

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZİNE

MAYIS 2022

Sayı: 133 / Fiyatı: 20 TL

Diebold Nixdorf
ATM nakit ve
veri güvenliği
için farkındalığı
artırmayı
hedefliyor



**ŞİRKETLERİN
DÖRTTE ÜÇÜ BU YIL
SİBER SALDIRIYA
UĞRAYACAĞINI
ÖNGÖRÜYOR**

**BANKA - FİNTEK
ORTAKLIĞINDA
BAŞARININ SIRLARI**



**FİNANSAL
DEMOKRASİYE
GİDEN YOL AÇILDI!**

**Ozan Elektronik Para
CEO'su Ömer Suner**

**İngiltere'de kurulan
Ozan SuperApp'in yurt dışı
macerası asıl şimdi başlıyor!**



Şekerbank CEPOS'la ödeme almayı cepte bilin



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



Şekerbank



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Dijital bankacılık ve siber güvenlik

Bu yıl da baharı es geçtik. Umarız geçen yılki gibi kurak ve sıcak bir yaz beklemiyordur bizi. Bu ay yine fazla mesai yaptık; dolu dolu bir mayıs sayısı ile karşınızdayız. Keyifle okuyacağınızı, bilgilenip yararlanacağınızı umuyoruz...

Sektörün nabzını tutan Gündem Toplantıları serimiz sürüyor. 12'nci toplantımızda Ocak 2022 itibarıyla yürürlüğe giren dijital bankacılık ve servis modeli bankacılığı yönetmeliğini masaya yatırdık. Sektörün önde gelen temsilcileri, Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı Özge Çelik moderatörlüğünde bu yeni dönemin şifrelerini çözmeye çalıştı. Sektördeki potansiyeli değerlendirip beklentilerini ifade ettiler. Şirketlerinin bu konuda verdiği hizmetleri anlatıp gelecek planlarını açıkladılar. Uzman hukukçular da konuyu regülasyon açısından değerlendirdi...

Yeni yönetmelik banka - FinTek rekabertliğinin önemini daha da artırdı. Bankalar, FinTek'lerle rekabet etmek yerine onları stratejik ortak olarak görmek zorunda. FinTek'ler için de durum farklı değil. Peki banka ve FinTek iş birliğinde başarıyı yakalamanın püf noktaları neler? Nasıl bir yol haritası belirlenmeli? Deneyimli finansçılar bu sorulara yanıt aradı...

Bu arada, 2 ayda bir yayınlanmak üzere siber güvenlik özel dosyaları hazırlamaya başladık. Siber güvenlik şirketlerinin çalışmalarını aktaran

haber, araştırma ve analizlerle bu alanda farkındalık yaratmaya çalışacağız...

Bu sayıda çok sayıda röportaj ve habere de yer verdik. Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner ile konuştuk örneğin. Suner, "Ozan SuperApp ile oyun sektöründe yakaladığımız başarıyı ve OzanBusiness'in kattığı deneyimi başta Avrupa ve Amerika olmak üzere farklı bölgelere yayacağız. Küresel çapta hizmet lisanslarımız zaten hazır, şu an ekiplerimizi oluşturuyoruz" diyor. İlgiyenenlere duyurulur...

Aktif Bank'ın dijital bankacılık uygulaması N Kolay, yeni yönetmelikle birlikte farklı bir rekabete hazırlanıyor. Aktif Bank Dijital Bankacılık, Pazarlama ve Ödeme Sistemleri Grup Başkanı Gülben Yağcı, "Yeni tasarımı ve yeni özellikleriyle N Kolay'ı Türkiye'nin en kapsayıcı, en çok tercih edilen dijital bankası yapmayı hedefliyoruz" diyor...

Nakit ile dijital bankacılık arasında köprü görevi gören ATM'lere yönelik saldırılar finans sektörü için her dönem risk oluşturuyor. Diebold Nixdorf, bu konuda alınması gereken önlemleri anlatıyor... Ayrıntılarını 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 DANİSMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

E. Esin Gedik

esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar

buyanik@akilliyasamdergisi.com

Özlem Bayburs

ozlemkbayburs@gmail.com

MUHAİR

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

YAYINCİ 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 • MAYIS 2022

6 Şekerbank “Hasat Mobil” ile dijital puan toplayan çiftçilere avantajlı kredi

12 N Kolay, Türkiye’nin en çok tercih edilen dijital bankası olma yolunda

16 Param’ın reklam filmi: “Paradan Fazlası Param” yayında

18 İngiltere’de kurulan Ozan Elektronik Para’nın yurtdışı macerası asıl şimdi başlıyor!

24 Diebold Nixdorf, ATM nakit ve veri güvenliği için farkındalığı artırmayı hedefliyor

28 Vizyon E Para’dan iki yeni ürün, iki yeni marka!

30 Visa İnovasyon Programı 3. dönem mezunlarını verdi

48 Regülasyon perspektifinden dijital bankacılığa ve servis modeli bankacılığa bakış

50 FaturamPara ile faturalar çeke, çekler paraya dönüşüyor

52 Banka - FinTek ortaklığında başarının sırları



34

Finansal demokrasiye giden yol açıldı!

58

Metaverse iş dünyasını ve toplumu nasıl değiştirecek?

60

Şirketlerin dörtte üçü bu yıl siber saldırıya uğrayacağını öngörüyor

68

Yönetim kurulları ve siber güvenlik: Neden dikkat etmeli, nasıl hareket etmeli?

70

Aracı kurumlarda SMS ile gönderilen tek kullanımlık şifreye son



72

“Siz 88 tuşunuzun kaçını kullanıyorsunuz?”



Şimdi her şey bir karenin içine sığıdı!

İş Bankacılar TR Karekod'la market, akaryakıt, yiyecek ve daha birçok ödemeyi cep telefonuyla kolayca yapıyor.

Siz de ödemelerinizi İşCep ya da Maximum Mobil'den TR Karekod ile yapabilir, cüzdan taşıma derdinden kurtulabilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi:
isbank.com.tr ve maximum.com.tr'de.



► Şekerbank “Hasat Mobil” ile dijital puan toplayan çiftçilere avantajlı kredi

Şekerbank, çiftçi müşterileri için “Hasat Mobil” uygulamasını hayata geçirdi. Bu uygulamayla çiftçilere tarlalarını uydu üzerinden takip etme, doğal afet ve meteorolojik olay gibi durumlarda tarlasını gözlemleme, nakit ihtiyaçları için özel kredi tekliflerine anında başvurma, kullandıkça kazanılan puanlarla farklı finansman avantajlarından yararlanma gibi imkanlar sunuluyor.

Çiftçi müşteriler, uygulamayı indirdikten sonra kendi profillerini oluşturarak kayıt yapıyor ve tarlalarını ekleyerek diledikleri zaman güncelleme yapabiliyor. Uydu görüntüsüne göre tarlasının sağlık durumunu anlık takip edebiliyor, navigasyon yönlendirmesiyle tarlalarındaki istedikleri alana hızlıca ulaşabiliyorlar. “Hasat Mobil” ile ayrıca tarlalarla ilgili verimlilik analizleri yapılabilir, hasar durumu ve tarlanın sağlık durumu takip

edilebiliyor. Mobil uygulamayla çiftçiler; hava durumu, doğal afet ve meteorolojik olay risklerine karşı iletilen anlık bildirimlerle önceden bilgi sahibi oluyor ve önlemini alabiliyor. Şekerbank’ın çiftçilere özel sunduğu Hasat Kart ile üreticilerin yapacağı yem ve gübre gibi alışverişlerinde de avantajlı fiyatlar sunuluyor. Çiftçiler “Hasat Mobil”i kullandıkça dijital puan toplayabiliyor, topladıkları puanlarla özel kredi teklifi, masraf, faiz, sigorta indirimi ve çeşitli avantajlardan ayrıcalıklı olarak yararlanabiliyor.

Şekerbank KOBİ, Perakende ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı

Tuğbay Kumoğlu, uygulamayla

ilgili şu bilgileri paylaştı:

“Şekerbank olarak önemi her geçen gün artan dijital bankacılıkla çiftçilerimizin ihtiyaçlarını çok iyi analiz ediyor, teknolojinin sağladığı imkânlar doğrultusunda üretimi önceliklendiriyoruz.



Tuğbay Kumoğlu

Bu kapsamda geliştirdiğimiz ‘Hasat Mobil’ ile çiftçilerimizin hem tarımsal üretimle hem de finansmanla ilgili ihtiyaçlarını uzaktan yönetebilecekleri çok sayıda avantaj sağlayan teknolojik çözümler getiriyoruz. Bu sayede Anadolu’daki tüm üreticilerin verimliliğini artırmayı hedefliyoruz.”

iPara’nın 3 aylık işlem hacmi 500 milyon TL’yi geçti



Alp Özgen

E-ticarete yönelik gelişmiş ve çözüm odaklı servisleriyle hizmet veren iPara, bu yıl hayata geçirdiği yeni ürün ve hizmetlerle pazar hacmini büyüttü. Yılın ilk 3 aylık döneminde 1.2 milyar TL ciro elde eden şirket, geçen yılın aynı dönemine göre cirosunu yüzde 212 artırdı. iPara, mart ayında ise 500 milyon TL ciro açıkladı. Bu sonuçlarda şirketin “Başarılı İşlem Artırma Servisi” de önemli rol oynadı. iPara, normalde başarısız olarak sonuçlanacak ve satışa dönmeyecek olan 6 milyon TL’lik işlemi anlık olarak farklı banka POS’larından da deneyerek başarılı sonuçlandırıp üye işyerlerine geri kazandırdı. Şirket, ilk 3 aylık dönemde, geçen yılın aynı



dönemine göre işlem adedinde yüzde 50’nin üzerinde büyüme sağladı.

iPara Satış ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alp Özgen, “Müşterilerimizin ve tüketicilerin hayatını kolaylaştıracak yenilikçi ürün ve hizmetlerimizi hayata geçirirken bu servislere ve teknolojik altyapımıza da yatırım yapıyoruz. E-ticarete ödemelerin de iPara aracılığıyla güvenle alınabilmesi için sektörel çözümler üzerine odaklanıyoruz” diyor.

POS-MODERN TEKNOLOJİ

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

First Data
CERTIFIED

PCI
PA-DSS
VALIDATED

- Güvenli**
 - PCI PA-DSS v3.2, PCI PTS 5.1, EMV L1/L2, EMV CONTACTLESS PayPas, PayWave, ExpressPay, D-PAS, INTERAC, UnionPay, TROY
 - Temaslı, temassız kartlar, QR kod, mobil ve e-cüzdan ödemelerini destekler
- Hızlı**
 - Yüksek performansı, tam dokunmatik ekranı, uzun ömürlü bataryası ile kesintisiz hizmet
- Uyumlu**
 - Açık sistem ANDROID altyapısı
 - Web Servis API entegrasyon
 - ISO 8583 / SPDH / APACS

Kartlı Ödeme Çözümleri

Dijital Ödeme Çözümleri

POS Yazılım ve Entegrasyonu

Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi

Sadakat Kart Uygulamaları

Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri

Ödeme Donanım Çözümleri

verisoft

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

► Payten Türkiye'den sigorta sektörünü hareketlendirecek tahsilat çözümü

Sigorta şirketlerine yönelik çözümler sunan Polisoft Yazılım, acente ve brokerler için geliştirdiği sistemde şirketi Payten Türkiye'nin MSU (Merchant Safe Unipay) tahsilat çözümünü kullanacak. Bu entegrasyon, sigorta acenteleri ve brokerlerin Payten aracılığıyla 3D Secure kart doğrulama işlemi yapmasını ve çok daha güvenli bir şekilde polİçe oluşturmasını sağlayacak. MSU, başta dijital sigortacılık olmak üzere mesafeli satış kanallarında ödeme işlemlerini ekstra güvenli hale getiriyor. Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Merchant Safe Unipay çözümümüzle firmaların online ödeme alma konusundaki ilgili tüm ihtiyaçlarını tek ürün ve tek entegrasyonla çözüyoruz. MSU işlem maliyetlerini düşüren akıllı ödeme/ işlem yönlendirme başta olmak üzere pek çok avantaj sunuyor. Kredi kartı saklanmasıyla tek tıkla ödeme alınmasını, tekrarlayan ödemeleri

Payten
polisoft
yazılım

ve bayi tahsilatlarını sağlaması ve anti-fraud modülleriyle sektördeki en kapsamlı e-ödeme geçidi olma özelliği taşıyor. Bir Ar-Ge firması olarak gerektiği zaman müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre özelleştirmeler yapabiliyor, tüm müşterilerimize 7/24 canlı teknik destek sağlıyoruz. MSU

sigorta sektöründe de özellikle

birçok şirket için acentelik yapan kurumlara büyük kolaylık sağlıyor. Sigorta sektöründe en büyük portföye sahip olan MSU çözümümüzün sigorta şirketlerinin en büyüklerini içerisinde barındıran 20'den



Burak Kutlu

fazla sigorta markasıyla doğrudan entegrasyonu bulunuyor. Bu iş birliğiyle acente ve brokerlerle de çalışabilir yeni bir altyapı hizmeti veriyoruz. Polisoft Yazılım'ın altyapısı sayesinde acente veya brokerler, müşterilerinin kart bilgilerini 3D Secure ile MSU üzerinden doğrulayıp güvenli bir tahsilat süreci yönetebilecek."

CBOT sanal asistanları 1 milyar konuşmaya imza atacak



Mete Aktaş

Uçtan uca müşteri hizmetleri otomasyonu için yapay zekâ çözümleri sunan CBOT, salgın ve dijitalleşmenin de etkisiyle geçen yıl 700 milyon gibi rekor sayıda mesaj karşıladı. CBOT CEO'su Mete Aktaş, 2022'de bu sayıyı 1 milyara çıkarmak istediklerini söylüyor ve şöyle ekliyor: "Gartner verilerine göre, dünya çapındaki sanal asistanlar üzerine çalışan şirketlerin sadece yüzde 5'inin kurumsal seviyedeki projeleri başarıyla hayata geçirebildiğini gösteriyor. CBOT, bu açıdan küresel başarı listelerinde ön sıralarda yer alıyor. Sanal asistanlara en çok rağbeti gösteren kamu, perakende ve bankacılık sektörleri. Salgınla hayatımıza giren uzaktan çalışmayla birlikte, özellikle büyük kurumlar tarafında, çalışanlara IT

ve İK alanlarında destek olan sanal asistanlara talepte artış gözlemliyor. Ancak projelerimizin çok büyük bir kısmı hem yazılı hem de sesli kanallardaki müşteri hizmetlerinin otomasyonunu hedefliyor. Sunduğumuz çözümlerle, müşteri sorgularının yüzde 80'e varan oranlarda canlı desteğe aktarılmadan çözülmesini sağladık. Sorun çözme sürelerini 7.5 kat azalttık, 200 saniye ve üzerinde olan canlı desteğe bağlanmak için bekleme sürelerini 15 saniyeye kadar indirdik ve çağrı karşılama maliyetlerini de ortalamada 5 kat düşürdük." CBOT, çok sayıda farklı dilde hizmet veren sanal asistanlarıyla yurtdışı pazarında da büyümeyi hedefliyor. Bu doğrultuda Avrupa ve Ortadoğu öncelikli pazarlar...

Birikimleriniz VakıfBank'ta güvenle korunur, değerine değer katar

Küçük büyük, nakit, altın fark etmez, geleceğiniz için yaptığınız tüm birikimler VakıfBank'ta güvenle korunur, kazançlı mevduat ürünleri ile değerine değer katar.

VakıfBank, daima seninle.

**Kur
Korumalı
TL Mevduat
Hesabı**

**%0
Stopaj**

**Dövizden/
Altından
Dönüşümlü
TL Mevduat
Hesabı**

**%0
Stopaj**

**YUVAM
Hesabı**

**%0
Stopaj**

**Vadeli/
Vadesiz
Çeyrek Altın
Hesabı**

Eski tarihli
çeyrek altınları, yeni gibi
değerlendirme imkanı.

Hesaplarınızı VakıfBank Mobil, internet bankacılığı ya da şubelerimizden açabilirsiniz.
Detaylı bilgi için: www.vakifbank.com.tr

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

► KOBİ'ler ve tüketiciler için yeni bir ödeme yöntemi

Artık Fibabanka müşterisi olsun olmasın herkes, Paynet üye işyerleri üzerinden sunulan 50 bin TL'ye varan krediyle alışverişlerini kredi kartından daha uzun vadede ödeme imkânına sahip. Fibabanka Ekosistem ve Platform Bankacılığından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Ertürk, söz konusu iş birliğiyle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Paynet'in iş ortağı olarak çalışan KOBİ'lerin ürün satışlarında müşterilerine sunacağı 'şimdi al, taksit taksit öde' alternatifleriyle cirolarını artırmaya destek olurken tüketicilerin de kredi kartı limitlerine takılmadan, bütçelerine uygun vade ve taksitlerle ihtiyaçlarını başka bir platforma gitmeden doğrudan Paynet üzerinden alabileceği dijital kredi hizmetimizi hayata geçirdik. Hızlı ve basit bir sürecin ardından tüketicilere ihtiyaçlarına uygun tutarda ve vadede esneklik sağlayan alışveriş kredisi sunuyoruz. Hedefimiz, KOBİ'lerin ve tüketicilerin günlük hayatlarında kullandığı platform, uygulama ve mağazalarda işlem yaparken aynı noktadan bankamız hizmetlerine de ulaşmasını sağlayarak hem KOBİ'lerin hem tüketicilerin her an ve her yerde yanlarında olmak." Paynet CEO'su Serkan Çelik de Fibabanka ile PayKredi çözümleri odağında geliştirilen iş birliğini şöyle değerlendirdi: "Ağırlıklı olarak B2B2C pazarında faaliyet gösterdiğimiz için sepet ortalamamız sektör ortalamasının çok üzerinde. Online kartlı ödemeler



Gökhan Ertürk

Serkan Çelik

sırasında müşterilerin sıklıkla limit sorunuyla karşı karşıya kaldıklarını ya da kredi kartı limitlerinin tamamını alışverişte kullanmaktan kaçındıklarını gözlemledik ve fiziksel ticarete de dokunan PayKredi ürünümüzü geliştirdik. Fibabanka ile yaptığımız iş birliği ve entegrasyon sayesinde tüketiciye ödeme anında kredi

kullanarak alışverişlerini kesintisiz bir şekilde tamamlama ayrıcalığını sunuyoruz. İşletmeler de bu sayede enerjilerini tahsilatlarına değil büyümelerine harcaabilecek. Üye işyeri, tamamen dijital ve ön onaylı krediyle dakikalar içinde ödeme alıp müşteri kaybının önüne geçerek satışlarını artırabilecek."

2021 yılı e-ticaret hacmi 381.5 milyar TL oldu



Emre Ekmekçi

Ticaret Bakanlığı, internetten alışveriş yapan tüketicileri korumak, elektronik ticaret yapan tüm işletmeleri kayıt altına almak, e-ticaretin gelişiminin izlenebilmesi ve değerlendirilebilmesi amacıyla oluşturulan Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi (ETBİS) üzerinden 2021 yılı e-ticaret verilerini açıkladı. Buna göre geçen yıl e-ticaret hacmi 381.5 milyar TL oldu. Sipariş sayısı ise bir önceki yıla göre yüzde 46 artışla 3 milyar 347 milyona ulaştı. E-ticaretin gelişimi açısından önemli bir kriter olan e-ticaretin genel ticarete oranı ise yüzde 17.7 seviyesinde oluştu. Türkiye'de 2021 yılı itibarıyla

e-ticaret faaliyetinde bulunan 484 bin 347 işletmenin 26 bin 442'si kendi sitesinde satış yaparken, 472 bin 604'ü pazaryerlerinde faaliyet gösterdi. E-ticaret harcamalarının yüzde 86'sı peşin, yüzde 14'ü ise taksitli ödemeye yapıldı. ETİD Yönetim Kurulu Başkanı Emre Ekmekçi, sonuçlarla ilgili "E-ticaret hacminin, tüketici taleplerine yönelik yapılacak yatırımların da katkısıyla bu yıl 560 milyar TL'yi geçeceğini öngörüyoruz. Vergi indirimleri, devlet destekleri ve küresel platformların yatırımlarıyla birlikte e-ihracatın da büyük bir ivme kazanacağını düşünüyoruz" diyor.

GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ



AndroidPOS
Profilo P1000



5 inç renkli
dokunmatik
ekran



1D & 2D
barkod okuma



420 gr
(batarya dahil)

Profilo P1000 ATEX



ATEX Sertifika
Ex ic IIA T4 Gc



3100 mAh
Li-Ion Pil



Gelişmiş POS-Kasa
Entegrasyonu



AKARYA KİT İSTASYONU
VE PATLAMA RİSKİ
OLAN ORTAMLARDA
KULLANIMA
UYGUNDUR



BUGÜNÜN ÖDEME DENEYİMİ



Banka ve
yemek kartı
uygulamaları
bir arada!



37 yıldır ürettiği yazar kasa ve ileri teknoloji ürünleriyle işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, geliştirmiş olduğu Android tabanlı ödeme terminalleri ile kullanıcılara kusursuz bir deneyim yaşıyor.



İleri Teknoloji

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



Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

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



Zengin Uygulamalar

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



N Kolay, Türkiye'nin en çok tercih edilen dijital bankası olma yolunda...



Gülben Yağcı

Aktif Bank dijital bankacılık uygulaması N Kolay'ı yeni yönetmelikle hareketlenecek rekabet ortamı için güçlendiriyor. Aktif Bank Dijital Bankacılık, Pazarlama ve Ödeme Sistemleri Grup Başkanı Gülben Yağcı, "Müşterilerimizden gelen bildirimler ışığında yepyeni bir tasarım sürecine girdik. 1 milyon kez indirilen uygulamamızı şu an aktif olarak 250 bin kişi kullanıyor. Yeni tasarımı ve yeni özellikleriyle N Kolay'ı Türkiye'nin en kapsayıcı, en çok tercih edilen dijital bankası yapmayı hedefliyoruz" diyor...

E. ESİN GEDİK

BDDK'nın dijital ve servis modeli bankacılıkla ilgili yönetmeliği yeni bir dönemin kapılarını açtı. Gerçi bu yasal düzenlemelerden önce de bazı bankalar, hayata geçirdikleri platformlar aracılığıyla dijital banka hizmeti vermeye başlamıştı. Bilindiği gibi bunlardan biri de Aktif Bank tarafından geliştirilen N Kolay... Şu ana dek 1 milyondan fazla kez indirilen N Kolay, sunduğu düşük maliyetli ürünler ve yeni finansal çözümlerle müşteri tabanını ve işlem hacmini her geçen gün artırıyor. Ancak yönetmelikle birlikte yepyeni bir rekabet dünyası da başlayacak. N Kolay'ın bu süreçte nasıl hazırlandığını, deneyimlerini, sektöre yeni girecekler için önerilerini Aktif Bank Dijital Bankacılık, Pazarlama ve Ödeme Sistemleri Grup Başkanı Gülben Yağcı ile konuştuk...

Zaten yeni nesil bir banka gibi faaliyet gösteren N Kolay, sanırız yeni yönetmelikle birlikte yeni rakiplerle karşılaşacak. Önce kısaca N Kolay'ın ulaştığı seviye hakkında bilgi verebilir misiniz?

Aktif Bank olarak işimizin kalbine teknolojiyi koyarken, dijital bankamız N Kolay'ı da kullanıcılarımızın bütün finansal ihtiyaçlarını karşılayacakları ana kanalımız olarak konumlandırıyoruz. Yeni nesil bankacılık çözümleriyle müşterilerimizin finansal ihtiyaçlarını karşılamak ve bu anlamda hayatlarını kolaylaştırmak amacıyla hayata geçirdiğimiz N Kolay üzerinden görüntülü görüşmeyle müşterimizle olabilmek, ücretsiz bir şekilde para transferi işlemlerinden anında sanal kart oluşturma, bono, repo, fon gibi yatırım ürünlerinin alım satımından, çok avantajlı makas araklılarıyla FX işlemleri yapabilmek ve anında kredi gibi çok geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz. Yakın zamanda karekod ile para transferi ve yine karekod ile Türkiye'deki tüm ATM'lerden ücretsiz para çekme özelliklerimizi hayata geçirdik. En önemli hedefimiz, N Kolay'ı Türkiye'nin en kapsayıcı, en sevilen, en fazla müşteri tabanına sahip dijital bankasına dönüştürmek. Bu kapsamda mobil uygulamamızı yeni fonksiyon ve özelliklerle zenginleştirirken, yepyeni bir deneyim sunacak biçimde sıfırdan tasarlıyoruz. En iyi müşteri deneyimini yaşatmak bizim için öncelik olduğu için işe kullanıcıları dinlemekle başladık. Birçok kullanıcı görüşmesi yaptık, bu görüşmelerden çok fazla şey öğrendik ve bu iç görülerle N Kolay dijital bankamızı yeniden tasarlamaya başladık. Amacımız müşterilerin tüm finansal ve hatta finansal olmayan ihtiyaçlarını N Kolay mobil ile karşılayabilmesini sağlamak. Kullanıcının hayatını zorlaştırmadan, aksine onun için hayatı kolaylaştıran çözümlerle karşısına çıkmayı hedefliyoruz.

N Kolay genç bir uygulama ve her yeni eklediğimiz fonksiyonla kullanıcı sayısının katlanarak arttığını görüyoruz. Şu ana kadar 1 milyonun üzerinde indirilen uygulamamızın 250 bine yakın aktif dijital kullanıcısı var. Yakın zamanda hisse senedi ve VİOP işlemlerinin yapılabilmesi N Kolay Trader uygulamamıza hayata geçirdik ve henüz iletişimine yeni başlamamıza rağmen yoğun ilgi görüyor. Önümüzdeki günlerde çok farklı değer tekliflerimiz de olacak. En temeldeki amacımız ise en kapsayıcı ve en sevilen dijital banka haline gelmek. Bu anlamda N Kolay dijital bankamız, Aktif Bank FinTek ekosistemindeki zengin ürün ve hizmet yelpazesini bir araya getirerek müşterilerine sunan eşsiz bir platform olacak.

MAKİNE ÖĞRENMESİ VE YAPAY ZEKA DAHA DA ÖNE ÇIKACAK

Türkiye'de de nihayet dijital bankacılık yasal bir statüye kavuştu. Bu değişiklikte birlikte N Kolay nasıl bir süreç yaşayacak, gelişeceğiniz alanlar ve vereceğiniz ek hizmet ve ürünleriniz olacak mı?

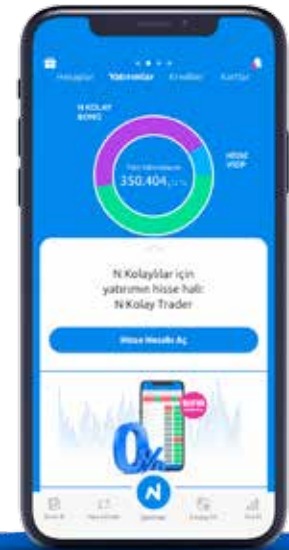
Regülasyon uzun zamandır beklenen dönüşümü gösteriyor. Dijital bankacılık, servis bankacılığı ve yakın dönemde devreye girecek olan açık bankacılıkla birlikte hareketli bir

dönem bizi bekliyor. Dijital müşteri edinim süreçleriyle başlayan sektördeki demokratikleşme, tüm bu regülasyonlar ve özellikle açık bankacılıkla doruk noktasına ulaşacak. Çünkü bugün büyük kurumların sahip olduğu en büyük güç kullanıcı verisi. Ama artık kullanıcılar kendi verisinin gerçek sahibi olacak ve bunun değerini daha iyi anlayacak. Ayrıca kullanıcılar kendisine en iyi deneyimi sunan şirketle verilerini paylaşmak ve çalışma konusunda daha özgür olacak. Çünkü açık bankacılık sayesinde finans kurumları arasındaki geçiş maliyetleri de ortadan kalkacak. Açık bankacılıkla birlikte verinin kıymetini sadece kullanıcılar değil markalar da daha iyi anlayacak. Makine öğrenmesi ve yapay zeka uygulamaları markaların gündeminde daha fazla yer kaplayacak. Çünkü veriyi, kullanıcının faydası için en iyi şekilde kullanmanın daha da önemli hale geldiği bir döneme gireceğiz. Bu alanda en iyi kullanıcı deneyimini sunan, kullanıcıyı en fazla düşünen ve bunu kullanıcılarına hissettirebilenler öne çıkacak. Konu artık kişisel verimizi paylaşıp paylaşmamaktan ziyade, kiminle paylaşacağımız, en iyi deneyimi bize kimin sunacağı olacak. Bu alandaki tek alternatif ise yeni regülasyonlarla beraber artık yalnızca büyük bankalar olmayacak. Rekabetin arttığı ama bunun her zamankinden daha çok müşterinin avantajına olacağı bir dönem başlıyor.

N Kolay olarak yenilikçi çözümlerimizle bu deneyimi yaşatacak çalışmalar yürütüyoruz. KİŞİ çözümlerden çok yenilikçi geliştirmelerin peşindeyiz. Dijital dönüşüm hızlanıyor, hem regülasyon hem de insanlar değişiyor. Bu yüzden en iyi deneyime hizmet eden işler yapmak zorunda olduğumuzun farkındayız ve bu yönde yoğun bir yol haritamız var önümüzde. N Kolay'ın şu an süregelen yeniden tasarım sürecindeki temel hedefimiz de bu yönde.

Türkiye'deki dijital bankacılık potansiyelini nasıl görüyorsunuz? Orta vadede dijital bankacılık nasıl bir gelişim gösterecek?

