtaracak tüm yenilikleri memnuniyetle destekliyoruz. Biz de Barakatech olarak yüzde yüz yerli ürünümüz IDA ile sektöre iddialı bir giriş yaptık. Şirketlerin bütçelerini dikkatli kullandıkları şu dönemde 3 ay boyunca ücretsiz kullanım hakkı ve 30 gün içinde vazgeçme hakkı tanıyarak hem bütçelerini rahatlatmaya hem de ürünümüze olan güvenimizi göstermeye çalıştık. Bu sayede bizi tercih eden müşterilerimiz hiçbir ücret ödemedi 3 ay boyunca dijital kanallarından müşteri edinebilecek, kendi hedef kitlelerine yüksek memnuniyet sağlayan bir müşteri deneyimi yaşatabilecek. Bu şekilde sektörün gelişimine katkıda bulunarak ülkemizin nakitsiz topluma doğru evrim sürecini hızlandırmayı arzuluyoruz."

Özgür, Amerikan Ulusal Standartlar ve Teknolojiler Kurumu'ndan (NIST) onay alan ilk yerli çözüm

BARAKATECH



barakatech.com



IDA
REMOTE KYC

idokyc.com

olan IDA ile yurtdışına teknoloji ihracatı yapmak için çalışmalarına başladıklarını da vurguluyor.

Yüksek doğrulama oranı, kolay entegrasyon, düşük maliyet...

IDA uzaktan müşteri ve kimlik doğrulama çözümü, cep telefonu aracılığıyla OCR (optik karakter algılama) ve NFC (yakın alan iletişimi) teknolojileri kullanarak kimlik kartlarının yüzeyinden ve varsa kimlik çipi içerisinden aldığı verilerle belge doğrulamayı sağlıyor. Kimlik üzerinden ya da çip içerisinden okunan fotoğraf ile kişinin aynı anda çekeceği bir özçekim fotoğrafını eşleştirerek kimlik sahibinin yüz doğrulamasını yapay zekâ destekli ve NIST onaylı algoritmasıyla yapabiliyor. Ayrıca kişinin tek bir fotoğrafı üzerinden ya da çekilen kısa bir video kaydı içerisinde gülümseme, başı yana çevirme, el kaldırma gibi hareketleri algılayarak kişinin o anda canlı olarak orada bulunduğunu tespit edebiliyor. Bütün bu doğrulama yöntemlerini kullanarak self servis bir akışla müşterinin doğrulama işlemlerini tek başına tamamlaması sağlanabiliyor ya da mevzuat yükümlülüklerine ve şirketlerin tercihine uygun olarak müşteri temsilcisine görüntülü görüşmeyle bağlanarak işlem tamamlanıyor.

Özgür, Barakatech'in yerinde kurulum veya uzaktan servis (hosting) modelleriyle şirketlere çözüm ortağı olduğunu sözlerine ekliyor.

⊕



Hasan Emre Özgür

DİJİTAL EKONOMİYİ ŞEKİLLENDİRECEK 5 TEMEL YAPITAŞI

Merkeziyetsiz finans, neo bankalar, robo danışmanlar, dijital platformlar, düzenlemeler, etik... Finansal hizmetlerdeki değişim ve dönüşüm süreci adeta baş döndürüyor. “FinTech ve InsurTech ile Finansın Dönüşümü: Dijital Ekonomide Geleceği Şekillendiren Beş Temel Yapıtashi” kitabı, bu kritik süreçte girişimciler, kurumlar ve politika yapıcıların kullanabileceği bir model, stratejik bir yol haritası ortaya koyma iddiasında...



FinTech İstanbul Kurucu Ortağı
Prof. Dr. Selim Yazıcı

Alanlarında uzman 35 profesyonel tarafından hazırlanan “FinTech ve InsurTech ile Finansın Dönüşümü: Dijital Ekonomide Geleceği Şekillendiren Beş Temel Yapıtashi” başlıklı kitap yayınlandı.

İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı editörlüğünde hazırlanan kitapta, finansal hizmetlerin önemli sektörlerinden bankacılık, sigortacılık ve aracı kurumlardaki dönüşümün yanı sıra gelecek öngörülerine yer veriliyor. En temel tanımlarla başlanıp blokzinciri, ödeme servisleri, “şimdi al, sonra öde” (BNPL) gibi popüler konseptler yalın bir dille okuyucuya anlatılıyor. FinTek ve InsurTech dünyasına hızlı bir giriş, kavramlara hakimiyet, farklı bakış açıları ve yaklaşımları anlama fırsatı sunuluyor. Aynı zamanda girişimciler, kurumlar ve politika yapıcıların kullanabileceği bir model, stratejik bir yol

haritası da ortaya konuyor.

Prof. Dr. Selim Yazıcı ile kitabın çıkış noktası ve içeriğinin yanı sıra Türkiye finansal hizmetler ekosistemini konuştuk...

Hocam öncelikle kitap fikrinin nasıl ortaya çıktığını anlatabilir misiniz? Hangi ihtiyaç ve beklentileri karşılayacak, hedef kitlesi kimler?

Finansal hizmetler, dünyanın en büyük ve en önemli sektörlerinden biri. Aynı zamanda teknolojik, sosyal, ekonomik ve regülasyonlardaki değişimlerden en hızlı etkilenen sektörler arasında. Bu da sektörün birçok yıkıcı gelişmeye açık olduğunu gösteriyor. Finansal teknolojiler konusunda bir kitap çalışması uzun zamandır aklımdaydı. Ancak konu birçok alanı kestiğinden ve farklı uzmanlıkları gerektirdiğinden, kolay bir proje olmayacağı da ortadaydı. Genelde bu konular çeşitli kaynaklarda ayrı ayrı ele alınıp her biri kendi kulvarında inceleniyordu.