Bildiğiniz gibi salgınla beraber hepimizin hayatında birçok değişim oldu ve artık dijital olmayan pek çok şey de dijitala taşındı. Türkiye'de dijital bankacılık tarafına bakacak olursak, salgının başladığı Mart 2020'den Aralık 2021'e kadar kullanıcı sayısında yüzde 70 artış görüyoruz. Buradaki büyümenin çok büyük bir kısmı mobil bankacılık tarafında yaşandı. Aynı süreçte mobil bankacılık kullanıcı sayısının da iki katına çıktığını görüyoruz. Bu alanda daha da fazla büyüme yaşanacağını söyleyebiliriz. Ayrıca regülasyonun açtığı kapıyla beraber, dijital artık bir kanal olmaktan ziyade kendi başına ayakları yere basan bir değer önerisi haline geldi. Önceki yıllarda dijital kanallar, fiziksel şubelerde yapılan işlemlerin daha hızlı, daha kolay, daha az maliyetle yapılabilmesi için var olan bir kanalken, bugün tek başına finansal ürün ve hizmetlere erişim sunan başlı başına bir yapı olarak karşımıza çıkıyor. ►





TASARIMIN HER AŞAMASI TÜKETİCİ ODAKLI OLMALI

**Deneyimlerinizden yola çıkarak
hem bu alana yeni gireceklere
hem de tüketicilere neler önerirsiniz?**

Her şeyin özünde kullanıcıya nasıl bir deneyim yaşattığımız yatıyor. Logonuzu, tanıtımınızı görüp, uygulamanızı indirip ilk kez açana kadar devam eden süreçte yaşattıklarınız, müşterilerin sizinle ilgili ilk izlenimini oluşturmaya başlıyor. İşte bu her bir anın çok iyi düşünülerek tasarlanması gerekiyor. Son teknolojiye erişim artık büyük-küçük tüm firmalar için çok kolay. Hayati olan ve yoğun rekabet içinde sizi farklılaştırırsa o teknolojiyi müşterinin problemlerini, ihtiyaçlarını ona en iyi deneyimi yaşatarak çözebilmek. O yüzden yaptığınız her şeyin kalbine müşteriye koymak kritik.

Son dönemde yaptığımız araştırmalarda ve kullanıcı görüşmelerinde insanların finansal kurumlarla ilgili öncelikli beklentilerinin hala çok temel başlıklar olduğunu görüyoruz. Şeffaflık, kolaylık, basitlik gibi temel beklentiler 10 yıl önce yaptığımız araştırmalarda da karşımıza çıkan başlıklardı.

Dijital bankacılık alanında önümüzdeki dönem en sık duyacağımız ve kafa yoracağımız konuların hiper-kişiselleştirme, finansalların etkin yönetimi için dijital çözümler, finans dışı uygulamaların içine eklenmiş finansal ürünler, sosyal fayda ve elbette açık bankacılık başlıklarında olacağını düşünüyorum.

Kişiselleştirme artık uygulamayı kullanıcının ismiyle açmanın çok ötesine geçmiş durumda. Kullanıcıların

finansal kurumlardan beklentisi, çok daha kişisel bir deneyim sunmaları. Kullanıcı verisini yapay zeka ve makine öğrenmesiyle desteklenen sistemlerle hiper-kişisel hale getirmek mümkün. Finansal kurumların sahip olduğu büyük veri gerçek zamanlı olarak analiz edilip kullanıcıya özel geri bildirimler verilebildiği zaman anlamlı hale geliyor.

ÖNEMLİ OLAN KULLANICININ İHTİYACI OLDUĞU ANDA KARŞISINA ÇIKABİLMEK

**Birikimlerin değerlendirilmesinin de
önem kazanacağını söylediniz.**

Müşterinin bu alandaki beklentileri nedir?

Kullanıcıların tüm finansallarının etkin yönetimi hiç bu kadar kritik olmamıştı. Küresel ekonomik gelişmeler nedeniyle insanlar birikimlerini değerlendirme, giderlerini kontrol altına alma gibi konularda çok daha hassas. Bu alanda veri setlerini destekleyecek her türlü bilgi ve dijital çözüm onlar için çok değerli. Hiper-kişiselleştirmeyle bütünleşik kullanıldığında, kişiye özel finansal değerlendirmeler, analizler ve yönlendirmeler kullanıcıların en fazla ihtiyacı olan uygulamalar. Bu alanda yıllardır bildiğimiz kişisel finans yönetiminin çok ötesinde hiper-kişiselleşmiş uygulamalar gündemde olacak.

Diğer taraftan, "gömülü finans" yani finans dışı uygulamaların içinde karşımıza çıkan finansal çözümler, servis bankacılığı yönetmeliğinin de gelmesiyle birlikte tüm finans kurumları için yeni müşteri edinim hedefleri adına büyük fırsatlar barındırıyor. Buradaki kritik noktada da elbette kullanıcının ihtiyacı olduğu anda karşısına anlamlı şekilde çıkabilmek.

Son olarak, salgın sürecinin de etkisiyle insanlar tüm kurumlardan, gelir kazanma faaliyetlerinin dışında topluma, dünyaya, çevreye ne katkı sağladıklarını somut aksiyonlarla göstermelerini bekliyor ve sosyal fayda kavramı öne çıkıyor. Önümüzdeki dönemde şirketler kârları ile topluma sağladıkları fayda arasında bir denge kurmak zorunda. Ürün ve hizmetlere sosyal faydanın daha fazla entegre edildiğini görebiliriz.

KAYSERİ'DE OTOBÜSE VE TRAMVAYA BİNMEK İÇİN ARTIK SADECE CEP TELEFONU YETERLİ

N Kolay, kısa bir süre önce "Kayseri Ulaşım" mobil uygulamasını tanıttı. Gülben Yağcı, bu projenin ayrıntılarını da şöyle paylaştı: "N Kolay Kayseri Ulaşım mobil uygulamasını, akıllı toplu taşıma ve ücret toplama çözümleri sunan Aktif Bank iştiraki E-Kent ile birlikte geliştirdik. Bu çözümümüz ihtiyaç odaklı ve basit kullanımıyla öne çıkıyor. Üyelik yapıldıktan sonra

kullanıcıya tanımlanan ücretsiz sanal ön ödemeli kartla Kart38'e bakiye yüklenebiliyor. Uygulamamız, harita üzerinden Kayseri'deki duraklar, ulaşım araçlarının ne kadar süre sonra durağa ulaşacağı gibi şehir içi ulaşımaya yönelik fonksiyonlarıyla da dikkat çekiyor. Kayserililer, NFC özelliğine sahip Android tabanlı cihazlarıyla da toplu ulaşım araçlarından

yararlanabiliyor. Fiziki Kart38'i olmasa dahi Android işletim sistemli cep telefonlarını okutarak tramvaya ve otobüse binebiliyorlar. Aynı sanal kartla dilerse alışverişlerini de yapabiliyorlar. Tek tuşla İngilizce veya Türkçe kullanılabilen uygulama, Android ve iOS platformları için hazırlanan versiyonlarıyla mobil uygulama marketlerinden indirilebiliyor."

GİRİŞİMCİ KADINLARA TEKNOLOJİ GÜCÜ

Türkiye'nin Hepsiburada'sı olarak başta girişimcilik ekosistemi olmak üzere kadınların hayatın her alanında var olmasını destekliyoruz. 2017 yılında başlattığımız Girişimci Kadınlara Teknoloji Gücü programıyla 29 binden fazla kadın girişimcinin hayallerine destek olduk. Türkiye'nin her yerinden hayali kendi işini e-ticarette kurmak ve büyütmek olan kadınların yanındayız.



hepsiburada

Param'ın reklam filmi: “PARADAN FAZLASI PARAM” YAYINDA



REKLAM KAMPANYASININ KÜNYESİ

Finansal teknoloji sektörünün öncü markası Param, lansman filmini yayınladı. Finansal avantajlarıyla müşterilerinin her anında yanında olduğunu anlatan filmin başrolünde Can Bonomo yer aldı. Film, Param'ın kurumsal ve bireysel kullanıcılarına sunduğu çözümlerine dikkat çekiyor. ParamKart'ın yüzlerce markadaki nakit iade avantajına ve ParamPOS'un düşük komisyon oranları ve anında tahsilat imkanına da vurgu yapıyor.

Param'ın yenilikçi ve teknolojik yapısının yansıtıldığı filmde; kullanılan efektler, sahne geçişleri ve jingle da bu yapıyı destekliyor. Filmde Can Bonomo, finansal ihtiyaçlarına çözüm arayan karakterlerin her anında yanında oluyor.

Param Yönetim Kurulu Başkan Vekili Serhan Yılmaz lansman kampanyasıyla ilgili görüşlerini şöyle paylaştı: “Finansal ihtiyaçlarını karşılamak isteyen herkesin, ödeme aldığı anda veya ödeme yaptığı anda birçok seçeneği olduğunu biliyoruz. Lansman filmimizde de bu anların tümüne yer verdik. ParamKart ve ParamPOS ürünlerimizin sunduğu finansal avantajlarla kullanıcılarımızın her anında yanında oluyoruz. Filmde Can Bonomo'nun çözüm sunduğu konulara odaklanırken

Reklamveren: Param

Reklamveren Yetkilisi: Serhan Yılmaz

Pazarlama ve Kurumsal İletişim

Ekibi: Ebru Soğukpınar, Elif Özkür

Kreatif Ekip: Korkut Kalay, Ceren

Çelik, Sultan Koç, Gökür Çiftlik,

Nur Melis Kavur

Reklam Ajansı ve Yapım Şirketi: V7 Collective

Kreatif Direktör: Enes Erkan

Yapımcı: Pelin Toksal

Yönetmen: Enes Erkan

Görüntü Yönetmeni: Fırat Lita Sözbir

Post Prodüksiyon: İmaj

Müzik: Alper Gemici

Seslendiren: Can Bonomo

Düzenleme: Can Saban & Ali Rıza

Şahenk (TheFatLab)

Param'ın dinamik dünyasını yansıttık. Tüm kullanıcılarımızın finansal çözümler ile her anlarında yanlarında olduğumuza ve her zaman daha fazlasını sunduğumuza dikkat çekmek istedik.”



Finansal avantajlar her anında yanında!

Anında nakit iade avantajıyla ParamKart ve
online tahsilatta düşük komisyon oranıyla ParamPOS,
paradan fazlası!



Param Mobil'i
hemen indir,
avantajları
kaçırma!

param.com.tr

Param, TURK Elektronik Para A.Ş. markasıdır. TURK Elektronik Para A.Ş., TCMB gözetimi ve denetiminde faaliyet gösteren bir elektronik para kuruluşudur.

#ParadanFazlası

PARAM

İngiltere’de kurulan Ozan SuperApp’in YURTDIŞI MACERASI asıl şimdi başlıyor!



Ozan Elektronik
Para CEO’su
Ömer Suner

E. ESİN GEDİK

2021’i çok sayıda yeni ürün ve hizmet çıkarıp hızlı büyümeyle kapatan Ozan Elektronik Para, bu yıl bir yandan yurtiçinde derinliğini artırıp bir yandan da yurt dışına açılmak istiyor. CEO Ömer Suner, “Ozan SuperApp ile oyun sektöründe yakaladığımız başarıyı ve OzanBusiness’in kattığı deneyimi başta Avrupa ve Amerika olmak üzere farklı bölgelere yayacağız. Küresel çapta hizmet lisanslarımız zaten hazır, şu an ekiplerimizi oluşturuyoruz” diyor...

ingiltere’de kurulan ve Ar-Ge merkezini Türkiye’de konumlayan Ozan Elektronik Para, kısa sürede hızlı büyümesiyle dikkat çekti. Çalışan sayısını 80 kişiye çıkaran şirket; Ozan SuperApp, Ozan Business, Ozan SuperCard gibi markalar altında yeni ürün ve hizmetlerini art arda müşterilerine sundu.

Ozan Elektronik Para CEO’su Ömer Suner ile şirketin yeni projelerini, yurtdışı macerasını, orta ve uzun vadeli hedeflerini konuştuk...

Önce kısaca Ozan Elektronik Para’nın kuruluş hikayesini anlatabilir misiniz?

Ozan Elektronik Para, temelleri 2015 yılında Londra’da atılan bir FinTek şirketi. İlk elektronik para lisansını İngiltere’de FCA’dan aldık. Sonra şirketimizin Ar-Ge merkezini Türkiye’de, İstanbul’da kurduk. 2019 yılında BDDK’dan lisansımızı alarak Türkiye’deki faaliyetlerimize resmi olarak başladık. Malta ve Sofya’da da ofislerimiz ve çalışma arkadaşlarımız var. Şirketimiz küresel bir oyuncu olmasına rağmen, temellerini İstanbul’da kurduğumuz Ar-Ge merkezimizdeki çalışmalar üzerinde sağlamlaştırmayı ve buradan edindiğimiz tecrübeyi yurtdışına taşımayı stratejik açıdan önemsiyoruz. Çünkü ülkemizin oldukça sağlam bir bankacılık sistemi, öncü özelliklere sahip değerli mobil uygulamaları var. Dijitalleşmeye erken başladık. Genç nüfusumuzun da etkisiyle mobil penetrasyon oranımız yüksek. Böyle bir ortamda geliştirilen FinTek uygulamalarının da dünya çapında bir numarayı hedeflemesi kaçınılmaz. Ki zaten biz de bunu hedefliyoruz.

Sizi de kısaca tanıyabilir miyiz?

2000 yılında işe başladığım Türk Ekonomi Bankası’nda 6 yıl boyunca finans sektöründe deneyim kazandım. Ardından Samsung Türkiye’nin pazarlama departmanında yöneticilik yaparak teknoloji sektöründe tecrübe edindim. 2013 yılında ise FinTek yolculuğum başladı. En son bir FinTek şirketine CEO’luk ve yönetim kurulu üyeliği görevini üstlendim. Finans ve teknoloji sektörlerindeki uzun yıllar boyunca biriktirdiğim tecrübelerimi şimdi Ozan SuperApp’i dünya çapında bir uygulama haline getirmek için kullanıyorum. Bu benim ve ekip arkadaşlarım için çok değerli ve heyecanlı bir yolculuk. Bu noktada şirketimizin kurucusu Dr. Ozan Özerk’e de değinmek isterim. Kendisi FinTek alanında yıllardır küresel ölçekte çalışan bir girişimci. Yollarımız Ozan Elektronik Para’da kesişti. Şimdi yereldeki ve yurt dışındaki tüm tecrübelerimizi bir potada eritip Ozan SuperApp’i küresel ölçekte oyuncuların bir numaralı uygulaması haline getirecek şekilde emin adımlarla ilerliyoruz.

Ozan Elektronik Para faaliyetine başladığı günden bu yana nasıl bir gelişim gösterdi?

Kuruluş aşamasından itibaren, özellikle de son 2 yıldır çok yoğun bir tempoyla çalışıyoruz. Ben Mart 2020’de ekibimize liderlik etmeye başladığımda, Ozan Elektronik Para bünyesinde birkaç kişiden oluşan çekirdek bir kadro vardı. İlk yılımızda ekibi yaklaşık 80 kişiye



çıkardık. Bu hem zorluk hem de başarı olarak nitelendirildiğim bir durum. Çünkü salgın döneminde uzaktan, tamamen sanal bir ortamda bu kadar kişiyi aynı hayale ortak etmek, başka bir deyişle yıldızlar takımını toplamak en önemli gelişmemiz diyebilirim. Üstelik her biri kendi alanında uzman ve çok başarılı kişilerden oluşan, gurur duyduğum bir ekip olduk. Ekibi kurduktan sonra peş peşe önemli gelişmelere imza attık. Örneğin, Türkiye sınırları içinde BKM, Troy, Visa, Mastercard ve UnionPay lisans ve üyeliklerini bir yıl gibi kısa bir süre içinde alan, bu şemalarla ürün geliştirebilen ender kumlardan biri olduk.

Eş zamanlı olarak ürün geliştirme sürecimiz devam etti. 2021 yılı başında Ozan SuperApp ürünümüzü lanse ettik. Ozan SuperApp’in önce Türkiye’deki 43 milyon oyuncunun, sonra da tüm dünyadaki oyuncuların favori “SuperApp”i olması hedefiyle yola çıktık. Oyunculara finansal servislerle günlük hayatı kolaylaştıran hizmetleri bir arada sunuyoruz. Oyun sektöründeki gelişmeleri, oyuncuların davranışlarını ve ihtiyaçlarını çok yakından takip ediyoruz. İçeride sırf bu konuları takip eden, oyun sektörünün içinde bizzat uzun yıllar çalışmış kişilerden oluşan bir ekip kurduk. Çünkü Ozan SuperApp’i rafine bir şekilde inşa etmeyi önemsiyoruz. Yani içeride gerçek oyuncu hedef kitleye hitap eden, gerçekten kullanacakları servis ve hizmetler yer alsın diye çalışıyoruz. Bunu en doğru ve en kapsamlı şekilde yapabilmek için kendi üye işyeri networkümüzü de yaratıyoruz bir yandan.

2021 yılı ilk çeyreğinde lanse ettiğimiz Ozan Business bu noktada en önemli kaldıracımız. Ozan Business dikeyimizde çalışan tecrübeli ekip arkadaşlarımızın acquiring alanındaki vizyonuyla sahaya sunduğumuz ürünlerimiz, orta ve büyük ölçekli firmaların ödeme ve tahsilat alanındaki tüm ihtiyaçların uçtan uca çözüm sağlar nitelikte. Bu sayede kısa bir süre içinde ürün ve hizmetlerimizden geçen aylık ciroyla, 20 civarı ödeme kuruluşu içinde ilk 5’e girmeye yaklaştık.

Son olarak bu yıl lanse ettiğimiz ön ödemeli kartımız Ozan SuperCard’a da değinmek istiyorum. Çipli ve temassız ödeme özelliği bulunan, aylık kart aidatı olmayan ve oyun alışverişlerinden e-ticarete, uçak ve otobüs bileti satın almadan market alışverişine kadar kullanıcılarına harcadıkça kazandıran Ozan SuperCard çok kısa sürede benimsendi. Ozan SuperApp ve Ozan SuperCard’ın kullanıcı sayısı her geçen gün artıyor. Her ay yapılan para yükleme ve harcama oranları, bir önceki ayın neredeyse 3 katına çıkıyor. Bunların her biri bu kadar kısa sürede ciddi ve önemli gelişim göstergeleri. Hedefimiz bu başarıyı sürdürerek 2022 sonunda ilk 3 FinTek şirketinden biri olmak.



“ Mobil oyunların önümüzdeki yıllarda da en hızlı büyüyen segment olmaya devam edeceğini öngörüyoruz. Araştırmalar, 2021’de Türkiye’deki total gelirlerin 600 milyon dolardan fazlasının mobil oyunlardan elde edildiğini gösteriyor. ”

TÜRKİYE’DE 43 MİLYON KİŞİ OYUN OYNUYOR

Ozan SuperApp ile ana hedefiniz oyun sektörü değil mi? Burada nasıl bir potansiyel var?

Biz oyuncuların favori “SuperApp”i olmayı hedefliyoruz. Ozan SuperApp içinde hayata geçirdiğimiz tüm yenilikleri, oyun sektöründeki tüm paydaşlarımıza fayda sağlayacak şekilde tasarlıyoruz. Araştırmalara göre oyun sektörünün küresel büyüklüğü 175.8 milyar dolar. 2025 yılına kadar 220 milyar dolara erişmesi öngörülmüyor. Türkiye ise 1.2 milyar dolarla bu pazarda 18’inci sırada yer alıyor. Oyun sektörüne yön veren ana etken ise mobil oyunlar. Mobil oyunların önümüzdeki yıllarda da en hızlı büyüyen segment olmaya devam edeceğini öngörüyoruz. Araştırmalar, 2021’de Türkiye’deki total gelirlerin 600 milyon dolardan fazlasının mobil oyunlardan elde edildiğini gösteriyor. 85 milyon nüfusa sahip ülkemizde 43 milyon kişi oyun oynuyor. Her iki kişiden birinin oyun oynadığı gerçeğinden yola çıkarsak, oldukça muazzam bir kitleye hitap ediyoruz. Bu kitlenin ihtiyaçlarını biliyoruz ve bu kitleye fayda sağlamaya yönelik birçok planımız var. Bunun için mobil, PC ve konsol oyuncularının tüm eğilimlerini, davranışlarını, ihtiyaçlarını birebir takip ediyoruz.

Ozan SuperApp içinde, oyuncuların hayatlarını kolaylaştıracak ve gerçekten kullanacakları servisleri bir arada sunmayı hedefliyoruz. Bunlardan ilki kolay ve güvenilir finansal servisler. Kullanıcılarımıza anında ücretsiz TL/USD/EUR hesabı açma, diledikleri anda hesaplar arası ücretsiz para gönderip alma, kendilerine ait banka hesabına 7/24 ücretsiz para transfer işlemi gibi hizmetler sunuyoruz. QR kodla ödeme kolaylığı sağlarken aynı zamanda 40 binden fazla noktada, yapılacak her ödeme için yüzde 4 cashback kazandırıyoruz. Bu yıl hayata geçirdiğimiz Sanal SuperCard ile güvenli online alışveriş garantisi sunarken, yapılan harcamalara özel avantajlar sağlıyoruz.

Kısa bir süre önce Ozan SuperApp’in arayüzü yenilenerek gençler ve oyuncular için daha cazip bir hale getirildi.

Bu alanda oyunculara özel fırsatlar da sunuyor. Bu nedenle çeşitli projeler de geliştiriyorsunuz, son dönemdeki çalışmalarınızı anlatabilir misiniz?

Öncelikle oyun ekosistemi etrafındaki partnerliklerimizi genişletiyoruz. Örneğin, Monster Notebook ile geliştirdiğimiz iş birliği çerçevesinde oyuncuların bu markadan yapacakları alışverişlerde yüzde 10 cashback sağlıyoruz. Oyun sektöründe öne çıkan firmalarla yaptığımız anlaşmalarla oyun pini kampanyaları düzenliyoruz. Oyuncuların sevdiği oyun markalarını cüzdanlarında taşıyabilmeleri için co-branded kartlar tasarlıyoruz. Co-branded kartlarımızı çok yakında on binlerce perakende noktasından kullanıcılarımızla buluşturmaya hazırlanıyoruz. Müzik, video içerik ya da alışveriş platformlarını kullanmak isteyen kullanıcılarımıza yüzde 50 gibi iddialı indirim ve cashback avantajları da sunuyoruz.

Kısa bir zaman önce Ozan SuperApp’in ara yüzünü yenileyerek, finansal bir aracı gençler ve oyuncular için daha cazip bir hale getirdik. Bunlardan biri Aktif Bank ile geliştirdiğimiz fatura ödeme hizmeti. Kullanıcılarımız artık tüm faturalarını Ozan SuperApp içinden ödeyebiliyor. Biraz önce de bahsettiğim üzere, Ozan SuperApp sunduğu finansal hizmetler dışında, adına yakışır şekilde içerisinde onlarca farklı hizmet ve avantajı barındıracak. Bunlardan ilki “Biletini Al” özelliği. Bu sayede kullanıcılarımız sinema ve tiyatro biletlerini doğrudan uygulama içinden satın alabilecek. Üstelik koltuk numarası seçimine kadar tüm işlemlerini Ozan SuperApp içinde tamamlayabilecekler.

ORTA VE BÜYÜK BOY İŞLETMELER OZAN BUSINESS’IN HEDEFİNDE

Ozan Business ile hangi müşteri kitlesini hedefliyorsunuz?

Ozan Business ile orta ve büyük ölçekli işletmelere ve girişimlere, ödeme ve tahsilat konusunda ihtiyaç duydukları tüm ürün ve hizmetleri sunuyoruz. Sanal POS, kart saklama & ödeme geçidi çözümlerinin yanı sıra fiziki Android POS’ları da aynı anda müşterilerine sunabilen sayılı FinTek’lerden biriyiz. Bu sayede müşterilerimiz hem dijital hem de fiziksel ödeme çözümlerini tek bir ekrandan yönetebiliyor ve operasyon süreçlerini sadeleştirme avantajı elde ediyor. 2021 yılında önemli bir adım atarak, Türkiye’nin saygın kurumlarının B2B online tahsilat sistemlerini geliştiren Payfull’u, Ozan Business ailemize katmıştık. Payfull kart saklama ve ödeme geçidi servisleriyle desteklenen bayi ve alt bayi tahsilat hizmetimiz sayesinde, birden fazla kart programıyla çalışmak isteyen, bayi dünyasını yönetmek ve buradaki para akışını teknolojik bir çözümle tek platformdan organize etmek isteyen şirketlerin beklentilerine de çözüm üretebilir hale geldik. Yine QR kod, link ve mesajlaşma araçlarıyla ödeme alma gibi yenilikçi çözümlerimiz de mevcut. Bugün geldiğimiz noktada, Ozan Business’in sahip olduğu geniş finansal hizmet

skalasıyla müşterilerimizin ihtiyaçlarını anladıktan sonra, ürün ve hizmetlerimizi onlara özel projelendirip sunabilecek esneklikteyiz.

Ozan Business tarafında çok kısa sürede önemli ölçüde başarı elde ettik. Üye iş yeri networkümüz sayesinde, ana hedef kitlemiz olan oyunculara daha fazla avantaj sunacak partnerliklere imza atıyoruz. Yakın zaman önce duyurduğumuz güzel gelişmelerimiz oldu. Shopify entegrasyonumuzu tamamlayarak, Shopify kullanan üye iş yerlerine Ozan Business'ın sanal POS, B2B ve kart saklama tarafındaki tüm güvenli, güçlü ve kolay ödeme ve tahsilat çözümlerimizi sunuyoruz. Küresel düzeydeki lisanslarımız aracılığıyla yeni pazarlara açılmak ve sınır ötesi ticaret yapmak isteyen tüm Shopify üye işyerlerine de hizmet verebileceğiz.

Çok sayıda iş birliği de yaptınız, ayrıntılarını paylaşabilir misiniz?

Tüm ürün ve hizmetlerimizde en iyisini sunmayı önemsiyoruz. Bu amaçla her zaman alanında uzman ve en iyisi olan şirket ya da kuruluşlarla iş birlikleri yapıyoruz. Örneğin, Austriacard ile yaptığımız iş birliği sayesinde herkesin heyecanla beklediği ön ödemeli Ozan SuperCard'ı kullanıcılarımızla buluşturduk. Ozan SuperCard'ın processing alt yapısı için DgPays ile önemli bir iş birliğine imza attık. Bu sayede kullanıcılarımızın ödeme noktalarındaki kart işlemleri, hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleşiyor. Ozan SuperApp kullanıcıları 40 bini aşkın Metropol Card üye noktasında QR ile kolayca ödeme yapıyor ve anında cashback kazanıyor. Identify Türkiye ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği Ozan SuperApp kullanıcılarının, kimlikleri ile dünyanın her yerinden anında hesap açabilmelerini sağlıyor. Veri güvenliği ve hızlı bir müşteri deneyimi için Türkiye'nin yeni nesil teknoloji ortağı NGN ile önemli bir iş birliğine imza attık. Ozan SuperApp kullanıcıları, Webhelp Türkiye ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği kapsamında, hem Türkiye hem de yurt dışından çağrı merkezi hizmetimizden faydalanabiliyor. Nerodata'nın dolandırıcılıkla mücadele ve kara para aklama gibi alanlarda sunduğu finansal yazılımlar, Ozan Business kullanıcılarının fraud işlemlere karşı korunmasına, AML uyumluluk süreçlerini kolayca takip edip yönetebilmesine imkan sağlıyor. Bunlar iş birliği yaptığımız değerli kuruluşlardan sadece birkaçı.

Bu yıl yurt dışında da hizmet verme planınız olduğunu biliyoruz, hedefleriniz neler? Öncelikle hangi ülke ya da ülkelerde olacaksınız?

Beklediğimizden çok daha hızlı büyüme yakaladığımızı gururla paylaşabilirim. Bu durumda küreselleşme planlarımızı da daha öne çekecek şekilde aksiyon alıyoruz. Avrupa Birliği, İngiltere ve ABD'deki 44 eyaletle geçerli ödeme ve e-para lisanslarımız hali hazırda bulunuyor. Bu bölgelerde ekiplerimizi kurmaya başladık. Avrupa ve İngiltere'de toplam 20 kişilik bir ekip



4 AYDA 2021 TOPLAMINI YAKALADI, YENİ HEDEF 10 MİLYAR TL

Ömer Suner, Ozan Elektronik Para'nın bilanço performansını da şöyle değerlendiriyor: "Geçen yılı 3.7 milyar TL üzerinde bir işlem hacmiyle kapattık. Ürünlerimizi kullanıma sunduğumuz ilk yılda bu bazda bir işlem hacmine ulaşan sayılı FinTek'lerden biri olduğumuzu düşünüyorum. Hatta bu büyümeye Türkiye'de ilk ve tek olduğumuzu tahmin ediyorum. Nisan sonu itibarıyla geçen yılın tamamındaki işlem hacmini geçmeyi başardık. 2022 sonu hedefimiz ise 10 milyar TL'yi aşmak. İlk çeyrek performansımıza bakınca bu hedefi yakalayacağımızı öngörüyorum. Ozan SuperApp ve Ozan SuperCard tarafında ise hedefimiz yıl sonuna kadar 1 milyon aktif kullanıcı sayısına ulaşmak."





çalışıyor. Ar-Ge merkezimizi konumlandığımız Türkiye pazarında gösterdiğimiz gelişim ve büyüme bizim için muazzam bir tecrübe. Şimdi bu deneyimimizi yurtdışında da uygulamaya hazırlanıyoruz. Ozan Business tarafında ise sektörde en büyük farkı yaratacak ilk adımımız, ürün ve hizmetlerini yurt dışı pazarlara taşımak ve satış potansiyelini artırmak isteyen işletmelere sınır ötesi tahsilat hizmetleri sunmak olacak. İngiltere, Avrupa Birliği ve ABD'deki e-para networkümüzle sınır ötesi ticaret yapmak isteyen her işletmenin kolay, güvenilir ve uygun koşullarla tahsilat altyapısı kurmasını sağlayacağız. Bu sayede ülkemizin

ihracat potansiyelini ve döviz girdisinin artırılması konusunda da önemli paydaşlardan biri olmak istiyoruz. İkinci adımımızda ise faaliyet göstereceğimiz pazarlarda bulunan yeni iş ortaklarına, Türkiye'nin yıllardır finansal ekosistemi geliştirmek için yarattığı bütün yenilikçi ürün ve hizmetleri Ozan Business çatısı altında sunacağız. Böylece ülkemizin bu alanda ne kadar rekabetçi ürün ve hizmetler çıkarabileceğini göstererek küresel ticaretten önemli bir pay alan ödeme sağlayıcı kuruluşlardan biri olmayı hedefliyoruz. Orta ve uzun vadede ise MEA ve Uzakdoğu lisanslanma çalışmalarımız devam ediyor.

“OZAN SUPERCARD İLE HARCAMA YAPANLAR KÂRLI ÇIKACAK”

Ömer Suner, Ozan Elektronik Para'nın bu yıl kullanıma sunduğu SuperCard ürününün özelliklerini ve rakiplerinden nasıl ayrışacağını şöyle anlatıyor:

“Ön ödemeli kartımız Ozan SuperCard'ı 2022'nin başında lanse ettik. Ozan SuperCard'ın ayrıştığı noktalardan biri, kullanıcılarından aylık kart aidatı ya da inaktiflik bedeli gibi herhangi bir ücret talep edilmemesi. Hedef kitlemizin bu kategoriyle ilgili en büyük beklentilerinden birini ilk günden kendilerine sunuyoruz. Çipli ve temassız ödeme özellikli Ozan SuperCard'ı Ozan SuperApp'e kaydettikten sonra, oyun alışverişlerinden e-ticarete, uçak ve otobüs bileti satın alımından market alışverişine kadar günlük hayata dokunan birçok alanda kullanmak mümkün. İster internetten ister sokakta, harcama yaptıkça kazanma imkanı sağlayacak cashback programları tasarlıyoruz. Bu ürünümüzü benzersiz kılmak ve oyuncuların favori ödeme yöntemi olmak istiyoruz. Ozan SuperCard'ı aralık ayı itibarıyla CarrefourSA, D&R ve Teknosa mağazalarında satışa sunduk. Aynı zamanda Trendyol, Hepsiburada, GittiGidiyor, ÇiçekSepeti, n11 gibi online pazaryerlerinden de Ozan SuperCard'ı temin etmek mümkün.”



PCI Checklist Üye İşyeri Edinim Çözümü

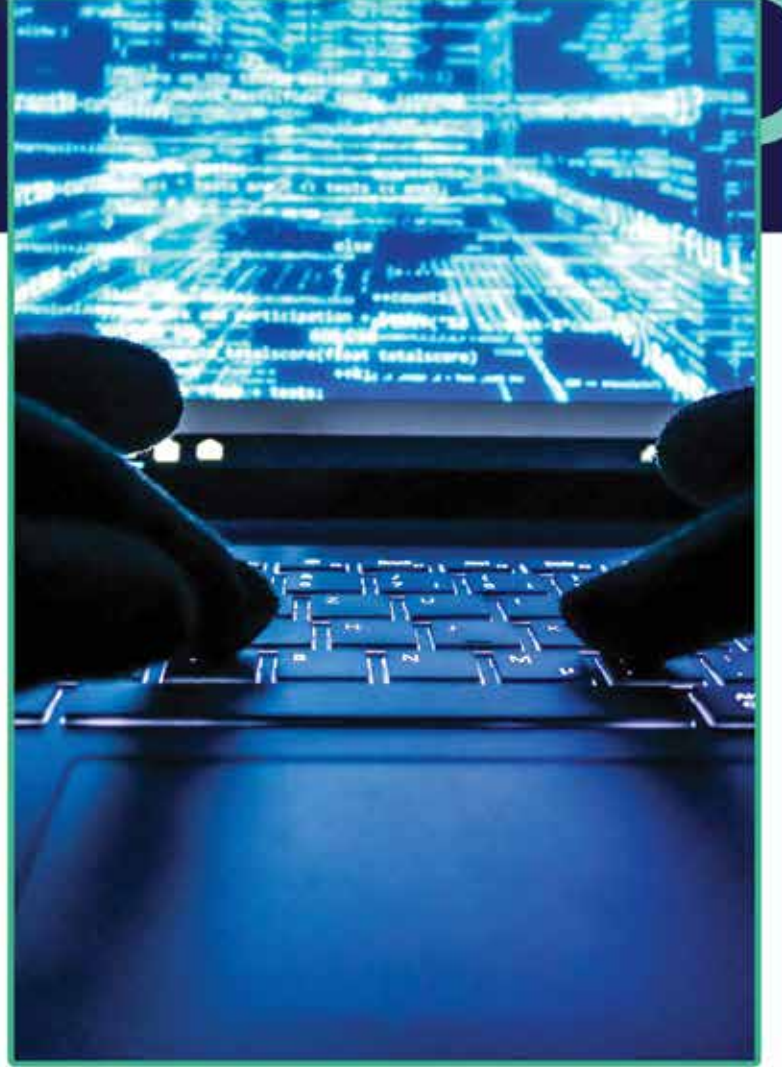
RİSKLİ VE GÜVENLİ ÜYE İŞYERLERİNİ **5 DAKİKADA** OTOMATİK OLARAK TESPİT EDİN.

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

Diebold Nixdorf, ATM nakit ve veri güvenliği için farkındalığı artırmayı hedefliyor



Nakit ile dijital bankacılık arasında köprü görevi gören ATM'lerin gelişimiyle beraber karşılaşılan tehditlerin sayı ve şekillerinde de zaman içinde değişimler meydana geliyor. Diebold Nixdorf da bu doğrultuda finans kurumlarına söz konusu tehdit, risk ve önlemleri tanıtmak, güncel ataklar hakkında bilgileri paylaşmak için finansal kurumlara özel olarak güvenlik atölye çalışmalarını düzenliyor.

ların katılımı hedefleniyor. Paternoster, atölye çalışmalarını şu şekilde özetliyor:

“Bu çalışmalar kapsamında müşterilerle güvenlik yayınları, atak durumunda yapılması gerekenler, tehditlerin sınıflandırılması ve detayları, tehdit vektörlerinin çalışma biçimleri (modus operandi), alınması gereken önlemler ve müşteri parkına özel olarak değerlendirilmeleri içeren ısı haritaları paylaşılıyor.”



**Attila
Paternoster**

“Bankalarla özel ısı haritaları paylaşıyoruz”

Diebold Nixdorf Ürün ve Çözüm Güvenliği Grubu'nun Avrupa, Asya ve Afrika'dan sorumlu Acil Müdahale Ekibi yöneticisi Attila Paternoster'in liderliğinde yürütülen atölye çalışmalarında, finansal kurumlarda bulunan ATM çevresindeki tüm paydaş-



**Murat
Karagözoğlu**

“ATM güvenliği için özel ekibimizle yeni bir yaklaşım sunuyoruz”

Diebold Nixdorf Bankacılık Genel Müdürü Murat Karagözoğlu da şirketin ATM güvenliği konusuna bakış açısını şu sözlerle değerlendiriyor: “Diebold Nixdorf olarak ATM güvenliğine son derece önem veriyor ve hem donanım hem de yazılım güvenlik

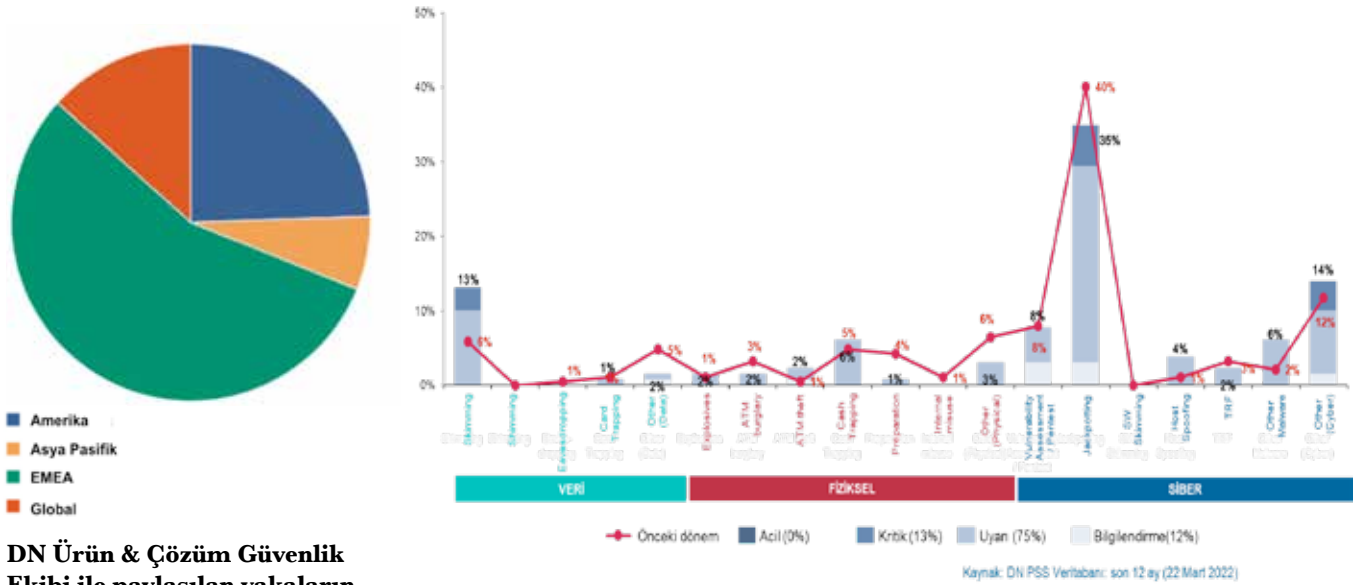
ürünleri için düzenli olarak yatırımlar yapıyoruz. Üretici olarak ATM kanalında 360 derecelik ve bütünsel güvenlik yaklaşımını öneriyoruz. Yaptığımız güvenlik atölye çalışmalarıyla da ATM güvenliği konusunda Türkiye'deki bankaların farkındalığını artırmayı hedefliyoruz. Bankalara özel olarak hazırladığımız bu çalışmalarla ilgilenen özel bir ekibimiz bulunuyor. Dünya çapındaki atakları takip ederek önlemler alıyor, müşterilerimizi uyarıyor ve çözümler sunuyoruz. Aynı zamanda ATM'lerdeki PC'lerin diğer PC'ler gibi kullanıcı kontrolü altında olmadığından ve sahada 7/24 çalışan bir yapıda olduklarından, güvenlik sağlanırken diğer taraftan operasyonu engellemeyecek güvenlik çözümlerinin kullanılması gerektiğini savunuyor ve çözümlerimizi bu yönde geliştiriyoruz.”

2021 atak istatistikleri

Dünya çapında gerçekleşen ATM atakları çeşitli kuruluşlar tarafından raporlanıyor. Bunlardan biri de European Association for Secure Transactions (EAST).

EAST tarafından yayınlanan 2021 ilk yarıyıl istatistiklerine göre, dünya çapında ATM siber atakları, mantıksal ataklar, terminal tabanlı ve fiziksel olmak üzere toplam 4 bin 181 ATM saldırısı kayda geçti. İlk 6 ayda atakların sebep olduğu toplam kayıp ise 108 milyon Euro'ya yaklaştı. Diebold Nixdorf Acil Müdahale Ekiplerine yöneltilen atak istatistiklerine bakıldığında, destek istenen atakların yüzde 62'sini Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesindekiler oluşturuyor.

Detayına inildiğinde, siber atakların rapor edilen ve destek istenen atakların içinde en büyük grubu oluşturduğu görülüyor.



DN Ürün & Çözüm Güvenlik Ekibi ile paylaşılan vakaların bölgelere göre dağılımı

DN Ürün & Çözüm Güvenlik Ekibi ile paylaşılan vakaların atak grubuna göre yüzdesel dağılımları



ATAK TİPLERİ

ATM'lere yönelik ataklar temel olarak üç ana grup altında toplanıyor: Veri atakları, fiziksel ataklar ve siber ataklar. Bunlardan ilki ve en yaygını veri atakları. Temelde müşteri kartını fiziksel veya müşteri kart bilgisini dijital olarak ele geçirmeyi hedefleyen ataklar. Fiziksel ataklar, belki de en basit görünen ve çok sık

rastlanan atakları oluşturuyor. Bu tip ataklar, ATM içinde bulunan parayı direkt olarak ele geçirmeyi hedefler. Bu kategoriye giren “patlayıcı” atakları, Türkiye’de pek görülmesine de Batı Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri’nde çok sık rastlanıyor. Siber ataklar ise son birkaç yıldır görülen ve tüm üreticileri, tüm marka ve modelleri etkileyen bir tehdit türü. Müşteri verisi ve nakde erişim için



dijital yöntemlerin kullanıldığı bir atak kategorisi. Bu kategoride bulunan “Jackpot” ise türü finansal kurumların en çok destek talep ettiği atak cinsini oluşturuyor.

Jackpot atakları

Jackpot atakları birçok ülkede, artan teknik ve organizasyonel karmaşıklıkta gerçekleşiyor. Saldırganlar sürekli yeni varyantları geliştirirken, mevcut karşı önlemleri aşmanın yollarını araştırıyorlar. Jackpot saldırıları, bu saldırıları gerçekleştiren dolandırıcıların teknik ve organizasyonel düzeyinin artmasıyla birlikte birçok ülkede rapor edilmiş durumda. Dolandırıcılar sürekli mevcut karşı önlemlerle ilgili araştırmalar yaparak yeni varyantlar geliştiriyor, farklı ülkelerde daha fazla sayıda saldırı gerçekleştirebilecek organize suç gruplarıyla iş birliği yapıyor. Bu nedenle saldırı türüleri hakkında bilgi sahibi olmak ve uygun karşı önlemlerin hızlı bir şekilde uygulanmasını takip etmek giderek daha önemli hale geliyor.



“Blackbox” atağı



“Malware” atağı

“Malware” tabanlı Jackpot atakları, yetkisiz para çekmeyi sağlamak için ATM’nin bilgisayarı ve nakit modülüne bağlantısını kullanır. Bu saldırı türü iki aşamadan oluşur. Önce PC’ye kötü amaçlı yazılım bulaştırılır, ardından saldırı herhangi bir zamanda yapılabilir.



“Blackbox” - Ağ kablosuna bağlantı



“Blackbox” - Nakit modülüne bağlantı

“Blackbox” tabanlı Jackpot atakları ise terminalden para çekmek için ATM’nin yazılım katmanlarını kullanmaz. Bunun yerine sal-

dırgan, nakit modülü ile kendi bilgisayarı arasında bağlantı kurar ve doğrudan nakit modülüne (dispenser veya recycler) komut göndererek para çekmeye çalışır. Bu iletişim ATM modeline veya nakit modülü tipine özel olduğundan, her saldırı sadece hedeflenen bir model veya seriyi hedefler.

GÜVENLİK MEKANİZMALARI VE KARŞI ÖNLEMLER

Bütünsel bir güvenlik yaklaşımıyla hareketle Diebold Nixdorf, coğrafyadan bağımsız olarak aşağıdaki önlemlerin uygulanmasını öneriyor:

Yazılım katmanlarınızı güçlendirin

- Offline saldırılara karşı, terminalleri yetkisiz yazılım değişikliklerinden ve veri erişiminden (çevrimdışı saldırılar) korumak için “disk şifreleme” yazılımları kullanın.
- Online saldırılara karşı ise istenilenden farklılaşan sistem davranışını belirlemek ve operasyon sırasında terminali korumak için “intrusion prevention” yazılımlarını kullanın.

Nakit modül bağlantısı için en güncel güvenli cihaz iletişimini tercih edin

- ATM PC ve nakit modülü arasındaki bağlantının, karşılıklı doğrulama, şifreleme ve eski güvenlik zafiyeti bilinen versiyonlara geri dönüşe karşı korumalara sahip güvenli en güncel sürüm olduğunu kontrol edin.
- Çalıştığımız ATM üreticisiyle temasa geçerek kullandığı nakit modüllerinin bu özellikleri sağlayacak, “Blackbox” ataklarına karşı güvenli bir modül olup olmadığını öğrenin ve en güncel güvenli bağlantı metodunun kullanıldığını emin olun.

ATM'lere fiziksel erişimi sınırlandırın

- ATM'lerin üst bölgelerinin uygun bir kilit mekanizmasıyla kilitli olduğundan emin olun.
- ATM'ye erişim için çok faktörlü doğrulamalı bir metod kullanın.
- Terminal operatörlerinin düzenli olarak görsel muayene yapmasını sağlayın.
- Yüksek riskli bölgelerde fiziksel korumayı artırın.

Diğer önlemler

- Normal dışı ve tutarsız işlemler, nakit modülü bağlantısının ve host bağlantısı kopması vb ile sınırlı kalmamak üzere donanımsal ve yazılımsal güvenlik olaylarının izleme yazılımları üzerinden gerçek zamanlı olarak izlenilmesini sağlayın.
- TLS ve MAC kullanan bir sunucu bağlantısı kullanın.
- Yazılım ve “firmware” bileşenlerinin güncel olmasına dikkat edin.
- Güvenli yazılım dağıtım sürecine sahip olun.

Diebold Nixdorf müşteri temsilcisiyle görüşerek, bankanıza özel olarak düzenlenecek “güvenlik atölyesi” talebinde bulunabilirsiniz.



Daha detaylı bilgi edinmek için QR kodunu okutarak konuyla ilgili broşüre erişebilirsiniz.



WORLD PAY'İN TEMASSIZ ÖDEME YÖNTEMLERİYLE ÖDEMELERİNİZİ KOLAYCA GERÇEKLEŞTİRİN!

Siz de World Mobil'i indirin, World Pay ile alışverişe dair tüm ödemelerinizi
güvenle ve hızlıca gerçekleştirin.

**MOBİL
ÖDEME**

**ARAÇTA
ÖDEME**

**QR KOD
İLE
ÖDEME**



**WORLD
PAY**

**YapıKredi
WORLD**

Vizyon E Para'dan iki yeni ürün, iki yeni marka!

Türkiye'nin ilk lisanslı ödeme kuruluşu Vizyon Elektronik Para, 2022 başında aldığı lisans genişleme onayının ardından hizmet yelpazesine iki yeni ürün ekledi. Vizyon Elektronik Para Genel Müdürü Kerem Kalelioğlu ile bu yeni ürünleri ve şirketin yılın ikinci yarısı için planladığı sürprizleri konuştuk...



Vizyon Elektronik Para, bu yılın başında aldığı onayla birlikte "Türkiye'nin ilk lisanslı ödeme kuruluşu" unvanını, "lisans kapsamı en geniş elektronik para ve ödeme kuruluşu" olarak güncelledi. 2007 yılından bu yana Faturavizyon markasıyla 49 ildeki yaklaşık 400 temsilcisiyle müşterilerine fatura ödeme ve yurt içi para transferi hizmeti sunan Vizyon E Para, lisans genişlemesinin ardından iki yeni ürününü müşterilerinin hizmetine sundu.

Vizyon E Para, "Vizyon POS" isimli yeni markasıyla kartlı ödemelere aracılık için POS hizmetleri sağlıyor. E-ticaret yapan ve B2B sektöründe hizmet veren kuruluşlara alternatif ödeme yöntemleri sunan şirket, sanal ve fiziki POS hizmetlerinin yanı sıra link ve SMS ile ödeme alma yön-



temleriyle müşterilerinin hayatını kolaylaştırıyor. Vizyon E Para ekibinin ikinci ürünü ise "Vizyon Mobil" markasını taşıyor. Şirket, özellikle SMS ve abonelik sistemlerinde yaygın olarak kullanılan mobil ödeme yöntemleri içinde farklı bir yaklaşımla müşterilerine hizmet sunmayı amaçlıyor.

Vizyon E Para Genel Müdürü Kerem Kalelioğlu, yeni markalarla ilgili şu bilgileri veriyor: "Ödeme hizmetleri sektöründe yıllardır müşterilerine katma değerli hizmetler sunan şirketimizin lisans genişleme onayının ardından farklı ürünlerle hizmet vermeye başlamasının mutluluğunu yaşıyoruz. Vizyon POS ve Vizyon Mobil markalarıyla içinde bulunduğumuz sektörde müşterilerimize her zaman olduğu gibi en iyi kalitede hizmet sunmayı planlıyoruz. 2022, adımızın daha çok alanda duyulacağı bir yıl olacak. Bu yıl için hedeflerimizi büyüttük, kadromuzu da buna göre büyütüyoruz. Nisan ayı başında ürünlerimizden sorumlu olarak, sektörün bilinen isimlerinden Orçun İnce'yi Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla kadromuza dahil ettik. Kendisi mobil ödeme ve dijital cüzdan konusunda sektörün önemli isimlerinden biri."

Temsilciler için de alternatif çözümler yolda

Vizyon E Para, 2022 yılının ikinci yarısında iki yeni ürün ve markayı daha lanse etmeye hazırlanıyor. Kalelioğlu, söz konusu yeniliklerle ilgili de şu ipuçlarını paylaşıyor: "Biraz önce de belirttiğim gibi 2022, Vizyon E Para'dan çokça söz edilecek bir yıl olacak. Yılın ilk çeyreğinde fatura ödeme ve yurt içi para transferi ürünlerimize POS ve mobil ödeme ürünlerini ekledik. İkinci yarıda ise dijital cüzdanın yanı sıra havale ve EFT ile ödemeleri kolaylaştıracak yeni çözümlerimizi, markalarımızı tanıtacağız. Dijitalleşme çalışmalarımız sürerken bir yandan da temsilci noktalarımız için alternatif çözümler üretiyoruz. Aynı zamanda yeni nesil tüketici finansmanı taksitlerinin ödeme noktası konumundayız. ATM dışı nakit çekme imkanı tanıyan NakitBasit uygulaması örneğinde olduğu gibi yeni anlaşmalarla fiziki noktalarımızdaki işlem hacmini artırmayı hedefliyoruz."



Vizyon Elektronik Para Genel
Müdürü Kerem Kalelioğlu

axess

İYİ
YAŞAYANLAR
KULÜBÜ

#iyiyaşayanlarkulübü



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

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

AKBANK

Visa İnovasyon Programı

3. dönem mezunlarını verdi

Visa İnovasyon Programı'nın üçüncü döneminde Türkiye'den 6 FinTek daha mezun oldu. Her biri kendi alanlarında yenilikçi finansal çözümler sunan Norma, Finekra (Paratic), Fintegre, HASO, FineDine ve SoliClub ile program deneyimlerini ve geldikleri noktayı konuştuk...

Türkiye'nin ödemeler ekosisteminde inovasyonu desteklemek ve hızlandırmak amacıyla yürütülen Visa İnovasyon Programı; KOBİ'lerin güçlendirilmesi, yeni nesil ödeme deneyimlerinin tasarlanması ve yeni ödeme akışlarının oluşturulması temalarına odaklanan üçüncü dönemini başarıyla tamamladı. Üçüncü dönemin mezunu olan 6 FinTek, 6 ay süren program kapsamında Hackquarters ekibiyle aynı ofisi paylaşarak girişimcilik ekosisteminde ticarileşme ve müşteri geliştirme desteği aldı. Yalın Girişimcilik, İnsan Odaklı Tasarım, Veri Güvenliği, Regülasyon gibi konularda 32 saat eğitimlerini tamamlayıp 70 saati aşan mentörlük aldılar. Visa İnovasyon Programı, katılımcılara Türkiye ekosisteminde destek olmasının yanı sıra FinTek'lerin Türkiye'den yurt dışına

açılmaları için de önemli fırsatlar sunuyor. Bu dönem Türkiye, Yunanistan ve Bulgaristan'daki programların tek bir çatı altında toplanmasıyla FinTek'ler, yurt dışındaki iş ortaklıkları ve uzmanlarla da çalışma fırsatını elde etti. Aynı zamanda küresel ölçeklendirme hedefiyle İngiltere, Singapur, ABD, Rusya gibi ülkelerden şirketlerle 10 saati aşan iş ortaklığı ve yatırımcı oturumlarına katıldılar.

Program süresince katılımcı FinTek'ler, Visa'nın yerel ve global iş ağındaki banka, e-para kuruluşu ve üye işyerleriyle 14 pilot çalışma gerçekleştirdi. FinTek'lerden ikisi, yatırımcı görüşmeleri sonucunda toplam 2.3 milyon dolar yatırım almayı başardı. Ayrıca katılımcılardan biri de yurt dışında iş ortaklığı kurma fırsatı buldu. Visa İnovasyon Programı'nın dördüncü dönemi ise yeni FinTek'lerin katılımıyla birlikte nisan ayında başladı...

Norma

Hakan Ali Gonca - Kurucu & CEO

Bankacılık ve finans ürünlerinin bireysel kullanıcıların ve büyük şirketlerin ihtiyaçlarına cevap verirken kendi işini kuran ve büyütmek isteyen, çözümlere en çok ihtiyacı olan küçük şirketlerin ihtiyaçlarının göz ardı edildiğini fark ettik ve küçük işletmeler, şahıs şirketleri, serbest meslek sahipleri ve freelancer'lar için kolay yönetilebilen ve ihtiyaçlara göre şekillenen bir finans yönetim platformu geliştirmek üzere yola çıktık. Norma ile küçük işletmeler, şahıs şirketleri, serbest meslek sahipleri ve freelancer'lar için kolay yönetilebilen ve ihtiyaçlara göre şekillenen bir finans deneyimini başlatıyoruz. Üstelik şirketlerinin finansını tek platformdan yönetirken hem zaman hem de maliyetten tasarruf etmelerini sağlayaca-



ğız. Visa İnovasyon Programı bugüne kadar bize hem Türkiye hem de yurt dışındaki trendleri yakından takip etmenin yanı sıra doğru bir ekip yapılıncası sağlamamıza, ürünümüzü beklenti ve eğilimler doğrultusunda geliştirmemize büyük katkı sağladı. Programın KPI ve büyüme odağıyla beraber bu adımları atarken, performansımızı çok daha iyi analiz edip, gerekli iyileştirmeleri sağladık. Bir yandan da yurt dışı açılımı için çalışmalarımız devam ediyor. Bankacılık altyapısı için BaaS şirketleriyle görüşüyoruz. Yılın ikinci yarısında hedef pazarlara açılmayı tamamlamak istiyoruz.

norma.co

Finekra

Anıl Karayurt - Kurucu

Şirketler banka entegrasyonlarına uyumda, standardize olmada, dijitalleşmede çok fazla problem yaşayabiliyor. Özellikle finans ve nakit yönetimi ürünlerinde yazılım çözümleri bulmakta zorlanıyorlar. Finekra, buradaki problemleri gidermek, şirketlere finansal alanda yazılım çözümleri sunmak için 2017'den bu yana uçtan uca nakit yönetimi çözümü sunuyor. Visa İnovasyon Programı'na katılmamızın bize çok katkısı oldu. Hem çok kıymetli mentörlerle hem de çok değerli startup'larla tanıştık. Yurt dışı görüşmelerde de çok fazla fikir edindik. Bu süreçte birkaç iş birliği için POC yaptık. Ek olarak yeni yatırımcımız Venture Capital



ile de program sürecinde tanıştık. "Yeni nesil bankacılık" sloganımızla bankacılık dinamiklerinin değişiminde öncü bir açık bankacılık şirketi ve FinTek olmayı hedefliyoruz. Şu an firmalara destek veriyoruz, regülasyon sonrasında bireysel kullanıcılara da destek vereceğiz. İlk hedefimiz Türkiye'de açık bankacılık-FinTek konuşulduğunda ilk akla gelen marka olmak. Sonra bunu globalde de yapmayı hedefliyoruz. Bunun için alanında uzman yeni arkadaşları ekibimize kazandırarak büyümeye devam edeceğiz.

finekra.com

Fintegre

Ali Tirkeş - Kurucu

Tüm dünyada ekonomik krizlerin tüketicilerin alım gücünü gün geçtikçe azalttığı bir dönem yaşıyoruz. Türkiye, ekonomik krizlere alışık, zorlu dönemlerde alım gücünü koruyabilmek için kredi kartıyla taksitlendirme, mağazada anında tüketici kredisi kullanabilme gibi yaratıcı çözümleri çok erken hayata geçirmiş bir ülke. Biz de perakende sektörünün ihtiyacı olan tüketici finansmanı, ikinci el cihaz geri alımı, cihaz kiralama gibi çözümleri tek bir platformda toplayarak, perakendecilerin müşterilerinin alım gücünü artıran servislere tek noktadan ulaşma ve satışları artırma ihtiyacını karşılamak üzere Fintegre'yi kurduk. Visa İno-



vasyon Programı'nın bize en önemli katkısı, değer teklifimizi sürdürülebilir ve ölçeklenebilir hale getirmek için yapmamız gerekenleri, gelişim alanlarımızı ve izleyeceğimiz yol haritasını netleştirmemiz oldu. Bu sayede hem Türkiye hem de yurt dışında platformumuzu nasıl büyütebileceğimizi belirleyip, bu yol haritasında büyüme sürecimizi yürütmeye başladık. Yurt dışı pazarlara açılmayı istiyoruz, ilk hedefimiz de Fintegre'yi Avrupa'da servise sunar hale getirebilmek.

fintegre.com

HASO

(Hemen Al Sonra Öde)

Serdar Kodal - Kurucu ve CEO

Özellikle e-ticaret tarafında son kullanıcının ödemesini kolaylaştıracak bir farklılığa ihtiyaç vardı. İncelediğimizde Türkiye'de bankacılık sistemine dahil olmamış yüzde 40'lık kesim olduğunu gördük. Bunların da e-ticaret tarafına kazandırılmasını kendimize hedef olarak koyduk. Öte yandan, son kullanıcının son ödeme adımında yaşadığı farklı sorunlar, üye işyeri için de bir sorun haline geliyordu. İki tarafın da kazanımını artıracak bir denge olmalıydı. Öyle ki son kullanıcının kredi kartı olsun veya olmasın alışveriş yapabildiği ve aynı zamanda da bir ay sonra taksitlerle istediği kanalla ödeyebileceği bir çözüm olmalıydı. Ödemesini bir ay sonra istediği kanalla yapacağı için ve bir banka veya krediye bağlı olmayacağı için bu da gerçek bir taksitlendirme olacaktı. HASO tek taraflı bir kaza-



nımdan ziyade son kullanıcı ve üye işyerleriyle beraber yükselebileceği bir yapı düşünülerek kuruldu. HASO'yu "Merkezinde insan olan FinTek" olarak tanımlama sebebimiz de bu. Üçüncü dönemine dahil olduğumuz Visa İnovasyon Programı'nın HASO için bir köprü olan inovatif bir program olduğunu söyleyebiliriz. Süreç boyunca gerçekleştirilen eğitim ve etkinlikler, finansman ve yatırımcılara erişim, mentörlük ve pazarlama gibi birçok alanda katkı sağladı. İlk etapta Türkiye'de BNPL konusunda öncü ve sektör belirleyici bir konumda olmayı, sonrasında MENA bölgesiyle başlayarak bu farklı BNPL modelimizi farklı bölgelere götürmek amacındayız.

haso.com.tr



FineDine Duygu Kutluoğlu Kılıç - Kurucu ve CEO

FineDine'ı müşteri memnuniyetini ve satış artırmaya yardımcı olacak dijital bir çözüm olarak tasarladık. Salgınla birlikte dijitalleşmenin öneminin anlaşılması, çoğu sektörde yeniliği ve hızla dijitalleşmeyi de beraberinde getirdi. Bunun sonucunda hizmet sektöründeki dijitalleşme süreci de oldukça ivme kazandı.