Bu kitapta ise FinTek ve InsurTech konuları birlikte ele alınmaya çalışıldı. Okuyucu açısından en ilginç özelliği ise her iki konuyu benzerlik ve farklılıklarıyla ele alması ve bankacılık ile sigortacılık sektörleri arasında finansal teknoloji ve inovasyon bağlamında bir köprü kurabilme-ye çabası içinde olması. Finansal teknolojiler akademik anlamda da ilgi görerek hızla popülerlik kazandı. Birçok üniversite konuyu ders programlarına dahil etmeye başladı. Gerek üniversitelerde verdiğim dersler gerekse eğitimlerde en önemli eksikliğin kaynak olduğunu düşünmüştüm. Dolayısıyla bu kitabın ülkemizde bu alanda eğitim veren birçok kurum için kaynak açısından önemli bir açığı kapatacağımı düşünüyorum. Kitabın hedef kitlesini sadece akademi olarak değerlendirmek doğru olmayacaktır. Gerek bankacılık gerekse sigortacılık alanında, sektörel anlamda konuları bu derinlikle ele alan yerli bir kaynak bulmak oldukça zor. Dolayısıyla ülkemizde hem akademik ve hem de sektörel anlamda bir açığı kapatması açısından önemli olduğunu düşünüyorum.

Bu noktada sektör açısından Türkiye'deki potansiyeli değerlendirebilir misiniz? Üniversite-sanayi iş birliği açısından neler yapılabilir?

Bilişim ve teknoloji alanındaki tüketim potansiyelimiz yüksek. Ancak üretim için aynı şeyi söylemek mümkün değil. Gençlerin teknoloji okuryazarlığıyla çok daha ufak yaşlarda tanışması çok iyi olurdu. Geldiğimiz noktada yazılım geliştirme konusunda farkındalığın arttığını görüyoruz. Üniversite öncesi eğitimde de gençlere bu yetkinlikleri kazandırabiliriz. Hatta bunun için birçok STK da görev yapıyor. Dolayısıyla öncelikle gençlerin bilgilendirilmesi ve yönlendirilmesi gerekiyor. Üniversite-sanayi iş birliği de bunu pekiştirici düzeyde olmalı. Bugün birçok üniversite içinde teknoparklar var ve yenileri kuruluyor. Acaba bu teknoparklarda faaliyet gösteren şirketlerin kaçısında buldukları üniversiteyle bağ kurup araştırmacı veya stajyer kullanıyor? Sayı oldukça az. Dolayısıyla bunun artırılması gerekiyor. Bu aslında çift yönlü ve simbiyotik bir ilişki. Üniversitelerdeki bilgi birikiminden şirketlerin faydalanması söz konusu olabileceği gibi, şirketlerin bilgi birikiminden ve çıktulardan üniversitelerin de faydalanması mümkün. Bu durum yeni mezunlar için çalışabilecekleri ortamın hazır olması; üniversite için de elde edeceği fonların artması ve yenden bu alana yatırım yapılması anlamını taşıyor.

Finansal teknolojiler konusunda mentorluk ve danışmanlık düzeyinde sektördeki bazı girişimlere katkı sağladığınızı biliyoruz. Bu bağlamda genç girişimcilere, girişimci adaylarına neler önerirsiniz?

Türkiye finansal teknolojiler konusunda gelişmiş ülkelerden biri. Bunu bankacılık alanında yaşadığımız tecrübelerden görmek mümkün. İlgimi çeken projelerde bilgi ve deneyimim elverdiğince katkıda bulunmak, değer katmak oldukça keyifli bir deneyim. Aynı zamanda bu deneyimi akademiye de aktarmak benim için çok önemli. Öğrencilerin bu alana ilgi duymalarını özendirmeye çalışıyorum. FinTek alanında birçok projeye destek verdim ama sigortacılık konusunda hala yapılabilecek birçok şey olduğuna inanıyorum. Bu konuda sayı hala oldukça az.



Kitapla ilgili detaylara fintechkitabi.com adresinden ulaşılabilir.

Genç girişimcilere öncelikle iyi bir gözlemci olmalarını öneriyorum. Toplumun bir sosyolog gözlüğüyle incelemelerini, ekonomiyi ise bir iktisatçı gibi değerlendirmelerini tavsiye ediyorum. Bugün gençler her şeyi teknolojiyle çözebileceklerini düşünüyor. Halbuki teknoloji bir kolaylaştırıcı ve gerek şart olarak düşünülebilir. Ancak kesinlikle tek başına yeter şart değil. Yeter şartı oluşturan diğer faktörleri toplum, ekonomi ve regülasyon ile tamamlamak mümkün. Bu dört bileşeni bir araya getirdikten sonra girişimleriyle ilgili stratejiyi ve yapıyı düşünmeleri gerekir. Bu sayede stratejik bir yaklaşım söz konusu olabilir. Kitapta bu stratejik yapıyı bir modelle ele aldık. Girişimciler için faydalı olacağını düşünüyorum. Kitapta bir yatırımcı gözüyle FinTek girişimlerine nasıl yatırım yapıldığını da inceledik. Dolayısıyla aslında girişimciler açısından en çok merak edilen önemli bir konuyu da ele almış olduk.

Kitaptan da yola çıkarak önümüzdeki dönem için gelecek öngörülerinizi de almak isteriz...

Aslında kitabın son bölümü olan "Dijital Finansın Geleceği" bölümünde merkezizetsiz finans (DeFi), neo bankalar, robo danışmanlar, dijital platformlar ve etik gibi birçok konuya değindik. Ama bence insanlık açısından bunlardan en önemlileri finansal kapsayıcılığın artması ve finansın demokratikleşmesi. Finansal teknolojiler, UNDP'nin Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları arasında önemli bir yere sahip. Hatta birden çok amaçlı etkilemesi dolayısıyla ayrıcalıklı bir yeri var. Bugün dünyada 1.7 milyar insanın finansa erişemediği tahmin ediliyor. Finansal teknolojiler, sadece belirli bir erişim ve birikim yaratacak gelir düzeyine sahip azınlık için değil, milyonlarca ihtiyaç sahibi için kullanılabilir çözümler üretilmesini sağladığından önümüzdeki yıllarda çok daha fazla uygulama alanı bulacaktır.

“En güzel cevap başarıdır”

Deniz Tiryakioğlu, kelimenin tam anlamıyla bir bilişim emektarı. Dile kolay, bu sektöre 30 yılını vermiş. Ama o, bizce bu payeyi profesyonel yönetici ve girişimci kimliğinden ziyade sivil toplum kuruluşu yöneticiliğiyle hak ediyor...

Tiryakioğlu'nun 2000 yılında tanıştığı Türkiye Bilişim Derneği (TBD), o tarihten itibaren hayatının ayrılmaz bir parçası haline gelmiş. Ankara merkez ve İstanbul şubedeki yürütme ve yönetim kurulu üyeliklerinin ardından, üç dönem arka arkaya Türkiye Bilişim Derneği İstanbul Şubesi Başkanı seçilerek kırılması güç bir rekora imza atmış. Sektöre katkıları dolayısıyla 2000 yılında “En Başarılı Kadın Yönetici” ödüle layık görülen Tiryakioğlu, 2018’de de “Yılın En Başarılı Kişileri” listesine girmiş...