FineDine; restoran, kafe, bar ve otellerin süreçlerini dijitalleştiren yapay zekâ odaklı sipariş, ödeme ve operasyon yönetim platformu. Bu noktada sunduğumuz dijital menü, sipariş ve ödeme çözümleriyle bu imenin bir parçası olup hem müşterilerimizin satışlarını ortalama yüzde 15-30 arasında artırıyor hem de onların kendi müşterileriyle daha fazla etkileşimde olmalarını sağlıyoruz. Tablet ve mobil telefonlar üzerinde çalışan interaktif menülerle müşteriler menüde gezip, isterse aynı menü üzerinden sipariş ve ödeme yapabiliyor, böylece işletmelerin ortalama sipariş miktarlarını artırıyoruz. Hızlı ödeme özelliğimizle de masada kalma süresini azaltıp ope-



rasyonel kârlılıklarını artırıyoruz. Ayrıca, sunduğumuz veriye dayalı analizlerle işletmeler daha doğru kararları hızla alabiliyor ve operasyonlarını iyileştiriyor. Şu an yapay zekâ üzerine ciddi bir yatırımımız var. Bu özelliğimizi daha da geliştirmek için çalışıyoruz. Kişiyi özel menü kavramında öncü olmak için çalışmalar yapıyoruz. Örneğin et tüketmeyen bir müşteriye bu seçenekler gösterilmiyor veya önceki tercihlerine göre ürünler sıralanabiliyor. Yakın vadede restoranların pazarlama ve CRM gibi ihtiyaçlarına da çözüm olmak istiyoruz. Bu konuda da çalışmaya başladık.

Visa İnovasyon Programı sayesinde oldukça güçlü partnerlerle tanıştık ve farklı iş birlikleri yaptık. Visa gibi güçlü bir markanın bizi her alanda desteklemesi bizi oldukça gururlandırdı. Ayrıca ekip olarak program boyunca çeşitli eğitimlerden yararlandık. Bu eğitimler özellikle ekibimiz için çok önemli oldu. Visa İnovasyon Programı ayrıca mentörlük alanında da bize çok yardımcı oldu.

finedinemenu.com



Soliclub Kutay Peker - İş Geliştirme Direktörü

SoliClub, üniversite kampüslerini dijitalleştiren, öğrencilerin günlük ihtiyaçlarını karşılarken onlara hız, konfor, güvenlik ve avantajlar sağlayan bir platform. 2019 yılında geliştirdiğimiz bu uygulamayla kampüslerde öğrenciler ve personeller fiziksel kartlara ihtiyaç duymaksızın turnikelerden geçiş sağlıyor, ödeme noktalarında mobil ödeme altyapısıyla güvenli ve hızlı ödeme yapıyor, banka kartı olmayan öğrenciler uygulama içerisinde kolaylıkla bir ön ödemeli kart başvurusu yapabiliyor ve tüm bunların yanında birçok markanın kendilerine özel sunduğu indirim ve kampanyalardan yararlanıyor. Visa İnovasyon Programı sırasında birbirinden değerli birçok mentör, yatırımcı ve girişimciyle tanışma fırsatı bulduk. Bu network ile yaptığımız her bir görüşme uygulamamızın gelişiminde bize yepyeni



ufuklar açtı. Küçük bir örnek vermek gerekirse; öğrencilere hızlı ve güvenli bir ödeme yapmaları için mobil ödeme altyapısı sunan SoliPAY markamızla çıktığımız bu yolda, artık uygulamamız SoliClub ismiyle öğrencilere mobil ödemenin yanında birçok avantaj sağlayan bir öğrenci kulübüne dönüştü. SoliClub artık kampüslere sığmıyor. Bu sebeple yakın gelecekte uygulamamızı kampüs dışında da kullanılabilecek, günlük yaşamı kolaylaştıran bir platforma evireceğiz. Aynı zamanda Avrupa'da bu altyapıyı sunmak için çalışmalarımız başladı. Mayıs ayında Porto'da davetli olduğumuz Avrupa Kampüs Kart Derneği'nin konferansında SoliClub uygulamamızı anlatacağız.

soliclub.com.tr

Visa Innovation Program

DİJİTAL GÜVENLİĞİNİZ UZMAN ELLERDE

MAKSİMUM GÜVENLİK - KOLAY ENTEGRASYON - MALİYET AVANTAJI

Finansal işlemlerde uçtan uca yüksek güvenlik sağlayan Türkiye'nin ilk PCI sertifikalı donanımsal güvenlik modülü ProCrypt HSM, yüksek performanslı yeni nesil kriptografik altyapısıyla devrim yaratmaya hazır.



proCenne
DIGITAL SECURITY

procenne.com

Finansal Demokrasiye Giden Yol: Dijital Bankalar ve Servis Modeli Bankacılığı

MODERATÖR



ÖZGE ÇELİK
Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı

PSM



KORAY BAHAR
Figopara Kurucu Ortağı ve CEO'su



ÖKKEŞ EMİN BALÇİÇEK
Architech Genel Müdür Vekili



RESUL YEŞİLYURT
Procenne CEO'su



SERKAN AZİZ ORAL
TURK Elektronik Para Genel Müdürü



SERKAN ÇELİK
Paynet CEO'su



YAKUP SEZER
Aktif Ventures Genel Müdürü

Gündem Toplantısı



Finansal demokrasiye giden yol açıldı!



1 Ocak 2022 itibarıyla yürürlüğe giren “Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik” Türkiye finans ekosistemi için yeni bir dönem başlattı. Deyim yerindeyse finansal demokrasiye giden yolu açtı. PSM olarak 12’ncisini düzenlediğimiz Gündem

Toplantısı’nda bu önemli düzenlemeyi masaya yatırdık. Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı Özge Çelik moderatörlüğünde sektörün önde gelen temsilcileri bu yeni dönemin şifrelerini çözmeye çalıştı. Sektördeki potansiyeli değerlendirip beklentilerini ifade ettiler. Şirketlerinin bu konuda verdiği hizmetleri anlatıp gelecek planlarını açıkladılar.

Toplantının tamamını izlemek isteyenler için linkimiz: www.psmmag.com/video-galeri



Özge Çelik
Birleşik Ödeme Genel
Müdür Yardımcısı

“ORTAK İHTİYAÇLARI OLAN KİTLELERE YÖNELİK BANKACILIK YAYGINLAŞACAK”

Ülkemizde açık bankacılık, uzaktan kimlik doğrulama, dijital banka ve servis modeli bankacılığı düzenlemeleriyle taşlar yerine oturmaya başladı. Bu sayede dünyada başarılı örneklerini gördüğümüz yeni-likçi bankacılık modellerini artık ülkemizde de görmeye başlayacağımıza ve rekabetin daha da artacağına kuşku yok. Özellikle servis bankacılığı modeli; FinTek’ler, bankalar ve bu alana girmek isteyen özel kurumlar için önemli fırsatları beraberinde getiriyor.

Finansal kapsayıcılığın artması, daha düşük maliyetli hizmetlerin sunulması gibi faydaların yanı sıra artan rekabetle birlikte farklılaşma ihtiyacının daha da belirginleşeceğine ve bu sayede yurtdışında da örneklerini gördüğümüz müzisyenler, göçmenler gibi ortak ihtiyaçları bulunan kitlelere özel bankacılığın ülkemizde de daha fazla yaygınlaşacağına inanıyorum.

“SERVİS BANKACILIĞINDA ARAYÜZ SAĞLAYICISI OLMAYI HEDEFLİYORUZ”

Türkiye’de dijital banka ve servis bankacılığı konusundaki potansiyeli değerlendirebilir misiniz?

Sadece dijital hizmet veren bankalar, son yıllarda birçok ülkede finansal kapsayıcılığı artırmanın en önemli araçlarından biri haline geldi. Bugün dijital bankalar sayesinde, bankaların çeşitli nedenlerle hizmet vermediği ya da veremediği pek çok kesim kredi gibi çeşitli finansal hizmetlere erişebiliyor. Bu nedenle dijital bankacılık alanında öncülüğü müşteriye tanıyan, müşteri ihtiyaçlarını bilen ödeme sistemleri ve elektronik para sektöründe hizmet veren FinTek şirketleri üstleniyor. Türkiye’de hâlâ finans sisteminin dışında kalan önemli bir kesim var. Herhangi bir bankacılık hizmetini kullanmayan, “bankasızlar” olarak da ifade ettiğimiz bu bireylerin sayısının 20 milyon civarında olduğu düşünüldüğünde özellikle dijital bankalar için önemli bir potansiyel olduğu aşikâr. Ayrıca BDDK’nın dijital bankalar ve servis modeli bankacılığı hakkındaki yönetmeliğinin yürürlüğe girmesiyle birlikte başta perakende, e-ticaret ve teknoloji olmak üzere pek çok sektörden firmaların servis bankacılığı modeliyle kendi müşterisine finansal hizmetler verebilmek için çalışmalarını hızlandırması da servis bankacılığının önündeki potansiyeli bizlere gösteriyor. Önümüzdeki dönemde finansal kapsayıcılık ve okuryazarlık adına çok önemli gelişmelere şahit olacağımızı düşünüyorum. Bu bağlamda kamu ve müşteri ekseninde de çok sayıda olumlu yansımaların olduğunu göreceğimize inancım tam.

Yeni yönetmelikle dijital banka lisansı için getirilen 1 milyar TL sermaye yeterliliği sınırlamasına ek olarak müşterilere verilecek kredilerde 10 bin TL ve gelirin dört katı sınırı gibi kısıtlar, dijital banka faaliyetinin kârlı olmasını zorlaştıracak. Kaldı ki ülkemizdeki FinTek şirketlerinin bu sermaye taahhüdünü karşılaması zor olduğu için piyasa, yabancı ülkelerdeki dijital bankalara veya bu alana girecek Facebook, Amazon gibi global teknoloji şirketlerine kalabilir. Dolayısıyla bir süredir hazırlıklarını yapan ve tamamlayan FinTek şirketlerinin tek başına lisans alarak değil beraber hareket edebileceği şirketlerle birlikte bu alanda oyuncu olacağını göreceğimizi söyleyebilirim. Buna ek olarak 2022 yılı içinde 3 ila 10 civarında dijital banka başvurusu olacağını düşünüyorum.



Koray Bahar
Figopara Kurucu
Ortağı ve CEO'su

Şirketinizin dijital bankacılık ve/veya servis bankacılığına hitap eden ürün, hizmet ve çözümlerini anlatabilir misiniz? Bu alanda önümüzdeki döneme yönelik planlarınız, hedefleriniz neler?

Figopara olarak servis bankacılığında dijital KYC’den kredi vermeye kadar geniş bir yelpazede arayüz sağlayıcısı olmayı hedefliyoruz. Sektörde birkaç oyuncuyla beraber hareket etmek üzere planlar yapıyoruz. Amacımız tek başına Figopara’nın lisans alması değil. Geliştireceğimiz çözümlerle iyi bir arayüz sağlayıcısı olabileceğimiz ve rekabetlik içerisinde çalışabileceğimiz birkaç FinTek şirketiyle birlikte KOBİ’nin tek arayüzü olacak ve bunun gereksinimi olan lisansları almak gündemimizde olacak.

“DİJİTAL BANKALARIN TÜM İHTİYAÇLARINI KARŞILAYACAK TEKNOLOJİK ALTYAPI ÇÖZÜMÜ SAĞLIYORUZ”

Türkiye’de dijital banka ve servis bankacılığı konusundaki potansiyeli değerlendirebilir misiniz?

Ülkemizde bulunan geleneksel banka sayısı an itibarıyla 54. Bu sayı Avrupa ve Amerika pazarına kıyasla oldukça az. Dolayısıyla pazar büyümeye çok müsait. Üstelik henüz 1 tane bile “neobank” veya “challenger bank” diye sınıflandırılmış dijital ve servis modeline odaklanmış bir kuruluş yok. Yani bu perspektiften baktığımızda pazar boş diyebiliriz. Tahminlere göre, o veya bu sebeple bugün bankacılık şemsiyesi altında olmayan kesim nüfusun yaklaşık yüzde 40’ına yakın. Yani aslında kazanılacak çok fazla potansiyel müşteri var. Bankacılık şemsiyesi altında olan nüfus ise etkin bir dijital kullanıcısı. Yani çıkarılan yenilikçi ürünler ve dijital kanallar hemen kabul görebiliyor. Sosyal medya, e-ticaret, chat gibi uygulamaların kullanım oranı oldukça yüksek. Dolayısıyla finansal ürünlerin satışı için çok fazla alternatif ve potansiyel dijital satış kanalı mevcut. FinTek ekosistemine oldukça fazla yatırım yapılıyor. FinTek sayısı 520’ye, lisanslı ödeme kuruluşu ve e-para şirketi sayısı ise 56’ya çıktı. Bankaların kurduğu fonlar FinTek’lere yatırım yaparken, hızlandırma programlarıyla daha çok FinTek girişimi çıkması için destek olunuyor. Paya dayalı kitle fonlaması, açık bankacılık, servis modeli bankacılığı, dijital bankacılık ve uzaktan kimlik doğrulama gibi regülatif değişiklikler önümüzdeki dönemde FinTek ekosisteminin daha da hareketleneceğinin en önemli göstergeleri. API’lerini “tak çalıştır” şeklinde açabilen servis modeli bankalar için bu büyük bir fırsat. Dijital ve servis modeli bankalar, FinTek’lerle birlikte gelen odak strateji kabiliyeti, verimlilik artışı dolayısıyla maliyet düşüşü yüksek rekabet oluşturacaktır. Ülkemiz bankacılığının BDDK ve yasalar sayesinde dünya standartlarında sağlam bir zeminde durduğunu düşünüyorum. Tüm bu şartlar dikkate alındığında ülkemiz dijital ve servis modeli banka kurmak için büyük fırsatlar sunuyor. Nitekim bu fırsatı gören holding ve VC temelli şirketlerden BDDK’ya dijital bankacılık ve servis modeli bankacılığı lisansı için aktif başvurular olduğunu net olarak gözlemleyebiliyoruz. Çünkü lisans başvurusu yapan firmaların hemen hepsi dijital bankacılık ve servis modeli bankacılık ürünümüzü değerlendirmek için bizlerle de görüşüyor.

Şirketinizin dijital bankacılık ve/veya servis bankacılığına hitap eden ürün, hizmet ve çözümlerini anlatabilir misiniz? Bu alanda önümüzdeki döneme yönelik planlarınız, hedefleriniz neler?

Architect olarak Türkiye’de ve yurt dışında birçok bankanın uçtan uca bankacılık sistemini tasarlıyoruz. 30 yıllık bankacılık tecrübemizle ulusal ve uluslararası alanda birçok banka ve finansal kuruluşu sunduğumuz teknolojik altyapının gücüyle oluşturduğumuz Dijital Bankacılık ve Servis Modeli Bankacılık Platformu ile dijital bankaların tüm ih-



Ökkeş Emin Balççek
Architect Genel
Müdür Vekili

tiyaçlarını karşılayacak bir teknolojik altyapı çözümü sağlıyoruz. Platformumuz; yüksek güvenlik önlemleri, gelişmiş antifraud sistemleri, tanım tabanlı yapısı ve kolay entegrasyon özellikleriyle BDDK’nın yönetmeliğinde tanımlanan dijital bankacılık için ihtiyaç duyulan teknolojik çözümü tamamen karşılıyor.

Architect Dijital Bankacılık Platformu, halihazırda dijital kanallardan müşteri kazanımının ve müşterilerin ihtiyaç duyduğu finansal işlemlerin, oturmuş süreçlerle ve gelişmiş kullanıcı deneyimi birikimiyle hızlı bir şekilde gerçekleşmesini sağlıyor, dijital bankaların güncel mevzuata uygun bir şekilde faaliyete başlamalarını kolaylaştırıyor. Ana bankacılık, krediler, hazine, finansal kontrol, muhasebe, dijital kanallar, kurum entegrasyonları, alacak yönetimi, platformumuz içerisinde yer alan başlıca modüller. Architect Dijital Bankacılık ve Servis Modeli Bankacılık Platformu, modüler yapısıyla esnek bir şekilde dijital bankacılık hizmetlerini genişletebilme imkanı sunarken, servis modeli bankacılık (BaaS) hizmeti için de API paylaşımına izin verecek modülleri içeriyor.

Platformumuzun teknoloji kabiliyeti ve alanında uzman yetenekli insan kaynağıyla birlikte yeni dönemde dijital bankacılık alanında lider bir teknoloji sağlayıcısı konumunda olmayı hedefliyoruz.

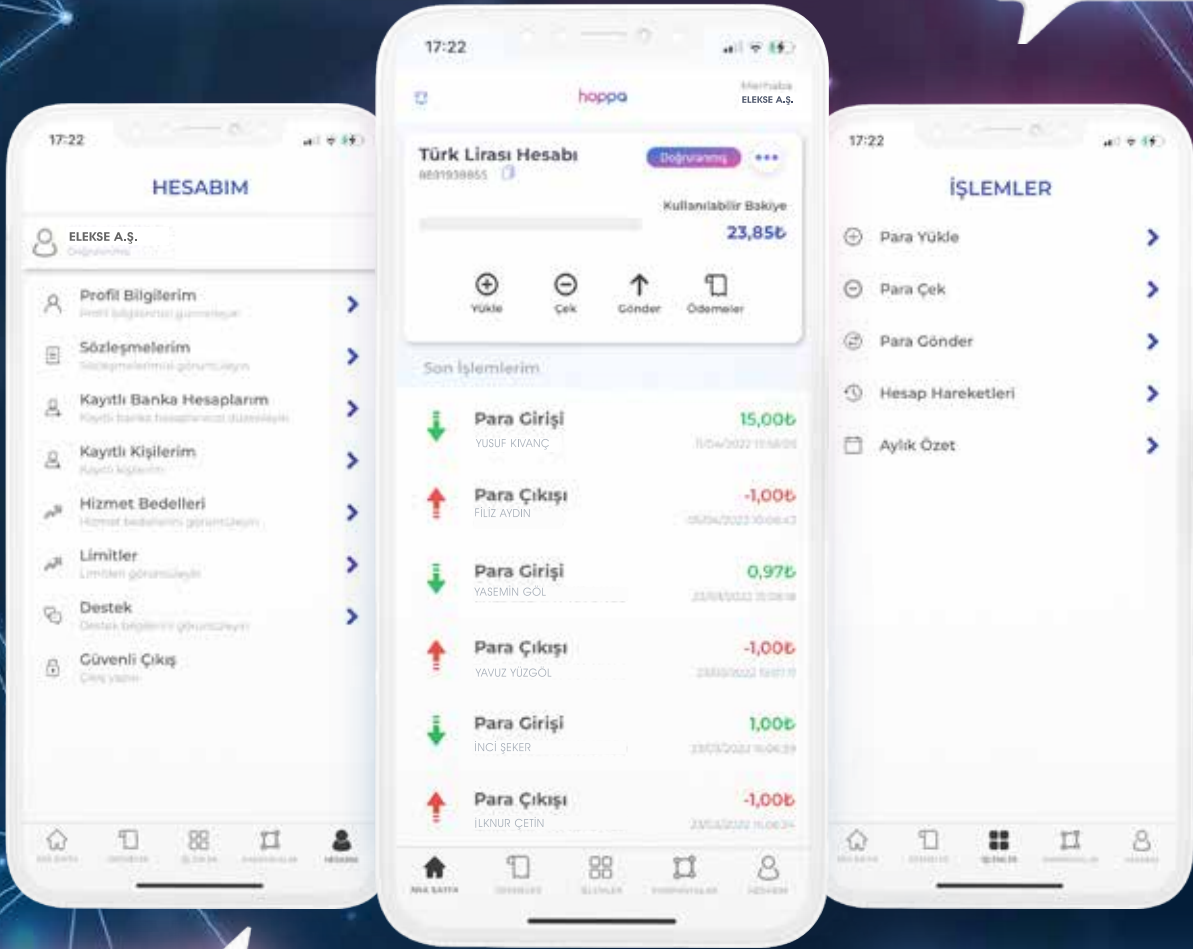
Hoppa İle Zamanın Dışına Çık!

Tüm finansal işlemlerini zamandan bağımsız yönet.

kampanyalar ile
harcadıkça
kazan

7/24
para transferi

QR kod ile
ödeme



e-pin
alışverişleri

fatura, abonelik
ödemesi

hoppa

Elekse Elektronik Para ve
Ödeme Kuruluşu A.Ş. markasıdır.



“3 FARKLI ÜRÜNLE TÜM GÜVENLİK İHTİYAÇLARINI KARŞILIYORUZ”

Türkiye’de dijital banka ve servis bankacılığı konusundaki potansiyeli değerlendirebilir misiniz?

Ülke olarak genç bir nüfusa sahibiz. Artık 2000 ve sonrası doğumlu gençlerimiz iş hayatının içine girmeye, ekonomik faaliyet göstermeye başladı. Zaten bu gençlerimiz dijitalin içine doğduğu için finans ekosisteminden de beklentisi dijitalde yer alan gelişmeler oluyor. Her ne kadar genç nüfusumuz yüksek olsa da bu gençlerimizin aileleri de dijitaldeki gelişmelere her geçen gün daha hızlı adapte oluyor. Basit birkaç örnekle bakalım konuya: TÜİK verilerine göre yaklaşık 85 milyonluk Türkiye nüfusunda 60 milyona yakın e-devlet kullanıcısı bulunuyor. Yine çeşitli araştırmalara göre Türkiye’de 75 milyon üzerinde mobil cihaz kullanımı olduğunu görüyoruz. Bu da bize ülkemizin dijital banka ve servis modeli bankacılığına hızlı bir şekilde adapte olacağını gösteriyor. Önümüzdeki dönemde bu alanda hem rekabeti hem de iş birliklerini çokça konuşacağız.

Şirketinizin dijital bankacılık ve/veya servis bankacılığına hitap eden ürün, hizmet ve çözümlerini anlatabilir misiniz? Bu alanda önümüzdeki döneme yönelik planlarınız, hedefleriniz neler?

Dijital güvenlik Ar-Ge merkezi Procenne olarak Türkiye’nin bu alanda dünyaya açılan markası olma hedefindeyiz. Çalışmalarımızı da bu doğrultuda yürütüyoruz. Finans ekosistemi oyuncuları da bu hedefimize giden yolda çok önemli bir noktada yer alıyor. Şu an kullanımda olan 3 ürünümüzle de finans ekosistemine gerek dijital bankacılık gerekse servis modeli bankacılık konularında faydalı olma çabasındayız.

Fiziksel dünyada olduğu gibi dijital dünyada da güvenlik en önemli konulardan biri. Procenne de bu noktadaki ürün ve hizmetleri sunuyor. ProCrypt, bulut HSM, EndCrypt ve CryptAway farklı noktalarda dijital güvenlik hizmetlerinin yerine getirilmesini sağlıyor.

ProCrypt HSM ile finans ekosisteminin veri güvenliğini sağlıyoruz. Yapılan işlemler gereği bu ekosistemdeki veriler son derece değerli ve olası bir risk durumunda çok ciddi zararlara sebep olabiliyor. İşte ProCrypt ile bu verilerin şifrelenerek saklanması sağlıyoruz. Hem genel amaçlı hem de ödeme sistemleri için HSM ihtiyacını tek bir cihazla sağlayabiliyoruz.

Elbette HSM hizmetimiz sadece fiziksel değil, aynı zamanda bulut HSM hizmetimizle de ekosistemin yanındayız. Bu şekilde hem daha ekonomik hem de zaman ve mekân bağımsız bir hizmet sunuyoruz. Buradaki en büyük farkımız, anahtar teslimi hizmet sunmamız. Kullanıcının HSM yönetimini bilme zorunluluğu yok. Üstelik de buluta konumlandığımız cihazların depolama kapasiteleriyle çok daha fazla işlem yapabiliyorlar.

HSM cihazları kendi aralarında iletişimin olmaması sebebiyle yönetmesi zor bir noktada yer alıyor. Bu dar-



Resul Yeşilyurt
Procenne CEO'su

boğazın önüne geçmek için yaptığımız çalışmalar sonucunda CryptAway ürünümüzü ortaya çıkardık. HSM cihazları finansal işlem güvenliğinde son derece önemli bir konumda yer alıyor. Bankaların bünyesinde barındırdığı HSM’lerin kendi aralarındaki iletişimin olmaması marka ve model olarak aynı olması gibi bir zorunluluk doğuruyordu. CryptAway ile bunun önüne geçiyoruz. Marka ve model bağımsız HSM cihazlarından oluşan bir havuz oluşturup kullanımı kolay bir arayüzle yönetilmesini sağlayarak söz konusu darboğazı ortadan kaldırıyoruz.

EndCrypt ile ise güvenlik seviyesini bir katman daha özelleştiriyoruz. Mobil cihaz ve uygulamalar her saniye hayatımızın içinde. 2018 yılında Deloitte tarafından yapılan Dijital Bankacılık Olgunlaşma Anketi’ne göre Türkiye’de mobil bankacılık kullanım oranı yüzde 65. Aradan geçen yaklaşık 4 yılda bu oranın çok daha yukarıya çıktığını düşünmek yanlış olmaz. Birçok bankanın farklı kesimlere hitap eden, farklı hizmet sunan birden fazla uygulaması var. Bu da mobil uygulama güvenliğini gündeme getiriyor. EndCrypt, mobil uygulama geliştirme sürecinde oyuna dahil olan ve mobil uygulamaları olası tehlikelere karşı koruma, tespit etme ve karşı koyma konusunda faaliyet gösteren bir yazılım geliştirme kiti (SDK). Yönetim yeteneği sayesinde bu kitle uçtan uca bir mobil uygulama güvenliği sağlanabiliyor.



Bankkart

Seni düşünür o

Teknolojisi ve avantajlarıyla hayatınızı kolaylaştıran Bankkart dünyasına sizi de bekleriz.



Ayrıntılı bilgi Bankkart Mobil ve bankkart.com.tr'de.

Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankkart

“POTANSİYEL İŞ BİRLİKLERİ VE FIRSATLARI DEĞERLENDİRMeye HER ZAMAN AÇIĞIZ”

Türkiye’de dijital banka ve servis bankacılığı konusundaki potansiyeli değerlendirebilir misiniz?

Bu konuyu açıklayabilmek için bazı verileri ortaya koymakta fayda var. Globalindexdatabase verilerine göre ülkemizde yetişkin nüfusun yüzde 68.6’sının (Danimarka’da yüzde 99.9) banka erişimi bulunurken aynı yaş grubunda cep telefonu kullanım oranı yüzde 92, aktif internet kullanım oranı yüzde 74 ve aktif sosyal medya kullanım oranı ise yüzde 64 düzeyinde. Toplam nüfusun yüzde 15.6’sı gençlerden oluşuyor. ETBİS verilerine göre ise 2021 yılında e ticaret hacmi 381.5 milyar TL seviyesinde olurken e-ticaretin genel ticaret oranı yüzde 17.7’ye ulaştı. Bir diğer önemli gösterge de kartlı ödemelerin gelişimi. BKM verilerine göre 2021 yılında kartlı ödemeler yüzde 49 büyümeyle 1.71 trilyon TL’ye ulaştı.

Tüm bu verileri birlikte değerlendirdiğimizde ülkemizde yoğun bir şekilde iletişim teknolojilerini kullanan -ki bu durum genç nüfusta çok daha yüksek- buna karşılık hala finansal sisteme aktif olarak dahil olmayan önemli bir kitlenin bulunduğunu görüyoruz. Diğer taraftan, salgının etkisiyle insanların başta tüketim ve finansal davranışları olmak üzere yaşam tarzlarında çok ciddi bir değişim hızlı bir şekilde yaşandı. Salgının sosyolojik ve bireysel davranışlar üzerindeki etkileri çok önemli olmakla birlikte finansal davranış kalıplarındaki etkisi e-ticaret ve kart kullanım verilerinden de açıkça anlaşılabilir. Sosyo-ekonomik durumlarına göre ölçeği farklılaşmakla birlikte bireyler bilişim teknolojilerinin sağladığı imkanları daha fazla kullanmayı tercih ediyor. Banka hesabı bulunan müşterilerin çok önemli bir bölümü temel finansal ihtiyaçlarını internet ya da mobil uygulamalar üzerinden karşılıyor ve şubeye gitme alışkanlığını giderek terk ediyor. Şu an ülkemizde 51 adet banka toplam 9 bin 716 şubeyle faaliyet gösteriyor. 2019 yılında ise toplam şube sayısı 10 bin 454 idi. Bu azalmada tek etken olmamakla birlikte finansal tüketicilerin alışkanlıklarının değişmesinin de etkisi azımsanmayacak boyutta. Tüm bunlar ülkemizde dijital bankacılık için büyük bir potansiyelin olduğunu gösteriyor. Finansal demokrasi kavramını en yalın şekilde “tüketicilerin finansal ihtiyaçları için farklı alternatifler arasından seçim yapabilmesi” olarak tanımlarsak, dijital bankacılık ve servis bankacılığı modeli bu anlamda en önemli adım olacaktır.