Deniz Tiryakioğlu, çoğumuza göre şanslı bir çocukluk dönemi geçirmiş. Dede de dahil eğitilmiş, eğitimci bir aile tarafından yetiştirilmiş. Sohbetimize başlarken, kariyerindeki başarının en önemli anahtarlarından biri olarak gördüğü bu ortamı şöyle özetledi: “Her şeyden önce eşitliği, tüm canlılara saygıyı, sevgiyi, insanı anlamayı, empati kurmayı, sabrı, aynı dili konuşmak için önce dinlemeyi sonra konuşmayı öğrendim. Tüm bunlar da iş hayatında başarı adımlarım için en büyük hazine oldu...”



Deniz Tiryakioğlu
Türkiye Bilişim Derneği İstanbul
Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı ve
DTBlue kurucusu



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

Önce sizi tanıyabilir miyiz? Nasıl bir çocukluk, eğitim ve kariyer hayatınız oldu?

Eğitimci bir aileden geliyorum. Dedem, Gölköy Köy Enstitüsü'nün ilk mezunlarından. Annem, babam, tüm aile büyüklerim öğretmen, eğitimciydi. Eğitimin, bilimin, bilginin, hoşgörünün, sevginin, saygının içinde büyüdüm. Okumanın değerini daha ilkokula gitmeden, çok küçük yaşlarda aile büyüklerimin gerçek hayat hikayelerini dinleyerek öğrendim. Bu kadar güzel ve donanımlı bir ailenin içinde büyümek bana özgüven kazandırırken başarıya giden yollarımda da ışık oldu. Her şeyden önce eşitliliği, tüm canlılara saygıyı, sevgiyi, insanı anlamayı, empati kurmayı, sabrı, aynı dili konuşmak için önce dinlemeyi sonra konuşmayı öğrendim. Bunlar iş hayatında başarı adımları için en büyük hazinem oldu.



İş hayatımın başında itibaren Teleteknik, Komdata gibi sektörün öncü firmalarının kurumsal kültüründe yetişip disiplin edindim. Sonrasında gelen uluslararası şirket tecrübelerim, farklı kültür ve iş yapış modellerini öğrenmem de girişimcilik hayatımın en büyük anahtarı oldu.

Girişimci olma kararınızı ve DTBlue'nun doğuşunu da biraz anlatır mısınız?

2008 yılına kadar farklı firmalarda profesyonel iş hayatıma devam ederken artık hayal ve projelerimi gerçekleştirmek için kendi firmamı kurmanın zamanı geldiğine inandım. 2008 yılında ortağımın birlikte teknoloji çözümleri üreten proje şirketimizi kurduk. Bilişim ve telekomünikasyon sektörlerine hizmet vermeye başladık. O dönemlerde çalışma alanları çok dar olan ama gelecekte yaşam stilimiz olacağına inandığım mobil sağlık, giyilebilir teknolojiler, araç takip, kişi takip ve IoT çözümleri sunan 40 kişilik bir ekiptik. Türkiye'ye 2009 yılında ilk sim kartlı mobil sağlık cihazını getiren biz olmuştuk. Yurtdışı distribütörlükleri bulunan firmamızın 2014 yılına kadar genel müdürlüğünü yürüttüm. Projelere ve gelecek planlamalarında bakış açılarımız farklılaşınca teknolojik çözümler ve kurumsallaşma üzerinden çalışmalara DTBlue şirketini kurarak devam ettim.



Girişimcilik hikayenizde yaşadığınız zorluklar oldu mu, bunları nasıl aştınız?

Evet, elbette oldu. İçten ve dıştan etik kurullar haricinde davranan rakipler, fikirlerin çalınması, sektörün çözümlere hazır olmaması, ilk yılların finansman sıkıntıları, sektördeki büyük dilimi paylaşan ve küçük firmalara yaşam hakkı tanımayan firmalar, artık çalışan değil bir firma sahibi olduğunda yüz yüze geldiğiniz resmin bütünü, bu zorlukların hepsiyle karşılaştım. Nasıl mı aştım? Öncelikle kendime ve beraber olduğum ekip arkadaşlarıma güvenip inandım. Ardından planlı, programlı ve disiplinli bir şekilde çok çalıştık. Problem değil çözüm ve sonuç odaklı olmak, gerektiğinde hızlı ve doğru kararlar verebilmek, hayata geçirmek bizi bir adım öne taşıdı. Risk analizleri yaparak, geri ölçümleri doğru okuyarak planlamalarımıza yansıtık. İlk günden kurumsallaşmayı ilke edindik. Ekip ruhuna ve teknolojiyi takip etmeye hep önem verdik. En zor zamanlarda bile ekibin motivasyonu önceliğimiz oldu. Ama tüm zorluklarla başa çıkmanın anahtarı her şeyden önce kendime, çevrem ve işime saygı duymaktı. Siz kendinize ne kadar değer verirsiniz karşı taraf da size o kadar değer veriyor. Doğru bildiğimiz yoldan ayrılmadan dürüst ve etik çalıştık. Bütün bunlar size çok güzel bir çalışma ortamı hazırlıyor ve başarıyı getiriyor.

Peki Türkiye Bilişim Derneği (TBD) ile yolunuz nasıl kesişti?

TBD, sektörün ilk derneği olarak 1971 yılında kurul-

du. 2000 yılında bir seminer dolayısıyla derneğimizin kurucusu ve Onursal Başkanımız Aydın Köksal hocamla tanıştım. Fikirleri, bakış açısı, yol gösteren her konuşması beni o kadar çok etkiledi ki "Mutlaka hem kendim hem de ülkem adına faydalı olabilmek için TBD çatısı altında olmam gerekir" dedim ve TBD'ye üye oldum. Derneğin Ankara'daki merkezinde Bilişim Kentleri ve Akıllı Şehirler Çalışma Grubu'nun yürütme kurulu üyesi olarak aktif çalışmalarda bulundum. 2011-2016 yılları arasında üç dönem TBD İstanbul Şubesi yönetim kurulu üyesi olarak görev aldıkdan sonra 2017-2018, 2019-2020 ve 2021-2022 dönemleri için İstanbul Şubesi Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildim.