Şirketinizin dijital bankacılık ve/veya servis bankacılığına hitap eden ürün, hizmet ve çözümlerini anlatabilir misiniz? Bu alanda önümüzdeki döneme yönelik planlarınız, hedefleriniz neler?

Şunu ilk başta vurgulamak isterim ki gerek ben gerekse yöneticisi olduğum Param finansal hizmetlerin dijitalleşmesinin önemini her zaman vurguluyor. Şahsen, dijital bankacılığın ülkemiz gündemine girmesi için otoriteler de dahil birçok platformda konunun önemini mümkün olduğunca anlatmaya çalıştım. Nitekim başta BDDK ve ilgili



Serkan Aziz Oral
TURK Elektronik Para
Genel Müdürü

diğer kurumların konuya hassas yaklaşımı sayesinde artık bu konuda adım atılabilecek konuma geldik.

Param halihazırda ödeme hizmetleri alanında en geniş kapsamlı hizmet ve ürün gamına sahip şirket. Ön ödemeli kart/cüzdan uygulamalarından fiziki/sanal POS ürünlerine kadar birçok alternatifi müşterilerimize sunuyoruz. Dijital bankacılığın henüz ülkemiz gündeminde olmadığı dönemlerde Param’ın sunduğu tüm ödeme hizmetlerinin yanı sıra finansal ürün çeşitliliğimizi artırmak adına TURK Finansman A.Ş.’yi kurduk. BDDK’dan 2018 yılında lisans alan firmamız alışılmış finansman şirketlerinin çok ötesinde dijital kanallar üzerinden bireylerin mikro kredi ihtiyaçlarını karşılıyor. Param olarak FinTek as a service (FAAS) uygulamalarını en fazla yürüten kuruluşlardan biriyiz. Sahip olduğumuz teknolojik ve finansal altyapının potansiyel iş birlikleriyle daha yoğun kitlelere ulaşması temel iş modellerimizden biri. Bu kapsamda birçok ortak markalı kart iş birliğimiz bulunuyor. Hali hazırda birçok bankayla da özellikle POS altyapısı konusunda iş birliğimiz sürüyor.

Gelecek dönemde de benzer iş birliklerini devam ettirmeyi planlıyoruz. Ayrıca dijital bankacılık ve servis bankacılığı modellerini de yakından takip ediyoruz. Potansiyel iş birliklerini ve ortaya çıkabilecek fırsatları değerlendirmeye her zaman açığız.



İşin ustasından XDR

ESET PROTECT platformunun XDR bileşeni olan ESET Inspect, anormal davranış ve ihlallerin tanımlanması, risk değerlendirmesi, olay müdahalesi, soruşturmalar ve geliştirmeler için elinizin altında olması gereken en önemli araçtır.

- ✓ 900'den fazla önceden yapılandırılmış kural.
- ✓ 100 milyondan fazla uç noktadan gerçek zamanlı geri bildirim.
- ✓ En karmaşık tehditler hakkında bile detaylı bilgi içeren MITRE (ATT&CKTM) referansları.
- ✓ Esnek otomasyon ve özelleştirme seçenekleri.
- ✓ Active Directory veya çeşitli kurallara göre istemcileri otomatik gruplama özelliği.
- ✓ Yetkisiz komut dosyaları ve betikleri ön tanımlı kurallara göre engelleme yeteneği.
- ✓ XML ile düzenlenebilen yüzlerce ön tanımlı kural ve yeni kural tanımlama seçenekleri.
- ✓ Güçlü IOC sorguları ile dosyaları popülerite, itibar, imza, davranış ve diğer özelliklere göre sınıflandırma yeteneği.
- ✓ Tercihe göre On-Prem veya Cloud yönetim paneli.
- ✓ SIEM, SOAR veya çeşitli ticket sistemleri ile uyum için REST API.
- ✓ Dilediğiniz seviyede otomatik yanıt verecek şekilde kolayca ayarlayın.



ESET Inspect, ESET PROTECT Enterprise ürününün bir parçasıdır.

SAYILARLA ESET

1 milyar+

küresel kullanıcı

400 bin+

kurumsal müşteri

200+

ülke ve bölge

13

küresel ARGE merkezi



“ÜYE İŞYERLERİMİZİN AÇIK BANKACILIKLA İLGİLİ TÜM TALEPLERİNİ KARŞILAMAK İSTİYORUZ”

Türkiye’de dijital banka ve servis bankacılığı konusundaki potansiyeli değerlendirebilir misiniz?

BDDK’nın 2021 sonunda getirdiği mevzuatla aslında Türk finans ekosisteminde yeni bir döneme girildi. Servis bankacılığı ve dijital banka kavramı finansal sisteme kazandırıldı. Öncelikle bu yönetmelik farklı bir tanım getirdi. “Dijital bankacılık” ile “dijital banka”yı birbirinden ayırdı. Servis modeli bankacılığını en yalın haliyle “servis bankalarının sistemleriyle doğrudan bağlantı kuran bir arayüz üzerinden kullanıcıların işlemlerini gerçekleştirebildikleri finansal hizmet modeli” olarak tanımlayabiliriz. Dijital bankayı ise “bankacılık hizmetlerini fiziksel şubeler yerine sadece elektronik bankacılık hizmetleri dağıtım kanalları aracılığıyla sunan kredi kuruluşu” şeklinde tanımlıyoruz.

Dijital banka, servis modeli bankacılığı ve açık bankacılık, aynı zamanda pek çok yeni finansal ürün ve hizmetlerin sunulmasına ve yeni oyuncuların FinTek sektörüne dahil olmasına yol açacak. Kanunda düzenlenen açık bankacılık hizmetleri, bu alanda faaliyet izni alan ödeme ve elektronik para kuruluşları ile bankalarca sunulabilir. Dijital banka hizmetlerinin ise sadece bu alanda faaliyet izni olan bankalar tarafından sunulabilmesi söz konusu. Servis modeli bankacılıkta, servis bankası, müşterilerine bu hizmeti, destek hizmeti aldığı arayüz sağlayıcıları üzerinden sunabiliyor. Yani banka, ödeme ve elektronik para kuruluşları ve diğer FinTek’lerle çalışabiliyor. Dolayısıyla yönetmeliğe göre BDDK’dan destek hizmeti kuruluşu olarak izin alınması sayesinde tüm ödeme kuruluşları ve FinTek’ler arayüz sağlayıcı olarak servis modeli bankacılığı sürecinde yer alabiliyor.

Önümüzdeki süreçte FinTek’lerle servis modeli bankacılık hizmetleri sunacak bankalar arasında önemli iş birlikleri geliştirilebilecek. Bu da finansın demokratikleşmesi yolunda yeni iş modellerinin hayata geçmesini sağlayacak. Hem dijital banka hem açık bankacılık hem de servis bankacılığı alanında tüm finansal ekosisteme önemli fırsatlar sunuluyor.

Şirketinizin dijital bankacılık ve/veya servis bankacılığına hitap eden ürün, hizmet ve çözümlerini anlatabilir misiniz? Bu alanda önümüzdeki döneme yönelik planlarınız, hedefleriniz neler?

Paynet olarak müşterilerimize sadece ödeme hizmeti sunmakla kalmıyor, nakit akışlarını ve dijitalleşmelerini her geçen gün daha iyiye ulaştırmayı sağlayacak çözümlerimizi de geliştirmeye çalışıyoruz. Bugün Paynet üye işyerlerine farklı bankalardaki hesap bakiye ve hareketlerini birleştirme hizmetini sunabiliyoruz. Kısa süre içinde farklı bankalardan POS alarak tahsilat yapan üye işyerlerimize, gerçekleşmiş POS işlemlerinden doğan alacaklarının blokaj miktar ve sürelerini raporlayan platformumuzu da çözüm portföyümüz arasına katmış olacağız. 2021 sonunda TCMB tarafından 6493 sayılı kanunun



Serkan Çelik
Paynet CEO'su

ikincil düzenlemelerinde açık bankacılıkla ilgili “ödeme emri başlatma hizmeti” ve “hesap bilgisi hizmetleri” ile ilgili olan gelişmeleri yakından takip ediyoruz. İkincil düzenlemelerde yer alan açık bankacılık alanında her iki çözüm alanında da lisansımızı genişleterek hizmet yelpazemizi artıracaktır. Açık bankacılık çözümleri yelpazemizdeki hizmetlerimizi artırırken bu hizmet genişlemesinin “hesap birleştirme” ve “ödeme başlatma” ile sınırlı kalmasının üye işyerlerimize yetmeyeceğini görüyoruz. Hizmet sunduğumuz üye işyerlerimizin açık bankacılıkla bizden beklentileri çok daha fazla. Bankalardan alabildikleri hizmetleri Paynet arayüzleri üzerinden de almayı bekliyorlar. Döviz alım satımı, hesap açımı, vadeli işlem, anlık kredi kullanımı gibi bankacılık hizmetlerinin tamamını platformlarımız üzerinden sunmamızı bekliyorlar. Bu doğrultuda dijital bankacılık/servis modeli bankacılıkla ilgili B2B2C alanında lider pozisyonumuzda, platformumuzu arayüz sağlayıcı olarak konumlandırarak stratejileri şimdiden bankalarla geliştirebilmek adına fikirlerimizi paylaşmaya ve iş ortaklıkları için adımlar atmak üzere görüşmelere başladık. Paynet’in hizmet sağladığı üye işyerlerinin hem B2B hem B2C bileşkesinde çalışmasından dolayı bankaların hem bireysel hem ticari ürünleri için güçlü bir iş ortağı olarak algılandığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

Dükkan artık ona emanet.

**Yeni Nesil Teknoloji Verifone T650p
Android POS Kasa ile tanışın ve
her işinizi ona bırakın.**



Ekran

5.5" Renkli LCD ekran
1280x720 HD çözünürlük,
Kapasitif dokunmatik ekran



Hafıza

2GB / 16GB
(32GB'a kadar arttırılabilir
micro SD desteği)



Bağlantı

Wi-Fi 5 GHZ+2.4 GHZ,
Bluetooth® 4.2 düşük
enerji modu, 4G LTE,
USB-OTG, TYPE-C



android

İşletim Sistemi

Verifone 8.x Android
Sistemi



Ödeme Alma

NFC/CTLS, MSR, SCR, Kare
Kod (QR)

Diğer özellikler

0.3MP Ön Kamera, 5MP Arka Kamera
Küçük ve ergonomik tasarım
Kullanım kolaylığı
Hem mobil hem de masaüstü, hibrit kullanım
Uygun maliyet (eski teknoloji fiyatına yeni teknoloji)
e-Belge yönetimi (e-Fatura ve e-Arşiv)
VUK#507 ile %100 uyumlu

Verifone Yetkili Satıcılarında

ÇAĞRI MERKEZİ 0850 622 9 728



verifone.com/tr/tk

 @verifoneturkiye

40 YILDIR İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE KATKI SAĞLIYORUZ

Verifone®

“SERVİS BANKACILIĞI VE LİSANS ALTYAPISINI TEK PLATFORMDA SUNUYORUZ”

Türkiye’de dijital banka ve servis bankacılığı konusundaki potansiyeli değerlendirebilir misiniz?

BDDK’nın 2022 başında yayınladığı dijital bankalar ve servis bankacılığı yönetmeliğinin yürürlüğe girmesiyle birlikte, bu alanda faaliyet gösterecek girişimlerin odaklanacağı müşteri kitlesiyle finansal hizmetlerin tabana yayılmasında çok büyük bir adım atılmış olacak. Bu adımın kayıt dışı ekonomiyle mücadele ve finansal inovasyonu teşvikte de devrim niteliğinde olduğuna inanıyoruz.

Öte yandan bu adımla, dünya genelinde pek çok yatırımcının gözünü Türkiye’ye çevireceğini ve cazip bir dijital platform ekosisteminin ilk adımlarını oluşturacağını düşünüyorum. Özellikle servis bankacılığı alanında önemli gelişmeleri tetikleyeceğine ve Türkiye’deki FinTek ekosistemi için yepyeni bir dünyanın kapısını açacağına inanıyorum. Aynı şekilde dijital bankacılık alanında da yeni oyuncuların bu yıl itibarıyla pazara girmesini bekliyoruz. Burada üç farklı kanaldan talep geleceğini söyleyebiliriz. İlki, halihazırda lisans olmaksızın bir ana banka ya da bir e-para temsilciliği üzerinden ilerleyen dijital bankacılık hizmetlerinin ve e-para cüzdan temelli hizmetlerin dijital bankaya dönüşmesi. İkincisi, büyük müşteri grupları yöneten e-ticaret ve mobilite gibi farklı alanlarda halihazırda hizmetler üreten platformların dijital bankaya dönüşmesi. Son olarak da sıfırdan bir lisanslama ve müşteri geliştirme sürecine girecek yeni FinTek girişimleri...

Pazara yeni girecek dijital bankaların mevcut yatırımlarının geri dönüşünün uzun süreceğini öngörüyoruz. Halihazırda bankacılık hizmeti sunan konvansiyonel bankalarla rekabet burada ön plana çıkacaktır. Dijital bankaların şube operasyonlarının olmamasının getireceği daha esnek ve maliyet avantajlı yapının ise tüketicilere daha uygun ürün ve hizmetlerin ulaştırılmasına, aynı zamanda sektörün derinliğinin artırılmasına katkı sağlayacağını söylemek mümkün. Tam lisanslı dijital bankalara ek olarak, servis bankacılığı üzerinden hizmet sunacak arayüz geliştiricilerin de asıl katma değeri oluşturacak önemli inisiyatifler olacağını öngörüyoruz.

Şirketinizin dijital bankacılık ve/veya servis bankacılığına hitap eden ürün, hizmet ve çözümlerini anlatabilir misiniz? Bu alanda önümüzdeki döneme yönelik planlarınız, hedefleriniz neler?

Aktif Ventures olarak FinTek girişimlerine servis modeli bankacılığı alanında ihtiyaç duyacakları tüm hizmetleri tek bir çatı altında sunmayı hedefliyoruz. Kendi servislerimiz ve API’lerimizle FinTek girişimlerinin ihtiyaç duyduğu temel bankacılık, yatırım, ödemeler, sigorta ve lisanslama altyapılarını tek bir platformda sunacağız. Böylece servislerimizden faydalanan FinTek’lerin farklı lisans ve API’lerle kendi ekosistemleri-



Yakup Sezer
Aktif Ventures
Genel Müdürü

ni kurmalarına imkân sağlayacağız.

Bu kapsamda çok yeni hayata geçirdiğimiz Apilion ile Türkiye’nin ilk servis bankacılığı platformu olma özelliğini taşıyoruz. Apilion, servis bankacılığı ve lisans altyapısını tek bir platformda bir araya getirip büyüme ve inşa etme hizmetleri sunmak üzere oluşturduğumuz bir girişim. Bu platformla para transferi, yatırım ürünleri, krediler, banka hesabı, sanal ve fiziksel kart, dijital sigorta gibi sayısız FinTek API’sini ve gerekli tüm lisansları bir arada sunuyoruz. Herhangi bir FinTek’in işini daha hızlı kurabilmesi, başlatabilmesi ve büyütebilmesi için mevzuat, uyum ve banka ilişkilerinin ağır yükünü üstlenerek düzenlemelerin zorluklarını göğüsliyoruz.

Aktif Ventures olarak servis bankacılığı modeli sayesinde, FinTek’leri yalnızca büyüme ve inşa etme döneminde desteklemekle kalmayacak, kendi FinTek girişimimizi de kurmaya başlayacağız. Hem ülkemizde hem de küresel düzeyde bireysel dijital bankacılık hizmetleri, ödeme teknolojileri, ticari dijital bankacılık hizmetleri, regülasyon çözümleri noktasında henüz sunulmayan çok sayıda niş hizmet var. Önümüzdeki dönemde özellikle mikro/KOBİ odaklı dijital bankacılık alanındaki yeni FinTek girişimimizi de duyurmaya başlayacağız.

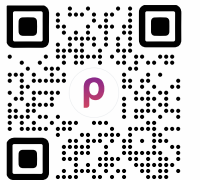
Banka değil, papara



Ayrıcalıklı ve yenilikçi bir deneyim için Papara!

- ↔ 7/24 cretsiz
para transfer et
- 📄 Faturalarını de,
bteni yönet
- 🛒 Tüm dünyada ve
internette özgürce
Papara Card kullan
- 💰 Cashback ile
harcadıkça nakit kazan
- 📊 Aylık hesap zeti ile
gelir/gider takibi yap
- QR kod ile güvenli
ve hızlı ödeme yap/al

İndir, Paparalı ol.



Regülasyon perspektifinden dijital bankacılığa ve servis modeli bankacılığa bakış



Av. Yaşar K. Canpolat



Av. Gökhan Yüksel

Finans sektörünün yeni oyuncularını dijital bankalar, bankacılık hizmetlerinin dijitalleşmesi ve bankalar arası rekabet bakımından yeni bir kilometre taşı olacak. Bankalarımız ürün ve hizmetlerini dijital banka olarak kurguladığı için sektördeki bazı oyuncuların bu konuda zaten hazır olduğunu söyleyebiliriz. Servis modeli bankacılığı ise bankacılığın diğer sektörlerle geçişkenliğini artıracaktır...

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) bu yılın başında attığı adımla dijital bankaları ve servis modeli bankacılığının ülkemizdeki hukuki altyapısını oluşturan "Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik" yürürlüğe girdi.

Yönetmeliğin temel amacının bankacılık sektöründe finansal inovasyonu teşvik etmek, finansal kapsayıcılığı artırmak ve bankacılık hizmetlerine erişimi kolaylaştırmak olduğu söyleyebiliriz. Bu amaç doğrultusunda, "bankacılığın kendi içerisindeki dijital dönüşüm" olarak özetleyebileceğimiz dijital banka kavramının ve bankaların diğer sektörlerle altyapı sunmak suretiyle kapsayıcılığını artırdığı servis modeli bankacılığının hukuki sınırları çiziliyor.

Dijital banka nedir?

Yönetmelikte dijital banka, "bankacılık hizmetlerini fiziksel şubeler yerine elektronik bankacılık hizmetleri dağıtım kanalları aracılığıyla sunan kredi kuruluşu" olarak tanımlanıyor. Bu bağlamda dijital bankaların özet olarak şubesiz bankalar olduğunu söylemek mümkün. Öte yandan, dijital bankaların şube açması mümkün olmasa da müşteri şikâyetlerini ele almak üzere en az bir fiziksel büro kurması zorunlu tutuluyor.

Dijital bankaların faaliyetleri

Dijital bankalar, ana kural olarak (mevduat

ya da katılım bankası olmalarına göre) kredi kuruluşlarının gerçekleştirebileceği tüm faaliyetleri yürütebilecek.

Ancak yönetmelikte dijital bankaların faaliyetleri belirli konu başlıkları bakımından kısıtlanıyor. Bunlardan en önemlisi ise müşteri profiliyle ilgili. Yönetmeliğe göre dijital bankaların kredi müşterileri yalnızca finansal tüketicilerden ve KOBİ'lerden oluşabilecek.



Dijital bankaların, bankalar arası piyasalarda ya da para ve sermaye piyasalarında faaliyet göstermek suretiyle kredi olarak sayılan işlemler yapması, diğer bankalara kredi kullandırması, KOBİ boyutunu aşan işletmeler için döviz kredisi kullandırması ise yukarıda bahsi geçen müş-

teri profili kısıtlamasının istisnaları olarak belirlenmiş durumda.

Dijital bankaların bir müşterisine kullanılabileceği teminatsız nakdi tüketici kredilerinin toplamı, ilgili müşterinin aylık ortalama net gelirinin dört katını ve müşterinin aylık ortalama net gelirinin tespit edilememesi halinde 10 bin Türk Lirası'nı aşamayacak.

Asgari sermaye, kısıtlamalar, istisnalar...

Dijital bankaların faaliyet izni alabilmesi için gerekli olan asgari ödenmiş sermaye tutarı 1 milyar TL olarak belirlendi. Bir dijital bankanın bu tutarı 2.5 milyar TL'ye çıkarması halinde BDDK'ya yapacağı başvuruyla yukarıda belirtilen faaliyet kısıtlamalarının kaldırılmasını talep etme hakkı var.



Faaliyetlerin kısıtlamalarının kalkması konusunda nihai yetki ise BDDK'ya ait.

Dijital bankaların tabi olacağı mevzuat ve lisans süreci

Dijital bankalar, kural olarak faaliyetlerini yerine getirirken kredi kuruluşlarının yani bankaların uymakla yükümlü olduğu tüm mevzuat hükümlerine tabi olacak. Ek olarak yönetmelikte yer alan hükümlere de uymak zorundalar.

Bu kapsamda dijital bankalar, kuruluş ve faaliyet izni bakımından normal bir banka gibi lisans sürecine tabi oluyor. Ancak yönetmelikte BDDK'nın, dijital bankacılığın doğasını dikkate alarak iş planı ve bilgi sistemleri gereksinimleri tarafında özel düzenlemeler yaptığı, özellikle bilgi sistemleri tarafında dijital bankaların yetkinliğinin hem yönetim hem teknik yeterlilik anlamında çok iyi ortaya konmasını beklediği görülüyor.

TekFin'lere ilişkin özel düzenleme

Yönetmelik, dijital banka lisansına başvuran bir firmanın hâkim ortaklarının teknoloji, elektronik ticaret ya da telekomünikasyon hizmetleri sunan tüzel kişiler olması durumunda bu kişilerin ya da bu tüzel kişilerin kontrolünü elinde bulunduran gerçek ve tüzel kişilerin Türkiye'de yerleşik olmasını ve Türkiye'de yerleşik kişilerin Risk Merkezi ile bilgi alışverişi sözleşmesi imzalamış olmalarını şart koyuyor. Ancak ilgili düzenlemenin bir zorunluluk olmadığını, BDDK'nın kendi takdirine bağlı olarak bu şartların gerçekleştirilmesini isteyebileceğinin altını çizmek gerekir.

Servis modeli bankacılığı nedir?

Ödemeler sektöründeki açık bankacılık hizmetlerinden farklı olarak bankaların üçüncü partilerle API ve benzeri yöntemler aracılığıyla sadece verilerini değil, hizmetlerini paylaştığı servis modeli bankacılığı iş modeli için yönetmelik "servis bankası" ve "arayüz sağlayıcı" olarak iki aktör tanımlıyor.

Servis modeli bankacılığı ise "Arayüz sağlayıcıların sundukları arayüz yoluyla, müşterilerin servis bankalarının sistemleriyle doğrudan açık bankacılık servisleri aracılı-

ğıyla bağlantı kurarak servis bankası üzerinden bankacılık işlemlerini gerçekleştirebildikleri" bir bankacılık hizmet modeli olarak tanımlanıyor.

Bu kapsamda, servis bankalarının 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nda yer alan herhangi bir banka olabileceğini, arayüz sağlayıcıların ise mobil uygulaması ya da internet tarayıcısı temelli arayüzü üzerinden müşterilerine bankacılık işlemleri gerçekleştirmesine imkan sağlayabilen finansal teknoloji şirketleri (TekFin) ve diğer işletmeler olduğunu söyleyebiliriz.

Bankaların arayüz sağlayıcısı olması yönetmelik kapsamında özellikle yasaklanmış durumda. Bankalar, servis modeli bankacılığını herhangi bir faaliyet genişlemesi talebinde bulunmadan mevcut faaliyet izinleri çerçevesinde verebiliyor.

Sözleşmesel ilişkiler ve güvenlik

Arayüz sağlayıcının müşterisinin servis modeli bankacılığı hizmetlerden faydalanabilmesi için hem arayüz sağlayıcı hem de servis bankasıyla sözleşme imzalaması şart. Dolayısıyla müşterilere sunulacak bankacılık hizmetleri doğrudan servis bankası üzerinden sağlanacak.

Güvenlik perspektifinden bakıldığında ise arayüz sağlayıcıların mobil uygulaması ya da internet tarayıcısı temelli arayüzünün bankalarınkiyle eş değer bir güvenlik seviyesine sahip olması gerektiğini söyleyebiliriz.

Arayüz sağlayıcıları Destek Hizmetleri Yönetmeliği'ne tabi

Yönetmelik, bankacılık hizmetlerinin sunulmasına imkân sağlaması bakımından arayüz sağlayıcıları bir destek hizmeti kuruluşu pozisyonunda değerlendiriyor. Bu kapsamda, servis modeli bankacılığının sunulabilmesi için arayüz sağlayıcı ve bankanın bu konuda bir sözleşme imzalamadan önce BDDK'ya başvurup izin alması gerekiyor. İlgili sözleşmenin taşıması gereken hususlar ise yine yönetmelikte detaylı şekilde düzenleniyor. İlgili kurallar, özellikle pürüzsüz (frictionless) bir kullanıcı deneyimi (UX) açısından önem taşıdığı gibi, tüketici nezdindeki marka konumlandırması açısından da kritik.

FaturamPara ile faturalar çeke, çekler PARAYA dönüşüyor

E2B Finansal Teknolojiler tarafından geliştirilen ve gerekli yasal süreçler tamamlanarak kullanıma sunulan FaturamPara ile faturalar çek yerine geçip para gibi kullanılabiliyor. E2B Finansal Teknolojiler Genel Müdürü Mürsel Karabıyık, “Perakendecilere vadeli mal satan şirketler, o mağazalara kestikleri vadeli faturalarını çek gibi kullanarak mal aldıkları diğer şirketlere yine o faturalarla ödeme yapabilecek” diyor...

Elektronik kambiyo senetleri ürünleri geliştiren E2B Finansal Teknolojiler, yeni çözümü FaturamPara ile ticarete yeni bir soluk getirme iddiasında. FaturamPara ile faturalar çek yerine geçip tıpkı para gibi kullanılabilir. Peki sistem nasıl işleyecek?

FaturamPara çözümünü kullanmak isteyen müşteri bankasına giderek, tıpkı kredi kartında olduğu gibi FaturamPara için de bir kullanım sözleşmesi imzalayacak. FaturamPara, kısaca vadesi gelmemiş faturaların para gibi kullanıldığı bir sistem. E2B’nin, bu süreçte 6361 Sayılı kanuna göre Merkezi Fatura Kayıt Sistemi’nden sorumlu olan FKB (Finansal Kurumlar Birliği) ile imzaladığı protokol gereği FaturamPara altyapısını bankalara kurduğunu belirtelim.

Perakende mağaza zincirleri ya da bu mağazaların tedarikçileri bankayla söz konusu sözleşmeyi imzalayarak FaturamPara ürününü sözleşme imzaladıkları bankaların mobil ya da internet bankacılık kanalı üzerinden kullanabiliyor. Böylece FaturamPara ile yapılan ödeme işlemlerinde sorumluluğu şirketler kabul etmiş oluyor. Bu sistemde bankaların herhangi bir sorumluluk üstlenmesine gerek yok. Zaten bankalara da herhangi bir sorumluluk yüklenmiyor. Bankalar tıpkı fatura ödemelerinde olduğu gibi fatura temliklerine aracılık yapıyor. Banka bu süreçte şirketlerin FaturamPara ürününü kullanmayı kabul ettiği sözleşmeyle temlik sürecini garanti altına alıyor. Böylece vadeli alacağı olan şirketlerin alacaklarını işletme sermayesi olarak kullanımlarını sağlıyor ve her ihtiyaçta krediye başvurma dönemini bitiriyor. Bu da şirketlerin bankayla pazarlık gücünü artırıyor. Kısacası şirketlerin finansman ihtiyacı olduğunda hem alacaklı hem de borçlu olduğu faturaları tek platform üzerinde görülüp değerlendirilebiliyor.

Bilindiği gibi, perakende mağaza zincirlerine ürün satan tedarikçi şirketler vadeli fatura kesiyor. Örneğin, 120 gün vadeli 1000 liralık faturası varsa vadenin dışındaki bütün bilgiler faturadan geliyor. Elektronik fatura gibi



Mürsel Özgür Karabıyık

vadenin opsiyonel olduğu bir ortamda bile fatura vade-leri, Türkiye’de ilk defa bu sistemle kayıt altına alınıyor. Faturaya değil ama bir anlamda ödemeye vade konuluyor. Banka o şirketin hangi vadede ne kadar fatura alacağı olduğunu ve aynı zamanda ne kadar fatura borcu olduğunu görüyor. Kısacası faturalar alt şirketlere temlik edilerek dağıtılabilir. Mal sattığı şirketten vadesi gelmemiş faturası olan bir şirket, ürün aldığı başka bir şirkete o faturasıyla ödeme yaparak, yeni ürün ya da üretim için hammadde temin edebilir. Benzer şekilde FaturamPara, aynı ekosistem içerisinde ticaret yapan alt şirketler tarafından da zincirleme olarak kullanılabilir. Kısacası faturalar çek yerine geçip para olarak kullanıldığı için, fatura alacağı olan ama nakit sorunu olan şirketler, faaliyetleri aksama- dan ticaretlerini sürdürebiliyor. Aynı zamanda Faturam-Para elektronik faturaya dayalı olduğu için tedarikçilerin iç ve dış piyasadaki müşterilerden gelen talepleri karşılama kapasitesinde ve dolayısıyla küresel tedarik zincirlerindeki fırsatlardan yararlanma imkânında artış sağlıyor.

Elektronik çek, senet ve FaturamPara’nın mucidi E2B Finansal Teknolojiler’in kurucusu Mürsel Karabıyık, “Geliştirdiğimiz ödeme sistemlerinin dünyada ve Türkiye’de rakibi yok. Yasal düzenlemeler ve mevzuata uygun olarak geliştirdiğimiz FaturamPara da faturaların çek gibi kullanılıp para yerine geçmesi özelliğiyle bir ilk” diyor.