Derneğin faaliyetleri ve önümüzdeki döneme yönelik planlarınızdan da bahsedebilir misiniz?

Sektörümüzün geleceğine ışık tutacak vizyoner kongreler, seminer, çalıştaylar, paneller düzenliyoruz. Örneğin, TBD İstanbul Şubesi olarak bu yıl planladığımız iki büyük organizasyon için çalışmalara başladık. Bunlar 5. İstanbul KOBİ'ler Kongresi ve 16. İstanbul Bilişim Kongresi. Kamu yararına bir dernek olduğumuz için hazırladığımız raporlarla da sektör ile kamu arasında köprü olma-ya devam ediyoruz.

İstanbul Şubesi olarak 3 bin 200'e yakın üyemiz ve gönüllülerimizle etkinlik ve faaliyetlerimiz devam ediyoruz. "Önceliğimiz gençler ve nitelikli insan kaynağı" diyerek Milli Eğitim Bakanlığı, İlçe Milli Eğitim Müdürlükleri, üniversiteler, liseler ve dengi okullarla protokoller imzaladık. Gençlerimizle eğitici, öğretici, yol gösterici etkinlikler yapmaya devam ediyoruz. Bir yandan da salgının başında başlattığımız kampanya kapsamında Anadolu'da ihtiyaç sahibi öğrencilerimize bilgisayar/tablet temin ediyor, eğitimlerinin aksamaması için teknolojik destek sağlamaya devam ediyoruz.

Salgın öncesinde Anadolu'daki üniversitelerimizde düzenlemeye başladığımız "TBD Bilişim Günleri"ne online ortamda devam ediyoruz. Bunun beni en çok heyecanlandıran etkinliklerden biri olduğunu söyleyebilirim.

Sizden ilham alacak kadın girişimcilere ilk tavsiyeniz ne olur?

Öncelikle kendilerine güvenmelerini, ilgi alanlarını doğru seçerek planlamalarını buna göre yapmalarını öneririm. Teknoloji artık hayatımızda olmazsa olmaz. Teknolojiyi ve gelişmeleri takip etmeyen kurumlar kısa bir süre içinde yok olmaya mahkûm. Girişimciliğe adım atmadan önce sektör pazar, arz talep araştırmalarını analizlerini iyi yapmalı; 1, 3, 5 yıllık stratejik hedef ve planlarını hazırlamalıdır. Bu planlar zaman içinde elbette değişecek, gelişecek, belki de eksilecektir ama ilk etapta önerileri görmek için kılavuz olacaktır. Devlet ve kurumların

destek ve teşviklerden nasıl yararlanmaları gerektiğini araştırmalarını ve alanlarında eğitimlere katılmalarını tavsiye ederim.

Erkek egemen bir iş dünyasında yaşıyoruz ama detaylara önem vererek en ince ayrıntısına kadar düşünme ve analiz yeteneğimiz bizleri çok daha başarılı ve sonuç odaklı yapıyor. Bu güçlerini kullanmalarını tavsiye ederim. Zaman zaman başarılarından dolayı çok çeşitli mobbinglerle, haksızlıklarla karşı karşıya kalabilirler. Bunlar asla yıldırmasın. Saygı çerçevesini koruyarak sınırlarını çizip doğru bildikleri yolda güvendikleri ekip arkadaşlarıyla devam etsinler. En güzel cevap başarıdır. Ama her şeyin başında çok çalışmak, okumak ve araştırmak geliyor. Destek almaktan çekinmesinler, birlikten kuvvet doğar.

Bein göçünün artmasıyla birlikte nitelikli insan kaynağı sıkıntısı daha da belirginleşmeye başladı. Genç kızlarımızın üniversite tercihlerinde mühendislik alanlarına ilgisini artırmak için neler önerirsiniz?

Nitelikli insan kaynağı dernek olarak bizim de öncelikli konularımızın başında geliyor. Günümüzde girişimcilik ve yenilikçilik potansiyelinin ortaya çıkarılması için eğitilmiş işgücüne ihtiyaç duyuluyor. Fen bilimleri, teknoloji, mühendislik ve matematik eğitimi alan bireylerin dijital çağın gerektirdiği ve iş dünyasının beklentilerine ayak uyduracak becerilere sahip olma şansının daha yüksek olduğu bir gerçek. Nitekim araştırmalar da en hızlı büyüyen mesleklerin yüzde 75'inin bu alanlarda kullanılacak yetkinlikler gerektirdiğini gösteriyor. Türkiye'deki insan kaynakları direktörlerinin yüzde 57'si, 5 yıl içerisinde bu alanlardaki işgücü talebinin artacağını öngörüyor. Öte yandan, kız çocuklarının bu alanlara ilgi ve yete-

neklerinin olmadığı yargısının yanlış olduğu da gerek Türkiye gerekse dünya çapında yapılan araştırmalar ve ortaya konan istatistiklerle kanıtlanmış durumda. Örneğin, uluslararası veritabanı üzerinden 67 ülkeyi kapsayan ve sonuçları Psikoloji Çalışmaları dergisinde 2018 yılında yayımlanan araştırma (Stoet & Geary), her üç ülkenin ikisinde kız çocuklarının STEM (fen bilimleri, teknoloji, mühendislik, matematik) alanlarında erkek çocuklara denk veya daha iyi performans gösterdiğini ortaya koyuyor. Hemen her ülkede kız çocuklarının STEM alanında yüksek öğrenim görme becerisinin üniversitelerde bu alanlara kayıt yaptıranlardan daha fazla olduğu fark edilmiş...

Türkiye'de ihtiyaç duyulan STEM işgücünün sağlanması için devlet, özel sektör, STK'lar, üniversiteler ve eğitim kurumlarının birlikte hareket etmesi gerekiyor. Kız çocuklarının STEM alanlarını daha iyi tanıyabilmesi için aileler ve öğretmenlerin de bu konudaki bilgi düzeyinin artırılması önemli. Bu alanlarda çalışan rol modellerle tanışmaları da çok faydalı olacaktır.

Biraz da özel hayat diyelim, hobileriniz için zaman bulabiliyor musunuz?

Gerek profesyonel iş hayatımız gerekse gönüllü çalıştığımız derneklerde yoğun bir çalışma temposu içindeyiz. Benim bu dönemlerde en büyük nefes alma hobim, dalış ve sualtı fotoğrafçılığı. 2000 yılından beri dalıyorum. İnanılmaz huzur veren bir spor. Kış ve bahar aylarındaki boş zamanlarımı ise seyahat etmek, yurtiçi veya yurtdışında farklı coğrafyaları ve kültürleri tanımak, fotoğraf çekmek gibi etkinliklerle değerlendiriyorum. Tabii her koşulda kitap okumak ve müzik dinlemek olmazsa olmazım. Fırsat buldukça yağlı boya resim de yapıyorum. ☺





PSM ve Akıllı Yaşam dergileri yeni projeleriyle karşınızda

Finans, teknoloji, ve sigorta sektörlerinin nabzını tutan; haber, araştırma ve analizleriyle iş dünyasına yön veren PSM ve Akıllı Yaşam dergilerinin 2022 yılı proje etkinlik programı belli oldu.

Haberciliğin yanı sıra sosyal sorumluluk projeleri, yarışma programları ve öncü listeleriyle sektörde fark yaratan Erişim Medya Grubu, ses getirecek organizasyonlar düzenlemeye devam ediyor. Etkinlik takvimimizi şimdiden ajandalarınıza not etmeyi unutmayın...

SMART-I AWARDS 2022

INSURTECH'LER ve SİGORTACILAR BU ÖDÜLLER İÇİN YARIŞACAK

Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem web sitesinin 10'uncu kuruluş yıldönümüne özel düzenlenen yarışma, InsurTech'lerin sigorta şirketleri ve sigortalıların hayatına etkisinden hareketle projelendirildi. Sigortacılık endüstrisindeki yaratıcılığı teşvik etmek üzere gelecekselleştirilecek.

► **Başvuru başlangıcı:** 1 Mart 2022

Wbuzz 2022

TEKNOLOJİNİN KADIN LİDERLERİ BULUŞMASI

2018 yılından bu yana kadınların çalışma hayatının her aşamasına katılımını desteklemek ve başarılarını öne çıkararak görünürlüğünü artırmak amacıyla düzenlenen "PSM Zirve Yolunda" projesi 4 yaşına bastı. Eş zamanlı olarak, Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla "Teknolojiye Yön Veren Kadın Liderler" de yine 4'üncü kez bir araya gelecek. Yüz yüze yapılması planlanan etkinlikte, iş dünyasında cinsiyet ayrımını ortadan kaldırmak ve kadınların şirketlerin her kademesindeki varlığını artırmak için yapılması gerekenler konuşulacak.

► **10 Mart 2022**

GÜNDEM DİJİTAL

METAFİNANS

Metaverse çılgınlığı finans dünyasına nasıl yansiyacak? Konunun uzmanları, online Gündem Toplantısı'nda tüm yönleriyle Metaverse'ü masaya yatacak.

► **17 Mart 2022**

GÜNDEM TOPLANTISI

FİNANSAL DEMOKRASİYE GİDEN YOL: SERVİS MODELİ BANKACILIK

Bu toplantımızda servis bankacılığının geleceğini sektörün uzmanlarıyla birlikte ele alacağız. Fiziken bir araya gelmeyi planladığımız toplantıya birçok şirketin üst düzey yöneticisi konuşmacı olarak katılacak.

► **12 Mayıs 2022**

Wspark 2022

FARK YARATAN 50 GENÇ KIVILCIM

Bu listede uzmanlıklarıyla, rol ve sorumluluklarıyla işinde fark yaratan 40 yaş altındaki "Genç Kadınlar" yer alıyor. Türkiye'nin fark yaratan genç kıvılcımları, sektörden gelen önerilerin ve başvuruların ardından jüri değerlendirmesiyle belirlenecek.

► **Başvuru başlangıcı:** 1 Temmuz 2022

PSM AWARDS 2022

EN İNOVATİF PROJELER YARIŞACAK

PSM AWARDS, 5'inci yaşını yenilenen yüzüyle kutlamaya hazırlanıyor. Büyük jüri, bu yıl öne çıkacak yaratıcı yenilikçi projeleri şimdiden mercer altına almaya başladı...

► **Başvuru başlangıcı:** 1 Eylül 2022

DİJİTAL TUSUNAMI

TÜRK ÖDEME DÜNYASI DİJİTALİ KONUŞUYOR

Dijital dönüşüm, blokzinciri, açık bankacılık, nesnelerin interneti gibi teknolojik yeniliklerin konuşulacağı online etkinlik, kasım ayında uzman isimlerin katılımıyla gerçekleşecek.

► **Kasım 2022**

Organizasyonlara katılarak ürünlerinizle farkındalık yaratmak ve sponsor olmak için bizimle iletişime geçin: psm@psmmag.com

Türkiye’de de dijital banka ve servis modeli bankacılık dönemi başlıyor



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

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından hazırlanan “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik”, 29 Aralık 2021 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlanarak 1 Ocak 2022 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Peki bu yönetmelik dijital bankalar veya servis modeli bankacılık için ne gibi düzenlemeler getiriyor?

Yönetmelik kapsamında dijital banka, “Bankacılık hizmetlerini fiziksel şubeler yerine elektronik bankacılık hizmetleri dağıtım kanalları aracılığıyla sunan kredi kuruluşu” olarak tanımlanıyor.

Herkese kredi veremiyorlar, teminatsız kredi tutarı da sınırlı

Dijital bankaları mevcut bankalardan ayrılan en temel özellik, fiziksel şubelerinin olmaması. Bankacılık faaliyetlerine ilişkin hizmetlerin tamamı elektronik bankacılık kanalları üzerinden sunuluyor. Ancak dijital bankaların da Bankacılık Kanunu ve bu kapsamda yapılmış diğer ilgili düzenlemelere uymakla yükümlü olacağı yönetmelikte özellikle belirtilmiş durumda.

Tabii söz konusu düzenlemelerle dijital bankalar için diğer bankalardan farklı olarak

faaliyet ve müşteri portföyü bakımından birtakım kısıtlamalar getirildiği görülüyor. Örneğin dijital bankalar, sadece finansal tüketiciler ve KOBİ’ler için finansman sağlayabiliyor. Yani sadece bu kesimlere kredi verebiliyorlar.

Faaliyet açısından getirilen kısıtlamalara örnek olarak ise dijital bankaların kullanılabileceği teminatsız nakdi tüketici kredilerinin tutarı, müşterinin aylık ortalama net gelirinin dört katından, bu gelirin tespit edilememesi durumunda ise 10 bin Türk Lirası’ndan fazla olamıyor.