Karşılıksız çek sorunu ortadan kalkacak

E2B Finansal Teknolojiler'in 3 yıllık Ar-Ge çalışmaları sonucunda geliştirdiği FaturamPara sistemi, son dönemde artan sahte ve karşılıksız çek sorununu ortadan kaldırma iddiasında. FaturamPara'nın kullanıma hazır olduğunu söyleyen Karabıyık, ürünün çıkış noktasını şöyle anlatıyor: "Finansman ve kredi talebinden önce likidite yönetiminin önemli unsuru olan ödeme sistemlerinin geliştirilmesi ön plana çıktı. Biz de bu gelişmenin ardından Türk ticaret hayatında kullanılan açık hesap, gününde ödeme, çek ve senet sistemlerini inceledik ve sorunları tespit ettik. Özellikle başta Amerika ve İngiltere olmak üzere 'elektronik çek' adıyla uygulanan sistemleri inceledik.

Dünya çapında benzer bir uygulama olmayınca Türkiye'deki çek kullanımını açıklamamız çok zor oldu. Başlangıçta projemizi anlatmak için gittiğimiz yerlerde 'Amerika ve İngiltere bulunmadı da siz mi buldunuz' gibi önyargılarla dinleniyorduk. Elektronik çek sistemi yeni bir buluş olduğu için ülkemizde anlatma zorluğu yaşadık. Türkiye'de hukuki altyapıya baktığımızda çek, kambiyo senedi olarak tanımlanıyor. Bu yüzden hem kambiyo senetleri mevzuatının hem de FaturamPara'nın en önemli özelliği, şirketlerin vadeli alacaklarının cirolanmasını sağlamak. Vade sonuna kadar alacaklarla birden fazla borç ödemesine imkan veriyor ve vadesinden önce nakit talebi olduğunda banka ve faktoring şirketleri aracılığıyla nakde çevrilebiliyor."

Peki bu yeni sistemin şirketlere sağladığı avantajlar neler? Karabıyık, şöyle yanıtıyor: "Şirketlerin vadeli alacaklarının vade sonuna kadar atıl beklemesine son vererek vadeli alacakların işletme sermayesi olarak kullanılmasını sağlıyor. Böylece şirketlerin finansman maliyetlerini düşürmesinin yolunu açıyor ve rekabet gücünün artmasını sağlıyor."

"Rakibimiz yok, alternatifler var"

Peki bu sistemin ödeme şirketlerinin sunduğu benzer çözümlerden farkı ne? Yine söz Karabıyık'ta: "Türkiye'de ve yurt dışında geliştirilen çok iyi platform hizmetleri var ama bunların hepsi finansmana aracılık eden ve finansman sağlayan çözümler. Diğer taraftan ödeme kuruluşları, genel olarak kredi kartlarına dayalı çözümler geliştiriyor. Bizim geliştirdiğimiz ürünlerse genelde ödeme aracı ihraç eden yeni nesil ödeme sistemleri. Bu açıdan baktığımızda rakip değil ama alternatiflerimiz var diyebiliriz. Örneğin kredi kartları piyasasında Mastercard, Visa ve Troy'un yaptıklarını biz ticari tarafta tamamen farklı ürünlerle gerçekleştiriyoruz. Daha önce kurumsal kredi kartı alacaklarını devredemeyen ve vadeli kullanamayan şirketler, artık kredi kartı yerine FaturamPara ile ödemelerini yapabilecek."



ABD'DEKİ MORTGAGE KRİZİ, FATURAMPARA'NIN ÇIKIŞ NOKTASI OLMUŞ

E2B Finansal Teknolojiler Genel Müdürü Mürsel Karabıyık, ODTÜ Elektrik Elektronik Mühendisliği mezunu. Sonrasında Yeditepe Üniversitesi'nde MBA yapmış. 20 yılı aşkın süre BT ve telekomünikasyon sektöründe çeşitli kademelerde yöneticilik yaptıktan sonra kendi projelerini hayata geçirebilmek için şirket kurmaya karar vermiş. E2B, aynı zamanda Boğaziçi Üniversitesi Teknopark'a kabul edilen ilk FinTek şirketi olma özelliğine sahip. FaturamPara'nın çıkış noktasına gelince... 2007-2008 yıllarında ortaya çıkan ABD mortgage krizinin

ardından dünyada likidite yönetimi ve ödeme sistemleri önem kazanmaya başlayınca ekip olarak bu alana odaklanmışlar. Söz konusu sistemlerin ağırlıklı olarak bireysel müşterilerce kullanıldığını ve aslında hepsinin temelinde para transferlerinin yattığını tespit etmişler. Türk ticaret hayatında kullanılan çek sistemininse vadeli düzenlendiğini ve çekten doğan alacak haklarının devredildiğini belirlemişler. Bu ciro silsilesinin takip edilebilir olması gerektiğini düşünüp söz konusu özellikler içeren bir sistem tasarlamaya karar vermişler. Sonuçta da FaturamPara ortaya çıkmış.

Banka - FinTek ortaklığında BAŞARININ SIRLARI



HASAN APAYDIN
Bankacılık & Finans ve
Teknoloji Üst Düzey Yöneticisi



GALİP UYAR
Bankacılık & Finans ve
Teknoloji Üst Düzey Yöneticisi

Bankalar, FinTek'lerle rekabet etmek yerine onları stratejik ortak olarak görmek zorunda. FinTek'ler için de durum farklı değil. Peki banka ve FinTek iş birliğinde başarıyı yakalamanın püf noktaları neler? Nasıl bir yol haritası belirlenmeli?

Günümüz bankacılığı bankalardan daha hızlı değişiyor. Şimdi bu değişim ve dönüşüme, oyunun kuralını değiştirecek FinTek'ler ve hatta büyük teknoloji devleri de dahil oldu. Bankacılık artık sadece bankalarla sınırlı değil. Bu yüzden sadece değişmek değil hızlı değişmek, yeni şartlara uyum sağlamak eskiye nazaran çok daha önemli ve kritik bir hal aldı. Peki değişmek, değişime uyum sağlayabilmek ve hayatta kalmak için yeterli olacak mı?

Bu soruya cevabımız direkt "evet" olmayacak. Verdiğiniz hizmeti sadece daha hızlı vermeniz sizi kurtarmayabilir. Çünkü rakiplerinizin, özellikle de yeni oyuncuların müşterilerin beklentilerini dahi aşan yeni hizmetler sunması durumunda sizin hızlı çözümünüz de atıl kalacaktır. Beklentileri yönetmek, hatta daha ortada yokken beklentiyi tahmin edip çözümler üretmek gibi zorlayıcı hedeflerinizin de olması gerekir. Peki ama bu nasıl olacak?

Üstelik bir de bu zorlayıcı hedeflerin yanına tüm dünyayı sarsan bir salgın süreci eklenince işler çok daha karmaşık hale geldi. Kovid-19 salgınının tüm sektörlerde olduğu gibi finasta da dijitalleşmeyi hızlandırdığı bir gerçek. Fiziksel etkileşimlerin azalması, finansal ihtiyaçların internet üzerinden karşılanması ve tüketicilerin/kullanıcıların bu dönüşüme hızlı uyum sağlamasıyla birlikte müşteri beklentileri de buna paralel olarak değişti.

MX Technologies tarafından 2020 yılında



yapılan bir araştırma, Amerika'daki tüketicilerin yüzde 71'inin ödemeler için PayPal, Venmo gibi FinTek'lerin hizmetlerinden faydalandığını gösteriyor. Yine aynı araştırmaya göre tüketicilerin yüzde 52'si, çalıştıkları bankalarının mobil bankacılığa daha fazla yatırım yapmasını bekliyor. Türkiye'ye bakacak olursak, BKM verileri de mobil temassız ve karekodlu işlemlerin hızla arttığını gözler önüne seriyor:

	2019	2020	2021
Temassız ödeme işlem adedi	3.1 milyon	10.3 milyon	20.8 milyon
Temassız ödeme işlem tutarı	137.8 milyon TL	672.8 milyon TL	1.72 milyar TL
Karekodlu işlem adedi	0	1.5 milyon	2.9 milyon
Karekodlu işlem tutarı	0	292 milyon TL	690 milyon TL

Konuya bir de müşteri gözüyle bakalım. Özellikle ihtiyaçlara yönelik çözümlerin sunulması müşteri deneyimi açısından son derece önemli. Söz konusu ihtiyaçların tespit edilip doğru ürün ve hizmetlerin sunulması için müşteri deneyimi göz önünde bulundurulurken, platform tabanlı yeni iş modelleri de müşterinin karşısına daha sık çıkmaya başlayacak. Müşterilerin beklentilerini yönetmek hatta henüz olmayan beklentilerini tahmin edebilmek için müşteri verisinin değerlendirilmesi ise olmazsa olmaz.

Müşteriler bankalardan ne bekliyor? Bankalar hangi hizmeti vermekte başarılı olamıyor ki müşteriler farklı çözüm arayışlarına gidiyor? İlk adım olarak bu soruların cevapları üzerinden stratejiler oluşturmakta yarar var.

Müşteri artık bankaya sadece mevduatını güvenle bırakmak istemiyor. Aynı zamanda finansal konularda danışmanlık verilmesini, ihtiyaç duyduğu her an bankasına ulaşabilmeyi ve elbette değer verildiğini görmeyi istiyor.

Bugün bilgiye erişim bir iki tuka bakıyor. Elinizin altındaki cep telefonuyla sonsuz sayıda kaynağa ulaşabiliyorsunuz. Müşteri de bunun farkında ama ulaşabiliyor olmak yeterli değil. Burada zaman kavramı ortaya çıkıyor. “Doğru bilgiye kısa zamanda ulaşmak” anahtar konuma geliyor. Müşteri için zaman çok çok kıymetli. Bilgiye ulaşmak, milyonlarca kaynak arasından doğru bilgiye ulaşmak kolay değil. Müşteriye doğru zamanda doğru bilgiyi veren, onu önemseyeni gösteren, dinleyen, tüm ihtiyaçlarını hızlıca giderebilen banka fark yaratacak. Ancak bu da tahmin edildiği kadar kolay olmayacak.

Bankaların bu noktada kendi ana faaliyetleri dışındaki alanlara da odaklanması ya da Amerika’yı yeniden keşfetmeyi zaten odaklanmış olanlarla iş birliğine girmesi gerekiyor. Bankaların tek başına bunun altından kalkması ise akılcı ve verimli değil. FinTek’lerle rekabet etmek yerine onları stratejik ortak olarak görmek çok daha mantıklı. FinTek’ler için de durum pek farklı değil aslında. Bu durum “kazan-kazan” oyununa tipik bir örnek olarak gösterilebilir. Daha moda bir tabirle bu birlikteliğe “rekabellik” de denebilir. Bankalar da FinTek’ler de müşteriye ulaşmak için rekabet edecek ama yeri geldiğinde ortak da hareket edecekler.

FinTek’ler için bankalarla iş birliğindeki ana motivasyon; bankalardaki mevcut müşteri verisi, güven algısı, finansal güç ve tabii ki bilgi birikimi. Bankalar için FinTek’lerle iş birliğindeki ana motivasyon ise özellikle FinTek’lerin sağladığı dijital müşteri deneyimi, yeni teknolojilere yakınlıkları ve adaptasyonları olacak.

Bu iş birliği, servis modeli bankacılık (BaaS) pazarının da büyümesine yol açıyor; FinTek’ler, platformlar ve ekosistemler aracılığıyla finans sektöründe yeni iş modellerinin geliştirilmesine öncülük ediyor. Mevzuat gereklilikleri bankacılık sektörünün sınırlarını yeniden tanımlayıp ürün ve hizmetlerin kapsamını genişletiyor ama bankalar hala sıkı düzenlemelere tabi. Bu da özellikle hızlı çözüm bulma ya da inovatif fikirleri hayata geçirmede yavaş kalmalarına neden olabiliyor. B2B özelinde hizmet veren FinTek’ler ise bankaların karşılaştığı bu problemlerle karşılaşmadan çok daha hızlı ve müşteri memnuniyetine yönelik ürünler sunabiliyor. PSD2 gibi düzenlemeler, FinTek’lerin geleneksel bankalarla doğrudan entegre olma ve teknolojilerini karşılıklı yararları doğrultusunda paylaşma imkanı sunuyor.



Business Insider tarafından 2019 yılında yapılan bir araştırmaya göre, İngiltere’deki bankaların yüzde 84’ü FinTek’lerle iş birliği yapmayı düşünüyor.

Peki bankaların odaklanmadığı ya da daha fazla enerji harcamak istemediği, dolayısıyla bir FinTek’ten çözüm beklediği noktalar neler olabilir? Dünyadaki Banka FinTek ortaklıklarına baktığımızda sanırım bu bize büyük resim hakkında bir fikir verecektir.

BBVA, 2014 yılından bu yana FinTek’lere yatırım yapıyor. Satın aldığı ya da yatırım yaptığı FinTek’lere bir göz attığımızda hepsinin de son derece dikkat çekici firmalar olduğunu görüyoruz. BBVA, 2014 yılında Simple’i satın aldı. 2009 yılında Amerika’da kurulan Simple, ilk “neobank” olarak biliniyor. Fiziksel bir şubesi olmayan Simple, müşterilerine bir Visa banka kartı ve mobil uygulama vererek hizmet vermeye başladı.

BBVA, aynı yıl bu kez büyük veri ve bulut bilişim özelinde kurulmuş İspanyol girişimi Madiva’yı satın aldı. Madiva, BBVA’nın ev arayan müşterilerine yardımcı olmak için oluşturduğu BBVA Valora’nın temelini oluşturdu. 2015 yılında ise Birleşik Krallık’taki ilk şubesiz, mobil banka Atom Bank’ın yüzde 39’unu satın aldı. 2016 yılında Finli neobank Holvi’yi satın aldı. Holvi’nin müşteri odağında küçük girişimler vardı. Holvi, bir girişimcinin ihtiyaç duyduğu her şeyi, kullanımı kolay tek bir dijital hizmet olarak sunuyordu. BBVA, 2016 yılında Meksikalı FinTek şirketi OpenPay’i satın aldı. OpenPay, web sitesinde ya da mobil uygulamada hızlı ve kolay ödeme kabul etmenizi sağlayan bir ödeme platformu.

2018 ise BBVA’nın en stratejik yatırımlarından birini yaptığı yıl oldu. BBVA, Bankacılık lisansına sahip ilk finansal hizmetler dijital platformlarından biri olan Alman girişimi SolarisBank’a yatırım yaptı. SolarisBank, API’leri kullanarak servis modeli bankacılık (BaaS) kavramını geliştirdi.

Apple ile yaptığı iş birliği ise Goldman Sachs’ı BaaS alanında güçlü bir oyuncu haline getirdi. Goldman Sachs, kurduğu bulut tabanlı bankacılık altyapısı ve sağladığı API’lerle birçok ürün geliştiren girişimin de kendi platformu üzerinde yeni finansal ürünler geliştirmesine destek oldu. Bunun neticesinde de mevcuttaki müşterilerine yeni ürün ve hizmetleri çok daha esnek ve hızlı bir şekilde sağlayarak yeni gelir yolları elde etmiş oldu. Goldman



Sachs'ın yatırım yaptığı ya da satın aldığı FinTek'lere baktığımızda temelinde yatan stratejinin bankanın dijital kolu olan Marcus'u güçlendirmek olduğunu görebiliyoruz. Goldman Sachs, FinTek'lerle iş birliği açısından en aktif bankaların başında geliyor.

Danske Bank ise Temmuz 2020'de önemli bir birleşmeyi duyurdu. Bu banka bünyesinde geliştirilen ve kullanıcılarına ücretsiz, kullanıcı dostu yenilikçi çözümler ve işletmelere kolay, sorunsuz ödeme çözümleri sunan MobilePay'in pazarını büyütmek ve daha büyük rakiplere karşı rekabet şansını artırmak için Finlandiya'da Op Financial ürününü Pivo, Norveç'te ise Vipps ile güç birliğine gitti. Böylece mobil ödeme hizmet sağlayıcılığı noktasında Danimarka, Finlandiya ve Norveç'te hem bir bankanın içinden çıkan, hem bankalarca desteklenen hem de FinTek olarak çalışan 3 girişim, özellikle yeni ürün geliştirme, maliyetleri düşürme ve rekabette öne geçme adına önemli bir iş birliğini tamamlamış oldu.

Kurumlar, FinTek iş birliklerinin gerekçesi olarak artan kredi hacmi ve kredi verimliliğini gösteriyor. Ardından yeni ürün geliştirme geliyor. Bu yanıtlar 2019 yılına göre büyük bir değişime işaret ediyor. 2019'da finans kurumlarının yalnızca yüzde 32'si FinTek iş birliklerinin nedeni olarak yeni ürün geliştirmeyi göstermişti. Buna rağmen FinTek şirketleriyle kurulan iş birlikleri finans kurumlarının beklentilerinin altında performans gösteriyor.

Olası banka - FinTek iş birlikleri ve izlenebilecek yol haritası

1 Mayıs 2021'de yürürlüğe giren "Bankalarca Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine ve Elektronik Ortamda Sözleşme İlişkisinin Kurulmasına İlişkin Yönetmelik" bankalarla FinTek'lerin iş birliği noktasında güzel örnekler ortaya çıkardı. Video görüşme, çipli kimlik kartı üzerinden yapılan müşteri doğrulaması ve elektronik ortamda sözleşme yapılabilmesi için bankaların büyük bir kısmı ArkSigner, Enqura, VeriPark, CCR, Techsign, ScSoft, Identify gibi FinTek'lerle iş birliğine gitti.



1 Ocak 2022 itibarıyla yürürlüğe giren "Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik" de bankalarla FinTek iş birliklerini daha da artıracak bir düzenleme oldu.

Bankalar sadece FinTek'lerden ürün ya da hizmet alarak değil aynı zamanda FinTek'lerle kendi imkanlarını paylaşarak da ciddi iş birliklerine imza atabilir. Bu bağlamda neler yapılabileceğine maddeler halinde bakacak olursak:

- Bankalar, açık bankacılık uygulamaları kapsamında API'lerle tüm servislerini FinTek'lere açabilir. Buna servis modeli bankacılığı diyoruz. Halen piyasada Bakiyem, Paratic, Kayaport gibi FinTek'lerin sunduğu bütün banka hesaplarının tek bir hesap altında görüntülenebilmesi buna basit bir örnek. Yine FAST ve KOLAS (Kolay Adresleme Sistemi) gibi uygulamaların açılması da örnek gösterilebilir.

- Bankaların BIN'lerini kullandırması durumunda FinTek'ler; Mastercard, Visa, Troy gibi sertifikasyonlarına girmeden ön ödemeli kart basarak müşterilerine kullandırabilir. Böylece bu kartlar tüm ATM'lerde de rahatlıkla kullanılabilir.

- Bankalar, FinTek'lere kendi sanal ve/veya fiziki POS'larını sunabilir. Tam tersi, FinTek'ler de kendi sanal ve/veya fiziki POS'unu bankaların kullanımına sunabilir.

- Bankalar, FinTek'lere PF (payment facilitator – ödeme kolaylaştırıcı) altyapısını sağlayabilir.

- Bankalar, FinTek'lere mobil bankacılık ve internet bankacılığı ürünlerini kullandırabilir.

- Bankaların hazine departmanları üzerinden FinTek'lere avantajlı döviz kuru verilebilir; diğer döviz türev ürünleri (spot, forward, swap, opsiyon) imkanı sağlanabilir.

- Bankalar, "white label" olarak FX hazine platformlarını FinTek'lerin kullanımına sunabilir.

- Bankalar, FinTek'lere cari hesap, Türk Lirası ve yabancı para koruma hesabı hizmeti verebilir.

- Bankalar, FinTek'lerin Türk Lirası ve yabancı para nakdi ve gayri-nakdi kredi ve diğer finansal ihtiyaçlarını karşılayabilir.

- Bankalar, FinTek'lerin fon ihtiyacını karşılamak için sukuk ve diğer sermaye piyasası araçları ihraç edebilir.

- Bankalar, FinTek'lerin yurtiçi ve yurtdışı gelen veya giden SWIFT'li ödemelerine aracılık yapabilir.

- Bankalar, FinTek'lerin TL ve yabancı para efektif ihtiyaçlarını karşılayabilir...

Listeyi daha da uzatmak mümkün. Elbette ilgili banka ve FinTek'in sahip olduğu dinamikler ve iş modeli/ürün gamı da iş birliğinin yönünü etkileyecektir. Banka ve FinTek'lerin iş birliğinde başarıyı yakalayabilmesi için

iki tarafta da yeterli organizasyon yapısına sahip olunması, en üst seviyede yönetim takımının bu yönde bir iradesinin olması, hem bankaların hem de FinTek'lerin resmi vizyon ve stratejilerinde bu iş birliklerine yer verilmesi gerekiyor. Söz konusu iş birliklerine yönelik hem bankalarda hem de FinTek'lerde bir ekibin varlığı da son derece önemli. Yine iki kurumda da iş birliğine inanan, destekleyen ve iş birliğinden sinerji yaratılacağına inanan bir kültürün oluşturulması da önem kazanıyor.

KÜRESEL DÜZEYDE BAŞARILI OLMUŞ 15 BANKA – FİNTEK İŞ BİRLİĞİ

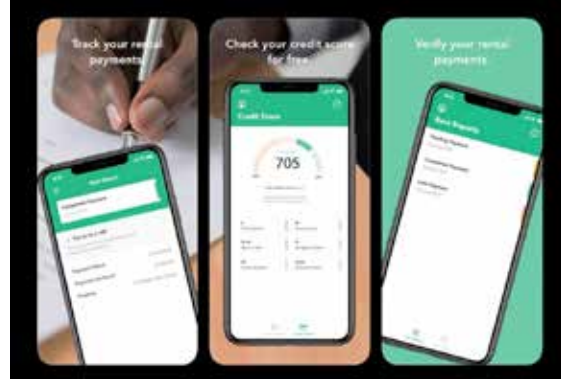


1 Zelle Türkiye'deki KOLAS benzer hizmeti Amerika'da sunan bir FinTek. Wells Fargo, Bank of America, Capital One, Citi, Bank of the West, J.P. Morgan, Chase gibi büyükler de dahil birçok bankayla çalışıyor. Amerika'da banka hesabı olan herkesin e-posta adresi ya da cep telefonu numarasını kullanarak para gönderebilmesini sağlıyor. Bank of America müşterileri, 2020'nin ilk çeyreğinde 102 milyon adet (27 milyar dolar tutarında) para transferini Zelle üzerinden yaptı.



2 Flux & ReceiptHero Eski Revolut çalışanları tarafından 2016'da kurulan Flux, genelde açık bankacılık altyapısını kullanarak işlem esnasında POS üzerinden iletilen ayrıntılı veri setiyle kredi kartı ekstresinde ya da mobil bankacılık uygulamalarında görünen sınırlı harcama bilgileri arasındaki boşluğu kapatıyor. Bu sayede özellikle sadakat programları için çok daha derinlemesine analiz imkanı sağlıyor. Flux, aynı zamanda kağıt fatura kullanımının da önüne geçen dijital fatura hizmeti veriyor. İngiltere'nin en büyük bankalarından Barclays Bank, iş birliğinin bir adım ötesine geçerek Flux'a ortak da oldu. Bu sayede Barclays kartlarıyla belirli mağazalardan yapılan alışveriş sonrası fiş/fatura detayları mobil uygulama içinden otomatik olarak görüntülenebiliyor. Ekstra bir kağıt fatura basılmıyor. İskandinav ülkelerinde benzer hizmeti veren ReceiptHero da bölgenin en büyük bankası Nordea Bank ile iş

birliğine gitti. Nordea'nın Finlandiya'da kullanılan dijital cüzdanı ReceiptHero ile entegre çalışmaya başladı. ReceiptHero'ya üye iş yerlerinden Nordea banka kartıyla yapılan alışverişlerin fişleri de otomatik olarak uygulamaya üzerinden görüntülenebiliyor.



3 Esusu ABD'de çok önemli olan kredi skoruna yönelik alternatif girdi sağlayan bir FinTek. Örneğin, kira ödemelerini Amerika'daki üç kredi bürosuyla paylaşarak kiracıların kredi skorlarının oluşmasına katkı sağlıyor. Goldman Sachs da yakın zamanda Esusu ile çalışmaya başladı.



4 Extend Bankaların kurumsal müşterilerinin çalışanlarına hızlı bir şekilde tamamen kendi kontrollerinde sanal kart temin etmesini sağlayan bir mobil uygulama. Bu uygulama üzerinden oluşturulan sanal kredi kartlarıyla yapılan harcamalar anlık kontrol edilebiliyor, otomatik olarak mutabakat sağlanabiliyor. Extend, halen City National Bank, Bank of the West, BNP Paribas, Pacific Western Bank, SVB gibi bankalarla çalışıyor.



5 The Climate Service

Bu girişim tam olarak bir FinTek sayılmasa da özellikle Wells Fargo'nun girişim hızlandırma programına kabul alarak dikkatleri çekti. Finansal kurumların iklim değişikliğiyle ilgili riskleri ve fırsatları izlemesine, ölçmesine ve yönetmesine yardımcı oluyor. Wells Fargo, bu konuda The Climate Service ile iş birliğine giden kuruluşların başını çekiyor.



6 OpenInvest

Üyelik sırasında size sorduğu birkaç soruyla önemsedığınız değerlere uygun yatırım araçları öneriyor. Örneğin "fosil yakıtlar dünyaya zarar veriyor" şeklinde bir değer anlayışınız varsa bu alandaki şirketlerin hisselerini size önermiyor. Benzer şekilde cinsiyet eşitliği, cinsiyetler arası ücret farkı, doğum izni gibi konular da yatırım kararlarında önem verilen kriterler arasında yer alıyor. OpenInvest bunu değer odaklı yatırım kararı olarak nitelendiriyor. Temmuz 2021'de OpenInvest'i satın alan J.P. Morgan, bu hamleyle hem müşterilerinin deneyimini artırmayı, hem hassasiyetlerine özen göstermeyi hem de bu konularda hassas olan potansiyel müşterilere ulaşmayı hedefliyor.



7 Blend

"Müşteri merkezli bankacılık" mottosuyla yola çıkan Blend, tamamen dijital süreçlerle banka müşterilerinin çok daha sade ve hızlı bir şekilde mortgage kredisi almasını sağlıyor. Amerika'da Wells Fargo, BMO, USBank, Republic Bank, Bank of Montreal, American Federal Mortgage, Navy Federal Credit Union gibi banka ve kredi kuruluşlarıyla çalışıyor.



8 AxiaMed

2015'te Almanya'da kuruldu. Sağlık sektörü özelinde uçtan uca ödeme hizmetleri veriyor. Nisan 2021'de Bank of Amerika, AxiaMed'i satın alarak özellikle sağlık sektöründeki müşterilerine ve hastalarına kapsamlı bir ödeme çözümleri yelpazesi sunmuş oldu.



9 Minna / Billshark

Aboneliklere kredi kartlarıyla yapılan otomatik ödemeleri takip etmediğimiz ya da edemediğimiz için de her yıl cebimizden ne çıktığını tam olarak bilemiyoruz. Minna işte bu noktada devreye giriyor ve iş birliği yaptığı bankaların müşterilerine aboneliklerini yönetme, değiştirme hatta iptal etme imkanı sunuyor. Avrupa'da ING, Danske Bank, SpareBank ve Swedbank ile çalışan Minna'nın verdiği hizmetin benzerini Amerika'da

ise Billshark veriyor. Açık bankacılık verisini kullanarak, doğrudan kullanıcılara aboneliklerini yönetebilecekleri hatta iptal edebilecekleri, paketi düşürüp yükseltebilecekleri bir hizmeti de belirli bir ücret karşılığında sağlıyor.



10 BreachIQ (Breach Clarity)

Veri sızıntısına odaklanan bu FinTek, kamuya açık olarak bildirilen bir veri ihlalinin ciddiyetine ve risklerine göre bir ihlal puanı belirlemek için 1300'den fazla veri noktasını analiz ederek bir bireyin kişisel bilgilerini içeren çoklu ihlallerin potansiyel etkisini ortaya çıkarıyor. Her ihlal için bir puan hesaplıyor ve tüketicilere ne yapmaları gerektiği konusunda önerilerde bulunuyor. Mart 2021'de Sontiq tarafından satın alınması sonrası BreachIQ markasıyla hizmet vermeye devam etti. BreachIQ, birlikte çalıştığı bankaların dijital platformlarına kendi hizmetini de entegre ederek müşterilerin kimlik koruma hizmetinden faydalanmasını sağlıyor.



11 GreenSky

2006'da ABD'de kuruldu. Avrupa'da son zamanlarda popüler olan "şimdi al, sonra öde" (BNPL) uygulamasının öncülerinden. Konut kredilerinde Amerika'nın en büyük FinTek'leri arasında yer alan GreenSky, sağladığı platform üzerinden tüketicilere online mikro kredi de kullanıyor. Bu girişim, Eylül 2021'de Goldman Sachs tarafından satın alındı.



12 CrowdZ

Blokzincir tabanlı CrowdZ, KOBİ'lerin nakit akışlarını iyileştirme amacıyla 2014 yılında kuruldu. Şirketlerin faturaları otomatik olarak dijitalleştirilmesine, fatura ödeme tahsilatlarını hızlandırmasına, nakit dönüşüm döngüsünü hızlandırmasına ve otomatik

olarak muhasebeleştirilmesine olanak tanıyan yerleşik bir B2B ödeme ağ geçidi sağlıyor. 2018'de Barclays girişim hızlandırma programına da katılan CrowdZ, 2019'da aynı bankadan yatırım aldı.



13 Younited Credit

Paris merkezli Younited Credit, yapay zekaya dayalı bir yaklaşımla kredi süreçlerini hızlandıran ve online olarak kredi veren bir FinTek. Temmuz 2021'de Goldman Sachs ve Bridgepoint ortaklığından 170 milyon dolar yatırım almayı başardı. Açık bankacılık verilerini kullanan Younited Credit; N26, Lydia, Orange Bank gibi banka ve neobankalara kredi ürünleri sunuyor.



14 Even Financial

2014'te New York merkezli olarak kurulan Even Financial, finansal tüketicilere karşılaştırmalı kredi/kredi kartı/sigorta arama imkanı veren bir pazaryeri/arama motoru olarak hizmet veriyor. Citi Group, Goldman Sachs, American Express gibi finans devlerinden yatırım aldı.