Şube yasak ama şikayetler için fiziki büro zorunlu

Dijital bankaları diğer bankalardan ayıran en önemli özelliklerden birinin fiziksel şube olmadan hizmet verebilmeleri olduğunu belirtmiştik. Peki herhangi bir sorun yaşamaması halinde müşteri, karşısında fiziksel bir muhatap bulmak istediğinde ne olacak? Yönetmelikte bu tarz endişelerin ortadan kalkmasını sağlayacak bir istisnaya da yer verildiği görülüyor.

Her ne kadar dijital bankaların genel müdürlük ve buna bağlı hizmet birimleri dışında teşkilatlanmayacağı, fiziksel şube açamayacağı, fiziki ortamda kiralık kasa ve saklama işlemleri hizmeti veremeyeceği vurgulansa da müşteri şikayetlerini ele almak amacıyla (ve birkaç istisnai durum için) fiziksel bürolar oluşturabilecekleri belirtiliyor. Hatta müşteri şikayetlerine ilişkin bir fiziksel büro kurulması zorunlu hale getirildi. Böylece dijital banka müşterilerinin bir sorun yaşamaması halinde bu bürolara giderek banka çalışanlarıyla muhatap olabileceği ifade ediliyor.

Hizmet sürekliliği yüzde 99.8’in altına düşmeyecek

Dijital bankaların kendi ATM ağını kurmaları ya da diğer bankaların ATM ağları üzerinden hizmet vermelerinin önünde de bir engel yok.

Dijital bankaların elektronik olarak sunduğu bankacılık hizmetleri için taahhüt edilen hizmet sürekliliği oranının yüzde 99.8’den





Dijital bankalar herkese, istediği kadar kredi veremiyor. Şube açmayacaklar ama şikayet için fiziki büro kurmaları zorunlu. Dijital banka yöneticilerinde sektör deneyimi aranıyor... Servis bankaları ise sadece yurtiçinde yerleşik arayüz geliştiricileri aracılığıyla bu hizmeti verebilecek...



düşük olamayacağı ve bu oranın internet sitelerinin ana sayfasında yayınlanması gerektiği de yeni yönetmelikle düzenlenmiş durumda.

Faaliyet izni açısından fark yok

Peki dijital bankaların kuruluşları bakımından aranan şartlar neler? Söz konusu düzenleme, dijital bankaları faaliyet izinleri bakımından diğer bankalardan ayırmıyor. “Bankaların İzne Tabi İşlemleri ile Dolaylı Pay Sahipliğine İlişkin Yönetmelik” uyarınca faaliyet izni alma şartları, dijital bankalar için de geçerli olacak. Dijital banka kuruluşu için asgari sermaye şartı, nakden ödenmiş olmak şartıyla 1 milyar Türk Lirası olarak belirlendi. Dijital banka üst düzey yönetimi için aranan başlıca şartlar ise sektöre hakim, bilgi ve tecrübe sahibi isimlerden oluşması gerektiği şeklinde.

Kimler, hangi koşullarla servis modeli bankacılık yapabilecek?

Yönetmelikte servis modeli bankacılık ise “Arayüz sağlayıcıların sundukları arayüz yoluyla, müşterilerin servis bankalarının sistemleriyle doğrudan açık bankacılık servisleri aracılığıyla bağlantı kurarak servis bankası üzerinden bankacılık işlemlerini gerçekleştirebildikleri hizmet modeli” olarak tanımlanıyor. Bir başka deyişle bankaların sunduğu bankacılık hizmetlerinin üçüncü kişi olan arayüz sağlayıcılarının arayüzleri aracılığıyla müşterilere ulaşmasına imkan veren bir model. Önemle belirtmek gerekir ki bankalar yönetmelik uyarınca arayüz sağlayıcısı olamıyor. Servis bankası, sadece yurtiçinde yerleşik arayüz geliştiricilere servis modeli bankacılığı hizmeti verebilecek. Arayüz geliştiricilerinin müşterilerine hizmet sunabilmesi için müşteri ile servis bankası arasında sözleşme ilişkisi kurul-

ması gerekiyor. Bu kapsamda banka ile müşteri arasında kurulan ilişkiden farklı olarak banka ile arayüz sağlayıcısı arasında bir ilişki daha söz konusu. Bu açıdan müşteri bilgilerinin korunması, kimlik doğrulama ya da işlem güvenliği bakımından ekstra bir önlem alınması gerekiyor. Arayüz sağlayıcı ile servis bankası arasında imzalanacak hizmet sözleşmesinde yer alması gereken hususlar yönetmelikte detaylı olarak belirtiliyor.

İşlem güvenliğinin sağlanması ve kimlik doğrulama gibi bankanın yükümlülüğünde olan hususlar, bu ilişki çerçevesinde de yine bankanın yükümlülüğünde olmaya devam edecek. Ek olarak arayüz sağlayıcısının da müteselsilen bu hususu sağlama konusunda sorumluluğu doğacak. Servis bankası, bu sistemi kullanırken arayüz geliştiricisine ait bilgileri de BDDK’ya bildirmek zorunda. Hangi arayüz sağlayıcılarıyla çalışıldığı ve bu arayüz sağlayıcıları üzerinden hangi bankacılık hizmetlerinin kullanıldığını belirten bir listenin de servis bankasının internet sitesinde yer alması gerekiyor. Arayüz geliştiricilerinin servis bankacılığı hizmeti verebilmesi için “destek hizmeti kuruluşu” olarak BDDK’dan izin alması gerekiyor. Nitekim ilgili arayüz geliştiricisinin birden fazla bankayla çalışabilmesi için de yine kurul tarafından izin verilmesi şartı aranıyor.

İsteyen şube kapatıp dijital bankaya dönüşebilir

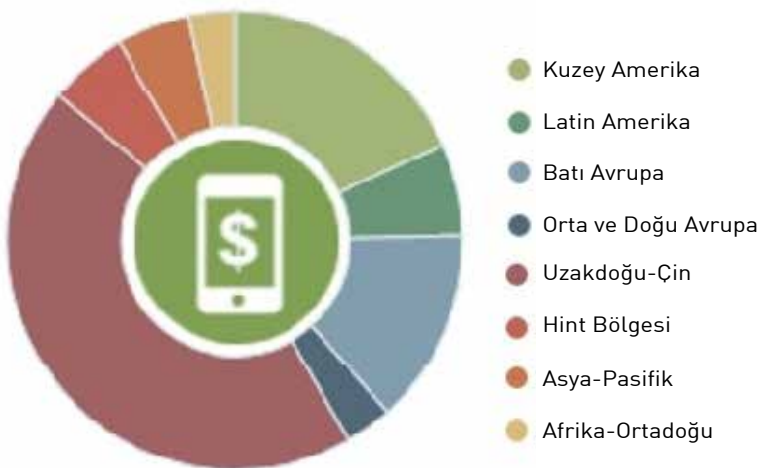
Mevcut durumdaki bankaların faaliyetlerini dijitale taşıması açısından yönetmelikte ayrı bir başvuru şartı aranmıyor. Fiziki şubesi olan bankaların faaliyetlerini dijitale taşımak için mevcut şubelerini kısmen veya tamamen kapatmak istemesi halinde, BDDK’nın uygun göreceği bir planla bunu yapabileceği ifade ediliyor.

⊖



5 yılda küresel e-ticaret hacmi 7.5 TRİLYON DOLARI aşacak

Küresel e-ticaret ödemeleri işlem hacmi (2026, 7.5 trilyon dolar)



% 55

Küresel ödemelerin büyüme oranı (2021-2026)



% 82

Toplam ödemelerde fiziksel ürünlerin oranı (2026)



% 37

Çin'in küresel e-ticaret hacmindeki payı (2026)

Juniper Research tarafından yayınlanan rapora göre, küresel e-ticaret ödeme işlemleri hacmi 5 yıl içinde yüzde 55 büyüyecek. Söz konusu dönemde de Çin'in lokomotif rolünün süreceği, tüketicilere sunulan seçeneklerin artacağı öngörülüyor...



Juniper Research tarafından hazırlanan "E-Ticaret Ödemeleri: Gelişen Trendler, Fırsatlar ve Pazar Tahminleri 2022-2026" raporu, küresel e-ticaret ödeme işlemlerinin 2021 yılında 4.9 trilyon dolar olan hacminin

2026'da 7.5 trilyon doları aşacağını ortaya koyuyor. 5 yıllık dönemi için öngörülen yüzde 55 büyümede, tüketicilerin e-ticaret harcamalarını artıracak şekilde çok kanallı perakende deneyimleri sunan perakendeciler etkili olacak. Bilindiği üzere çok kanallı perakende, son kullanıcılara satış ve müşteri desteği de dahil olmak üzere birden çok kanal üzerinden erişime olanağı sağlayan bir model.

Araştırma; çevrimiçi, mobil ve fiziksel perakende satış

yerleri dahil olmak üzere, bu kanalların gelecekteki başarı için araç olacağını öngörüyor. Gerekçe olarak da kullanıcıların kanaldan bağımsız aynı hizmetlerin sunulmasını beklemesi gösteriliyor. Ayrıca açık bankacılık tarafından kolaylaştırılan ödemeler ve dijital cüzdanlarla tek tıkla ödeme butonları dahil olmak üzere yeni yöntemler e-ticaret ödemelerinde iştahı artıracak. Raporda satıcılara, ödeme seçeneklerini değişen kullanıcı beklentilerine uygun olmasını sağlamaları öneriliyor; aksi takdirde hızla geride kalacakları uyarısı yapılıyor.

Platformlar, Çin'in e-ticaret başarısını örnek almalı

Araştırma sonuçları, kullanıcılara kolay erişilebilir alternatif ödeme yöntemleriyle daha fazla kolaylık sağlayan yerleşik ve kapsamlı e-ticaret ve ödeme ortamı sayesinde Çin'in, küresel e-ticaret ödemelerinde yüzde 37'nin üzerinde pay olacağını ortaya koyuyor. Çin'deki e-ticaret başarısını örnek almak için dijital cüzdanlara, açık bankacılık tarafından kolaylaştırılan ödemelere ve kripto para birimlerine öncelik verilmesi de öneriler arasında yer alıyor. Raporu hazırlayan uzmanların bir diğer önerisi de platform sağlayıcıların, kabul türleri etrafında değişen satıcı beklentilerine ayak uydurmak için öne çıkan ödeme alanlarındaki uzmanlarla ortaklık kurması...



FİZİKİ ÜRÜNLERİN E-TİCARETTEKİ PAYI ARTARAK SÜRECEK

Araştırma, e-ticareti kategorilere göre de inceliyor. Buna göre, önümüzdeki 5 yıl içinde fiziksel ürünlerin küresel e-ticaret ödemeleri işlem değerindeki payı yüzde 82 olacak. Ödeme sağlayıcıların, devam eden küresel Covid-19 salgını nedeniyle e-ticaretin büyümesinden yararlanmak için sabit taksit planlarını ve esnek krediyi e-ticaret ödeme seçeneklerine entegre eden alternatif bir ödeme yöntemi olan BNPL'den de destek alacaklarına vurgu yapılıyor. Bir diğer öneri de mobil kanallar üzerinden sağlanan seçeneklerin artırılması ve kripto paranın da ödeme seçenekleri arasına alınması...



JP Morgan, teknoloji bütçesini 12 MİLYAR DOLARA çıkardı

Finans sektörünün küresel oyuncusu JP Morgan, 2022 yılı teknoloji bütçesini yüzde 26 artırarak 12 milyar dolara çıkardığını açıkladı. Yeni yatırımlar için ayrılan bütçe de yüzde 30 artışla 3.5 milyar dolara yükseltildi. Kısa bir süre önce Avrupa'da bulut tabanlı ödeme ağı hizmeti veren Viva Wallet'in yüzde 49 hissesini satın alan JP Morgan'ın bu kararı, finans çevrelerinde sürpriz olarak karşılandı. Analistler, bankanın bu ek harcamasının kârlılığı olumsuz etkileyeceğini düşünüyor. Edward Jones analistlerinden James Shanahan, kararla ilgili

"Küresel teknolojiye yaklaşık 12 milyar dolar harcanacak. Bu şaşırtıcı adım muhtemelen ABD'nin kümülatif değerini uçurur" yorumunu yaptı. ABD'de yapılan yorumlar, bankaların teknoloji ve satın almalarına ayırdığı yüksek bütçelerin, ödeme işlemcisi Stripe, taksitli kredi kuruluşu Affirm ve Chime gibi finansal teknoloji şirketlerinin yarattığı rekabet baskısının bir sonucu olduğu yönünde. JP Morgan'ın finansman sorumlu başkanı Jeremy Barnum ise ABD basınına yaptığı açıklamada, pazarda artan rekabet nedeniyle böyle bir karar aldıklarını belirtti.