15 Iwoca

Londra merkezli bu FinTek, küçük işletmeler için kredi finansman hizmeti sunuyor. Kısa vadeli nakit akışını düzenlemekten hisse senetlerine yatırım yapmaya kadar çeşitli amaçlar için işletmelere finansman sunuyor. Tide, FidorBank, Royal Bank of Scotland gibi bankalarla çalışıyor. Küçük işletmelere 24 saat gibi bir süre zarfında kredi sunabilen Iwoca, bu teknoloji ve dijitalleştirilmiş süreçlerini birlikte çalıştığı bankalarla da paylaşıyor. ☹

Metaverse iş dünyasını ve toplumu nasıl değiştirecek?

Metaverse ve XR (genişletilmiş gerçeklik) kavramlarının popülerleşmesi ve bu konuda artan öngörüler, iş dünyasına bugünden harekete geçmeleri için önemli yol haritası sunuyor. KPMG raporundaki öngörülere göre gelecekte iş dünyasını ve toplumu her alanda kökten değiştirecek yenilikler bekliyor...



Gökhan Mataracı

Insanları fizik ve zamanın sınırlarının ötesinde yeni dünyalara götüren teknolojiler olan XR (genişletilmiş gerçeklik) ve metaverse dünyası günümüzde en çok konuşulan konuların başında geliyor. Kimileri artık tüm sektörlerin bir dönüm noktasında olduğuna ve iş dünyasının da artık buna göre harekete geçme zamanının geldiğine inanıyor. Bu değişimin toplum ve iş dünyası üzerindeki etkisi hakkında uzmanların görüşleri de her kesimden insana yol göstermesi açısından oldukça değerli.

KPMG de genişletilmiş gerçeklik ve metaverse teknolojilerinin insanlık için gelecekte hangi potansiyelleri barındırdığına dair öngörülerini paylaştı. KPMG Türkiye Şirket Ortağı, Veri, Analitik ve Dijital Lideri Gökhan Mataracı, söz konusu raporu şöyle değerlendiriyor:

Fırsat eşitliğini tüm dünyaya yayabiliriz

İnsan, tarihi boyunca hayal edebildiği için bugünkü toplumuna ulaştı. Günümüzün devrimsel yaratıcı hayali ise metaverse olarak karışımıza çıkıyor. Yeni dünyada daha

canlı odaklı, adil ve sürdürülebilir bir toplum kavramı oluşturabilecek fırsatlarımız var. Metaverse ile kaynakları daha optimum seviyede tüketip fırsat eşitliğini tüm dünyaya yayabiliriz. Doğanın ekosistemine zarar vermeden kendi kurgularımızı gerçekleştirebiliriz. Metaverse'i sadece bir dijitalleşme değil aynı zamanda iklim değişikliğini olumlu yönde değiştirecek bir fırsat olarak görmeliyiz.

Gelecekte bizleri bekleyen yeni dünya

■ **Mars'a ilk adım sanal dünya teknolojileri için de tarihi bir dönüm noktası olacak:** 1969'da Neil Armstrong ilk adımı attığında, herkes o anı izlemek için televizyona kitlenmiş ve TV satışları artmış ve birçok hane ilk defa bu teknolojiyle tanışmıştı. Önümüzdeki yıllarda Mars'ta yürüyen bir insanın o anlarının yayınlanmasının yollarından biri de Mars'a yerleştirilecek 360 derece kameralar aracılığıyla sanal gerçeklik olabilir. İlk kişi Mars'ın yüzeyinde ilk adımı attığında, XR ve metaverse teknolojileri de tıpkı TV'de olduğu gibi daha da yaygınlaşacak. İnsanlar, bu olayı televizyondan izlemek ya da

bu yeni teknolojilerle tarihi adımı atan kişinin yanında olmayı tercih etmek arasında kalacak. Bence birçok insan da dünyada önemli bir adım atacak ve bu deneyimi sanal dünyada ilk elden yaşayacak.

■ **Metaverse'deki finansal değer, fiziksel dünyanın finansal değerine meydan okuyacak:** 2030'a kadar insanlar metaverse dünyasında gerçek dünyadan daha fazla zaman geçirecek, metaverse dünyasındaki finansal değerler, fiziksel dünyadaki varlıklarının finansal değerine meydan okumaya başlayacak. İnsanlar bu yeni sanal dünyada iş başvurusunda bulunacak, geçimini sağlayacak, alışveriş yapacak, arkadaşlarla tanışacak ve hatta evlenecek. Ayrıca insanlar sanal gerçeklik dünyasında tam zamanlı işlerde çalışacak. Sanal gerçeklik içinde insanları karşılayan, onlara etrafı gezdiren ve onlara hizmetler sunan tam zamanlı çalışanlar olacak. E-ticaret ortaya çıktığında internet popüler oldu ve işte o zaman internet gerçekten yükselişe geçti. Sanal gerçeklikle şu an geldiğimiz nokta bu. Çok yakında insanlar ürün satın almak için VR kullanacak. Örneğin yaz tatili için bir otel rezervasyonu yaptırmak isteyen biri oteli sanal olarak ziyaret edecek ve rezervasyonu bu dünyada yapacak. Tüketiciler bir çift spor ayakkabı almak istediğinde bu ayakkabıları sanal dünyada deneyebilecek. Bu doğrultuda müşteri hizmetleri, alışveriş ve diğer etkinlikler için de dijital insanlar hizmet verecek, bu şekilde destek sağlayacaklar.

Dünyamızın sanal dijital ikizi çok zengin olacak

Gerçek dünya sürücüsüz araçlar, kişisel sensörler ve dronlar tarafından sürekli dijital olarak haritalandırılacak, bu nedenle dünyamızın sanal dijital ikizi çok zengin olacak. XR her yerde olacak ve etkileşim kurmak, iletişim kurmak ve iş birliği yapmak için birçok arayüz seçeneğimiz olacak. Kişisel yapay zekâ ikizlerimiz, bizi metaverse evreninde temsil edecek, işleri inisiyatif olarak yapacak veya bu ikizlerimiz doğrudan fiziksel gerçekliğimize dijital bir protez sistemi olarak entegre edilecek. Düz ekran, klavye ve fare ortadan kalkacak ve sanal gerçeklik gözlükleri ve kontakt lenslerle bu teknolojilerin yerini alacak.



Yeni arayüzü kontrolleri gelişecek. Bugün aşına olduğumuz kullanıcı arayüzleri (klavyeler gibi) yerine geçecek yeni arayüzler tamamen doğal beden dilimizi anlayacak, yanıt verecek ve herhangi bir komut öğrenmemize gerek kalmadan görevleri yerine getirecek.

İnsanlar yüksek riskli işlerden kurtulacak

Simüle edilmiş ikiz dünyamızdan elde edilecek sentetik veriler, robotları problem çözme konusunda yönlendirecek ve insanları yüksek riskli işlerden kurtaracak. Uzun yolculuğu, denizaltı keşfi ve tehlikeli ortamlarda çalışma gibi fiziksel deneyimlere yönelik sanal seyahat yaygınlaşacak. Sentetik veriler ve simülasyonlar, AR ve VR deneyimlerini teknik olmayanlar için daha gerçek ve daha etkili hale getirmek için büyük araçlar olacak

Yapak zekâ eğitmenlerin olduğu VR kampüsler kurulacak

Geleneksel yüksek öğrenimi sunmak için gereken fiziksel altyapı ve işletme maliyeti her geçen gün daha da artıyor. Ancak bu maliyetler sürdürülebilir değil. Yüksek ve kaliteli eğitime erişim daha demokratik hale gelecek, müzeler gibi dijitalleştirilmiş bilgi ve varlıklar sanal bir kampüste sunulacak. Öğrencilerin büyük bir bölümü AI eğitmenleri tarafından desteklenen bir VR kampüs aracılığıyla yüksek öğrenime katılacak.

POTANSİYEL TEHLİKELERE DE DİKKAT!

Önümüzdeki 5 yıl içinde dünya çapında yüz milyonlarca VR cihazı kullanılması bekleniyor. 10 yıl içinde telefonlar kadar olmasa da popülerlikleri daha da artacak. Sanal gerçeklik cihazlarından günde 12 ila 15 saate varan deneyimler yaşanacak. Bu da veri yakalama, iletişim kurma, reklam yapma ve insanları yönlendirme potansiyeline sahip olacak. Metaverse dünyası şimdiye kadarki en etkili reklam aracı olabilir. Bu potansiyel hemen hemen tüm teknolojilerde olduğu gibi iyilik veya kötülük için kullanılabilir. Kesinlikle iyilik için çok fazla potansiyel var, ancak bazı potansiyel tehlikeler de yok diyemeyiz. Bu nedenle endüstrinin ve hükümetlerin bu potansiyellerin farkında olması ve bunların önüne geçmesi önemli. Metaverse sistemi, bu güce sahip olmanın ahlaki yönü açısından sorumluluk getirecek kuralları ve yasaları da gerekli kılacak.





Şirketlerin dörtte üçü bu yıl **SİBER SALDIRIYA** uğrayacağını öngörüyor

Gülü seven dikenine katlanır” sözü tam da bugünler için söylenmiş olabilir. Zira hepimiz artık teknolojisiz bir hayat, bir iş hatta bir dünya hayal etmekte zorlanıyoruz. Özellikle salgınla birlikte başlayan süreç beraberinde riskleri de getirdi. Teknolojik gelişmeyle gelen risklerin başında da siber saldırılar geliyor. Artık verinin “altın” olduğu günümüzde dünyanın farklı yerlerindeki saldırganlar içeri girecek bir aralık, sızan bir ışık peşinde. Şirketlerin mali, müşterilerin kişisel bilgilerini ele geçirdikleri gibi finansal varlıkları da bir anda ele geçirebiliyorlar. Dünyanın önde gelen bankalarından perakende şirketlerine, hastanelerden bireylerin kişisel bilgisayarlarına

sızan virüsler, bir anda istediği herkesi “sıfır” noktasına getirebiliyor. Siber güvenlik alanında faaliyet gösteren Trend Micro'nun 2021 yılının ikinci yarısına yönelik küresel Siber Risk Endeksi'ne göre, çalışmaya katılan küresel işletmelerin yüzde 76'sı önümüzdeki 12 ay içinde başarılı bir siber saldırıyla karşı karşıya kalacağını, yüzde 25'i ise saldırıya uğrama ihtimalinin çok yüksek olduğunu belirtiyor. Sözün özü herkes risk altında! PSM olarak 2 ayda bir yayınlanmak üzere siber güvenlik özel dosyaları hazırlamaya başladık. Bu bölümde siber güvenliği sağlamanın yolları, bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin çalışmaları, araştırmalar ve köşe yazarlarımızla farkındalık yaratmaya çalışacağız...

KOBİ'lerin yüzde 61'i, tüketicilerin ise yüzde 54'ü dijital açıdan riskte

Aksigorta'nın dijital güvenlik algısına yönelik yaptığı araştırmaya göre, her 10 şirketten 4'ü dijital platformlar üzerinden güvenlik açığına maruz kaldığını düşünüyor. Buna karşılık KOBİ'lerin yüzde 61'i dijital güvenlik konusunda herhangi bir önlem almıyor. Bireysel tüketicilerde ise bu oran yüzde 54...

Aksigorta, 2020 yılı sonunda hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projesi "Dijital Güvenlik Platformu"nun yıl dönümü dolayısıyla şirketler ve bireysel tüketiciler özelinde dijital güvenlik algısına yönelik bir araştırma hazırladı. Yöntem Araştırma aracılığıyla 12 ilde gerçekleştirilen ve bireysel tüketicinin yanı sıra KOBİ'leri de kapsayan araştırmaya göre, KOBİ'lerin Ağustos 2020'de yüzde 49 olan endişe düzeyi, Kasım 2021'de yüzde 61 olarak ölçüldü. Bireysel tüketicilerde ise Ağustos 2020'de yüzde 64 olan endişe düzeyi, Kasım 2021'de yüzde 69'a çıktı.

Araştırma, KOBİ grubunda bilgi yetersizliğine de işaret ediyor. Buna göre, KOBİ'lerin söz konusu risklerle ilgili bilgi düzeyi yüzde 51 seviyesinde ölçüldü. Riskle karşı önlemlerin yetersizliğini ortaya koyan araştırmanın bireysel tüketici grubu sonuçlarına göre ise bireysel tüketicilerde bugüne kadar olumsuz bir deneyim yaşayan yüzde 51'lik grubun yüzde 25'inin olumsuz deneyimler sonrasında bile ek bir önlem almadığı görüldü.

Riske karşı tedbir alınmıyor

Dijital güvenlik açığıyla ilgili temel olarak algılanan alt kavram ise "kişisel verilerin çalınması ve hack'lenme" oldu. Yine araştırma sonuçlarına göre her 10 şirketten yaklaşık 4'ü, dijital platformlar üzerinden güvenlik açığına maruz kaldığını düşünüyor. Ek olarak 1 milyon TL altında ciroya sahip şirketlerin yetkilileri,



Aksigorta Genel Müdürü
Uğur Gülen

dijital platformlar üzerinden yüksek cirolu firmalara göre daha fazla güvenlik açığına maruz kaldıklarını düşünüyor.

Küçük şirketlerin bir bilgi teknoloji uzmanına sahip olmamasının saldırıyı kolaylaştırdığına dikkat çeken Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "KOBİ'lerin bir siber uzmana sahip olmaması zincirleme siber saldırılara yol açıyor. Siber güvenlik sigortasının KOBİ'ler için zorunlu hale getirilmesi ve sistemsel altyapının buna uygun olarak yeniden oluşturulması büyük önem taşıyor" diyor.

Araştırma sonuçlarına göre, olumsuz deneyim yaşamamış şirketlerin yüzde 61'i gelecekte olumsuz bir durum yaşamamak adına herhangi bir önlem almadığı gözleniyor. Gülen'in bu konudaki değerlendirmesi de şöyle: "Dijitalleşmedeki sevindirici hız ne yazık ki riskleri de beraberinde getiriyor. Ancak bu konuda toplumsal risk bilincimiz oldukça düşük. Gözle görülmeyen riskleri yok sayamayız. Dijital güvenlik, Aksigorta olarak sahip olduğumuz bir alan. 2020 yılında hayata geçirdiğimiz 'Dijital Güvenlik Platformu' risk bilincini topluma aşılacak üzerine kurulmuş bir sosyal sorumluluk projesi. Bu platformla hem KOBİ'lerin hem de bireylerin kar-



şılaşabileceği dijital riskleri ve alabilecekleri önlemleri eğitimlerle aktarıyoruz. Kurum olarak kendimizi müşterilerimizin 'risk yoldaşı' olarak tanımlıyor, dijitalleşen yeni dünyada onların kendilerini daha güvende hissetmeleri için çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

BİREYLERİN YÜZDE 54'Ü HERHANGİ BİR ÖNLEM ALMIYOR

Bireysel tüketicilerin risk algısına bakıldığında ise olumsuz bir deneyim yaşamamış yüzde 54'lük kesimin, gelecekte olumsuz bir durum yaşamamak adına herhangi bir önlem almadığı görülüyor. Önlem alan grup içinde ise antivirüs programı kullanımı, tanınmayan sitelerden alışveriş yapmama, kart bilgilerini vermeme gibi konular öne çıkıyor.

Araştırmaya katılan bireysel tüketicilerin yüzde 69'u, dijital güvenlik konusunda alınacak eğitimin risklerin önlenmesi için katkı sağlayacağına inanıyor. Gülen, "2020 yılında toplumsal sorumluluk anlayışıyla hayata geçirdiğimiz Dijital Güvenlik Platformu tam da bu alandaki bilinç eksikliğini gidermek amacıyla ortaya çıktı. Boğaziçi Üniversitesi

iş birliğiyle doğan bu proje, bireyler ve KOBİ'ler için ücretsiz eğitimlerin yanı sıra konuya ilişkin güncel haber ve podcast'lerle referans bir bilgi kaynağı niteliğinde. Kuruluşundan bu yana 1 milyonun üzerinde ziyaretçi sayısına ulaşan platform, gerek bireyler gerekse KOBİ'lerin dijital dünyada çok daha güvenle var olabilmesi için destek oluyor" diyor.

ECLIT

Siber saldırganların yeni hedefi sağlık kurumları



Eclit, bilişim dünyasının iki oyuncusu Clonera ve Pukta'nın Turkven ile 2021 yılında güçlerini birleştirmesiyle kuruldu. Şirket, her ölçekteki işletmenin bozuk mouse'lardan buluta kadar en temel ve en karmaşık bilişim-teknoloji ihtiyaçları için uçtan uca hizmetler sunmak amacıyla faaliyet gösteriyor. Çoğu teknik düzeyde olmak üzere 120 çalışanıyla Türkiye'nin e-fatura arşivinin yüzde 56'sının, sigorta poliçelerinin yüzde 45'inin ve perakende e-ticaretin de yüzde 40'ının bilgi teknoloji hizmetlerini yöneten Eclit, siber güvenlik alanındaki çözümleriyle de dikkat çekiyor.

Eclit Kurucu CEO'su Egemen İnce ile şirketin bu alandaki hizmet ve çözümlerini konuştuk...

Siber güvenlik sektörüne yönelik ürün ve çözümlerinizi hakkında ayrıntılı bilgi verir misiniz?

IT hizmetlerimizle şirketlere güvenlik seviyesi yüksek, uluslararası standartlarda bir altyapıya sahip olma ve

regülasyonlarla uyumlu çalışma imkânı sağlıyoruz. Biraz daha detaya inerseniz, proaktif ağ ve güvenlik yönetimi hizmetlerimiz sayesinde şirketlerin güncel, güvenilir ve uygulamalarını en iyi şekilde destekleyen bir yapıya sahip olmasını ve bu yapının sürekliliğini sağlamasını mümkün kılıyoruz. Ağ ve güvenlik yönetimi hizmetimizle de işletmelerin ağ cihazlarını 7/24 izliyoruz. Bu süreçte periyodik güncellemelerini ve SD-WAN yönetimini gerçekleştiriyoruz. Konfigürasyonların ve değişikliklerin de yönetimini üstleniyoruz. Aylık operasyonel raporlama ve iyileştirme önerilerimizin yanı sıra çözülemeyen sorunlarda ve donanım arızalarında işletme adına üreticiyle iletişimi kuruyoruz, süreci takip ediyoruz. Müşteriler açısından baktığımızda, onlar da ağ ve güvenlik altyapılarının operasyonel yükünden kurtuluyor ve sistemlerde oluşabilecek sorunlar daha gerçekleşmeden ortadan kalkıyor.

Veritabanını yönetmek için gerekli kaynağı bulmak, elde tutmak ve verimlilik sağlamak günümüzde oldukça zor olabiliyor. Ayrıca en son yeniliklere, regülasyonlara ve siber güvenlik tehditlerine ayak uydurmak da mümkün olmayabiliyor. Bu uygulama yoğunluğu ve karmaşası içinde tüm sistemleri çalışır durumda tutmak ve iş kesintilerinin önüne geçmek için rutin ve proaktif bakım gerekiyor. Aynı zamanda değişim sürecinde olan dinamik bir işletmede uygulamaların da her daim güncel tutularak yeni iş ihtiyaçlarını desteklemeye yardımcı olması çok önemli.

Dijitalleşmenin hızlanmasıyla birlikte siber saldırılarda da ciddi bir artış söz konusu.

Türkiye de siber saldırıya en çok uğrayan ülkeler arasında. Bu konuda neler yapılabilir?

Ülkemizde siber saldırıların yaygın görülmesinin bir sebebi de bilgi güvenliği ve kişisel veri bilincinin henüz gelişme sürecinde olması. Kurumların ve bireylerin bu alana odaklanarak genel olarak iyileştirme sağlaması gerekiyor. Şirketlerin bu açıkları giderecek şekilde IT altyapılarını ileri taşımak için doğru uzmanlarla çalışması, "oltalama" testleri ve veri güvenliği tatbikatlarıyla da çalışanlarının bu alanda gereken bilince en kısa sürede sahip olması çok önemli. Bireylerin de kişisel verilerine gereken önemi vermesi ve birlikte çalıştıkları kurumlardan bu alanda en yüksek dikkati talep etmesi gerekiyor.

Son yıllarda siber saldırılar dünyada nasıl bir gelişim gösterdi? Ekonomik olarak getirdiği yük hangi seviyelere ulaştı?

Yeni teknolojilerin şirketlere ve bireylere sağladığı faydalar sıkça konuşuluyor. Ancak bu teknolojiler siber saldırganlara da birçok avantaj sağlıyor. Örnek vermek gerekirse, son yıllarda sıkça bahsedilen yapay zekâ ve makine öğrenmesi teknolojileri, siber saldırıların ölçeğini ve hızını görülmemiş seviyelere çıkarıyor. Gelişen teknolojilerden güç alan bu saldırganlar, birçok şirketin ve kurumun siber yapılarına aynı anda saldırı düzenleyebiliyor. Bu noktada saldırının hedefi olmak için sistemin bir internet bağlantısı olması yeterli oluyor. Saldırganlar hedef aldıkları sisteme sızabileceği bir açık bulduğunda ise hasarlar milyar dolar seviyesine



**Eclit Kurucu CEO'su
Egemen İnce**

ulaşabiliyor. Daha sonra buna itibar kayıpları ve yasal yaptırımlar da ekleniyor.

Sektörel olarak bakıldığında finans dışında en çok hangi alanlar risk altında?

Kimlik numarası, kredi kartı bilgileri gibi değerli veriler toplayan her sektör ve şirket siber saldırganların odağında. İlk bakışta akla finans ve bankalar gelse de sıkça hedef alınan sektörlerin başında sağlık geliyor. Çünkü bireylerin sağlık geçmişi en değerli bilgileri arasında yer alıyor ve sistemlerini kilitleyerek bir hastanenin verdiği hizmet aksatıldığında insan hayatı tehlikeye girebiliyor. Bu durum, fidye talep eden saldırganların da elini güçlendiriyor. E-ticaret ve kamu hizmetleri de finans ve sağlık sektörüyle birlikte siber saldırıya en fazla maruz kalan sektörler arasında.

Siber güvenlik hizmeti veren şirketler bu değişime karşı ne gibi hazırlıklar yapıyor? Eclit olarak yeni ürün ve çözümler geliştiriyor musunuz?

Günümüzde verilerin saklanması ve güvenliği her zamankinden çok daha önemli. Sadece şirketlerin yasal sorumlulukları açısından değil, hizmet sundukları müşterilerle güven ilişkisi kurabilmeleri için de çok kritik öneme sahip. Veriyi daha iyi kullanarak daha verimli ve iyi iş sonuçları yaratmak da her an gündemde. Dolayısıyla siber güvenlik alanındaki gelişmeleri anlık takip ediyor, bunları ürün ve sistemlerimize anlık olarak yansıtıyoruz. Birlikte çalıştığımız şirketler için tüm hizmetlerimizde olduğu gibi onların yerine araştırıp, tasarlayıp yönetiyoruz.

ESET

Rusya-Ukrayna savaşı siber saldırıları daha da artırdı

ESET, merkezi Avrupa Birliği sınırları içinde olan dünyanın en büyük siber güvenlik şirketlerinden biri. 1992 yılından bu yana ana odak noktası siber güvenlik olan ESET, hem bireysel kullanıcılara hem özel sektöre ve kamu kurumlarına hizmet veriyor. Genel Merkezi Slovakya'da olan ESET'in ABD, Arjantin, Çekya, Almanya ve Singapur'da bölge ofisleri bulunuyor. Bratislava, San Diego, Prag, Krakow, Montreal ve İstanbul'de (Yaş) zararlı yazılım araştırma merkezleri olan şirketin 200'den fazla ülkede iş ortakları mevcut. Bireysel ve kurumsal kullanıcılara hitap eden antivirüs yazılımları, internet güvenliği ürünleri, veri kaybını önleme yazılımları, şifreleme programları gibi siber güvenlik çözümleri geliştiren ESET, Türkiye pazarının da önemli oyuncularından.

ESET Türkiye Ürün ve Pazarlama Müdürü Can Erginkurban, ESET'in Türkiye'de Stratus Bilişim iş ortaklığıyla hizmet sunduğunu belirtiyor. 30 yılı aşkın süredir uç nokta ve mobil cihaz güvenliğinden şifreleme ve iki etkenli yetkilendirmeye kadar uzanan pek çok çözüm geliştirdiklerini hatırlatan Erginkurban, ESET NOD32 Antivirus, ESET Internet Security, ESET Smart Security Premium, Mac için ESET Cyber Security gibi çözümlerin dünya genelinde milyonlarca kullanıcı tarafından tercih edildiğini vurguluyor...

Sizce Türkiye neden siber saldırılara daha çok maruz kalıyor?

Türkiye gerek bireysel gerekse kurumsal açıdan dinamik bir ülke. Ekonomik ölçek açısından da önemli ülkeler arasında yer alıyor. Buna karşılık dijital güvenlik söz konusu olduğunda aynı hassasiyetin gösterilmediğini görüyoruz. Lisanslı ürün kullanımı düşük. Bireysel ve mobil kullanımın yanı sıra kurumsal alanda da siber güvenlik ürünleri yeterince kullanılmıyor. Özellikle bireysel kullanımda bu oranın oldukça düşük olduğunu söyleyebiliriz.

Tüm bunlara karşılık dijital hareketlilik ise çok yoğun. Bu da siber suçlular açısından Türkiye'nin ne yazık ki bir cazibe merkezi olmasına neden oluyor. Dijital okuryazarlık her yaş grubunda beklenen seviyenin altında. Türkiye teknolojiyi tüketen ama tüketirken önlem almayan bir yapıya sahip. Dijital bankacılık, online alışveriş, sosyal medya kullanımı her yaş grubunda yüksek. Tüm bunlara rağmen gereken önlemler yeterince alınmayınca siber saldırıya en çok uğrayan ülkeler arasında yer alıyor.



ESET Türkiye Ürün ve Pazarlama Müdürü
Can Erginkurban

Hangi ülke ya da bölgeler daha çok saldırıya uğruyor? Bu saldırıların yol açtığı ekonomik yük hangi seviyelere ulaştı?

Hem kullanıcılarımızı bilgilendirmek hem de dijital dünyadaki riskleri ve tehditleri herkesle paylaşmak için düzenli olarak araştırma sonuçlarımızı yayınlıyoruz. Bunun yanı sıra yeni tehditler hakkında da araştırma birimlerimizin uyarılarını çok hızlı bir şekilde paylaşarak olası sorunların büyümeden önlem alınmasına katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Tespit ettiğimiz ve önümüzdeki dönemde de karşılaşmaya devam edeceğimiz en büyük tehditler içerisinde parola tahmin saldırıları yer alıyor. 2021 yılının son haftalarında görülen RDP saldırıları (uzaktan masaüstü protokolü) yüzde 897 artışla rekor sayılara ulaştı. 2020 yılına kıyasla 2021'de kötü amaçlı Android bankacılık yazılım tespitleri yüzde 428 arttı.

Bu zararların en çok görüldüğü ülkeler arasında Türkiye'de yer alıyor. 2021'in ilk yarısında kritik altyapılara yönelik saldırılar, fahiş fidye talepleri ve 5 milyar dolardan daha fazla değere sahip potansiyel Bitcoin işlemleri ve fidye yazılımları, en kötü beklentilerin de





üstüne çıktı. Rusya-Ukrayna savaşıyla birlikte siber tehditlerin arttığını görüyor ve uyarılarımızı düzenli olarak paylaşıyoruz.

En çok hangi sektörler risk altında?

Finans, en çok saldırıya maruz kalan sektörlerin başını çekiyor. Özellikle finansal teknolojiler, salgının da etkisiyle kullanımı en çok artan alanlardan biri oldu. Kripto para uygulamalarının gelişmesi, benimsenmesi ve yaygınlaşması bu alanı siber suçlular için cazibe merkezi haline getirdi. Sağlık sektörü de yine yüksek risk altında. ESET olarak çok yakın zamanda perakende sektörünü mercek altına aldığımız bir raporu kamuoyuyla paylaştık. Tüm dünyada online ticaretin gelişmesi perakende sektörünü siber suçlular açısından da ön plana çıkardı. Perakende gerek hacmi gerekse hareketliliğiyle ön planda. Bu nedenle risk altında.

Ukrayna'daki savaş nedeniyle gündeme gelen bir başka sektör de enerji. Başta Avrupa olmak üzere enerji güvenliği en çok risk barındıran alanlar içine girdi. Bölgedeki siber hareketlilik ve artan saldırılar bunun en büyük göstergesi konumunda.

Bu değişime karşı siber güvenlik şirketleri nasıl bir hazırlık yapıyor? ESET olarak yeni ürün ve çözümler geliştiriyor musunuz?

Bireysel ve kurumsal kullanıcılarımıza her zaman en iyi siber güvenliği sağlamak amacıyla çalışıyoruz.

Ürünlerimizi tasarlarken kullanım kolaylığı, sistemlerin çalışmasına etkisi ve güvenliği ön planda tutuyoruz. Son birkaç yıldır büyük kurumlar için çözümlerimizi genişletiyoruz. Amacımız sürekli gelişmiş tehditlerin hedefi olan büyük kuruluşlar için sadece ürün sağlayan bir üreticinin ötesine geçerek onlara gerçek zamanlı ve gerçek insanlarla destek olabilmek. Bu bağlamda kurumların ihtiyaçları doğrultusunda çeşitli ürünleri bir araya getirdiğimiz çözüm paketlerimizin yanı sıra kurulum, dağıtım tehdit istihbaratı, önlem ve eğitim gibi desteklerimiz var.

2022 başında, birkaç yıldır pazarda olan XDR componentimiz olan ESET Inspect'in çevrimiçi sürümünü de pazara sunduk. ESET Inspect, ESET Protect Enterprise XDR platformumuzun önemli bir parçası. Kuruluşlara yerel ve dağıtık ağları için tam bir görünürlük sağlıyor. Gelişmiş kalıcı tehditler, veri ihlalleri ve sıfır gün tehditlerine karşı IT departmanlarının elini güçlendirerek işlerini oldukça kolaylaştırıyor. Şimdi de ESET Inspect Cloud sürümü sayesinde kurulum ve dağıtım ayrı bir iş yükü olmaktan çıkıyor. 900'den fazla ön tanımlı kural sayesinde yönetim de basitleşiyor.