KOBİ'lerin dijital bankası Qonto'nun değeri 4 MİLYAR EURO'yu aştı

KOBİ'ler için dijital bankacılık hizmetleri sunan Qonto yeni yatırımlarla büyümesini sürdürüyor. "Girişimler ve girişimcilerin banka hesabı" olma misyonu ile yola çıkan Fransa merkezli Qonto, 486 milyon Euro'luk D serisi finansman turunda 4.4 milyar Euro değerlemeye ulaştı. Tiger Global ve TCV tarafından ortaklaşa yönetilen; Valar, Alven, DST Global ve Tencent tarafından desteklenen son turda aldığı yatırımla Qonto, kuruluşundan bu yana toplam 622 milyon Euro finans toplamış oldu. Şirket, yeni finansmanı satın alma fırsatlarını keşfetmek, Avrupa çapında genişlerken, mevcut pazarlardaki büyümeyi güçlendirmek ve 2025 yılına

kadar çalışan sayısını 2 binin üzerine çıkarmak için kullanacağını açıkladı. 2017 yılında Steve Anavi ve Alexandre Prot tarafından kurulan Qonto; Fransa, Almanya, İtalya ve İspanya'da 220 binden fazla müşteriye hizmet veriyor. Paris, Berlin, Milano ve Barcelona'da 500'den fazla çalışanı bulunan banka, günlük bankacılık hizmetlerinden defter tutma ve harcama yönetimine kadar KOBİ ve serbest işletmelere tüm dijital bankacılık hizmetlerini tek noktadan sunuyor. Banque de France'tan gerekli izinleri alan Qonto, herhangi bir kağıt olmadan ve sadece 5 dakika içinde bir banka hesabı açılmasını sağlıyor.

Dijital sanat, fiziki sanatın tahtını sallamaya başladı!

➔ NFT pazarı, 2021 yılında katlanarak büyüdü. Talepten yararlanmak için yatırımcılar bu kategorideki startup'lara her zamankinden daha fazla önem vermeye başladı. Çok değil geçen yılın başlarında sadece küçük bir grup kripto meraklısı, değiştirilemez tokenlerin (NFT) ne olduğunu biliyordu. Ancak son verilere göre, NFT'lere yıl boyunca yaklaşık 41 milyar dolar harcandı. Bu da dijital sanat ve koleksiyon ürünlerini, neredeyse küresel sanat pazarı kadar değerli hale getirdi. NFT, blokzincir teknolojisiyle doğrulanmış ve



görüntülerden şarkılara, videolardan tweet'lere kadar pek çok dijital varlık veya sanal ürünü temsil ediyor.

Mart 2021'de dijital sanatçı Beeple, Christie's'te türünün ilk örneği bir müzayede yoluyla "Everydays: The First 5000 Days" adlı çalışmasının NFT'sini 69 milyon dolara satarak büyük sükse yapmıştı. Bu satışı, ekim ayında 532 milyon dolara Larva Labs tarafından üretilen 8 bitlik bir CryptoPunks eseri izledi.

NFT'lere müşteri ilgisinin artması doğal olarak bu alana yönelik sermaye yatırımlarına da yansdı. NFT üretimi, takası ve satışına yönelik girişimlere yönelik rekor düzeyde finansman sağlandı.

NFT finansmanlarının tutarı, 2021'nin üçüncü çeyreği itibarıyla 2.1 milyar dolara ulaştı. Bu, 2020'ye göre tamına yüzde 6 bin 523 artışa işaret ediyor. NFT anlaşma sayısı da aynı dönemde yüzde 593 artışla 15'ten 104'e ulaştı. NFT, özellikle sanat ve spor dünyasında popüler. Bu sektörlerin kurumsal temsilcilerinin yanı sıra zengin ve ünlü isimler de bu alana ilgi gösteriyor. Öyle ki eski ABD first lady'si Melania Trump bile "heyecandan para kazanma" ve hayranlarıyla etkileşim kurmanın yeni yollarını bulmak için bu konsepti benimsemiş durumda...

Öte yandan, ABD basketbol ligi NBA de "NBA Top Shot" markasıyla oyuncularının önemli anlarını satın almak, satmak ve takas etmek isteyenler için kendi NFT pazarını yarattı.

Facebook, kripto para projesi Diem'i satışa çıkarıyor

Meta (Facebook), kripto para rekabetinde teslim bayrağını dikmeye hazırlanıyor. Facebook tarafından 2019 yılında başlatılan, 25 işletme ve kâr amacı gütmeyen bir grup tarafından desteklenen Diem projesinin satışa çıkarılacağı konuşuluyor. Kaliforniya merkezli Silvergate Bank'ın 200 milyon teklifle alıcı olduğu konuşuluyor.

2021'in sonlarına doğru şirketin planlarında değişiklik yaptıklarını açıklayan Facebook'un kurucusu Mark Zuckerberg, kripto para projesinden vazgeçtiklerini ve Metaverse alanına odaklanacaklarını açıklamıştı. Hatta şirketin adını da "Meta" olarak değiştirerek bu hedefte ne denli ısrarcı olduklarını göstermişti.

Zuckerberg'in şirketi son yıllarda içerik denetimi, kişisel verilerin kullanımı gibi konulardaki skandallarla itibar kaybına uğramıştı. Bu da şirketin ana sosyal ağ ürünleri Facebook ve Instagram'ın popülaritesini düşürmüştü. Bu düşüşün sürmesinin yıllık 85 milyar do-



larlık reklam tabanlı iş modelini tehdit edeceği beklentisi hakim. Satış gerçekleşirse Diem'e katılmak için 10 milyon dolar taahhüt eden kurucu üyelere de ödeme yapılması bekleniyor. ☹

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 

Hopipay ile tüm işlemler hop diye!

Birleşik Ödeme altyapısıyla çalışan Hopipay Dijital Kart'ına hesabından veya kartından hop diye para yükle.

Sevdiğin markaların indirimlerini yakala, Paracıklarını kat kat değerli kullan.

Hopipay ile kartsız, güvenle alışveriş yap!