Bireysel kullanıcılarımıza yönelik ESET Smart Security Premium ürünümüze de LiveGuard modülünü ekledik. LiveGuard sayesinde bireysel kullanıcılarımızın kendine özel bir gelişmiş tehdit önleyici sistemi oluyor ve "sıfır gün" tehditleri ve fidye zararlıları gibi tehditlere karşı hiç olmadıkları kadar iyi korunuyorlar.

PCI CHECKLIST

"Teknolojide yakaladığımız ivmeyi güvenlikle taçlandırmalıyız"

PCI Checklist Kurucu Ortağı ve CEO'su Kıvanç Harputlu, artık sivil toplum kuruluşları, eğitim gibi sektörlerin bile siber güvenlik tehdidi altında olduğuna dikkat çekiyor. Ödeme altyapısının olduğu tüm alanlarda siber güvenliği sağlamayı hedeflediklerini belirten Harputlu, yeni ürünleri Merchant Glass ile tüm e-ticaret sitelerini de portföylerine katacaklarını anlatıyor...

Önce kısaca şirketinizi ve çözümlerinizi tanıtabilir misiniz?

PCI Checklist'i 2019 yılında, kartlı ödeme endüstrisinin güvenlik seviyesini yükseltecek ürün ve hizmet sunma hedefiyle kurduk. İş Bankası'nın hızlandırma programı Workup'ın dördüncü dönemine seçilen girişimler arasında yer aldık. Maxis Yenilikçi Girişim Sermayesi



Yatırım Fonu'ndan 1.1 milyon TL'lik ilk yatırımımızı aldık. Yatırım turuna Ömer Erkmén de katıldı ve toplamda 1.2 milyon TL'ye yakın bir miktarla yatırım turunu kapattık. PCI Checklist olarak bankalar, ödeme sistemleri şirketleri ve e-ticaret firmaları gibi FinTek ekosistemindeki oyuncuların üye işyeri siber güvenlik risklerini ve dijital sürdürülebilirlik ihtiyaçlarını karşılayan bir SaaS yazılımı şirketi olarak hizmet veriyoruz. Bankalar, ödeme sistemcileri ve e-ticaret siteleri için özelleştirilen bu ürün, düzenli siber güvenlik risk analizi yaparken bankalar ve ödeme sistemcilerinin üye işyeri edinim sürecini kısaltıyor. Aynı zamanda tüm portföyün siber güvenlik risk haritasını çıkararak üye işyerlerinin sektördeki siber güvenlik durumu hakkında da bilgi sağlıyoruz. Banka ve ödeme sistemcisi müşterileriyle birlikte onların sanal POS üye işyeri olan 13 binden fazla e-ticaret sitesinin risklerini analiz ediyor, siber güvenliklerinin iyileştirilmesine katkı sağlıyoruz.

Türkiye, siber saldırılar için neden bu kadar cazip? Bu konuda ne gibi önlemlerin alınması gerekiyor?

Salgın döneminde finansal hizmetlerin hızla dijitalleşmesi online işlemlerin yoğunluğunu artırdı. Öte yandan, uzaktan çalışma modeliyle beraber bilgisayar korsanlarının yararlanabileceği giriş noktaları da çeşitlenmiş oldu. Buna Türkiye'deki kartlı ödemelerin hızlı artışı da eklenince bu yapıya yönelik saldırılar arttı. Dünya geneline baktığımızda Türkiye'nin şu an en çok saldırıya uğrayan ülkeler arasında yer alması, aslında online ödeme ve bankacılık ekosisteminin seferindeki ülkelere kıyasla daha gelişmiş olmasından kaynaklanıyor. Bu koşullarda ülke olarak şu an yapmamız gereken, teknolojiye yakaladığımız ivmeyi güvenlik tarafında da taçlandırmak.

En çok hangi ülke ya da bölgeler saldırıya uğruyor? Bu saldırıların ekonomik kaybı hangi seviyelere ulaştı?

Siber saldırılar karşımıza küresel bir problem olarak çıkıyor. En çok siber saldırılara uğrayan 5 ülke sırasıyla ABD, Çin, Almanya, İngiltere ve Brezilya. Türkiye ise 9'uncu sırada yer alıyor. Küresel olarak karşımıza çıkan bu siber saldırılar sonrasında ekonomik zararların ciddi boyutlarda olduğunu söylemek mümkün. Cybersecurity Ventures verilerine olursak, siber saldırıların sebep olduğu günlük zararın tutarı 16.4 milyar dolar. Bir diğer veriye göre ise siber saldırı türlerinden biri olan fidye yazılımının 2021'de toplam tahribatının 20 milyar dolara ulaştığını ve bu verinin 2015 yılıyla kıyaslandığında 57 kat arttığını gözlemliyoruz.

Finans dışında en çok hangi sektörler risk altında?

Siber güvenlik risklerinin en yüksek olduğu sektörleri STK ve topluluklar, sanat ve eğlencenin yanı sıra eğitim olarak sıralayabiliriz. STK ve topluluklar, kâr amacı gütmeyen kuruluşlar olduğu için siber güvenliğe yeterince yatırım yapmıyor. Bu da hacker'ların radarına daha kolay girmelerine yol açıyor. Çünkü online bağış yapılan yerleri, genelde çalıntı kartlarla deneme



PCI Checklist Kurucu Ortağı ve CEO'su
Kivanç Harputlu

ödemeleri yapmak için kullanıyorlar. İyi niyetin ve yardımlaşmanın temelini oluşturan bu kurumlarımızı kötü niyetli kişilerden korumak için özverili olarak çalışmamızı sürdürüyoruz.

Önümüzdeki dönemin olası siber risklerini, saldırı yöntemleri ve yaratacağı tahribat açısından değerlendirebilir misiniz?

Yeniliklerin hayatımıza girmesini sadece faydalı teknoloji dikeyinde düşünmememiz gerekiyor. Yapay zeka ile gelişen otomatize edilmiş siber saldırılar önümüzdeki 10 yılın en büyük tehdidi olacak. Bu saldırıların odağından daha ziyade küçük ve orta ölçekteki işletmeler yer alacak. Bunun sebebi ise hacker'ların az eforla, aslında güvenlik durumu zayıf olan birçok yere aynı anda saldırabilmesi. Şu an küçük ve orta işletmelerin sadece yüzde 14'ü bu tip saldırılardan kaçınabilecek güvenlik seviyesine sahip. Bu da siber güvenlikte demokratikleşmeye ihtiyaç duyduğumuzun en net göstergesi.

Peki siber güvenlik şirketleri bu doğrultuda ne gibi hazırlıklar yapıyor? PCI Checklist olarak yeni ürün ve çözümler geliştiriyor musunuz?

Yola çıktığımız andan itibaren ana hedefimiz siber güvenlikte demokratikleşmeyi sağlamak. Ancak bu şekilde siber saldırılara karşı kolektif bir güvenlik sağlayabiliriz. Bu kapsamda küçük ve orta işletmelerin güvenli online ödeme deneyimi sunabilmesi için yoğun bir çalışma yürütüyoruz. Banka ve ödeme kuruluşu müşterilerimizle yaptığımız fikir alışverişleri neticesinde e-ticaret sitelerine yönelik "Merchant Glass" ürünümüzü geliştirdik. Bu ürünle amacımız, tüm e-ticaret sitelerine siber güvenlik farkındalığını yaymak ve onlara minimum maddi yük ile maksimum güvenlik sağlamak.

%0'DAN
BAŞLAYAN
FAİZ
FIRSATLARIYLA



AVANTAJLI FAİZ
ORANLARIYLA MÜŞTERİLERİNİZE
TAKSİT TAKSİT ÖDEME
DENEYİMİ SUNUN!

Paynet ve Fibabanka iş birliğiyle avantajlı faiz oranları, müşterilerinizden alışveriş kredisi ile hızlı ve kolay ödeme almanıza imkan sağlıyor!

PayKredi ile müşterileriniz, dakikalar içinde online olarak Fibabanka üzerinden **36 Aya** varan **vadelerle kredi kullanabilir**, ödemesini alışveriş esnasında anında yapabilir!

Siz de Paynet üye iş yeri olun, Paynet'in fırsatlarla dolu dünyasından yararlanın, kazancınızı artırın, işletmenizi büyütün!



 /paynetodeme



Paynet Ödeme Hizmetleri A.Ş. ve Fibabanka A.Ş. gerekli gördüğü durumlarda kampanya koşullarını değiştirme, kampanya kapsamındaki ürünlerde ve vade seçeneklerinde değişiklik yapma, belirleme, kampanya süresini değiştirme veya kampanyayı iptal etme haklarını saklı tutar. Fibabanka, kredileri serbestçe değerlendirme ve koşullarını değiştirme hakkına sahiptir. www.fibabanka.com.tr

Yönetim kurulları ve siber güvenlik NEDEN DİKKAT ETMELİ NASIL HAREKET ETMELİ?



DR. SONER CANKÖ
SC Yönetim Danışmanlık



KIVANÇ HARPUTLU
PCI Checklist CEO'su

iş ve özel hayatın her alanında dijitalleşme artıyor. 2 yılı aşkın salgın dönemi bu süreci hem yoğunlaştırdı hem hızlandırdı. Buna koşut olarak yaygınlaşan siber güvenlik ve siber saldırılar, bankalar, sigorta şirketleri veya kritik altyapıya yönelik kamu kurumları gibi sadece belirli kurumların önceliği olmaktan çıktı.

Son yıllarda söz konusu kurumlar haricinde ve daha geniş ölçekte gerçekleşen fidye ve "oltalama" gibi birtakım siber saldırılar, her organizasyonun saldırıya açık olduğunu gösterdi. Bu saldırılar, maddi kayba ilave olarak dijitalleşen sanayi ve üretim süreçlerini aksatabiliyor; ticari olarak hassas bilgileri, müşteri bilgileri, bunlardan kaynaklanabilecek hukuki veya düzenleyici cezalar ile itibar kaybına sebep olabiliyor. Dolayısıyla yönetim kurulları, şirketlerinin siber saldırıdan nasıl etkileneceğini değerlendirmesi ve saldırı halinde olası hasarı asgariye indirebilmek için uygun bir bakış açısına sahip olma konusunda sorumluluk sahibi olmak zorunda. Diğer taraftan, güncel şartlar yönetim kurullarının siber güvenlik konularını teknik ekiplerine delege etmesine izin vermiyor.

Aksine organizasyonu bütüncül bir yaklaşımla yönlendirmesi gerekiyor. Bu doğrultuda kurul üyeleri arasında ortak farkındalık ve eylemleri önceliklendirme, temel adımları teşkil ediyor.

Bu bağlamda yönetim kurullarında organizasyona geniş bir açıyla yön vermek için aşağıdaki soruların gündeme getirilmesinde yarar var...

1 En değerli varlıklarımız neler ve bunları nasıl koruyoruz?

Organizasyonun en önemli varlığı hangisi? Müşteri verileri mi, sistemler ve operasyonel süreçler mi, patent ve diğer kurumsal hafıza mı? Yönetim kurulları, organizasyonun en önemli varlıklarının mümkün olan en iyi seviyede korunduğundan emin olmalı.

2 Hangi koruma katmanlarını uyguluyoruz?

Çok katmanlı savunma, prosedür ve siyasalar ve diğer risk yönetim yaklaşımlarından hangileri uygulanıyor ve ne kadar koruma sağlıyor? Yönetim kurulları koruma katmanlarını mutlaka bilmeli.





3 “Kırıldıysak” nasıl bileceğiz? Veri sızıntısını nasıl tespit ediyoruz?

Veri sızıntısı gerçekleştiğinde genelde hemen tespit edilemediğinden yönetim kurulları, sızıntının nasıl tespit edildiğini bilmeli ve bundan kaynaklanacak risk seviyesi hakkında hemfikir olmalı.

4 Siber vaka halinde tepki planlarımız nedir?

Fidye saldırı olması halinde, ödeme hakkında siyasetimiz nedir? Hangi yöneticiler, hangi konulardan sorumlu? İletişim planımız nedir? Basınla kim konuşacak? Yönetim kurulları planın ayrıntılarıyla meşgul olmayabilir ama plan olduğundan emin olmak isteyecektir.

5 Siber vaka durumunda yönetim kurulunun rolü nedir?

Yönetim kurullarının rolünü bilmesi ve uygulaması yararlı olacaktır. Fidye ödeyip ödememe kararı, en büyük müşterilerle konuşulması gibi konular yönetim kurullarının görevi mi? Bu konularda kararları vaka olmadan almak, planlamalar ve tatbikat yapmak iyi bir hazırlık olacaktır.



6 Siber vaka halinde iş kurtarma planlarımız nelerdir?

Vaka sızıntısının sebep olabileceği veri imhası veya zarar görmesi gibi senaryolarda verinin tekrar derlenmesi için farklı yöntemler gerekecektir. Yönetim kurulları, bu işin sorumluluğunun kimde olacağını, bu konuda bir plan olup olmadığını ve test edilip edilmediğini bilmelidir.

7 Siber güvenlik yatırımımız yeterli mi?

Yüzde 100 güvenli olmak söz konusu değil. Ancak yeni yatırımlardan önce, korunma seviyesi ve risk toleransı değerlendirilmelidir. Bu doğrultuda, siber saldırı simülasyonları ile zafiyet-penetrasyon testleri en çok başvurulan iki yöntemdir.

SONUÇ

Artan dijitalleşme doğrultusunda değişen iş hayatı ve modelleri, önceden daha dar bir alana odaklanan siber saldırılar için geniş bir hedef yüzeyi oluşturdu. Kapsamlı ve genel siber saldırılar, her organizasyonun siber saldırıya açık olduğunu ve bunun birçok farklı ve ciddi hasara sebep olabileceğini gösterdi.

Sadece teknik ekibe bırakılmayacak hale gelen siber güvenlik konularında yönetim kurullarının şirket organizasyonlarına bütüncül bir bakış açısı kazandırması ve yönlendirmesi gerekiyor. İlk adım olarak, temel meselelerin yönetim kurulu toplantılarında düzenli olarak ele alınması bile isabetli bir başlangıç olacaktır.

Konuyla ilgili daha fazla bilgi edinmek isteyenler Deloitte, KPMG ve McKinsey & Company'nin konuyla ilgili araştırmalarının yanı sıra Harvard Business Review'daki makaleleri takip edebilir.



Aracı kurumlarda SMS ile gönderilen tek kullanımlık şifreye son

Mevzuata uyumlu, hızlı ve maliyet etkin çok faktörlü güvenli kimlik doğrulama uygulaması EnSecure; bankalar, finansal kuruluşlar, e-para ve ödeme kuruluşlarından sonra şimdi de aracı kurumların hizmetine sunuldu...

BDDK ve Merkez Bankası'nın ardından SPK'nın (Sermaye Piyasası Kurulu) yeni düzenlemesi ile aracı kurumların elektronik ortamda sunduğu hizmetler için de artık uygulamaya giriş ve işlem onaylama adımlarında SMS ile gönderilen tek kullanımlık şifre (OTP) ile çok faktörlü doğrulama yapılamayacak. Daha önce bankalar, finansal kuruluşlar, elektronik para ve ödeme kuruluşlarına getirilen benzer düzenlemelerde olduğu gibi yatırım şirketleri de SMS OTP yerine daha güvenli yöntemlerle kimlik doğrulayacak.

SPK'nın 8 Şubat 2022 tarihli tebliğine göre aracı kurumlar, elektronik ortamda sunulan yatırım hizmet ve faaliyetleri için müşteriye atanmış bir şifreleme gizli anahtarıyla imzalanmış tek kullanımlık bir doğrulama kodu üretecek. Diğer bir deyişle Soft OTP ve benzeri yöntemlerle çok faktörlü doğrulama sağlayarak işlem yapabilecekler. SMS yöntemi ancak, şifreleme gizli anahtarıyla imzalanmış doğrulama kodunun üretilmediği durumlarda kullanılabilir. Soft OTP, aracı kurumun mobil uygulaması içine yerleştirilen özel bir şifreleme eklentisi sayesinde üretiliyor ve yine kuruma ait bir doğrulama sunucusu tarafından anlık olarak doğrulanıyor.

Kolay entegrasyon, maliyet avantajı, sınırsız ölçeklendirme
Enqura'nın yüksek hızlı doğ-

Enqura

rulama yapabilen ve ek maliyet gerektirmeksizin sınırsız ölçeklenebilme imkanına sahip, yüzde yüz yerli Soft OTP ürünü EnSecure, kurumların web ya da mobil uygulamalarına çok faktörlü güvenli giriş için kullanılıyor. Mobil uygulama ekranından ya da uygulamanın tetiklediği bildirimle tek dokunuşla müşteriler dijital hizmetlere erişebiliyor, riskli işlemleri onaylayabiliyor, sözleşme imzalayabiliyor. Enqura Ticari Faaliyetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hasan Emre Özgür, ürünler ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“EnSecure ile kurumlar mevzuata kolayca ve hızla uyum sağlayabiliyor. Bu sayede müşteri deneyimini de iyileştirerek SMS maliyetlerinden şirketleri kurtarıyoruz. Genelde herhangi bir hizmet kanalında güvenliği artırdığımız zaman müşteri deneyimi negatif etkilenebiliyor. EnSecure ise yasal otoritenin zorunlu kıldığı yüksek güvenliği sağlarken aynı zamanda tek dokunuşla çok faktörlü kimlik doğrulamayı mümkün kılıyor. Üstelik kurumlar için entegrasyonu son derece kolay. Günler içinde mevzuata uyumlu hale gelinebiliyor. Doğrulamanın çok hızlı olması sayesinde müşteri hizmete anında erişiyor, kurumların hizmet kalitesi de artıyor. Halen 20'ye yakın müşterisi olan EnSecure ile bankalar, elektronik para ve ödeme kuruluşlarından sonra aracı kurumlar için de bu ürünü tercih edilir kılmak için yapılan doğrulama işlemi ve sunucu adedinden bağımsız tek fiyat politikası belirledik. Bu sayede gizli maliyetleri ortadan kaldırdık. Yerli teknolojiler üreten bir şirket olarak yenilikçi ürünlerimizi erişilebilir hale getirerek, kurumlar için düzenlemelere uyumu kolaylaştırmaya çalışıyor, sektörü desteklemeye özen gösteriyoruz.”

Hasan Emre Özgür

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

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

1 Dergi aboneliği.....: 420 TL

2 Dergi aboneliği: 840 TL

3 Dergi aboneliği: 1000 TL

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

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

“Siz 88 TUŞUNUZUN kaçını kullanıyorsunuz?”



Emel Arseven
AKÖde
Genel Müdürü



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

Bu ayki konuğumuz, yılın başında Akbank Dijital Bankacılık bölüm başkanlığı görevinden ayrılarak AKÖde Genel Müdürü olan Emel Arseven. Arseven ile sektör, liderlik ve hedefler üzerine konuşurken “Gestalt öğretisi” hakkındaki görüşleri özellikle dikkatim çekti, ufkumu açtı. Arseven, Gestalt öğretide Hanna Nita Scherler ile çalıştığını anlattı ve Scherler’in güzel bir metaforundan bahsetti: “Hepimiz bir piyano klavyesinde yer alan 88 tuşla doğarız. Ancak hiçbirimiz hayatı sahip olduğumuz bu 88 tuşu kullanarak yaşamayız. Her birimizin kullandığı tuşlar farklı, sosyal yazılımlarımız bizleri farklılaştırıyor. Tuşların sadece bir kısmıyla idare ediyoruz ama gün geliyor yetmiyor. İki yol var: Ya ikame tatminlerle kaçış ya da kendi iç yolculuğumuzda o hiç kullanmadığımız tuşlarla temas...” Peki sizin yolunuz hangisi?



Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? AKÖde ile keşişen kariyer öykünüzü anlatır mısınız?

ODTÜ Ekonomi mezunuyum. Lisansüstü eğitimimi Sabancı Üniversitesi'nde, MBA alanında tamamladım. Gestalt bakış açısını hem özel hem iş yaşamıma, özellikle tasarım felsefeme katmak için yıllarca ilgili programlara katılarak sertifikalar aldım. İş hayatına finans sektöründe başladım. Geride kalan 22 yılda ödeme sistemleri, ürün geliştirme, inovasyon, dijital pazarlama ve satış, deneyim tasarımı, akademi, dijital transformasyon gibi birçok farklı alanda tecrübe kazandım oldu. Bu yılın başında da Akbank Dijital Bankacılık bölüm başkanlığından ayrılp AKÖde Genel Müdürü olarak yeni görevime başladım.

Değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bir sektöre geçtiniz, bu sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?

FinTek ekosisteminin hareketli olduğu aşikâr. Çalıştığım alanlarda köklü değişim programlarını yönettiğimden bu hız ve değişime yabancılık çekmedim. Sektöre dair şöyle bir izlenimim var: Kurumsal yapılara kıyasla iş modellerinin daha fazla konuşulduğunu görüyorum. Kısıtlı kaynakların da getirdiği bir yaratıcılık söz konusu. Belli dikeylerde uzmanlaşmanın da sağladığı fokuslanma, birçok farklı iş fikrinin de ortaya çıkmasına katkı sağlıyor. Hızlı karar alma mekanizmaları sayesinde de değişen müşteri ihtiyaçlarına, yeniliklere çok hızlı ayak uydurabiliyor. Bu açıdan heyecan verici ve iş hayatında da insanı diri tutan bir yapısı var.

Belki kişisel özelliğim belki de yılların tecrübesi bilemiyorum “olanı kabul et” yolunda pek ilerleyemiyorum. “Müşteriyi merkezde tutmak” her zaman bu konuda önümü açtı ve beni destekledi. Yine de kurumsallaşmış yapılarda bu zaman zaman yorucu olabiliyor. Ancak neredeyse tüm sektör böyle çalışıyor. Bu bana çok iyi geldi.

Yeniliği deneyimlemeyi hep çok sevmişimdir. Teknoloji fetişisti olmadım ama teknolojinin yarattığı imkanlardan da en önde yararlanmayı bildim. Hem küresel hem de yurtiçi gelişmeleri, sadece iş modeli olarak değil piyasa ve otorite düzenlemeleri açısından yakından takip ettiğim için hızlı ve kolay adapte olduğum bir geçiş süreci oldu.

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

Gestalt öğretide Hanna Nita Scherler ile çalıştım, kendisinin güzel bir metaforu var: “Hepimiz bir piyano klavyesinde yer alan 88 tuşla doğarız. Ancak hiçbirimiz hayatı sahip olduğumuz bu 88 tuşu kullanarak yaşamayız.” Her birimizin kullandığı tuşlar farklı, sosyal yazılımlarımız bizleri farklılaştırıyor. Tuşların sadece bir kısmıyla idare ediyoruz ama gün geliyor yetmiyor. İki yol var: Ya ikame tatminlerle kaçış ya da kendi iç yolculuğumuzda o hiç kullanmadığımız tuşlarla temas. Yaşamı kendimize koyduğumuz sınırların geçirgenliğiyle, temas boyutumuzla özümseyoruz. Değişim de tam orada şapka çıkıyor. Doğada da zaten olan bir tür yenilenme hali bu. 20 yıllık iş yolculuğumda farklı özel-

AKÖde

liklere sahip çok sayıda kişiyle çalıştım. Bugün geldiğim noktada da buradaki tüm temasların payı çok fazla.

Elbette başarı tanımını da bir o kadar kişisel. Geldiğim noktada; hayaller kuran, o hayallerin peşinden giden, olayların içerisinde sağduyulu sorular soran, hata yapmaktan korkmayan, ürettiğine anlam katmaya çalışan, birbirini geliştiren ve eğlenmeyi de bilen bir takımın parçası olmak beni başarılı kılıyor. Lider olarak birçok sorumluluğumun bilincindeyim ama bazen hata yapmam da destekleyecek bir ekiple çalıştığımı farkındayım. Önemli olan o temas anlarında, daha önce hiç kullanmadığınız o tuşları kullanabilmek. Bu hem yenileyen ve değişimin kapısını aralayan bir deneyim hem de yapıcı ve işbirlikçi bir duruş.

İlişkilerimde samimiyet önemli; sadece ekibimle değil iş ortaklarımla da. Tek taraflı bir kazanma hırısının yıkıcılığından ziyade, değer üreten işbirlikçi yaklaşıma daha fazla ihtiyacımızın olduğunu düşünüyorum. Bu alanlarda da örnek ortaya koyan bir liderlik sergilemek de ana motivasyonum.

AKÖde'nin 2022 hedeflerini ve sizin beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Sektördeki en büyük sorunlardan biri, gördüğüm kadıyla müşteri tutundurmada yaşanıyor. Faaliyet sınırlarının da getirdiği sıkışmışlığa ek olarak, müşteri kazanım ve tutundurma maliyetlerini karşılayabilecek iş modelleri arayışı var. Bugüne kadar sektör hızlı, kolay ve düşük maliyetlerle müşteri kazanabilmiş. Ancak önümüzdeki dönem müşteri kazanımında getirilecek düzenlemelerle birlikte burada da değişim söz konusu olacak.

Bizim de müşteri ve pazar ihtiyacından ortaya çıkmış, yeni regülasyonların getirdiği düzenlemeleri de dikkate alan ve fırsatlarından da faydalanacak somut ve çok boyutlu bir yol haritamız var. Bu sadece Tosla özelinde değil tüm AKÖde için geçerli.

Teknik ve analitik yetkinlik, iyi bir tasarım mimarisi, güçlü değer önerileri dijital bir dünyanın olmazsa olmazları. Analitik katmanda başlatığımız çok sayıda önemli projemiz var. Analitiği “dijital dünyanın kalbi” olarak görüyorum. Servis tarafında da müşterilerimizin finansal hayatlarında daha fazla yer edinmek ve onların karşılanmamış ihtiyaçlarına çözüm üretmek yaklaşımındayız. Hedef kitemizin kısıtlı finansal ihtiyaçlarının yaş ilerledikçe artacağı ve arayış içerisine gireceklerinin bilincindeyiz. Bu minvalde müşterilerimizin artan finansal ihtiyaçlarındaki “ilk deneyimlerinde” yanlarında yer almak yine odak alanımız.

Regülasyonun açtığı imkanlardan faydalanmak, rahat görecektir iş birliklerini müşterilerimiz için erişebilir kılmak da yine önceliklerimiz arasında. Bizi memnun eden, markamız ve vaadi ile sunduğumuz servislerin de samimiyetini gören birçok marka hatta finans kurulu





şu, iş birlikleri için kapımızı çalıyor. Biz de müşterilerimiz için değer yaratacak her tür iş birliğini değerlendiriyoruz.

Gençlerin finansal ihtiyaçlarını karşılamamın yanı sıra finansal okuryazarlığı artırmak, finansal yolculuklarında yanlarında olmak, dilimizi öğretmeye çalışmak değil onların dilinden konuşmak ve çözüm partneri olmak hedefimiz.

Özetle, Tosla uygulamamızı bir platform olarak zenginleştirmeye devam ederken, API'lerimizi de dijital platformlarla entegre etmek ve AKÖde bünyesinde yeni iş fırsatlarını değerlendirmek yönünde ilerleyeceğiz.

Yoğun iş temposunuz arasında, iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, bize hobilerinizden bahsedebilir misiniz?

Denge sağlamak, kolay hareket edebilmeyi getiriyor. Tek bir noktada kamp kurmadan, yaşamın birçok boyutunda kolayca yer alabilme ve hareket edebilme... Bence bunun zaman ya da mekanla ilgisi yok. Bu yine bizim sınırlarımız ve düşünce biçimlerimizde. Zihinsel yorgunluklarımız çok fazla. Modern insanın da düştüğü en büyük tuzak sınırlar yaşamını sadece zihninin kontrolüne bırakması. Takdir edersiniz ki bu hem yanıltıcı hem de eksiklik hissiyle doyumsuz bir dünya. İsteyken aklınız evde, evdeyken de sürekli iş düşünüyorsanız dengeden bahsetmek pek mümkün değil. Denge

ne kadar zaman ayırdığınızla değil, ne kadar içinde yer aldığınızla ilgili. İsteyken kendimi kaptırıyorum, çalışmaktan keyif alıyorum, yeni bir proje beni inanılmaz heyecanlandırır.

Özel hayatımda da beslendiğim kaynaklar var. Mesela dünya sinemasını yakından takip ediyorum. Sinema üzerine düşünmek, yazmak, eşim ve arkadaşlarımla sohbet etmek beni besliyor. Kendimi keşfetmeye olanak kılarken, farklı bakış açılarını, kültürleri de duymama imkân tanıyor. Okumayı çok seven bir aileden gelmenin de alışkanlığıyla okumak hayatımın olmazsa olmazlarından. Oğlumla birlikte basketbol oynamak, ormanda uzun yürüyüşler ve derin sohbetler yapmak da bir o kadar yaşamaktan keyif aldığım anlar. Kendisinin “normal” sayılana ve “standardize” edilene karşı önyargısız bakışı ve yorumları benim için aynı zamanda muazzam bir pencere ve yine keşif.

Hafta sonlarımızda üç saatimizi aralıksız çizim yaptığımız bir atölyede geçiriyoruz. Çok az söz bu 3 saate eşlik ediyor ve bir tür meditatif deneyim yaşıyoruz. Çok hareketli bir dünyada olmanın getirdiği “sabırsızlık” elbisesini çıkarıp, birbirini tekrarlayan karalama ve çizimler içerisinde zamanı durdurduğumuz 3 saat. Hayatımızda boşluk yaratabildiğimiz ve durduğumuz anların olması gerektiğine inanıyorum. Hep hızdan ve “daha fazlasından” bahsediyoruz. Ancak unutmamak gerekir ki “boşluk” potansiyel de barındırır. ☺

Ozan SuperApp'i İndir, SuperCard'ını Al, Kazanmaya Başla.

Hemen Ozan SuperAppli ol, SuperCard'ını hesabına tanımla,
harcamalarından cashback kazan.



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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme