

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



**Sigortası sağlam finansman!**  
**Quick Finans BDDK iznini aldı**

AĞUSTOS 2022

Sayı: 136 / Fiyatı: 20 TL

**Diebold Nixdorf'tan  
artan emisyon hacmine  
karşı yeni çözüm**



**Kendi POS'unu ihraç  
edebilen ilk e-para  
kuruluşu: Ozan**

**1 EYLÜL**  
**PSM AWARDS**  
**başvuruları  
başlıyor**



**UPTION gelişmeye  
devam ediyor!**

**GÖSAŞ Genel Müdürü ve Garanti BBVA  
Genel Müdür Yardımcısı Murat Çağrı Süzer**

**Plastik kartlara, fiziki  
POS'lara elveda!**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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

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





**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Sahi bir TROY vardı, ne oldu ona?

**Visa ile TOBB, Türkiye'deki kartlı harcamaları mercek altına alan "Kartlı Harcamalar Analizi"nin üçüncüsünü tamamlayıp kamuoyuyla paylaştı. Mastercard, Turizm İçgörüler Platformu'nun seyahat anketi sonuçlarını açıkladı. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY ise...**

Maalesef aradığınız habere ulaşamıyor... Sadece TROY değil, onun yaratıcısı Bankalararası Kart Merkezi'nden de ses seda yok epeydir.

Oysa bir zamanlar, hemen her çeyrek sonunda Türkiye'nin kartlı ödeme verileri yoğun katılımlı basın toplantılarıyla kamuoyuna duyurulurdu. Hele de o yıllık

bilançonun paylaşıldığı toplantılar yok muydu?

Adeta bir stand-up kıvamında geçerdi...

Özellikle PSM için en önemli başvuru kaynağı, içerik destekçisiydi BKM.

Örneğin, merkez bünyesindeki komitelerin de desteğiyle kartlar, POS'lar, ATM'ler, dijital cüzdanlar ve daha birçok konuda dolu dolu dosyalar hazırlardık...

Yanlış anlaşılmasın, kişilerle derdimiz yok. Keza BKM'den ilan ya da sponsorluk alma gibi bir beklentimiz de yok. Ama bırakın

kamuoyunu, sektördeki arkadaşlar arasında "Şu anda BKM Genel Müdürü kim" diye sorulsa kaçımız Google'a bakmadan cevap verebilir? Baran (Altaş) Bey lütfen alınmasın, dediğim gibi derdimiz kişiler değil kurumların işleyişi, itibarı ve sektöre katkısı...

Sevgili dostum, eski çalışma arkadaşım Barış Soydan, Halktv.com.tr'deki köşesinde Bankalararası Kart Merkezi'yle ilgili hayli ağır bir yazı kaleme almış. Evet, sert eleştiriler var ama birçoğuna katılmamak da mümkün değil.

PSM olarak polemiklere hep uzak durmuşuzdur. Bizce yöneticiler değişebilir ama kurumlar kalıcı olmalıdır. Yeni yöneticiler, ancak önceki dönemlerde yapılanların üzerine koyarak başarılı olabilir. Liyakat, şeffaflık, bilgi paylaşımı kurumları küçültmez, aksine yüceltir... Daha fazla uzatıp da keyfinizi kaçırmak istemem. Keyifli okumalar.



[www.psmmag.com](http://www.psmmag.com)

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

**Kayhan Öztürk**  
kozturk@psmmag.com

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**  
bbekar@akilliyasamdergisi.com

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**EDİTÖRLER**

**E. Esin Gedik**

esin.gedik@gmail.com

**Berrin Vildan Uyanık Bekar**

buyanik@akilliyasamdergisi.com

**Özlem Bayburs**

ozlemkbayburs@gmail.com

**MUHABİR**

**Afife Kaya**

akaya@psmmag.com

**MARKA VE PROJE YÖNETİMİ**

**Tülin Çakmak**

tcakmak@psmmag.com

**REKLAM & REZERVASYON**

bbekar@akilliyasamdergisi.com

**GÖRSEL TASARIM**

**Yücel Asırlık**

yucelasirlik@gmail.com

**YAYINCI ŞİRKET**

Şirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.  
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı Apt.

No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

**BASKI**

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

**YAYIN TÜRÜ**

**AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)**

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.

Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

# İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • AĞUSTOS 2022

**6** Şekerbank'tan KOBİ'lere e-fatura teminatlı kredi kolaylığı

**12** Plastik kartlara, fiziki POS'lara elveda!



**18** Diebold Nixdorf ATM'leri banknot artışına yönelik ihtiyacı karşılıyor

**20** UPTION gelişmeye devam ediyor!

**22** Uzaktan müşteri ediniminde HangiKredi'nin payı yüzde 13 oldu

**24** Sigortası sağlam finansman!

**26** "Çoklu Ödeme" ile kesintisiz ve pürüzsüz alışveriş keyfi

**28** Sektörler üstü şirketleşmeyle gelen BigTech riski

**30** Kartlı harcamalardaki artış nereden baktığınıza bağlı

**32** Ozan, kendi POS'unu ihraç edebilen ilk e-para kuruluşu oldu

**34** Kartlı ödemenin saniyeler içindeki yolculuğu

**36** Siber ödeme dolandırıcılığına karşı alınması gereken 5 aksiyon

**38** Yeni FinTek cenneti: Asya-Pasifik

**40** "İşin, hayatınızı ele geçirmesine izin vermeyin!"

**44** PSM AWARDS 2022 yarışma takvimi belli oldu

**46** İstanbul Finans Merkezi Kanunu katılımcılara ne gibi imkanlar getiriyor?

**48** Mobil ödemelere biyometrik kimlik doğrulama damga vuracak

Cüzdanım nerede?  
**Juzdan'ım  
burada!**



Hemen  
indir

Detaylı bilgi  
[juzdan.com.tr](http://juzdan.com.tr)'de

# Juzdan

Yeni nesil ödeme platformu

## ► Şekerbank'tan KOBİ'lere e-fatura teminatlı kredi kolaylığı

Şekerbank, KOBİ'lerin finansmanı için alternatif bir teminat seçeneği sunuyor. Kefalet, ipotek, çek ya da finansman senedi örneklerinde olduğu gibi elektronik fatura (e-fatura) alacaklarının teminat olarak gösterilmesine imkân tanıyan "E-Fatura Finansmanı" ile KOBİ'ler, ihtiyaç duydukları krediye düşük maliyetle ve Şekerbank güvencesiyle ulaşıyor.

"E-Fatura Finansmanı" ile tedarikçiler, firmalara sattıkları mal veya hizmetten doğan alacakları için kestikleri e-faturaları bankaya teminat olarak gösterebiliyor. Böylece nakit ihtiyaçlarını hızlı ve ek iş yükü yaratmayacak şekilde karşılayabiliyorlar.

Şekerbank KOBİ, Perakende ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Tuğbay Kumoğlu, "KOBİ'lere günlük ticari hayatlarında kredi kullanırken alternatif bir teminat modeli sunuyor, e-fatura sayesinde, alacaklarını alıcı



Tuğbay Kumoğlu

firmadan teyit alınmasına gerek olmadan temlik olarak finansman imkânı sağlıyoruz. Böylelikle KOBİ'lere hız ve maliyet avantajı ile ihtiyaç duydukları

finansmanı sağlayarak üreten kesimi destekliyor, ticarete kolaylık sağlıyor ve ülke ekonomisine katkı sunmayı sürdürüyoruz" diyor.

## Architech ile Finekra arasında açık bankacılık iş birliği

Türkiye ve yurt dışında birçok banka ve finans kurumunun teknolojik altyapı süreçlerini tasarlayan Architech, yakın zamanda lansmanını yaptığı açık bankacılık ve API yönetim platformu Airapi ile FinTek iş birliklerini güçlendirmeye devam ediyor. Bu kapsamda bankalarla ve muhasebe programlarıyla entegre çalışan, finansal süreçleri otomatikleştiren, FinTek geliştiricileri için tek API ile tüm bankalara erişim sağlayan yeni nesil açık bankacılık çözümü Finekra ile Architech arasında bir iş birliği protokolü imzalandı. Architech'in Teknopark İstanbul'daki ofisinde düzenlenen imza töreninde Architech Genel Müdürü Ökkeş Emin Balçıçek, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Geçen ay tanıttığımız PSD2 uyumlu açık bankacılık ve API yönetim platformumuz Airapi, bankaların ve çeşitli finansal kuruluşların API'lerini tek bir platform üzerinden dış dünyaya güvenli ve yönetilebilir bir şekilde açmalarını sağlıyor. Ürünümüz, Türkiye için TCMB açık





bankacılık standartları, yurtdışı için de PSD2 ve Berlin Grup Açık Bankacılık Standartları ile ilgili tüm regülatif beklentileri karşılıyor. Finekra ise 26 bankayla entegre bir şekilde hesap hareketleri, fatura ödemeleri, POS raporları, toplu ödeme, doğrudan borçlandırma sistemi, tahsilat yönetimi, çek-


senet entegrasyonu gibi geniş bir yelpazede hizmet sağlıyor ve bu hizmetlerin tamamı için hazır API'ler sunabiliyor. İşte bu iş birliği, API platformumuz Airapi'yi Finekra'nın hazır API'leriyle birleştirerek müşterilerimize uçtan uca çözüm sağlayıp şirketimizi birkaç seviye ileri taşımak amacıyla başlatıldı."

# GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ

 Profilo P1000  
Android 9.0


 2000 mAh  
Li-ion Pil


 5 inç renkli  
dokunmatik

 420 gr  
(batarya dahil)




Profilo P1000 ATEX


 ATEX Sertifika  
Ex ic IIA T4 Gc


 3100 mAh  
Li-ion Pil


## EN GÜVENLİ ÖDEME DENEYİMİ

AndroidPOS üzerinden;

 Plaka-ada bazlı dolum takibi

 Plaka ve tutar girmeden  
hatasız tahsilat

 Otomatik plaka okuma

 AKARYAKIT İSTASYONU  
VE PATLAMA RİSKİ  
OLAN ORTAMLARDA  
KULLANIMA UYGUN

## İLERİ TEKNOLOJİ KUSURSUZ DENEYİM

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

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



### Yeni Nesil Yüksek Güvenlik

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



### Zengin Uygulamalar

- » BKM TechPOS v2 ödeme uygulaması
- » Yemek kartı uygulaması (Metropol, Multinet, Ticket Edenred)
- » e-Belge entegrasyonu (VUK 507 ve VUK 509 tebliğlerine uygun)
- » Cihaz içi ve kablolu-kablosuz entegrasyon (Gelişmiş POS-Kasa entegrasyonu)
- » Uzaktan terminal ve uygulama yönetimi

**PROFILO**  
ÖDEME SİSTEMLERİ

 0850 222 72 72  
R2 R2

profiloodemesistemleri.com



/profiloodemesistemleri

## ► Mastercard'ın Turizm İlgörüleri Platformu turizmcilerin hizmetinde

Mastercard, Turizm İlgörüleri Platformu verilerini turizm yatırımcılarının yararlanması amacıyla paylaşımına açıyor. Platformun seyahat anketi verilerine göre, Türkiye'ye gelen 100 turistten 86'sı memnun ayrılıyor. Türkiye'nin ikliminden duyulan memnuniyet oranı yüzde 95. Oteller içinse bu oran yüzde 70 seviyesinde. Türkiye'ye en çok döviz bırakan ülkeler sırasıyla Rusya, Almanya, İngiltere, Amerika, Hollanda, Kuveyt ve Katar olarak görülüyor. Ankete göre turistlerin Türkiye'de kalma süresi ortalama 4.5 gün. 2021 yılında İstanbul Boğazi, Ayasofya ve Sultan Ahmet Camii en çok ziyaret yerler olmuştu. Bu yıl ise listeye Side Antik Kenti ve Kaleiçi ekleniyor. Yılın ilk 5 ayında turistlerin ağırlıklı olarak İstanbul'u tercih ettiği tablonun yaz



gelmesiyle değiştiği belirtiliyor. Turistlerin Türkiye'yi tercih etme gerekçeleri arasında ise sırasıyla doğa, sanat ve kültür, fiziksel aktiviteler/spor, yeme-içme, deniz turizmi- güneş ve alışveriş

geliyor. Türkiye'ye gelen turistlerin harcama kalemlerinde perakende başı çekiyor. Perakendeyi konaklama, sağlık-güzellik, medikal, ulaşım, market ve restoran harcamaları izliyor.



Seda Küçükfırat Arslan

## Birleşik Ödeme'nin pazarlaması Seda Küçükfırat Arslan'a emanet

Seda Küçükfırat Arslan, Birleşik Ödeme Pazarlama Direktörü olarak göreve başladı. Küçükfırat Arslan, 2004 yılında Işık Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olduktan sonra İngiltere'deki Birmingham Üniversitesi'nde ekonomi politikası yüksek lisans eğitimini yüksek onur derecesiyle tamamladı. Pazarlama alanında yaklaşık 14 yıllık deneyime sahip olan Küçükfırat Arslan, bugüne kadar hızlı tüketim, perakende, saat, mücevher, moda ve enerji sektörleri olmak üzere ulusal ve uluslararası birçok şirkette çeşitli pozisyonlarda yer aldı.

Birleşik Ödeme'ye katılmadan önce Petrol Ofisi'nde pazarlama ve iletişim müdürü olarak görev yapıyordu. Son 3 yılda yüzde 300 büyüyen ve Finberg ile Oyak Portföy Girişim Sermayesi fonlarından aldığı yatırımlarla adından söz ettiren Birleşik Ödeme, Türkiye'nin yanı sıra Azerbaycan, Romanya ve Gürcistan'da faaliyet gösteriyor. Küçükfırat Arslan yeni görevinde, şirketin bölgenin en önemli FinTek oyuncularından biri olma vizyonu kapsamında ulusal ve bölgesel pazarlama stratejilerinin oluşturulup yürütülmesinden sorumlu olacak.

## ► Hepsiburada yeni CEO'sunu Amazon'da buldu

Şubat 2019'dan bu yana Hepsiburada CEO'su olarak görev yapan Murat Emirdağ, kendi isteğiyle yıl sonu itibarıyla ayrılacak ve görevine Yönetim Kurulu Üyesi olarak devam edecek. 1 Ocak 2023 itibarıyla CEO'luk görevini ise Amazon'un üst düzey yöneticilerinden Nilhan Onal üstlenecek. Onal, Hepsiburada'ya katılmadan önceki 7 yıl boyunca Amazon Avrupa'da tüketici elektroniği, sigorta, giyim, ayakkabı gibi önemli kategorilerini yönetti. Amazon

Shipping'i kurup alanında dünya lideri yaptı. Onal, Amazon'dan önceki 10 yıl boyunca ise P&G (Procter & Gamble) bünyesinde gıda ve kozmetikten ev bakım ürünlerine kadar birçok kategoride ve coğrafyada önemli yöneticilik rolleri üstlendi. Nilhan Onal, layık görüldüğü birçok ödülün yanı sıra 2021 yılında Türkiye'nin dünyadaki en başarılı yöneticileri listesinde (H&S - Global Turks par Excellence) ve Avrupa'nın en önemli kadın teknoloji liderleri listelerinde yer aldı.



Murat Emirdağ

Nilhan Onal



# Bir sonraki bankacılık için Vinov çağı başlıyor!

Bankacılığa yeni bir boyut kazandıran hızlı, dijital ve yepyeni finansal ekosistem Vinov, bir sonraki bankacılık için sizi bekliyor.

**VakıfBank, daima seninle.**



Vinov, bir VakıfBank inovasyonudur. Vinov uygulamasını indirmek için karekodu okutunuz. Android 5.0 ve sonrası, iOS 11.0 ve sonrası sürümleri gerektirir.

444 0 724 | [vakifbank.com.tr](http://vakifbank.com.tr)

 **VakıfBank**  
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

## ► Kendi girişimini kurmak isteyen banka çalışanları için Akbank+ programı



Akbank'ın İnovasyon Merkezi Akbank LAB, 2016 yılından bu yana kurum içi girişimcilik ve inovasyon programlarını genişletmeye ve geliştirmeye devam ediyor. FinTek'lerle iş birlikleri, farklı projeler ve açık inovasyon programlarıyla bu kültürü destekleyen Akbank, yeni bir programla kendi girişimlerini kurmak isteyen çalışanlarını desteklemeyi, birlikte çalışacağı iş ortaklarını kurum içerisinden çıkarmayı ve Türkiye'deki girişimcilik ekosistemini daha da geliştirmeyi amaçlıyor. Akbanklıların girişim fikirleri üzerinde tam zamanlı olarak çalışabilmesine olanak sağlayan ve bu anlamda Türkiye'de bir ilk olan Akbank+ programına şirkete yeni katılan veya yıllardır Akbank'ta çalışan tüm Akbanklılar başvurabilecek. Akbank Bireysel Bankacılık ve Dijital



Burcu Civelek Yüce

Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, programla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Ölçeklenebilir iş fikirleriyle başvuru yapan Akbanklılar arasından seçilenler tam zamanlı olarak iş fikirlerine odaklanacak. Çeşitli eğitimlere, atölyelere ve yoğun mentorluk seanslarına katıldıktan sonra kuluçka aşamasında fikirlerini geliştirip tasarım ve ürün geliştirme aşamalarına ilerleyecekler. Akbank+ Yatırım Komitesi'nin vereceği karar doğrultusunda girişimlere Akbank olarak yatırım yapacağız ve

çalışma arkadaşlarımızın şirketlerini kurmalarını sağlayacağız. Yatırım alamayan ekipler ise edindikleri girişimcilik ve inovasyon yetkinliklerini yeni projelerde kullanmak üzere İnovasyon Elçisi rolüyle Akbank'taki işlerine dönecek ve bu yolculuğa çıkacak diğer Akbanklılara rehberlik edecek. Akbank+'ı alanında tecrübeli kurumlar ve mentorların desteğiyle yürütüyoruz. Alanında bir ilk olacak bu programın hem bankamız hem de ülkemiz girişimcilik ekosistemine önemli katkılar sunacağına inanıyoruz."

## Param çalışanlarının yemek ücreti yüzde 95, yol ücreti de yüzde 76 arttı

Yakın zamanda tanıtım filmini yayınlayan ve son olarak 200 milyon doların üzerinde değerlendirme alan Param, çalışanlarının motivasyonunu artırmak için ücret ve yan haklardaki iyileştirme çalışmalarını sürdürüyor. Daha önce prim ve maaş zamlarıyla dikkat çeken marka, ekonomik koşulları değerlendirerek yol ve yemek ücretlerinde de önemli bir artışa imza attı. Bu doğrultuda Param çalışanlarının yemek ücreti yüzde 95, yol ücreti de yüzde 76 oranında artırıldı. Param CEO'su Emin Can Yılmaz, iyileştirmelerle ilgili "Param ailesi olarak her geçen gün daha da büyüyor. 600'ü geçen ve yetkinliği her geçen gün artan çalışanlarımızla birlikte yılın ilk yarısını büyük başarılarla geride bıraktık. FinTek sektöründe



ilkleri hayata geçirirken birlikte örnek bir çalışma performansı gösterdiğimiz ekip arkadaşlarımız, başarımızın ana mimarları" ifadelerini kullandı.

# 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

# Plastik kartlara, fiziki POS'lara **ELVEDA!**



GÖSAŞ Genel Müdürü, Garanti BBVA  
Genel Müdür Yardımcısı Murat Çağrı Süzer

BonusFlaş kullanıcılarının yüzde 0.5'i artık plastiği kullanmıyor, kartı hiç cebinden çıkarmıyor. GÖSAŞ Genel Müdürü, Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Murat Çağrı Süzer, "Bu oran yüzde 2'ye yükseldiğinde eminim yüzde 20'ye ulaşması çok kısa sürecektir. Ödeme sistemlerinin doğası gereği 10 yıl sonrasının teknolojilerini üretiyoruz. 2015'te başlattığımız strateji doğrultusunda kart plastiğini BonusFlaş'ın, POS makinesini de CepPOS'un içine koyduk. Dolayısıyla plastik kartlar ve fiziki POS'lar için süreç o tarihte başladı" diyor...

## ABDULLAH ÇETİN

Ödeme sistemlerinde yenilik ve uzmanlık deyince sanırım çoğunuzun aklına hemen GÖSAŞ (Garanti BBVA Ödeme Sistemleri) gelecektir. Bunda kuşkusuz GÖSAŞ'ın, ödemelerin tamamına yakınının nakitle yapıldığı, kartların yeni yeni yaygınlaşmaya başladığı bir dönemde (1999) "nakitsiz toplum" vizyonu ile kurulması ve bu yolda birçok ilke imza atması önemli bir etken. 2010'da sadece Türkiye değil Avrupa için de bir ilk olan temassız kartları kullanıma sundu örneğin. Yine aynı yıl, e-ticaretin olmazsa olmaz sanal POS altyapısını yine ilk defa kullanılmaya başladı...

İlerleyen satırlarda ayrıntılarını okuyabileceğiniz gibi GÖSAŞ'ın ilkleri devam ediyor. Ama önce kısaca GÖSAŞ ve Garanti BBVA üst yönetimindeki yeni bir yapılanmadan söz edelim. Evet, GÖSAŞ Genel Müdürü Çağrı Süzer'in yeni bir "şapkası" daha oldu. Garanti BBVA Ödeme Sistemleri ve İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcılığı unvanıyla birlikte yeni sorumluluklar üstlendi. Süzer, yeni göreviyle tüketici finansmanı, kripto (dijital) varlıklar ve iş ortaklıklarından da sorumlu olacak. Servis bankacılığı, açık bankacılık, dijital bankacılık gibi ödemelere dokunan alanları iş ortaklıkları bağlamında koordine edecek. Ayrıca Garanti BBVA'nın Romanya ve Hollanda'daki iştiraklerinde de aktif görev alacak.

Çağrı Süzer, yeniliklerin yanı sıra Garanti BBVA ile GÖSAŞ ortaklığında başlatılan yeni bir girişimin ayrıntılarını da ilk kez PSM okurları için paylaştı...

**Çağrı Bey, öncelikle PSM ekibi adına yeni görevinizde de başarılarınızın sürmesini temenni ediyorum. Ödemelerin sürtünmesiz ve görünmez olması, nakit kullanımının sona ermesi PSM olarak bizim de hemen her sayıda vurguladığımız bir konu. İsterseniz GÖSAŞ'ın bu misyon ve vizyonu ile başlayalım...**

Güzel temenniniz için teşekkürler. Nakitsiz toplum derken aslında ödemeyi sürtünmesiz ve görünmez kılmaktan bahsediyoruz. Bunun için öncelikle fiziki kartlar ve fiziki POS cihazlarına ihtiyacı ortadan kaldırmamız gerekiyor. Bunu da olabildiğince şeffaf bir şekilde yapmamız gerekiyor. Türkiye'de halen kullanımda olan 350 milyondan fazla kart plastiğine de ödeme alırken kullandığımız milyonlarca POS cihazlarına da aslında ihtiyacımız yok. Üstelik bunlar için yurt dışına ciddi paralar ödüyoruz.

Garanti BBVA olarak özel bankalar arasında Türkiye'nin en büyük kart ve POS oyuncusuyuz. Tüm bankalar arasında da en yüksek pazar payına sahibiz. Buna rağmen fiziki kart ve POS'ları ortadan kaldırmak istiyoruz. Sektörde de önümüzdeki 10 yılın gündeminin de bu olacağını öngörüyoruz.

## KART PLASTİĞİ BONUSFLAŞ'A, POS CİHAZLARI DA 'CEP'E GİRDİ

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri olarak 2010 yılında



Avrupa'da ilk defa temassız işlemleri kullanıma sunmuştuk. Aynı yıl sanal POS'u, yani bugünkü e-ticaret altyapısını devreye almıştık. Salgınla birlikte, aslında 10 yıldır kullanımda olan bu teknolojilerin hızla yaygınlaşmasına tanık olduk. Salgın öncesi Türkiye'deki POS cihazlarının yüzde 60'tan fazlasının temassız ödeme kabul edebilir özellikte olması da bu işlevin hızlıca kabullenilmesinde etkili oldu. Bugün BonusFlaş ve GarantiPay içinde 25 milyondan fazla kayıtlı kart var. Bu müşterilerimizin ödeme alışkanlıklarına baktığımızda yüzde 0.5'lik kesimi plastiği kullanmıyor, kartı cebinden çıkarmıyor. Bu oran yüzde 2'ye yükseldiğinde eminim yüzde 20'ye ulaşması çok kısa sürecektir. Baktığımızda tüm dünyada kabul görmüş yeniliklerde bu oran işlemiştir.

Ödeme sistemlerinin doğası gereği 10 yıl sonrasının teknolojilerini üretmek durumundayız. Artık fiziki kart ve POS cihazına ihtiyaç yok. Biz de hem kart plastiğinin hem de POS cihazlarının ortadan kalkacağı teknolojilere yatırım yapıyoruz. 2015'te başlattığımız strateji doğrultusunda kart plastiğini BonusFlaş'ın, POS plastiğini de CepPOS'un içine koyduk. İkisi de kendi alanlarında birer ilktir.

Bu konuda önemli olan müşteri deneyiminin aksaması. BonusFlaş'ı kullanmaya karar verdiğinde o işyerinde geçer mi kaygısının olmaması lazım. Acaba o POS temassız ödemeyi ya da telefonla ödemeyi kabul ediyor mu? Şimdi Apple da ABD'den başlayarak telefonla temassız ödeme için gerekli özelliği açmaya başladı. Android'de olduğu gibi iOS işletim sistemine sahip telefonlar da birer POS'a dönüştüğünde kullanım daha hızlı yaygınlaşacaktır. Kullanıcı her yerde kolay ve güvenli şekilde kullanabileceğini gördüğünde fiziki kartlar ve POS cihazlarının kullanımı da ortadan kalkacaktır. Ödemelerin tam anlamıyla görünmez olacağı; sesimizle, biyometriyle ödeme yapabileceğimiz bir gelecek bizi bekliyor.





## ŞEFFAFLIK, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, KOLAYLIK...

### Peki GÖSAŞ, ödemeleri görünmez kılma vizyonu doğrultusunda ne gibi yenilikleri hayata geçiriyor?

Her zaman sektörde “ilk”lere imza atan, sadece Türkiye değil Avrupa ve dünyada da hayata geçirdiği inovasyonlarla sektöre yön veren öncü ve lider bir teknoloji şirketiyiz. Yenilikçi vizyonunu ve üstün teknolojik gücünü müşteri ihtiyaçları ve hızla değişen çevresel dinamikler için kullanan GÖSAŞ ailesi olarak yarattığımız her yeni inovasyonla daha da heyecanlanıyor, doğru ihtiyaç ve beklentileri karşılayacak yenilikleri hayata geçirme stratejiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu yıl hayata geçirdiğimiz inovasyonları 3 ana başlık halinde değerlendirebiliriz: Şeffaflık, sürdürülebilirlik ve kolaylık...

## “ÜYELİKLERİNİZ” ŞİMDİ DE TÜRK KULLANICININ HİZMETİNDE

Ödemenin görünmezliği kadar şeffaf olmasına da önem veriyoruz. Bu konuda geçen yıl Mastercard iş birliğiyle bir yenilik geliştirmiştik. BonusFlaş içinde “Bana Özel” sekmesi altında “Üyelikleriniz” bölümünde uygulamaya koyduğumuz özel servisimizle kullanıcılarımız, kartlarını yurt dışı platformlarda (Netflix, Uber, PlayStation...)

nerelere kaydettiklerini görebiliyor; istedikleri zaman kullanıma açıp kapatabiliyor; isterlerse iptal edebiliyor. Geçen yıl hayata geçirdiğimiz bu fonksiyonu bugün halihazırda yarım milyondan fazla kişi kullanıyor.

Bu yıl bu yeniliği yurt içi üyelikler için de hayata geçirerek müşterilerimize şeffaflık konusunda yüzde 100 açık bir hizmet sağlamaya çalışıyoruz.

Böylece müşterilerimiz sanal ortamda kredi kartlarını nerelere kaydettiğini BonusFlaş içinden şeffaf ve güvenli bir şekilde takip edebiliyor. Türkiye’de ilk ve tek olan “Üyelikleriniz” özelliği, dünya çapında da birkaç örnekten biri...

“Şeffaflık konusunda yüzde 100 açık bir hizmet sağlamaya çalışıyoruz. Müşterilerimiz sanal ortamda kredi kartlarını yurt içinde ve yurt dışında nerelere kaydettiğini BonusFlaş içinden şeffaf ve güvenli bir şekilde takip edebiliyor.”

## SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İÇİN ÖNEMLİ BİR ADIM: DİJİTAL SLİP

Yine bu yıl kullanıma sunduğumuz Dijital Slip uygulamasıyla dijital ödeme sistemlerinde önemli bir ilke daha imza attık. Garanti BBVA banka veya kredi kartları ile Garanti BBVA POS’larında yapılan tüm işlemler artık ekstra bir düzenleme gerektiksizin BonusFlaş uygulamasından takip edilebilecek. Kart kullanıcıları uygulama aracılığıyla fiziksel olarak aldıkları kağıt slibin bire bir aynısı olan dijital versiyonunu görüntüleme imkanı bularak basılı slip saklama gereksiniminden kurtuluyor. Müşteriler ayrıca, uygun Garanti BBVA poslarında yapılan 750 TL altı temassız işlemler için BonusFlaş üzerinden “slipleri sadece dijital olarak almak istiyorum, basılı almak istemiyorum” tercihi yaparak kağıt tüketimini ve karbon ayak izlerini azaltma şansı elde ediyor.

Bu konuda düzenleyici otorite konumunda olan BDDK’nın da önemli hazırlıklar yaptığını, uygulamamın genişlemesine imkan verecek düzenlemeler üzerinde çalıştığını biliyoruz. Gerek bu düzenlemelerin



tamamlanması gerekse yeni işyeri entegrasyonlarıyla Dijital Slip uygulaması daha da fazla yayılacak. Tüm sektörlerde 2021 yılında yapılan işlemler göz önüne alındığında, kağıt sliplerin hayatımızdan çıkmasıyla birlikte 5 bin ton kağıt tasarrufuyla 86 bin ağacı kurtarabileceğimizi öngörüyoruz. İçerdiği kimyasal sebepleri geri dönüşümü de mümkün olmayan kağıt sliplerin ortadan kalkması doğaya önemli katkı sağlayacak.

“Dijital Slip uygulamasının tüm ödeme sistemlerine yayılmasını amaçlıyoruz. Başta BBVA grubu olmak üzere yurt dışında kullanımı için de çalışmalarımız var.”



## FORTUNE 500 LİSTESİNDEKİ 300 ŞİRKETİN ÖZEL DANIŞMANIYIZ

### Biraz da kurumsal taraftan söz edelim. Ödeme sistemleri danışmanlığı kapsamında hangi hizmetleri sunuyorsunuz?

GÖSAŞ, Türkiye’deki Fortune 500 listesinde yer alıp da ödemelerle ilgili olan 300 büyük şirkete özel ödeme sistemleri danışmanlığı yapıyor. Türkiye pazarına girecek yabancı şirketler de önce bize geliyor. Yeni ürün ya da hizmet sunmak, e-ticarete girmek ya da pazaryeri kurmak isteyen firmalar için kritik pazar bilgileri sağlıyoruz. 9 bankaya hizmet veren altyapımız sayesinde toplam pazarın yüzde 30’unu detaylıca görebilir durumdayız. Müşteri ve banka sırrı niteliğindeki bilgileri paylaşmadan, ürün ya da hizmet satışları, pazar payları, istatistik nitelikteki önemli bilgiler e dayanan değerlendirmelerimizi ve raporlarımızı danışmanlık yaptığımız firmalara sağlayabiliyoruz. Ayrıca satış ve pazarlama kanallarının, kampanyalarının etkinliğini ölçebiliyoruz, pazar dinamiklerini, müşteri tercihlerini, gelir, yaş, cinsiyet, farklı lokasyon ve demografik özellikleri göz önüne alarak, gerçek veri (data) temelli etkin bir danışmanlık hizmeti sağlıyoruz. Bu hizmeti, sınırlı sayıda firmaya, müşteri ilişkilerini güçlendirmek üzere sunuyoruz. Böylece müşterimiz, bir pazar araştırma kuruluşuna gidip 3-4 ayda elde edebileceği bir raporu bizden çok hızlı bir şekilde alabiliyor. Pazar araştırmasının dışında danışmanlık hizmetlerimizin bir ayağı da pazarlama. Bildiğiniz gibi Garanti BBVA Cep Şube ve BonusFlaş’ın milyonlarca kullanıcısı var. İş ortaklarımız için bu kanallar üzerinden ciro artışı sağlayacak kampanyalar geliştiriyoruz.

Bu kapsamda elbette ödeme altyapıları, çözümleri de sunuyoruz. Diyelim ki bir pazaryeri kurup mağazalarınızı buraya taşıyacak, başkalarının ürünlerine de yer vereceksiniz. Size özel pazaryeri çözümleri, kart saklama altyapısı gibi hizmetleri sağlıyoruz.

## ÖDEME AŞAMASINDAKİ YÜZDE 20 KAYBI ÖNLÜYÜRÜZ

### E-ticaretten bahsetmişken, bu alanda ne gibi yeni çözümleriniz var?

Ödeme akışlarının daha iyi çalışmasını sağlayarak hem müşteri tecrübesini iyileştirip hem de birlikte çalıştığımız kurumların ciro kaybını önlemeye yardımcı oluyoruz. Bu noktada Atalente çözümümüze biraz değinmek isterim. Müşterilerimizin bize verdiği ve kullanmamızı onayladığı bilgiler dahilinde, herhangi bir alışverişte müşterinin bilgilerinin çalınarak karşı taraftan yapılan bir işlem olup olmadığını anlayıp sonrasında ilgili işyerine bilgi verecek bir altyapı oluşturduk. Üye iş yerlerimize ücretsiz olarak sunduğumuz Atalente ile fraud tarafında datayı ve binlerce parametreyi kullanarak destek veriyoruz. CRM tarafında destek olurken bir yandan da müşterinin limiti olmadığı ya da kartı e-ticarete kapalı olduğu durumlarda işlem bitmeden müşteriye yardımcı olarak kurumun cirosunu artıracak çözümler sunuyoruz. Limit eksikliği, kartın kapalı olması, SMS ile şifre istenmesi gibi nedenlerle ödeme aşamasında yüzde 20’lere varan kayıplar olabiliyor. İşte Atalente bu tür durumlarda devreye giriyor ve örneğin skoru yüksek bir müşterinin 3D Secure seçeneğine yönlendirilmemesini sağlıyor. Böylece gereksiz yere SMS gönderilip OTP (tek kullanımlık şifre) girilmiyor. Keza o sırada müşterinin yeterli limiti de olmayabiliyor. Bu durumda müşterinin kredi limitisi hemen sağlayıp bunun bilgisini kendisine veriyoruz. “Limitin hazır, istiyorsan bu tuşa bas ve ödemeni tamamla” diyoruz.

Bazen de müşteriler kartını e-ticarete açıp kapatabiliyor. Ancak yeniden online alışveriş yapmak istediğinde açmayı unutabiliyor. Kartını açmayı unutan müşteriye anında ekran üzerinde hatırlatma yapıyoruz. Müşteri, aynı ekranda kartının işleme açılması için onayı verip ödemeyi tamamlayabiliyor. Bu da sektörde bir ilk.



Garanti BBVA üye iş yerlerine ücretsiz olarak sunulan Atalente çözümüyle limit eksikliği, kartın kapalı olması, SMS ile şifre istenmesi gibi nedenlerle ödeme aşamasında yüzde 20'lere varan iptaller önleniyor.

## ANDROID TELEFONLAR TEMASSIZ POS'LARA DÖNÜŞTÜ

**Ekonominin bel kemiği olan KOBİ'lerden bahsetmemek olmaz. Bu alandaki yeni çözümlerinizi de öğrenebilir miyiz?**

Garanti BBVA en fazla ticari kartı olan özel banka konumunu sürdürüyor. Bu derece büyük bir montanı yönetirken KOBİ ve esnaf müşterilerimizin ihtiyaçlarını en detaylı şekilde analiz etme şansını yakaladık ve geçen yıl onlara özel bir destek programı çıkardık. "POS'ları Bonusluyoruz" diyerek lanse ettiğimiz sadakat programıyla KOBİ ve esnaf müşterilerimiz kendilerine özel kurgulanmış kampanyalara katılıyor, pek çok yerde almayacakları indirimleri bu program sayesinde alabiliyor. Nakit döngülerini daha kolay yönetebiliyor, e-ticaret satışlarını artırmak için teknik destek ve ayrıcalık kazanıyorlar.

Türkiye'de yıllar önce ilk temassız kart ve ilk sanal POS altyapısını sunan kurum olarak, iş yerlerimizin temassız ve hatta fiziksel bir POS cihazı olmadan ödeme almasını sağlayan CepPOS uygulamasını 3 yıl önce hayata geçirmiştik. Bugün binlerce üye iş yeri, cep telefonlarına indirerek anında kullanmaya başladıkları CepPOS uygulamasıyla, iş süreçlerinde kolaylık ve verimlilik kazanıyor. Yine bu yıl imza attığımız bir yenilikle Android cep telefonlarını temassız POS cihazına çeviren CepPOS'u artık fiziki POS kullanan tüm şahıs şirketlerinin kullanımına açtık. Böylece şahıs şirketleri sadece 30 saniye içinde CepPOS uygulamasını telefonlarına indirerek ödeme almaya başlayabiliyor ve aldıkları ödemeleri aynı gün hesaplarında görebiliyor.

Ayrıca KOBİ ve mikro ölçekteki işletmeler, şahıs şirketleri için sunduğumuz link ile ödeme özelliği, uzaktan tahsilat olanağı sağlayarak gitikçe daha fazla işyeri tarafından kullanılıyor.

"Cep telefonun 30 saniyede POS cihazına dönüşün!" Android cep telefonlarını 30 saniyede temassız POS cihazına çeviren CepPOS uygulaması, fiziki POS kullanan tüm şahıs şirketlerinin de kullanımına açıldı...

## YENİ ŞİRKETLE YAPTIĞIMIZ İŞLERE YENİDEN, SIFIRDAN BAKACAĞIZ

**Gelelim yeni girişiminize... GÖSAŞ gibi ödemelerin her alanına hitap eden, Türkiye'nin en büyük FinTek şirketi dururken neden yeni bir şirket kurma ihtiyacı duydunuz?**

GÖSAŞ, Garanti BBVA çatısı altında 23 yıldır faaliyet gösteren bir ödeme şirketi. 6493 sayılı kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte de 2015 yılından itibaren de teknolojik anlamda parmakla gösterilen öncü bir ödeme sistemleri şirketi. Gerek bankamızın ödeme alanındaki deneyimlerini gerekse GÖSAŞ'ın Ödeme sistemleri işleticiliği deneyimimizle bu teknolojik altyapıyı birleştirerek yeni bir finansal teknoloji şirketi kurmak istedik.

Aslında bu şirketi bir nevi yaptığımız işlere yeniden, sıfırdan bakmak amacıyla kurduk. "Kart ve POS platformlarımızın, oralarda verdiğimiz servislerin, yıllardır geliştirdiğimiz yazılımların hepsini bir kenara bırakıp sıfırdan bu pazara giriyor olsaydık ne yapardık, nasıl bir altyapıyla müşteriye hizmet vermek isterdik" sorusundan yola çıktık. Örnek vermek gerekirse, ortalama bir banka bir müşteriye POS vermek için 30 tane soru sorar. Peki buna gerçekten gerek var mı? 5 tane soru sorarak da bu yapılabilir mi? Kalanları Türkiye'de otomatize olmuş sistemler kullanılarak yanıtlanabilir mi? Ya da belge toplama işlemlerini tamamen dijitalleştirebilir miyiz? İşte 60 kişilik bir ekip şu anda bu soruların cevabını arıyor, tek işleri bu. Her şeyi sıfırdan yazarak müşterinin ihtiyaçlarını optimum şekilde karşılamayı amaçlıyoruz.

Garanti BBVA ile GÖSAŞ ortaklığında kurulan yeni şirket, özellikle bankacılık sisteminde yer almayan bireyleri ve işletmeleri hedefliyor...

**GARANTİ BBVA POS'UM ŞİMDİ HER İŞTE KAZANIYORUM!**

Garanti BBVA POS kullanan esnaf ve KOBİ'lerimize özel:

- Aylık 20 bin TL'ye kadar limit
- 3.000 TL'ye varan bonus ve indirim
- Özellikle en hızlı finansal çözüm
- E-ticaret için en uygun finansal çözüm

Garanti BBVA POS'a başvurmak için: [garantibbvapos.com.tr](http://garantibbvapos.com.tr)



## Nasıl bir ortaklık yapısı var? Kuruluş çalışmaları hangi aşamada? Şirket hangi alanlarda, kimlere hitap edecek?

Yüzde 50 hissesi Garanti BBVA, yüzde 50 hissesi de GÖSAŞ'a ait. Banka adına BDDK'dan gerekli iznin alınması sonrasında yeni şirketin lisans alması amacıyla Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası nezdinde gerekli girişimleri başlattık. İzin sürecimiz devam ediyor. Tüm ürün ve hizmetlerimizin hazırlanması için 1 yıla yakın bir kuruluş ve hazırlık sürecimiz olacak. Hedefimiz 2023'ün ilk yarısında faaliyete geçmek. Yeni girişimimizle TCMB'den elektronik para ve ödeme kuruluşu lisansı olarak ödeme hizmetleri ve elektronik para konularında faaliyet göstermeyi hedefliyoruz.

Bu girişimle tüketicilerin ödeme anında yaşadığı deneyimi kolaylaştırırken; KOBİ, ticari ve kurumsal firmalar için de üstün bir sanal POS deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Klasik bankacılık yöntemleri ile kredi kartı kullanmak istemeyenler, banka hesabı bulunmayanlar, farklı ödeme çözümlerini denemek isteyen tüm kullanıcılar finansal hizmet kapsamımıza giriyor.

"Ödeme aracı" olarak nitelendirebileceğimiz kuruluşumuzun amacını iki başlık halinde toparlayabiliriz. Bireysel müşterilere, özellikle bankacılık sistemi içinde olmayan, en basit tabiriyle hesabı ya da bir kartı bile

olmayan kesime yönelik, daha basit ve esnek bir alan yaratıyoruz. Örneğin, bankacılık kapsamında olmayan bu kesim için kuracağımız sistem çok hızlı hizmet alabilecekleri bir çözüm olacak. Sistem içinde müşteriye ön ödemeli kart da sunacağız. Bu kartı zincir marketler, pazaryerleri gibi platformlardan da sunacağız. Çok geniş, zengin bir dağıtım kanalından müşterilere ulaşabiliyoruz. Böylece hem kart edinimlerini hem ödemelerini çok hızlı yapabilecekleri bu sistemde müşterilerimiz ürün ve hizmetlere kolayca sahip olabilecek.

İşyerleri tarafında ise işyerlerinin banka şubesine gitmeden hem başvuru hem de geri kalan hizmetlerin tamamen dijital ve uzaktan dakikalar içinde tamamlanabilecekleri altyapılar üzerinde çalışıyoruz. Aslında çok daha önemli bir fayda yaratıyoruz. Evinde pasta yapan, buncuk üreten teyzelerimiz bile 2 saat içinde e-ticaret sistemine girip ürünlerini satarak ödeme alabilecek. Tüzel müşteriler açısından ise bankaya giderek halletmek zorunda oldukları prosedürleri kaldıran bir sistem. Örneğin, uzaktan müşteri edinimiyle dakikalar içinde işlemleri tamamlayacak olacağız.

Bu sistemle sadece Garanti BBVA POS'u değil, bu yeni kuruluşun diğer bankalarla yapacağı anlaşmalarla 15 ve üzeri bankanın POS'unu da tek bir ürün olarak müşterilerimize sunabileceğiz.

## GÖSAŞ'TA ÇALIŞMAK İÇİN 4 NEDEN

**1. Global kariyer fırsatı:** Çalışanların kariyer yolculuğuna sadece yurt içi değil yurt dışında da ortak olunuyor, kariyer yolculukları beraber yapılandırılıyor. Kariyerine yurt dışında yön vermek isteyenler, eğitim ve tecrübelerine göre uygun BBVA global kariyer fırsatları kapsamında 3 ay boyunca Madrid'de BBVA bünyesinde görev alabiliyor. Global yetenek programına hak kazanan çalışanlar, 1 yıl süresince BBVA proje ekipleri arasında görevlendirilebiliyor.

**2. Yurt dışı eğitim desteği:** Eğer yöneticiniz performansınızı "ortalamanın üstünde" değerlendirirse hemen 2 yıllık özel bir programa alınıyorsunuz. Burada bir kota sınırlaması yok. Programla bire bir koçlukta tutun da London Business School, MIT, Harvard da dahil dünyanın en iyi okullarında eğitim almaya kadar birçok destek sunuluyor. Üstelik dönünce illa ki GÖSAŞ'ta çalışma şartı konulmuyor.

**3. Kapsayıcılık:** BBVA grubunun bir üyesi olarak tüm yetenek ve kültür süreçlerinde ırk, cinsiyet, cinsel çeşitlilik gibi konularda hiçbir fark gözetilmiyor. Örnek olarak geçen yıl bu kapsamda, 5 gün olan babalık izni 10 güne çıkarıldı

### Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'nde;



**4. "Kadın dostu" politika:** GÖSAŞ'ta kadın çalışan oranı yüzde 50, orta/üst düzey kadın yönetici oranı yüzde 55. 2021 yılında yapılan terfiler içinde kadınların oranı ise yüzde 69. Orta düzey kadın yöneticiler için özel olarak tasarlanan programla grup genelindeki üst düzey yöneticilerden mentörlük alma olanağı sunuluyor.

# Diebold Nixdorf ATM'leri banknot artışına yönelik ihtiyacı karşılıyor

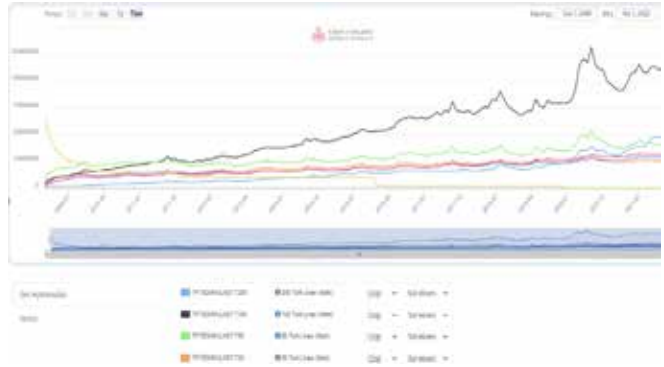
**T**CMB verilerine göre 2021 yıl sonu itibarıyla emisyon hacminde bir önceki yıla göre yüzde 25, dolaşımdaki banknot sayısında ise yüzde 15 oranında artış gerçekleşti. **Diebold Nixdorf**, pazardaki emisyon hacminin artışı karşılık üzere Nakit Çevrim Modülü'ne sahip ATM'lerdeki (Recycle ATM) toplam kaset kapasitesini **yüzde 30** civarında artırıyor.

Son yıllarda pazar dinamiklerini yakından takip eden **Diebold Nixdorf**, erişilebilirlik ve müşteri memnuniyetini artırmak üzere pazara özel bankacılık çözümleri sunuyor. Diebold Nixdorf Türkiye Bankacılık Genel Müdürü **Murat Karagözoğlu**, küresel boyutta teknolojik olarak pazarda kendini kanıtlamış **"DN Series"™** Nakit Çevrim Modülü'ne sahip ATM'lerdeki (Recycle ATM) kapasiteyi artırmanın yanı sıra bir değişiklik yapılmadığının, aynı yüksek performansı sağlayan teknolojinin devam ettiğinin önemle altını çiziyor.

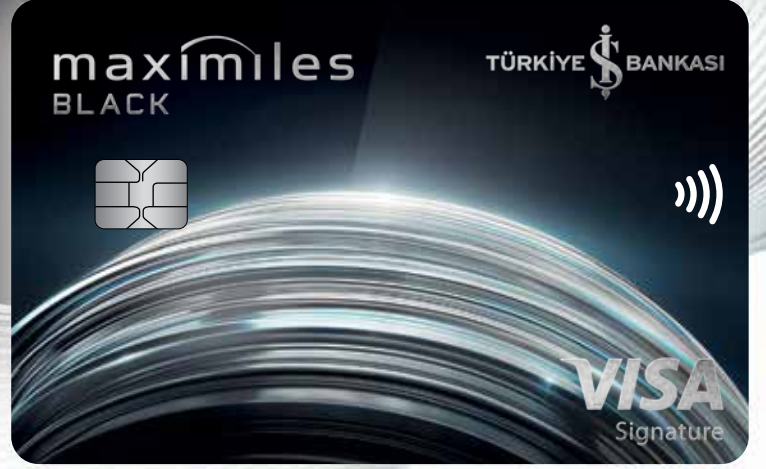
Karagözoğlu, "Aynı para şablonu, aynı ölçüler ve aynı 'recycle üst modülü' ile DN Series cihazlarımızın kapasitesini yüzde 30 civarında artırdık. Ana işlemci, kart okuyucu, makbuz yazıcı, ekran veya EPP gibi modüllerimizde herhangi bir değişiklik yapılmadı. Böylelikle, finansal kurumların yazılım ve sertifikasyon konusunda işlerini çok basit hale getiriyoruz, kolaylıkla sistemlerine adapte etmelerini sağlıyoruz" diyor.

Pazarda kendi nakit çevrim modülü (recycle) teknolojisini üreten satan firma olarak **"Diebold Nixdorf"** her geçen gün hem küresel hem yerel pazar ihtiyaçlarına yönelik yenilikleri finansal kurumlara sunuyor. DN Series'in artırılmış kapasiteyle pazara sunulan yeni modeli ile ilerleyen aylarda bir yenilik daha bizleri bekliyor. Yol haritasında kasetlerin bölünerek, daha fazla farklı kupürde nakit çevrimi (recycle) imkanı sağlayacak bir yapı geleceği belirtiliyor.

## TEDAVÜLDEKİ BANKNOTLARIN KUPÜR DAĞILIMI



Kaynak: tcmb.gov.tr



# OTEL VE RESTORAN HARCAMALARINIZDA %20'YE VARAN İNDİRİM

Başvuru için:



Ayrıntılı bilgi için:  
[maximiles.com.tr](http://maximiles.com.tr)



Kampanyaya dahil sektörlerde yurt dışında gerçekleştirilen ödeme işlemleri de indirim kampanyasına dahil olup yurt dışı harcamaları için EUR ya da USD cinsinden hesap özeti tercih eden müşterilerin indirimleri TL hesap özetine yansıtılacaktır. Tek seferde yapılan 5.000 TL ve üzeri otel ödemelerinde %5, 500 TL ve üzeri restoran ödemelerinde %10, 1.000 TL ve üzeri restoran ödemelerinde %20 indirim sağlanmakta olup bir müşteri işlem başına en fazla 1.000 TL, her bir kampanya kapsamında ayrı ayrı aylık bazda azami toplam 2.500 TL indirim kazanabilir. Türkiye İş Bankası A.Ş. kampanyayı değiştirme ve sonlandırma hakkını saklı tutar.

# UPTION GELİŞMEYE DEVAM EDİYOR!

**U**PT'nin geçen yıl kullanıcılarla buluşturduğu uygulaması UPTION her geçen gün gelişmeye devam ediyor. 176 ülkeye, dünya nüfusunun yüzde 95'ine para transferi imkanı sağlayan UPTION uygulaması, çok yakında yepyeni ve kullanıcı dostu bir arayüzle güncelleniyor.

Daha önce Türkiye'de yaşayıp bir banka hesabı sahibi olmayan yabancı uyruklu kişilere ABD Doları (USD), Euro (EUR) ve TL cinsinden hesap açan ve kişiye özel IBAN ile bu sorunu ortadan kaldıran UPTION, artık bu kitleye tüm dünyada kullanabilecekleri UPTION Kart'ı da hizmete sunarak büyük bir adım daha atıyor.

UPTION Kart ile Türkiye ve tüm dünyada harcama ya-

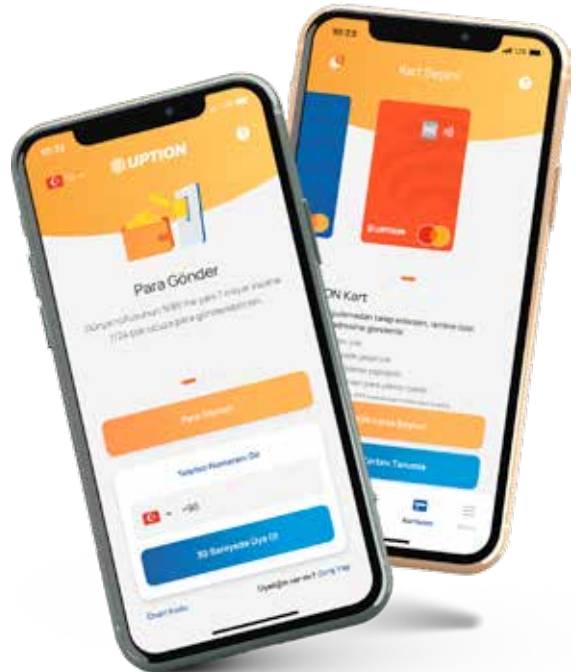
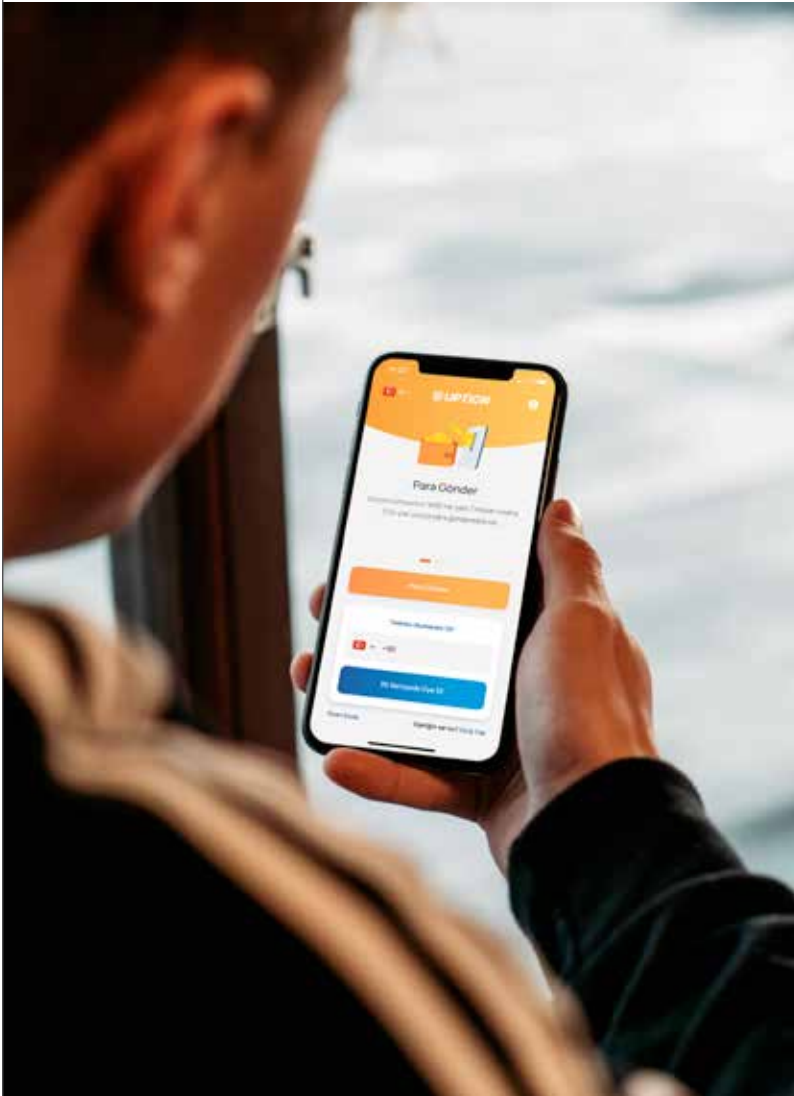
pılabilir, tüm ATM'lerden para çekilip/yatırılabilir. Ayrıca UPTION Kart anlık olarak USD, EUR veya TL hesaplarına bağlanabilir ve bu sayede yurt dışında kartla alışveriş yaparken oluşacak kur farkından müşteriler korunuyor. Eğer sadece döviz hesaplarınızda bakiye var ve Türkiye'de harcama yapmanız gerekiyorsa bunu da dert etmenize gerek yok; UPTION çok uygun kurlarla döviz hesaplarınızdan TL harcama yapmanıza imkan sağlıyor.

Hem fiziksel hem de sanal kart olarak sunulacak UPTION Kart ile kullanıcılar, uygulama üzerinden anında sanal kartlarını aktif ederek dilediği gibi kullanmaya başlayabiliyor.

Yenilikler sadece bunlarla sınırlı kalmıyor! UPTION Kart ile birlikte hizmete sunulacak olan SEPA IBAN özelliği sayesinde UPTION müşterileri artık Avrupa'da bir IBAN sahibi olabilecek ve bu IBAN sayesinde Avrupa'dan tahsilat yapmak daha önce hiç olmadığı kadar hızlı ve ucuz şekilde gerçekleşecek. Söz konusu IBAN ile Avrupa'daki tüm ülkelerden tahsilat yapılabilir.

Yeni arayüzünü ve ürünlerini kullanıcılarla buluşturduktan sonra daha büyük hedeflere doğru ilerleyecek olan UPTION, yeni iş birlikleriyle, ABD'deki ve Çin'deki banka hesaplarına para transferi imkanının yanında Azerbaycan ve Özbekistan ülkelerinde tüm kartlara para transferi hizmetini sunmayı hedefliyor.

Her geçen gün gelişmeye ve büyümeye devam UPTION, yepyeni ürünleri ve fonksiyonlarıyla kullanıcılarının hayatını kolaylaştırıyor. ☺



# DIŞ HATLAR

miktar

10000

480

55

8570

6250

120

80

gönderilecek ülke

FRANSA

ALMANYA

İSPANYA

HOLLANDA

İTALYA

PORTEKİZ

AVUSTURYA

işlem ücreti

SADECE 1 EURO

SADECE 1 EURO

SADECE 1 EURO

SADECE 1 EURO

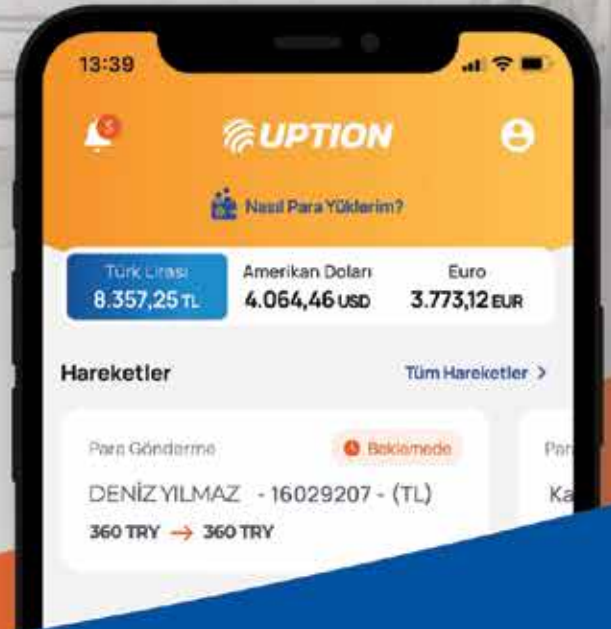
SADECE 1 EURO

SADECE 1 EURO

SADECE 1 EURO

## Avrupa transferi kalmasin.

UPTION ile Avrupa'ya tutardan bağımsız olarak **sadece 1 Euro** işlem ücreti ile para gönderebilirsin! Sen de UPTION'lı ol, Avrupa'daki sevdiklerine sadece 1 Euro'ya para gönder.



 **UPTION**

www.uption.com.tr  
uption@upt.com.tr

0532 010 10 65  
/uptionint



Google Play  
DEN ALIN

App Store'dan  
İNDİRİN

AppGallery  
EĞER KIZIYORSANIZ

# Uzaktan müşteri ediniminde HangiKredi'nin payı yüzde 13 oldu

**K**ullanıcılarına 20'den fazla bankanın ürünlerini karşılaştırarak hızlı ve kolay başvuru imkanı veren HangiKredi, yeni dönemde de şubeye gitmeye gerek kalmadan "uzaktan müşteri edinimi" ile seçtikleri bankanın anında müşterisi olma kolaylığını sunuyor. "Yeni nesil bankacılık" olarak adlandırılan uzaktan müşteri edinimiyle ilgili düzenleme 2020'nin nisan ayında Resmi Gazete'de duyuruldu ve bankaların altyapılarını tamamladığı bir yıllık sürecin ardından Mayıs 2021 itibarıyla uygulamaya geçti.

Uygulamanın başladığı ilk ay bankalar, dijital kanallardan yaklaşık 70 bin yeni müşteri kazandı. Eylül 2021 itibarıyla aylık ortalamada yaklaşık 100 bin yeni müşteri kazanımına ulaşıldı. Bankaların süreçlerini iyileştirmelerinin ve yeni müşterilerine özel hazırladıkları kampanyaların etkisiyle 2022'nin mayıs ayında 314 bin aylık uzaktan müşteri kazanımı gerçekleşti. 2021 yılında aylık ortalama 96 bin 500 olan müşteri kazanımı, 2022'nin ilk 5 ayında ise yüzde 136 artışla 228 bine ulaştı.

Kullanıcılarının "finansal asistanı" olma vizyonuyla hareket eden HangiKredi, bankalarla iş birliklerini artırarak, platforma "Bankaların Müşterisi Ol" başlığını ekledi. Bu özelliği kullanan 40 binin üzerinde kullanıcı, HangiKredi aracılığıyla şubeye gitmeden bankaların uzaktan müşterisi oldu.

## Dijitaldeki yeni müşterilere yönelik kampanyalar sürecek

HangiKredi Genel Müdür Yardımcısı Onur Oğuz, "HangiKredi olarak sektördeki uzaktan müşteri edinimi işlemlerinin yaklaşık yüzde 13'üne aracılık ettik. Kullanıcılarımız 'Bankaların Müşterisi Ol' sayfası üzerinden banka ve finansal kuruluş karşılaştırması yaparak; bankaların sunduğu avantajları, tanışma faizlerini, kampanyaları, EFT ve havale ücretlerini tek bir sayfada görüntüleyebiliyor. Siteyi cep telefonlarından ziyaret eden kullanıcılarımız uygulamaya indirme sayfasına yönlendiriliyor ve HangiKredi üzerinden ilgili bankanın uygulamasını hemen yükleyebiliyor. Bilgisayar üzerinden ziyaret eden kullanıcılarımız ise QR kod ile en hızlı şekilde ilgili bankanın uygulamasına yönlendiriliyor" diyor.



HangiKredi Genel Müdür Yardımcısı  
Onur Oğuz

Özellikle 2010 ve sonrasında bankacılık sektörünün rekabet anlayışında ciddi değişimler yaşandığını hatırlatan Oğuz, dijitalleşmenin odakta olduğu bu yeni dönemi şöyle değerlendiriyor: "Önceki yıllarda müşterilerine en iyi hizmeti vermenin yanı sıra en iyi fiyatlandırmaya da odaklanan bankalar, teknolojinin günden güne hayatımızın merkezine yerleşmesiyle en iyi mobil uygulama deneyimini de ön planda tutmaya başladı. Son 5 yıllık süreçte neredeyse tüm bankalar mobil uygulamalarını yenileyip, geliştirdi. Eskiden müşteriler için banka seçiminde şubelerin lokasyonu önem arz ederken şimdilerde mobil uygulamasının kolay olması bankayı tercih edilebilir kıyor. Bu gibi değişimleri göz önünde bulunduran bankalar da modern dünyaya uyum sağlama sürecinde dijitaldeki yeni müşterilere yönelik kampanyalara ağırlık vermeyi sürdürüyor. HangiKredi olarak kullanıcılarımızın finansal asistanı olma vizyonumuzla önümüzdeki dönemde de dijitalleşmenin merkezinde yer almayı hedefliyoruz. Kullanıcılarımızın tüm finansal ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ürünler geliştirerek sektörün önemli oyuncularından biri olmayı sürdüreceğiz."



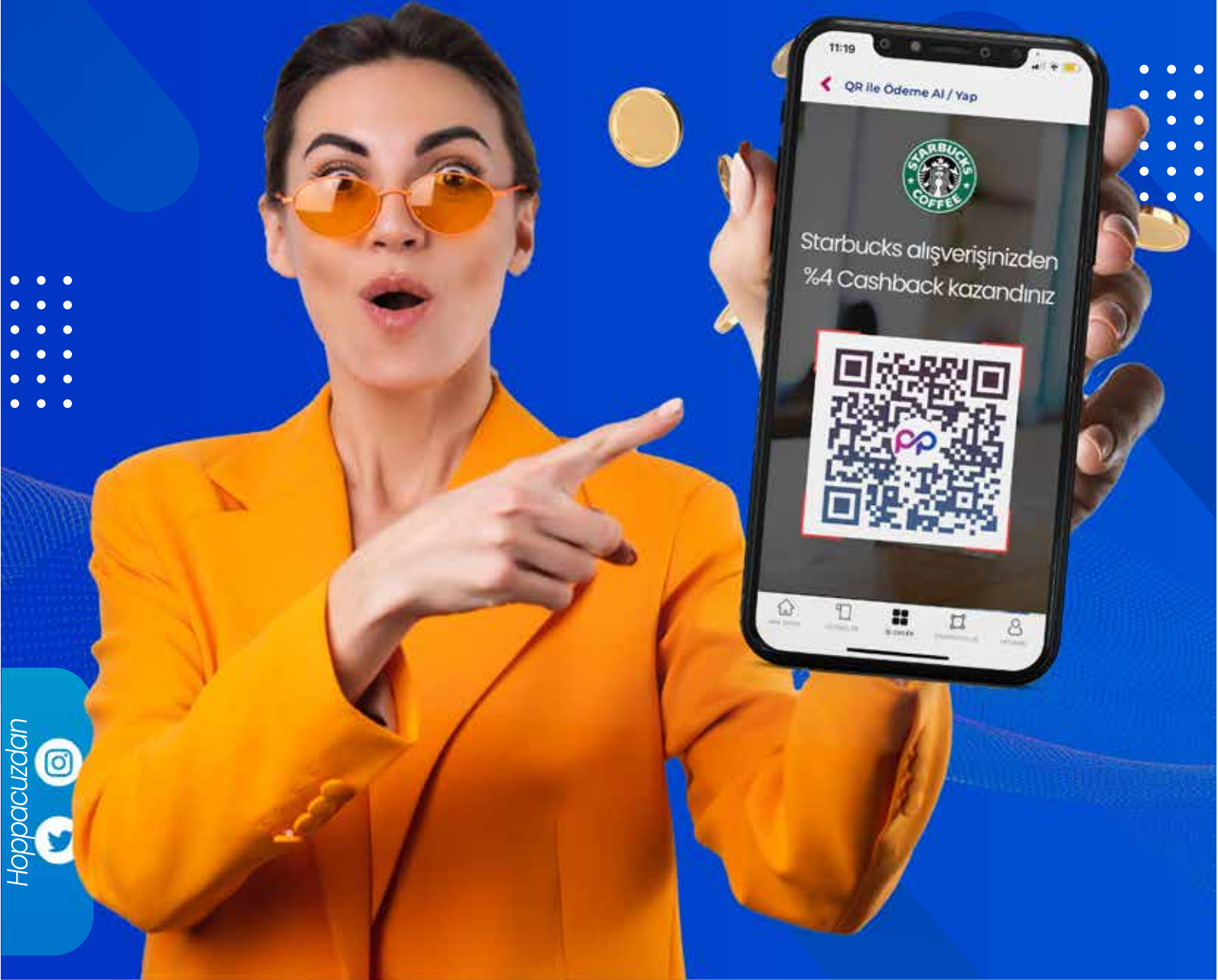
# Hoppa Cüzdan ile Her An Kazan

MetropolCard  
Noktalarında

%4 Cashback

Her adımın

Nakite Dönüşsün



Hoppacüzdan



Download on the  
App Store

ANDROID APP ON  
Google play

hoppa

elexse markasıdır.  
ELEKTRONİK PARA A.Ş.

# SİGORTASI SAĞLAM FINANSMAN!



**Maher Holding Sigorta  
Grubu Başkanı  
Ahmet Yaşar**

**Maher Holding CEO'su  
Levent Uluçeçen**

**Quick Finans Genel Müdürü  
Nihat Karadağ**

Maher Holding iştiraki olarak 2021 sonunda kurulan Quick Finans, BDDK'dan faaliyet izin onayını aldı. Quick Finans, Quick Sigorta'nın finansal sigortalardaki gücünün yanı sıra Maher Holding Sigorta Grubu'nun geniş müşteri portföyü ve yaygın acente ağından yararlanarak "sektöre bir adım önde" girmeyi amaçlıyor...

**T**ürkiye'de bir sigorta grubu tarafından kurulan ilk finansman şirketi olan Quick Finansman, BDDK'dan faaliyet izni onayını aldı. Maher Holding çatısı altında yer alan Quick Sigorta'nın yüzde 100 iştiraki Quick Finans, 14 Aralık 2021 tarihinde kuruluş iznini almış, 31 Aralık itibarıyla da kuruluşunu tamamlamıştı. 50 milyon TL sermayeyle kurulan Quick Finans, 7 Temmuz 2022 tarihinde ise BDDK'dan faaliyet iznini aldı. Kurul kararı 14 Temmuz 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. 6361 sayılı "Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu" kapsamında her türlü mal ve hizmet alımı için kredi verecek olan Quick Finans, İstanbul Kozyatağı'ndaki holding binası Quick



Tower'da faaliyetlerini sürdürecektir. Şirketin genel müdürlüğüne ise bankacılık ve finans sektörünün tecrübeli isimlerinden Nihat Karadağ getirildi.

# QUICK FINANS

## “Sigortacılık ile finans arasındaki bağ güçlendi”

Maher Holding CEO'su Levent Uluçerçen, faaliyet izninin ardından şu değerlendirmeyi yaptı: “Grubumuz bünyesindeki Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, 4 bini aşkın yaygın acente ağıyla yüksek hacimlere ulaşarak kısa sürede önemli bir başarı hikayesine imza attı. Finansal çeşitliliğin artırılmasına yönelik önemli bir adım olan finansal sigortalar alanında öncülük yapıp liderliğe ulaştık. Şimdi bu konumumuzu finansman sektöründeki girişimlerle de sürdürüp çeşitlendirmek, grup şirketlerimizle sinerji oluşturmak istiyoruz. Quick Finans, kapsayıcı ve tabana yayılmış finansman konusunda öncülüğü misyon olarak belirledi. Mevcut sigorta ürünlerimizle birlikte geliştireceğimiz yeni nesil hibrit finansal ürün tekniklerinin sektöre yeni bir anlayış ve gelişim alanı kazandıracığına inanıyoruz.”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da “Quick Sigorta'nın öncülük yapıp liderlik ettiği kefalet, bina tamamlama, fatura koruma gibi finansal sigortalar ekosistemi sayesinde Quick Finans, çok güçlü temeller üzerine kuruldu. Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın finans alanındaki tecrübeleri ve yaygın acente ağına da desteğiyle sektöre bir adım önde giriş yaptı. Quick Finans'ın Türkiye'de sigortacılığın gelişmesine önemli katkı sunacağını düşünüyorum” dedi.

## FinTek ve InsurTech ile harmanlanmış finansman çözümleri

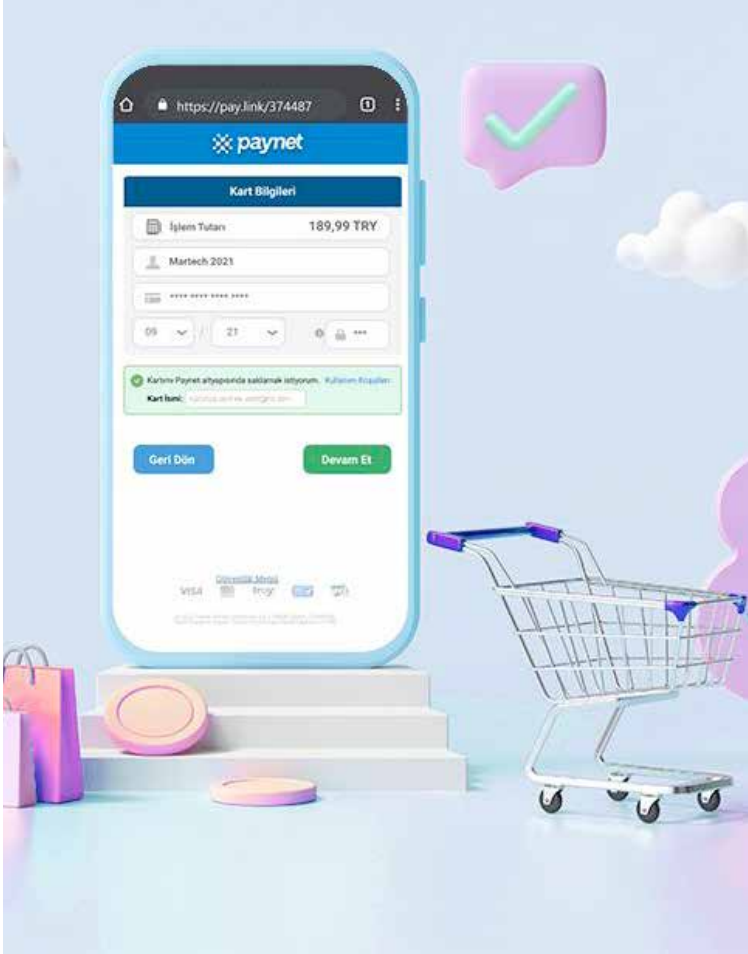
Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ ise hizmet

verecekleri alanlarla ilgili şu açıklamayı yaptı: “Finansman şirketlerinin satış noktasında kredilendirme teknolojisindeki öncü vizyonu ve satış anında kredilendirme tekniklerindeki uzmanlıklarının ışığında, sigortacılık ve finansal sigortalar vizyonunda geliştirilecek finansal ürün ve tekniklerle, sektörde yenilikçi bir anlayışla yer alacağız. Konuttan otomotive, tedarikçi ve stoktan tarımsal üretim tedarik zincirine, dijital ile perakende satış noktalarındaki mikro finansmana kadar geniş bir yelpazede hizmet vereceğiz. Yarattıcı ve yenilikçi yaklaşımları içeren dijitalleşmiş finansman modellerini FinTek ve InsurTech ile birleştiren akıllı, pratik ve anında kredi çözümlerimizle müşterilerimizin ihtiyaçlarının karşılanmasında kolaylık ve tüm paydaşlarımız için değer yaratacağız. Grup firmalarımızla iş birlikleri de önemli bir güç kaynağı olacak. Örneğin, tüm finansal ürünlerimizi grubumuzun QPay e-cüzdan hizmetleriyle destekleyerek oluşturacağımız kredi paketlerimiz dijital teknoloji ve kanalları da kullanılarak hızlı ve pratik şekilde müşterilerimize sunulacak. Keza Quick Sigorta iş birliğinde gerçekleştirilecek bina tamamlama sigortalı kentsel dönüşüm ve ön ödemeli inşaat projeleri kapsamında da konut sahibi olacakları tam koruma altına alan güvenli konut finansmanı çözümlerimizle yer alacağız. Tarım ekonomisi bilgi sistemi ve finansal teknoloji girişimi Agrio firmasının üretim ve tedarik zinciri finansmanı altyapısını kullanarak, öncelikle ülkemizin gıda güvenliği ve sürdürülebilir tarım politikalarını destekleyecek özel finansman paketleri geliştireceğiz.”



# “Çoklu Ödeme” ile kesintisiz ve pürüzsüz ALIŞVERİŞ KEYFİ

Paynet; QR kod, e-cüzdan, sanal POS, PayPortal ve link ile ödeme gibi çözümleriyle perakendecilerin çok kanallı alışveriş stratejilerini destekleyen çözümler sunuyor. Şirketin fark yaratan çözümü “Çoklu Ödeme” ise müşterilerin kredi veya banka kart limitlerinin yetersiz kaldığı durumlarda birden fazla karttan kolayca ödeme alınmasını sağlıyor...



**P**erakende sektöründe başarının yolu çok kanallı alışveriş deneyimi yaratmaktan geçiyor. Birden fazla dijital ve fiziksel temas noktası üzerinden müşteriyle etkileşim kurulan çok kanallı perakendecilik asıl gücünü sunduğu konfor ve kolaylıktan alıyor. Müşteriler hem çevrimiçi hem mağazadan alışverişlerde entegre bir çoklu kanal stratejisiyle kişiselleştirilmiş bir alışveriş deneyimi yaşayabiliyor. Birden fazla dijital temas noktası daha güçlü bir marka deneyimi ve daha verimli bir müşteri hizmeti sağlıyor. Çok kanallı strateji gelişmiş envanter görünürlüğü ve daha etkin bir stok yönetimi de sunuyor, çok kanaldan elde edilen veriler perakendecilerin müşteri ihtiyaç ve tercihlerini daha iyi anlamasına olanak tanıyor.

Araştırmalar da çok kanallı alışverişin tek kanallı alışverişe göre daha etkili olduğunu kanıtıyor. Omniscend verileri, en az üç kanal kullanan pazarlama kampanyalarının yalnızca bir kanalda başlatılanlara kıyasla yüzde 500 daha yüksek sipariş oranına sahip olduğunu ortaya koyuyor.

## Her kanalda hızlı ve kolay ödeme

Perakendede çok kanallı stratejinin başarı hikayesine dönüşmesinde ödeme sistemleri de önemli bir rol oynuyor. Çok kanallı stratejiye uygun ödeme sistemleriyle müşteriler ihtiyaç duydukları her an en hızlı, en kolay ve en güvenilir şekilde istedikleri cihaz üzerinden ödeme deneyimi yaşayabiliyor.

Çevrimiçi alışveriş sepetine eklenen bir ürün müşterinin mobil uygulamasında veya sanal POS ya da satış destek sistemleri gibi mağaza içi platformlarda görünür hale geliyor. Müşteri, mağaza içinde herhangi bir noktada mobil uygulama veya self servis kiosklar aracılığıyla ödemesini yapıp satın alma sürecini tamamlayabiliyor.

Paynet de B2B ve B2B2C ödeme sistemlerinde perakendecilerin çok kanallı stratejilerini destekleyen çözümler sunuyor. Bu sayede perakendeciler; mağaza, e-ticaret ve markaya özel mobil uygulaması gibi farklı satış kanallarında aynı ödeme deneyimini sunabiliyor. QR kod, e-cüzdan, sanal POS, PayPortal, link ile ödeme (Paylink) ve Çoklu Ödeme yöntemleriyle ödemeyi hızlı, kesintisiz ve güvenli hale getirirken daha kolay tahsilat sağlıyor. Paynet'in kartlı ödeme ve temassız ödeme çözümleri, kredi ile ödeme alma ürünü ve dijital cüzdanla ödeme seçenekleri de ticaretin gerek online gerek yüz yüze her kanalda kesintisiz sürmesini destekliyor.

## QR kodla ödeme

QR ile ödeme yönteminde müşteri akıllı telefonunun kamerasıyla kodu okutuyor, karşısına çıkan ödeme sayfasında kart bilgilerini girerek ödemeyi onaylayabiliyor ve alışveriş süreci sonlanıyor. Müşteri kartlarını daha önce PaynetPass veya MasterPass gibi bir kart saklama uygulamasıyla kaydetmişse sadece telefonuna gelen kodu girerek ödeme işlemini tamamlayabiliyor.



## PayPOS ile ödeme

Birden fazla cihaz veya POS taşınmasına gerek kalmadan, tek bir Android cihazla ödeme alma özgürlüğü sunan PayPOS, NFC özelliği bulunan tüm Android cihazları bir POS cihazına dönüştürüp saniyeler içinde istenilen yerden temassız ve hızlı ödeme almayı sağlıyor. PayPOS ile ödeme yapıldığında, kredi veya banka kartının fiziksel güvencesinden yararlanılabiliyor. Yani kullanıcının ödeme için satış görevlisine kart bilgilerini iletmesine gerek kalmadan güvenli alışveriş deneyimi yaşanıyor. Ek olarak işlemler oldukça pratik bir şekilde gerçekleşiyor ve temassız işlem limitleri içerisinde kaldığında şifresiz olarak ödeme yapılabilir. Temassız ödeme sınırı aşıldığında ödeme onayı için müşterinin, kart şifresini girmesi gerekiyor.

## Çoklu Ödeme

Bu yöntemle Paynet üye iş yerleri, müşterilerine aynı alışverişte birden fazla karttan ödeme seçeneği sunuyor. Özellikle müşterilerin kredi veya banka kart limitlerinin yetersiz kaldığı durumlarda Çoklu Ödeme ile birden fazla karttan kolayca ödeme alınabiliyor.

## Paylink ile ödeme

Paylink aracılığıyla Paynet üyeleri, müşterileri nerede olursa olsun SMS veya e-posta yoluyla link gönderip ödeme alabiliyor. Müşteri linkten ulaştığı ödeme sayfasında bilgilerini doldurup onayladıktan sonra da tahsilat kolayca gerçekleşiyor. Link ile ödeme çözümü markaların mağaza içerisinde herhangi bir yerde, kasada, reyonda veya kabinde müşterilerinin hızlı ödeme yapabilmelerini sağlıyor. ☺



Son dönemde perakendeye yönelik geliştirdiğimiz bütünlük ödeme çözümlerinde daha iyi bir müşteri deneyimi ve güvenliğine odaklanıyoruz. Çok kanallı ödeme sistemleriyle markalar ile müşterileri arasında kesintisiz bir alışveriş deneyimi oluşturuyoruz.

Gerek yüz yüze gerekse çevrimiçi ortamda en yüksek güvenli ödeme çözümleriyle müşterilerimizin çok kanallı alışveriş stratejilerinin en önemli tamamlayıcısı oluyoruz. Sunduğumuz çözümlerle müşteri deneyimini kişiselleştirmek mümkün hale geliyor. Çok kanallı yapıda hem perakendecilerin hem müşterilerinin istedikleri yenilikçi alışveriş deneyimine ulaşılmasını sağlıyoruz. Önümüzdeki dönemde de yenilikçi çözümler ve iş birliklerimizle perakendenin çok kanallı büyümesine destek olmaya, müşteri deneyimini her noktada iyileştirmeye devam edeceğiz.



# Sektörler üstü şirketleşmeyle gelen BigTech riski



Ş. ELİF KOCAOĞLU ULBRICH  
LL.M., MLB



DR. SONER CANKÖ  
SC Yönetim Danışmanlık

**G**oogle, Apple, Facebook (Meta), Amazon, Microsoft... Marka isimlerinin ilk harfleriyle GAFAM olarak kısaltılan bu beş teknoloji şirketinin ortak yönleri nedir?

Bu dev beşli, pazar boşluklarını pazara rakip sığmayacak şekilde doldurarak kendi alanlarında “tekeli” yaratmaları sebebiyle BigTech şeklinde tanımlanıyor.

Peter Thiel’in “Zero to One” kitabında da vurguladığı üzere, statik bir dünyada tekeli şirketlerin kira toplayıcılarından bir farkı yok. Tipik tekeli düzen kapsamında oyunun kuralları ve fiyatlandırmaları belirledikleri kadar, global tüketici zevkleri, piyasa trendleri ve teknoloji gelişmeleri alanlarında da rol oynuyorlar. Bu üstünlük sayesinde tamamen maddi kazanç temeline oturmuş daha küçük şirketlerin aksine Ar-Ge, teknoloji kullanım alanları ve sosyal amaçlar gibi konulara da eğilme imkanları da oluyor.

Peki sosyal sorumluluk raporları ve açıklamaları altında etkileyici istatistikler sergileyen bu şirketlerin başlangıç çizgisinin hemen arkasında yer alan girişimlere ve KOBİ’lere etkisi nedir?

## KOBİ’leri bekleyen tehlike

BigTech’lere yönelik algı ne olursa olsun, bu girişimlerin küresel düzeyde hem bireysel hem de kurumsal kullanıcıları kendileri-

ne bağımlı hale getirdiği bir gerçek. Büyük resme bakarsak, iş başvurularımızı Microsoft bünyesindeki LinkedIn üzerinden yapıyoruz. Alışverişini Amazon, eBay üzerinden yapıyoruz, ödemeler için de Apple Pay, PayPal kullanıyoruz. Bir konuyu merak ettiğimizde Google üzerinden araştırma yapıyoruz. Doğum günü, evlilik haberlerini Facebook bünyesindeki Instagram üzerinden paylaşıyoruz, canımız sıkılınca Facebook’a bakıyoruz. Dolayısıyla hepimiz az ya da çok BigTech’e bağımlıyız.

BigTech bağımlılığı isteğe bağlı olmadığı zamansa işler zorlaşıyor. Söz konusu ister mobilya ister giyim ister yiyecek sektörü olsun, üretici ve sağlayıcı firmaların faaliyetlerini BigTech şirketleri kullanarak yürütmesi gerekiyor. Boyutları ne olursa olsun, dijital bir varlığa sahip kurumsal müşterilerin Google ya da Microsoft bulut sistem kullanması, Google ve Facebook platformlarını kullanarak reklam vermesi, mobil uygulamalarını Apple ve Google onayıyla pazara sürerek uygulama içi kazançlarını paylaşması gerekiyor.

GAFAM tarafından sunulan global platformlar özellikle pazar erişimleri kurumsal şirketler kadar olmayan küçük işletmelerin dijital dünyadaki görünümünü artırsa da BigTech’ler pazar hakimiyetlerini kötüye kullanmak istediklerinde durum KOBİ’lerin aleyhine işleyebiliyor. Özellikle Amazon’un çok satan ürünleri kendi markaları altında üretip benzerlerini üreten ve sağlayan



## *BigTech'ler sistematik şekilde tüm sektörleri deniyor. Hem inovasyonun bir son varış noktasının olmadığına bilincindediler hem de pazar hakimiyetlerini kaybetme ihtimaline karşı bankacılıktan sigortaya, seyahatten filme pek çok sektöre yatırım yapıyorlar...*

tüccarların görünürlüğü azaltması bu tartışmaları alevlendirdi. Bazen tüccarların Amazon veya Google'ın keyfi kararlarıyla platformlardan yasaklandığına, arama sonuçlarında alt sıralara atıldığına da şahit oluyoruz.

GAFAM platformlarının reklam gelirlerini incelediğimizde ise bu gücün ekonomik boyutu ortaya çıkıyor:

■ LinkedIn sayesinde B2B reklamların büyük bir kısmını elinde tutan Microsoft'un 2021 reklam geliri 5.09 milyar dolar.

■ Meta'nın 2021'de Facebook üzerinden sağladığı reklam geliri 114.93 milyar, Instagram üzerinden sağladığı reklam geliri ise 26 milyar dolar.

■ Arama motoru monopolü sayesinde her türlü hedef kitleye hitap edebilen Google'ın 2021 reklam geliri 209.49 milyar dolar. Google 2021'de YouTube üzerinden de ayrıca 28.8 milyar dolar reklam geliri elde etmiş.

■ Apple da bu platformlar kadar yoğun olmasa da reklam pastasından pay alıyor. Apple Store reklamları aracılığıyla 2021'de elde edilen gelir 4 milyar dolar. Bu tutar diğer GAFAM üyelerinin reklam gelirlerine göre mütevazı kalsa da uygulamaya (aplikasyon) reklam pazarının çoğunluğunu kapsıyor.

### **Sektörsüzlük**

Peki farklı alan ve sektörlerde faaliyet gösteren BigTech şirketleri en çok hangi sektörleri tehdit ediyor?

Bunun için BigTech'lerin pazar hakimiyeti dışındaki diğer ortak özelliğine göz atmamız lazım: Belirli bir sektöre sadık olmama yani sektörsüzlük...

GAFAM, yazılım ve donanım dışında birçok sektöre el atıyor, farklı sektörlerde araştırma geliştirme çalışmaları yapıyor.

Sadece BigTech şirketleri global bulut veri merkezi hizmetlerinin üçte ikisini yönetiyor.

Dolayısıyla GAFAM şirketleri monopol olarak kaldıkça her türlü sektör için bir tehdit oluşturduklarını söylemek mümkün

Bu durumda sadece zarar görmeyecek kadar büyük, tekelleşmiş ya da kopyalanamayacak kadar özgün veya inovatif ürünleri olan şirketlerin daha rahat konumda olduklarını düşünebiliriz. Ancak bu gruba dahil olanları da BigTech şirketleri zaten erken aşamada satın alarak tehdit kapsamından çıkarıyor.

### **Bir sonraki adımda neler olabilir?**

Aslında BigTech'ler için bir sonraki adım diye bir şey yok. Sistematik bir şekilde tüm sektörleri deniyorlar. Hem inovasyonun bir son varış noktasının olmadığına bilincindediler hem de pazar hakimiyetlerini kaybetme ihtimaline karşı bankacılıktan sigortaya, seyahatten filme pek çok sektöre yatırım yapıyorlar.

Şu dönemde özellikle sağlık ve teknolojinin kesiştiği



HealthTech ve MedTech hizmetlerinin risk yatırımcılarının olduğu kadar BigTech'in de ilgisini çektiğini görüyoruz. Özellikle kişisel sağlık yazılım, donanımları ve sağlık sigortası konusunda Apple, Facebook, Amazon ve Google'ın son zamanlarda yaptığı yatırımlara dair haberler medyaya sıkça yansdı.

Oysa bunca yatırıma rağmen tüketiciler BigTech'e sağlık konusunda güvenmiyor. CNBC'de yer verilen bir araştırmaya göre tüketicilerin sadece yüzde 11'i, sağlık verilerini teknoloji şirketleriyle paylaşma yanlısı. Ancak bu durum BigTech'in sınırsız kaynaklarıyla konusunun uzmanı bilim adamları ve doktorları bünyelerine katmaları ve farklı veri noktalarını kullanarak piyasada mevcut olmayan hizmetler sunmalarıyla değişebilir.

Bundan sonraki adımlar açısından BigTech'in piyasa ihtiyaçları ve trendleri doğrultusunda sürdürülebilirlik, enerji gibi konulara yönelmesi beklenebilir.

Ancak BigTech şirketleri hangi konulara yatırım yaparsa yapsın her halükârda yol haritalarının ana kilit noktasının regülasyonlar olacağı bir gerçek. Veri güvenliği ve verinin maddi değeri, pazarlama algoritmaları, veri etiği, rekabet hukuku gibi alanlarda özellikle Avrupa ve ABD'de regülatörlerin dikkatini çeken BigTech'lerin ilerleyen yıllarda faaliyetlerini ve pazar erişimlerini kısıtlayan sert regülasyonlarla karşılaşması çok mümkün. Bu regülasyonların günlük hayata nasıl yansıtılacağını Avrupa Birliği'nde gelecek yıllarda yürürlüğe girmesi beklenen ve büyük platformların faaliyet alanlarının kısıtlayacak Dijital Pazar Yasası (Digital Markets Act) ile gözlemlememiz mümkün olacak. Ancak sivil toplum kuruluşlarından politikacılara kadar kamunun büyük çoğunluğunu meşgul eden bu konunun daha sıkı kurallara mecbur bırakılması an meselesi. Bu durumda da regülasyonların kapasitesi ve kamuoyunun kısıtlamalara dair tepkisi şirketlerin oyun alanının belirleyecek.

# Kartlı harcamalardaki artış nereden baktığınıza bağlı

Salgının etkilerinin azalmasıyla birlikte 2021'in yaz aylarında artışa geçen kartlı ödemeler, enflasyondaki yükselişin yarattığı gelir kaybı ve ekonomik sıkıntılar da eklenince adeta tavan yaptı. TOBB ile Visa'nın üçüncüsünü yayınladığı "Kartlı Harcamalar Analizi"ne göre 2022'nin ilk çeyreğinde aylık kartlı harcamalar ortalaması geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 85 arttı...



TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu



Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel

**T**ürkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Visa, Covid-19 salgınıyla başlayan ve devam eden süreçte Türkiye'de yapılan kartlı harcamaların incelendiği "Kartlı Harcamalar Analizi"nin üçüncüsünü tamamladı. Analizde 2020, 2021 yılları ve 2022'nin ilk 3 aylarını kapsayan karşılaştırmalar paylaşıldı. Çalışmada öne çıkan sonuçlara göre Türkiye'de kartlı harcamalar, 2021'in yaz aylarından başlayarak normalleşmenin hızlanması ve aşılmanın yaygınlaşmasıyla arttı. 2021 yılı genelinde yüzde 55 artış kaydedildi. Salgının başlamasıyla düşen isteğe bağlı tüketim harcamaları da Mayıs 2021 sonrasında başlayan normalleşme süreciyle artarak temel ihtiyaç harcamalarını yakaladı. Bu yılın ilk çeyreğinin aylık kartlı harcamalar ortalaması geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 85 artış gösterdi.

## Türkiye, ABD'yi geride bıraktı

Kartlı Harcamalar Analizi'nde Covid-19 süresince farklı yaklaşımlar izleyen ABD, İtalya ve İsveç ile Türkiye'nin karşılaştırmaları da yer aldı. Söz konusu 3 ülkeye göre Türkiye'nin kartlı harcamalar bakımından özellikle Haziran 2021 sonrasında diğer ülkelerin üzerinde bir iyileşme eğilimine girdiği, bunun 2022'nin ilk çeyreğinde de artarak devam ettiği görüldü. Ayrıca tüm ülkelerin aynı dönemde iyileşme eğilimine girdiği ve özellikle 2021 yılının ikinci yarısı itibarıyla harcamaların reel büyümeye geçtiği belirlendi.

## E-ticaretin yükselişi hızlanarak sürüyor

Türkiye'de 2021 ve 2022 yıllarının ilk çeyreği kartlı harcamalar açısından kıyaslandığında, e-ticaretin yüzde 90, banka kartı harcamalarının da yüzde 118 büyüdüğü gö-

rüldü. Temassız ödemelerin 3 katına çıkması, bu alanda salgın koşullarında özellikle hijyen sebebiyle yaygınlaşan kullanımın artarak sürdüğüne işaret etti. Geçen yılın aynı dönemine kıyasla e-ticaretteki büyüme hızının yüzde 72'den 90'a çıkması da eğilimin kalıcılığını gösterdi. Ticari kredi kartlarıyla yapılan harcamaların bu dönemde yüzde 94 arttığı da dikkat çekti.

2020 ve 2021 yılları kıyaslandığında kartlarla yapılan harcama tutarları, banka kartlarında yüzde 62, kredi kartlarında ise yüzde 47 büyüme kaydetti. Kovid-19 salgını döneminde banka kartları, temassız ve çevrim içi alışverişlerde daha fazla kullanılmaya başladı.

### Sektörel bazda toparlanma var

Analizde, farklı sektörler kapsamında gerçekleşen kartlı harcamalar da ele alındı. Kartlı Harcamalar Analizi, Mayıs 2021 sonrasında kısıtlamaların kalkması ve normalleşme sürecine geçilmesiyle beraber neredeyse tüm kritik sektörlerin toparlanma eğilimine girdiğini gösterdi.

2021'de bir önceki yıla kıyasla özellikle seyahat (yüzde 116), yeme-içme (yüzde 81) ve giyim-aksesuar harcamalarında (yüzde 58) dikkate değer artış görüldü. Bu yılın ilk çeyreğinde ise seyahat harcamalarında yüzde 201, yeme-içmede ise yüzde 225 artış oldu. İlk iki analiz, Kovid-19 kısıtlamalarının özellikle yemek (restoran) sektöründe düşüşe neden olduğunu, sonrasında ise paket servise geçen ve internet üzerinden sipariş almaya başlayan işletmelerin dijital dönüşüme uyum sağlayarak toparladığını ortaya koymuştu. Son analiz ise normalleşme sürecine geçilmesiyle yemek sektöründe Mayıs 2021 itibarıyla ciddi bir toparlanma olduğunu ve bunun 2022'de devam ettiğini gösterdi.

### KOBİ'ler uyum sağladı

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, analiz sonuçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Yıllardır söylüyoruz, KOBİ'ler ülkemizde ekonomimizin bel kemiği, büyümenin motoru, istihdamın itici gücü, ekonomik ve sosyal kalkınmanın temel taşları olarak yer alıyor. Çok güçlü ve dinamik bir KOBİ altyapımız var. Bu şekilde değişen koşullara çok hızlı uyum sağlayabiliyoruz. Bunun yansımaları, kartlı harcamalar raporunda da e-ticaretin ve temassız harcamaların yükselişinden de anlayabiliyoruz. Raporla, 2022 yılının ilk çeyreğinde aylık kartlı harcamaların bir önceki yıla göre yüzde 85 büyüdüğünü, yine seyahat harcamaları ile yeme-içmede yüzde 200'ün üzerinde büyümeler olduğunu görüyoruz. Bunlar ekonomimiz açısından olumlu gelişmeler."

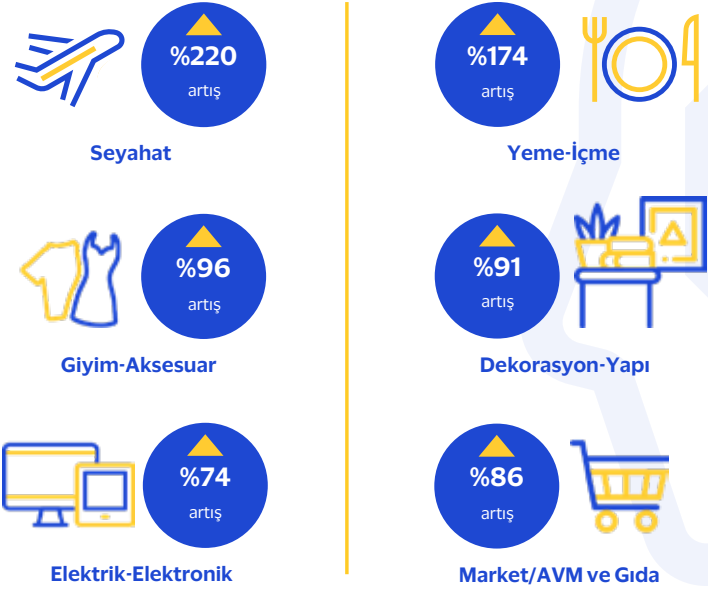
### "Hızlı adaptasyon kabiliyeti daha da belirginleşti"

Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel de analizin Ko-

## TOBB ve Visa Kartlı Harcamalar Analizi



### Harcamalar bir önceki yılın aynı dönemine göre artış gösterdi



2021 Mart ayı ile 2022 Mart ayı karşılaştırılmıştır.  
Kaynak: TCMB EYDS Banka Kartı ve Kredi Kartı Harcamaları Tutarı Raporları



vid-19 döneminde yaşanan değişimi ortaya koyması açısından faydalı bir rehber dönüşüğüne işaret ederek şu bilgileri paylaştı:

"Salgının birinci ve ikinci dalgasıyla normalleşme sürecinin kartlı harcamalar açısından düzenli olarak değerlendirildiği çalışmamızın üçüncüsü ortaya koyuyor ki 2021 itibarıyla Türkiye'de harcamalar diğer ülkelerle karşılaştırıldığında daha hızlı toparlandı. Pozitif trend 2022'nin ilk çeyreğinde artarak devam etti. Online harcamaların kayda değer bir ivmeyle büyümesi, temassız ödemelerin katlanarak artışı, banka kartı sayılarındaki yükseliş 2021 yılına da kartlı harcamalar açısından damga vurdu. Türkiye'nin güçlü ödemeler altyapısı ve tüm sektörel oyuncuların hızlı adaptasyon kabiliyeti salgın döneminde daha da belirginleşti. Biz de Visa olarak, tüm bu süreç boyunca ihtiyaçlardan yola çıkarak geliştirdiğimiz çözümlerle ekonomimize katkıda bulunmaya devam ettiğimizi düşünüyoruz."

# Ozan, kendi POS'unu ihraç edebilen ilk e-para kuruluşu oldu

Mastercard, Visa, TROY ve Union Pay üyeliklerinin tamamına sahip olan Ozan Elektronik Para, BDDK'dan "üye iş yerleriyle anlaşma yapan kuruluş" lisansını aldı. Ömer Suner, "Artık tüm üye iş yerlerimize daha hızlı, daha kolay ve farklı avantajlar içeren POS hizmeti sağlayabileceğiz" diyor...

**O**zan Elektronik Para, 5464 sayılı kanun kapsamında BDDK'dan "üye iş yerleriyle anlaşma yapan kuruluş" faaliyet iznini de aldı. Bu lisansla birlikte Ozan; Mastercard, Visa, TROY ve Union Pay üyeliklerinin tamamına sahip olarak kendi POS'unu ihraç edebilen ilk ve tek e-para kuruluşu oldu. Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, izinle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Faaliyete başladığımız ilk yıl BKM, TROY, Visa, Mastercard ve Union Pay lisans ve üyeliklerini almıştık. Bu şemalarla ürün geliştirebilen ender kurumlardan biriyiz. Şimdi 'üye iş yerleriyle anlaşma yapan kuruluş' faaliyet izni olarak da bilinen lisansla birlikte kendi POS'larımızı ihraç etme yetkisine sahip olduk. Bu şekilde tüm üye iş yerlerimize daha hızlı, daha kolay ve farklı avantajlar içeren POS hizmeti sağlayabileceğiz. Ayrıca, işletmelerimizin de bu hizmetlerden yararlanmasını kolaylaştırıp tahsilat kabiliyetlerini artırarak ülkemizdeki finansal kapsayıcılık oranının artmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz."

## "Yıl sonuna kadar Türkiye'nin ilk 3 FinTek'inden biri olacağız"

Ozan'ın aynı zamanda karekod üretme yetkisine de sahip ilk iki kurumdan biri olduğunun altını çizen Suner, şirketin performansı ve hedefleriyle ilgili de şu bilgileri veriyor: "Yoğun bir çalışma temposunun ardından geçen yıl Ozan SuperApp ve Ozan Business ürünlerini hizmete açmıştık. Bu yıl da Ozan SuperCard'ı kullanıcılarla buluşturduk. Her ay yapılan yükleme ve harcama oranlarımız bir önceki aya göre 3 katına çıktı. Elektronik para kuruluşları tarafından piyasaya sunulan ön ödemeli kartlar arasında işlem hacmi bazında yılın başında 18'inci sırada yer alıyorduk. 6 ay gibi kısa bir süre içinde 7'nci sıraya yükseldik. Yakın bir zaman önce arayüzünü yenilediğimiz Ozan SuperApp'i daha kullanıcı dostu hale getirdik. Visa ve Mastercard logolu kartlarımızı kullanıcılarla buluşturduk. Yakında UnionPay ve TROY logolu kartlarımızı da çıkaracağız. Cash-



Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner

back kampanyalarıyla kullanıcılarımıza fayda sağlıyoruz. Hedefimiz yıl sonunda 1 milyon kullanıcıya sahip olmak. Ozan Business tarafında ise Haziran 2021-2022 döneminde 8 kat büyüdük. Ozan Business çatısı altında sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizin aylık cirosuyla Türkiye'deki 20 civarı ödeme kuruluşu içinde ilk 5'e girmeye yaklaştık. Geçen yılı 3.7 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmiyle kapatırken, sadece haziran ayında 1 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmine ulaştık. 2022 sonu hedefimiz ise 10 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmiyle yılı kapatmak. Bu büyüme hızıyla 2022 sonunda Türkiye'nin ilk 3 FinTek'inden biri olmayı hedefliyoruz."

## Yurt dışı ofisleri için ekip toplanmaya başladı

Ozan'ın İngiltere'deki otoriteden (FCA) elektronik para lisansı aldığı hatırlatan Ömer Suner, "Yakında yurt dışında da hizmet vermeye başlayacağız. Bu yılın sonunda İngiltere ve Avrupa Birliği, 2023'ün son çeyreğinde de ABD'de faaliyete geçeceğiz. Bu bölgelerde ekiplerimizi kurmaya başladık" diyor.





# Bankkart

## Seni düşünür o

Teknolojisi ve avantajlarıyla hayatınızı kolaylaştıran Bankkart dünyasına sizi de bekleriz.



Ayrıntılı bilgi Bankkart Mobil ve [bankkart.com.tr](http://bankkart.com.tr)'de.

Ziraat Bankası



Seni düşünür o  
**bankkart**

# Kartlı ödemenin saniyeler içindeki yolculuğu

Hiç düşündünüz mü? Nasıl oluyor da kartınızı POS cihazına yerleştirdikten ya da temassız olarak okuttuktan sonra saniyeler içinde ödeme işlemi doğru ve güvenli bir şekilde tamamlanabiliyor?

## ABDULLAH ÇETİN

**V**erisoft Yönetim Kurulu Başkanı Onur Alver, öğrenmeyi de öğretmeyi de seven bir işadımı. Kartlı ödeme sistemleri deyince sektörün tartışılmaz duayenleri arasında yer alan Alver, yeni mezun yazılımcı heyecanı ile bizzat yeni nesil ödeme teknolojileri de geliştiriyor. Örneğin, yıllar önce bir röportaj esnasında üşenmemiş, araç içi ödemelerin henüz pek dile getirilmediği bir dönemde arabasına taktığı telematik benzeri bir cihazı bana gururla göstermişti. Yine Verisoft'un akıllı telefon ve tabletlerle biyometrik kimlik doğrulamayı ve ödeme almayı mümkün kılan çözümünde de onun mühendislik katkısı var...

### Asla tekrar etmeyen kodun sırrı

Onur Alver, "öğrenmenin yaşı yok" misali 40 yılı aşkın süredir yenilik peşinde. Bu arada bildiklerini yeni nesle aktarmaktan da geri kalmıyor. Geçenlerde şirketinin de yer aldığı Yıldız Teknopark'ta YTÜ öğrencileriyle bir

araya gelmiş ve onlara herkesin anlayabileceği şekilde, kartlı ödeme işleminin nasıl güvenli bir şekilde yapılabildiğini anlatmış. Türkiye'nin ödeme sistemlerinde dünyadaki konumunu, Verisoft'un 32 ülkede sunduğu ürün ve hizmetleri de...

Bir ara kendisiyle buluşup o sohbetin ayrıntılarını da konuşacağız ama ben bu sayımızda küçük bir buklet paylaşmak istedim. Söz Alver'de:

"Ödeme için kullanılan banka veya kredi kartlarının işlem güvenliği, kriptografik (şifrelenmiş) bir kod üretilmesine bağlıdır. POS cihazı direkt kart tarafından o kodu ekler ve onay mesaj talebi olarak bankanıza gönderir. Bankanın onay vermesini sağlayan sunucu ise 'böyle bir kodun ancak şu kart, şu miktar için şu tarih, saat, dakika ve saniyede üretilmiş olması gerekir' der. Bu kod asla tekrar etmez. Aynı kartla, aynı yerde, aynı tutarda işlem yaparsanız bile saat ve saniye değiştiği için, kartın da bir kontörü olduğu için her seferinde farklı bir kod oluşur. Bu veri merkeze gittiğinde, söz konusu kodu kontrol eden HSM (donanımsal güvenlik modülü) devreye girer ve az önce sözünü ettiğim kriptografik işlemi tekrar yaparak gelen kodun doğru veya yanlış olduğunu tespit eder, doğru ise onaylar..."

Türkiye'yi uzunca bir süre kurşun mühürlü POS cihazlarına mahkum kılan yeni nesil ödeme kaydedici cihaz düzenlemesinin yanlışlarını anlata anlata dilinde tüy biten Onur Alver, umarım nihayet filiz veren Android POS devriminin ilk örnekleriyle gurur duyuyordur. Bir araya geldiğimizde Verisoft'un bu konudaki ürün ve çözümlerini de konuşacağız elbette. ☺

**Verisoft Yönetim Kurulu Başkanı Onur Alver**



# İnovatif İş Ortağınız

## Intertech



# Siber ödeme dolandırıcılığına karşı alınması gereken 5 aksiyon



**DR. GÖKHAN YILMAZ**  
Ortak, PwC



**BETÜL URHAN**  
Adli Teknoloji Danışmanı,  
PwC

**T**eknolojinin hayatımızdaki etkinliği arttıkça bilinen suistimal tipleri de karmaşık ve ne yazık ki daha başarılı hale geliyor. PwC tarafından 2022'de yayınlanan Küresel Ekonomik Suçlar ve Suistimler Araştırması, siber saldırıların son 2 yılda sektör ya da şirket gelirinden bağımsız olarak organizasyonların yaşadığı en yaygın ve en yıkıcı ekonomik suç olduğunu gösteriyor.

Ödemeler özelinde değerlendirdiğimiz suistimallerde, saldırganların siber yetkinliklerini de kullanarak tarafları taklit etme, elektronik ortamda hazırlanan dokümanları manipüle etme, taraflar arasındaki iletişimi kesintiye uğratma gibi çeşitli teknikleri birleştirdiği görülüyor.

Günümüzde pek çok şirket için hız, rekabetteki önemli avantaj noktalarından biri haline geldi. Ancak operasyonları hızlandırmak bir yandan süreci verimli kılarken diğer yandan güvenlik zafiyetlerini de beraberinde getirebiliyor. Ödeme dolandırıcılıkları da bunlardan biri. Şirketlerin birden fazla ödeme platformuna sahip olması, çalışan ve tedarikçilerin uzaktan veya hibrit çalışma düzenine geçmesi gibi durumlar risk faktörlerini artırıyor.



## E-posta üzerinden fatura bilgisi manipülasyonu...

Ödeme suistimleri, dijital ödeme araçlarının yaygınlaşmasıyla pek çok farklı şekilde kendini gösteriyor. Saldırganın şirketin veya ilgili tarafların bilgilerine yetkisiz şekilde erişmesi, taraflardan birini veya ikisini birden taklit ederek yazışmaları manipüle etmesi, alacaklı ile ödeyen arasındaki iletişimi kesintiye uğratması ve tüm bunlar için siber yöntemleri kullanması bu suistimali benzerlerinden ayırıyor.

Siber saldırganlar tarafından suistimal planlarını uygulamak için kullanılan en yaygın tekniklerden biri iş e-postalarına yetkisiz erişim (business e-mail compromise) olarak



**Şirketlerin birden fazla ödeme platformuna sahip olması, çalışan ve tedarikçilerin uzaktan veya hibrit çalışma düzenine geçmesi gibi durumlar ödemelerle ilgili risk faktörlerini artırıyor. Peki yüksek tutarlarda ve telafisi imkânsız kayıplara yol açabilen ödeme suistimallerinden korunmak için neler yapmalı?**



karşımıza çıkıyor. E-posta güvenliğinin ihmal edildiği organizasyonlarda sık rastlanan bu suistimallerde saldırı-  
rganlar, zafiyetleri tespit edip e-postalara erişim sağlayarak saldırının ilk adımını atıyor. Tipik bir BEC şemasında, genelde sosyal mühendislik yöntemlerini kullanarak kendilerine hedef seçen saldırganlar, organizasyonların güvenlik zafiyetlerini kullanarak e-posta iletişimini kesintiye uğratarak fatura bilgilerini manipüle ederek ödemenin gerçek şirket yerine kendilerine yapılması için ödeme yapan kişiyi yönlendiriyor.

İşte yüksek tutarlarda ve telafisi imkânsız kayıplara yol açabilen bu tür suistimallerden korunmak için alınabilecek 5 aksiyon:

### **1 Süreçlerinizi gözden geçirin**

Şirketlerde kullanılan tüm süreçlerin ve süreç içinde bulunan adımların detaylı bir şekilde incelenmesi, organizasyonunuzda halihazırda var olan risklerin, tehditlerin ve güvenlik açıklarının tanımlanmasında size yardımcı olacaktır. Ödeme suistimalleri için satın alma talebinden sözleşmeye, fatura onaylarından ödemeye kadar her adımda siber güvenlik ve suistimal risklerini değerlendirin.

### **2 Şirket verileri üzerindeki önlemleri artırın**

Ödeme bilgilerini içeren veritabanlarının dinamik yapısı ve birçok organizasyonun verilere erişimde yeterli kontroller oluşturulmaması, saldırganların yapılan ödeme

kontrollerini atlatmasını mümkün kılıyor. Ne zaman yeni bir anlaşma yapılsa, mevcut bir tedarikçi ya da müşteri banka bilgileri değişse, ilişkide olduğumuz bir işletme markasını veya adresini değiştirse ya da bir birleşme veya satın alma meydana gelse, bu veriler güncellenmeli ve değişiklikler güvenilir kaynaklar tarafından doğrulanmalı.

### **3 Ödeme kontrollerinizi denetleyin**

Tedarikçilerin, müşterilerinizin, çalışanlarınızın sözleşmedeki ya da sisteminizde var olan banka bilgileri dışında, farklı banka ya da hesap bilgilerine ödeme yapılmasını istediği durumlarda ödeme sürecinizin otomatik olarak ilerlemediğine dikkat edin. Farklı iletişim kanallarını kullanarak iletişime geçip, yapılan değişikliğin geçerliliğini sorgulayın.

### **4 Çalışanlarınızın farkındalığını artırın**

Sosyal mühendislik, kimlik avı, BEC gibi durumlarda çalışanların istemeden suistimale ortak olmalarını engellemek adına güncel suistimal trendlerini içeren konularla ilgili çalışanlara periyodik eğitimler verin.

### **5 BT kontrollerini inceleyin**

E-posta yoluyla gerçekleştirilen siber suistimalleri engellemek adına, bilgi teknolojileri ekibinizin kullanılan e-mail platformlarında var olan güvenlik ayarlarını etkili şekilde kullandığından emin olmak adına denetimler yapın.

# Yeni FinTek cenneti: ASYA-PASİFİK

Asya-Pasifik bölgesinde sadece son 2 yıl içinde FinTek destekli hizmetlerin tüketici kullanım oranı iki katına çıktı. FinTek'lerin benimsenme oranı Hong Kong, Singapur ve Güney Kore'de yüzde 67, Avustralya'da ise yüzde 58 seviyesinde ölçüldü...

**27** ülkeden 27 bin aktif tüketiciyle yapılan anket doğrultusunda hazırlanan EY Global FinTech Uyum Endeksi (EY Global FinTech Adoption Index), Asya'nın FinTek'lerin benimsenmesi konusunda küresel liderliğini koruduğunu ortaya koydu. Endeks raporuna göre son yıllarda FinTek uygulamalarının benimsenme oranı, özellikle Çin ve Hindistan'ın finans merkezlerindeki tüketiciler ve küçük işletmeler arasında hızla artıyor.

Asya-Pasifik pazarlarında düzenleyici otoritelerin yeniliklere daha açık olması, dijital bankaların ortaya çıkışı, API ekosisteminin büyümesi ve son olarak Çinli finans ve teknoloji devleri tarafından desteklenen yeni rakiplerin piyasaya girmesi Uzakdoğu pazarlarının rekabette öne geçmesini sağlayan temel faktörler arasında. Asya'nın her yerinde ve Doğu Pasifik kıyılarında FinTek hizmetleri gelişirken, Çin ve Hindistan gibi hızlı büyüyen ekonomilerden Avustralya, Japonya gibi olgun pazarlara kadar gelişmiş FinTek sistemleri hızla günlük yaşamın bir parçası haline geliyor. Asya-Pasifik pazarlarında sadece son 2 yıl içinde FinTek destekli hizmetlerin tüketici kullanım oranı iki katına çıktı. FinTek'lerin benimsenme oranı Hong Kong, Singapur ve Güney Kore'de yüzde 67, Avustralya'da ise yüzde 58 sevi-



yesinde ölçüldü. Çin, ABD, Birleşik Krallık, Güney Afrika ve Meksika'da 1000 KOBİ'yi kapsayan daha küçük ölçekli bir pazar araştırması, benzer bir dinamiğin işletmeler için de geçerli olduğunu gösteriyor.

## Çin'de farkındalık oranı neredeyse yüzde 100

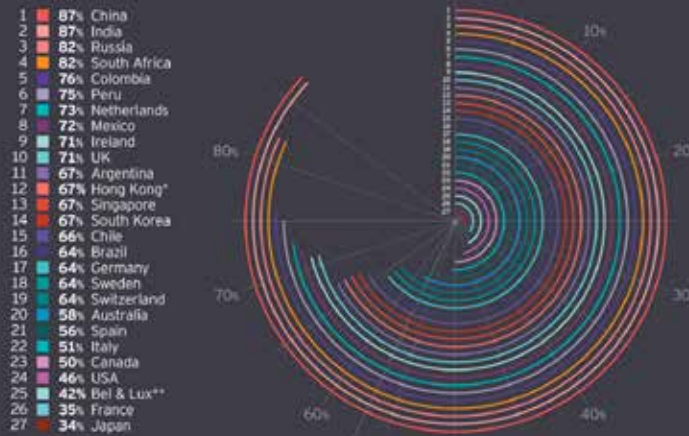
Çin, FinTek yeniliklerinin hızını belirleyen ana pazar olmaya devam ediyor. Alibaba, WeChat gibi güçlü ve her yerde ulaşılabilen e-ticaret platformlarının sosyal medya platformlarına entegrasyonlarıyla birlikte FinTek hizmetleri artık Çinli tüketicilerin vazgeçilmezleri arasında girmiş durumda.

Endeks için yapılan anket, Çinli katılımcıların yüzde 87'sinin artık bir veya daha fazla FinTek hizmeti kullandığını, yüzde 99.5'inin para transferleri, mobil ödemeler ve banka dışı para transferlerini kolaylaştıran çevrimiçi uygulamalardan haberdar olduğunu ortaya koyuyor.

## Dijital bankalar geleneksel bankacılık sistemini zorluyor

EY uzmanlarına göre, önümüzdeki birkaç yıl içindeki teknolojideki gelişmeler, düzenlemelerin gevşetilmesi ve bu şirketler arasındaki rekabetin yönlendirdiği ortamda çok daha hızlı bir değişim görülecek. Örneğin, Hong Kong'un finans otoritesinden lisans alan 8 dijital bankanın kısa süre içinde faaliyete geçmesi bekleniyor. Öncelikle büyük Çinli finansal hizmetler ve teknoloji firmaları tarafından desteklenen ortak girişimlerden oluşan dijital bankaların geleneksel bankacılık sistemi için zorlu birer rakip olacağı öngörülüyor. Keza Avustralya, Singapur, Japonya gibi olgun pazarlardaki yerleşik finansal kuruluşlar da bu gerçeğin farkında ve şimdiden hazırlık yapıyorlar. ☹

## PAZARLARA GÖRE FİNTEK'LERİN BENİMSENME ORANI



Ortalama benimsenme oranı: % 64

# 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

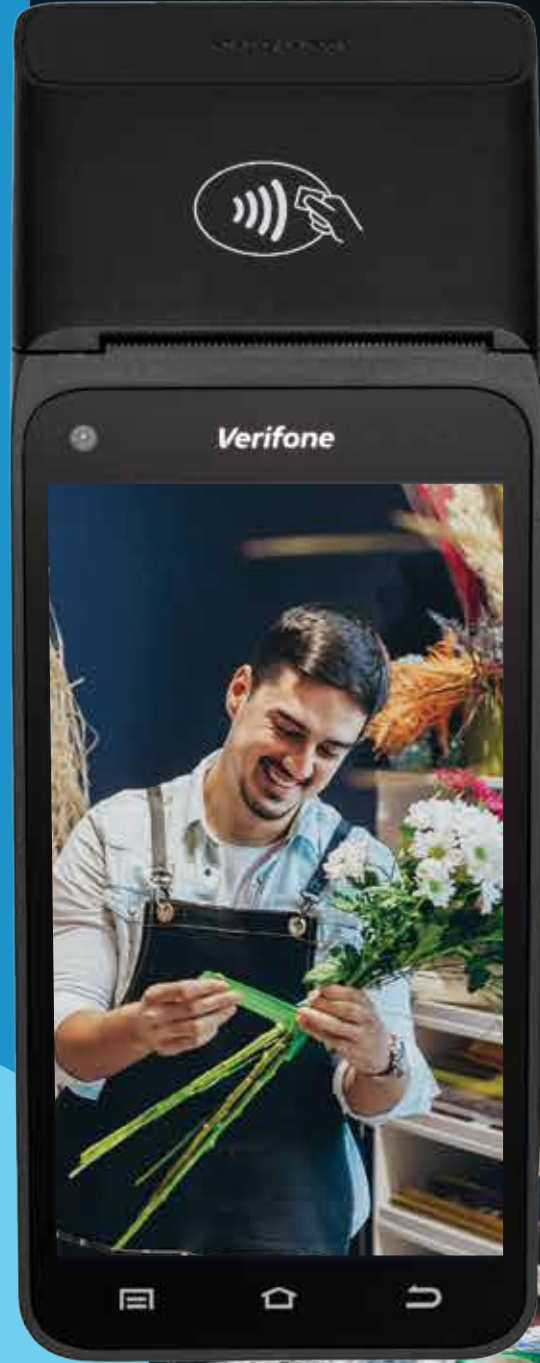
Kullanım kolaylığı

Hem mobil hem de masaüstü, hibrit kullanım

e-Belge yönetimi (e-Fatura ve e-Arşiv)

## Verifone Yetkili Satıcılarında

ÇAĞRI MERKEZİ 0850 622 9 728



verifone.com/tr/TK

@verifoneturkiye

40 YILDIR İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE KATKI SAĞLIYORUZ

Verifone®

# “İŞİN, HAYATINIZI ELE GEÇİRMESİNE İZİN VERMEYİN!”



**Globit Genel Müdür Yardımcısı  
Dr. Gözde Candemir**

**G**eçen yıl WSPARK 50 kadın lider listemize giren Dr. Gözde Candemir'i hatırlayacaksınız. Bu ay kendisine mikrofonu uzattık. Doktorasını FinTek'ler üzerine tamamlayan Candemir'e başarısının sırlarını, kadınların sektöre katkılarını, kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına tavsiyesini ve Globit'teki hedeflerini sorduk. Candemir'in iş ve özel hayat dengesi üzerine verdiği yanıtı kulak vermenizi özellikle tavsiye ederim...



**Zirve  
Sohbetleri**

**Tülin Çakmak**

[tcakmak@psmmag.com](mailto:tcakmak@psmmag.com)

## **Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Globit ile kesişen kariyer öykünüzü dinleyebilir miyiz?**

Globit öncesindeki 10 yıl Ziraat Bankası'nda çalıştım. Bankadaki kariyerime Ziraat Bankası Bankacılık Okulu sınavını kazanarak başladım. Bu okulda Ziraat Bankası, alanında en iyi akademisyenleri bir araya getirerek ekonomi, finans, hukuk ve muhasebe konularında yaklaşık bir yıl süren ve yüksek lisans seviyesinde bir eğitim veriyor. Okuldan başarıyla mezun olanlar bankada uzman yardımcısı olarak göreve başlıyor. Ben de bu eğitimle





hem bankacılığın temellerini hem de finans, hukuk ve ekonominin bankacılık açısından uygulamalarını öğrenme fırsatı buldum. Ardından bankanın pazarlama ve krediler birimlerinde çalıştım. O dönemde birçok süreç manuel yürütülüyordu. Böylece pek çok detayı öğrenme fırsatım oldu. Akabinde bankada başlayan teknolojik dönüşüm çalışmalarında bu süreçleri sisteme taşımak için yürütülen projelerde görev yaptım. Bu dönemde Ziraat Teknoloji ekipleriyle çalışarak FinTek dünyasına adım atmış oldum. Attığım bu adımın devamı doktora da geldi ve tezimi FinTek'ler üzerine yazarak bu konuda uzmanlaştım. Kariyer yolunu değiştirme kararını da doktora esnasında yaptığım araştırmalar sonucu almış oldum. Sektörün nereye doğru evrileceğini anlayınca içimdeki değişim ve dönüşüm isteğine kayıtsız kalamadım ve bir FinTek şirketi olan Globit'te çalışmaya başladım. Globit'te iş analisti olarak başladığım kariyerime "product owner" olarak devam ettim. Halen Kredi Ürünlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışıyorum.

### **Ziraat Bankası'nın ardından değişim ve dönüşümünün öncüsü FinTek sektöründe çalışmak sizi nasıl besliyor?**

Ziraat Bankası benim için bankacılığı öğrenmek açısından muhteşem bir fırsattı. Ben de bu fırsatı sürekli araştırarak, öğrenerek ve banka içindeki dönüşüm ve değişimi takip ederek çok iyi değerlendirdiğimi düşünüyorum. Bankacılığı ve finansı bilmeden teknoloji tarafında proje geliştirmeniz çok zor. Zaten FinTek sektörünün ilerlemesi de 2008 yılındaki küresel ekonomik kriz yüzünden bankacılık/finans sektöründeki işlerini bırakan eski bankacıların sektöre aktardığı bilgi ve tecrübe sayesinde olmuştu. Ben de dünyada başlayan bu trendin izinden gidenlerdenim. Yeniye duyduğum merak ve değişimin verdiği heyecan beni teknolojiyle buluşturdu. Çalıştığım projelerde bankacılık ve finans konusundaki tecrübemi teknolojiyle birleştiriyorum. Bu sayede ekibimdeki iş analisti ve yazılımcı arkadaşlarıma bilgi aktararak bankacılık ve finans konusundaki gelişimlerine katkıda bulunuyorum.

FinTek, yeni teknolojileri sürekli takip etmeniz ve öğrenmeyi bir hayat biçimi şekline dönüştürmeniz gereken bir sektör. Ben de öğrenmeyi öğretmek kadar zevkli buluyorum. Ekipte hiyerarşik bir eğitim modelinden ziyade her seviyede öğretme ve öğrenmeyi benimsiyoruz. Bu sayede birbirimizden çok şey öğreniyoruz.

### **Kariyeriniz boyunca farklı iş kollarında görev aldınız. Sizce kadınların sektöre kattığı farkındalıklar neler?**

Günümüzde finansal performans, verimlilik, çalışan bağlılığı, şirket içi iletişim gibi konularda kadın çalışanların iş dünyasına pozitif etkiler yadsınmaz. Hatta bunlar fark yarattığımız konular. Ancak ben mevcut bakış açımızın farkındalık yaratma konusunda yetersiz kaldığını gözlemliyor ve bu yüzden artık yeni bir sayfa açmamız gerektiğini düşünüyorum. Her konuda birbirimizi dışladığımız ve ayrıştığımız bir dünyada yaşıyoruz. Bu noktada bir araya gelmenin tek yolunun birbirimizi önce insan olarak görebilmek ve saygı duymak olduğuna



inaniyorum. Bence sektörde kadın/erkek olarak farkındalık yaratmanın yolu, farklılıklarımızı bir tarafa bırakıp önce birbirimizi sadece insan olarak görebilmekten ve birbirimize saygı duymaktan geçiyor.

### **İş dünyasında ve akademik dünyada başarılı bir kadın lidersiniz. Size bu başarıyı kazandıran etkenler neler oldu?**

Çalışmak, öğrenmek, daha çok çalışmak... Bunlar rutin olarak çoğumuzun yaptığı şeyler. Benim farklı olarak yaptığım şeyler, düşünmek, sorgulamak ve araştırmak olabilir. Belirttiğim gibi, karşındakine önce insan olarak saygı duymanın, dinlemenin ve anlamaya çalışmanın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bir de doğru olmadığını düşündüğüm konularda fikrimi açıkça dile getirme cesaretimin fark yarattığına ve daha kaliteli işler yapmamı sağladığına inanıyorum. Elbette bunları yapmanın çok kolay olduğunu söyleyemem. Hatta bazen istenmeyen kişi oldum ama korkmadım, pes etmedim. Yeteneklerimi ve bilgi setimi geliştirerek kariyerimi kimsenin dudaklarından çıkacak iki kelimeye bağlamadım; cesur oldum, risk aldım ve kendi yolunu kendim çizdim.

### **Teknoloji kadın çalışanlar açısından cazip bir sektör olmakla birlikte, yönetim katında söz sahibi kadın sayısı yeterli düzeyde değil. Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına kariyer basamaklarını tırmanırken ilk tavsiyeniz ne olur?**

Çalışma hayatındaki birçok kadın gibi benim de cinsiyet ayrımına maruz kaldığım zamanlar oldu. Ama benim yan masada oturan erkek çalışma arkadaşımın bir farkım yoktu. Hiçbir zaman kendimi farklı hissetmedim ya da "yapamazsın" dedikleri zaman motivasyonumu düşürmedim. Sadece kendim için yeteneklerimi ve ilgi alanlarımı geliştirdim. Bu noktada önemli olan sizin neye inandığınız ve ne yapmak istediğiniz. Adına ister toplumsal cinsiyet eşitsizliği diyelim ister başka bir şey, tüm hayat boyunca karşımıza her zaman engeller ve zorluklar çıkacaktır. Önemli olan sizin yetenekleriniz ve yarattığımız değerle kendinizi farklı kılmamız, karşılaştığımız güçlüklerle mücadele edebilmemizdir.

Kariyerinin başındaki herkes için tavsiyem, yetenek ve ilgi alanlarınızı geliştirmeleri. İçinde bulunduğumuz çağda sadece farklı bilgi ve yetenek setlerine sahip olanlar başarılı olabilir. Bunun için en iyi yöntemin de online eğitim platformları olduğunu düşünüyorum. İnsanın kendini uzmanlaştığı alanda sınırlamaması gerekiyor. Örneğin bir yazılımcıdan çok iyi bankacı olabilir, ya da bir işletme mezunundan çok iyi iş analisti çıkabilir, ya da aldığımız bir yoga eğitimiyle kariyer yolunuzu baştan tasarlayabilirsiniz.

### Şirketinizde kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl?

Globit'te fırsat eşitliğine çok önem veriyoruz. Çalışanlarımızın yaklaşık üçte biri kadınlardan oluşuyor ve bu sayı her geçen gün artıyor. Çalışanlarımızın yetenek ve yetkinliklerinin gelişimi için online platformlardan eğitim imkanları sağlıyoruz. Ancak bu eğitimleri iş odaklı sınırlamıyoruz. Yogadan açılığa kadar geniş bir yelpazede istediği eğitimi alma imkânı tanıyoruz. İş yaşam dengesi hepimiz için çok önemli. Bu doğrultuda esnek çalışma, evden çalışma, hibrit çalışma ve ofisten çalışma modellerini çalışanlarımızın tercihine bağlı olarak uyguluyoruz. Birbirimizle yardımlaşmak, destek olmak, bildiklerimizi aktarmak, şeffaf olmak ve öz denetimimizi sağlamak ekip olarak benimsediğimiz temel prensipler.

### Eğitimden başlayarak kadınların iş hayatına katılımını artırmak, mühendislik alanlarında daha çok kadın çalışan görmek için neler önerirsiniz?

Kadınların çalışma hayatında daha çok yer alması ve mühendislik alanlarına yönlendirilmesi konusundaki en büyük engelin toplumsal önyargılar olduğunu düşünüyö-

rum. Birçok ülkede kadının aile hayatındaki diğer rolleri nedeniyle daha kolay olarak düşünülen farklı mesleklere yönlendirilmesi düşüncesi hâkim. Bu önyargıları kırmak için aileler ve eğitim kurumlarına çok önemli görevler düşüyor. En başta ailelerin bu konuda bilinçlendirilmesi ve çocuğun ilgi alanlarının erken yaşta keşfedilip yönlendirilmesi gerekiyor. Okullarda ise mühendislik alanlarının tanıtılması ve bu konuya dikkat çekilmesi ilgiyi artıracaktır. Kadın istihdamını artırmak için şirketlere verilecek teşvikler de işgücü talebinin bu yöne kayması açısından faydalı olacaktır.

### Globit'in 2022 hedeflerini ve sizin beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Uzmanlık alanlarımızdan en etkin şekilde yararlanmak amacıyla, bu yılın başında Globit ekiplerini Hazine ve Krediler olarak iki ürün ailesi altında birleştirdik. Satış organizasyonumuzu güçlendirmek adına yeni alımlar yaptık. Bir yandan mevcut müşterilerimizin projeleri devam ederken, diğer taraftan yeni iş birlikleriyle müşteri sayımızı artırmaya devam ediyoruz. İlerleyen dönemde bir yatırım turuna çıkma hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



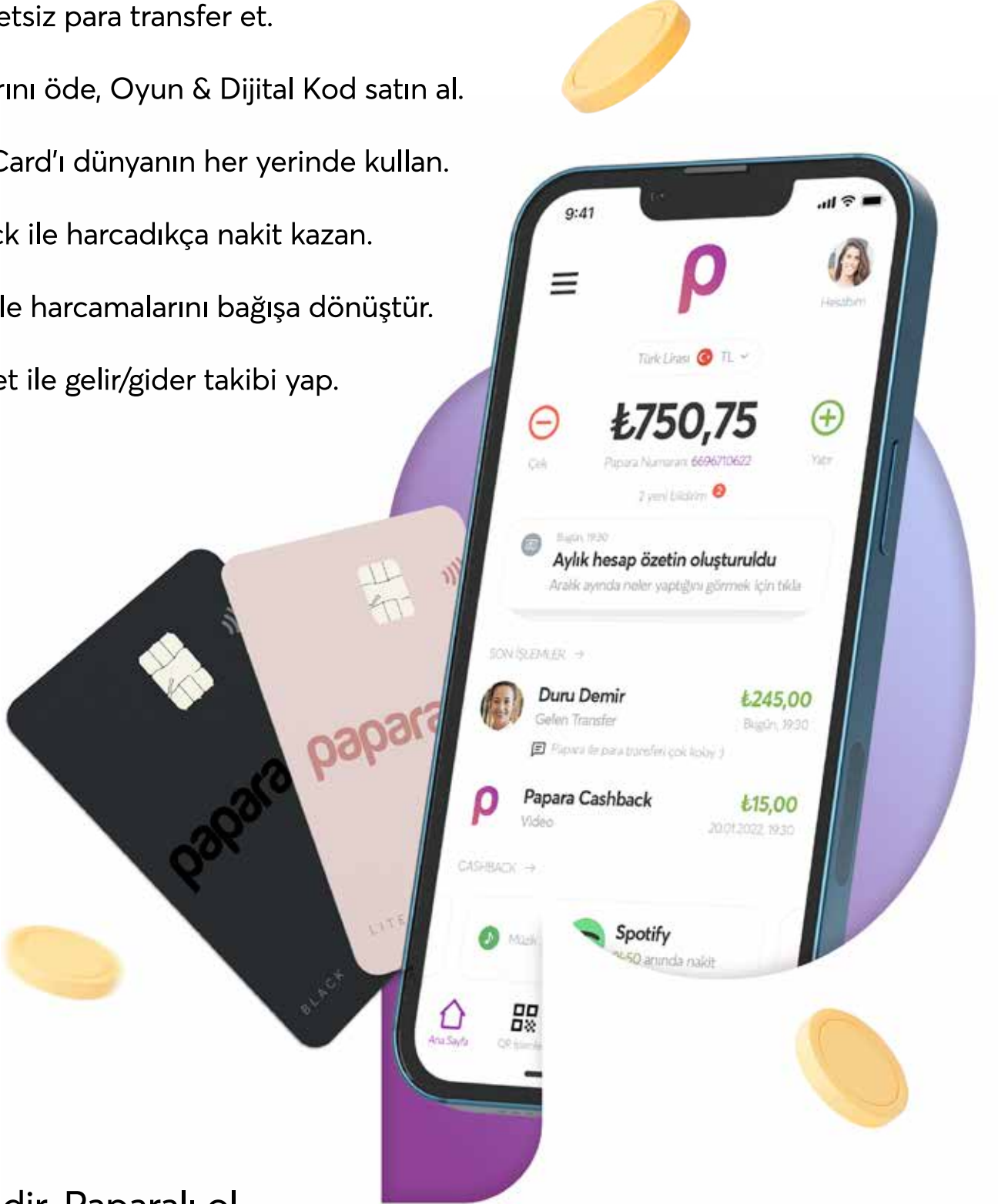
### Yoğun iş temposu arasında iş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz. Biraz hobilerinizden bahsedebilir misiniz?

Tek hedefim iş hayatında başarılı olmak değil elbette. Her işte başarılı olamayabiliriz ama yaparken keyif almalıyız. Ben keyif aldığım bir işte çalışıyorum ve birlikte çalıştığım ekip arkadaşlarım için de keyifli bir ortam oluşturmaya çalışıyorum. Spor yapmak yaşam biçimim, yüzme vazgeçilmezim. İşin, hayatımı ele geçirmesine izin vermiyorum. Aileme ve gezilerime zaman ayırmak benim için çok önemli, hatta kırmızı çizgi diyebilirim. Dünyada YOLO (you only live once) diye bir akım var. Kendi sınırları, öncelikleri ve değerleriyle üretmeye ve çalışmaya devam etmek isteyen insanları anlatıyor. Ben de bu akımı destekleyenler arasındayım.

# Banka değil, papara



- 7/24 ücretsiz para transfer et.
- Faturalarını öde, Oyun & Dijital Kod satın al.
- Papara Card'ı dünyanın her yerinde kullan.
- Cashback ile harcadıkça nakit kazan.
- Yuvarla ile harcamalarını bağışa dönüştür.
- Aylık özet ile gelir/gider takibi yap.



İndir, Paparalı ol.



# PSM AWARDS 2022

## yarışma takvimi belli oldu



**F**inansal teknolojilerin gelişmesini hedef alan yenilikçi ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak ve yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlenen PSM AWARDS için başvuru ve değerlendirme takvimi netleşti.

14 yıldır güncel haber, araştırma ve analizleriyle finans ve teknoloji dünyasının nabzını tutan, Türk ödeme dünyasının ilk ve tek yayın organı PSM, bir kez daha sektör paydaşlarını ödüllendirmeye hazırlanıyor.

### Duayenler, sektörün geleceğini konuşacak

“Dijital Tsunami” ana temasıyla düzenlenen yarışmanın kazananları, 22 Aralık Perşembe günü düzenlenecek törenle sahiplerini bulacak. Bu yılki ödül töreni, sektörün geleceğine ışık tutacak toplantılara da ev sahipliği yapacak.

Her yıl olduğu gibi PSM AWARDS 2022’de sosyal sorumluluk ihmal edilmiyor. Bu yılki başvuru ücretleriyle, kodlama alanında gelişmeye istekli kız çocuklarının eğitimleri desteklenecek. Sektör yarışırken kız çocukları kazanacak...



### Yeni başkan Z. Nazan Somer Özelgin

Projeler bu yıl Mapfire Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Z. Nazan Somer Özelgin başkanlığında; PSM Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, Kentbank Hırvatistan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sönmez, BloombergHT Editörü Sefer Yüksel, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, SC Yönetim ve Danışmanlık Kurucusu Dr. Soner Canko ve Canpolat Legal Kurucu Ortağı Av. Yaşar K. Canpolat’tan oluşan jüri tarafından değerlendirilecek.

Başvuru sayısında yüzde 55 artışla 2021 yılında yeni bir rekora koşan programda jüri, 12 kategoride 60 şirketin projelerini ödüle layık görmüştü. ☺

### BAŞVURU TAKVİMİ

#### Proje uygulama dönemi:

01.01.2021 - 31.10.2022

#### Başvuru dönemi

01.09.2022 - 31.10.2022

#### Online jüri değerlendirmesi

7 - 14 Kasım 2022

#### Jüri değerlendirme toplantısı

22 Kasım 2022

#### Finalistlerin açıklanması

5 Aralık 2022

#### Ödül töreni

22 Aralık 2022

İş Sanat Kültür Merkezi, Levent/İstanbul

**Yeniliğe uzanan geleceğe tanık olmak için sektör PSM AWARDS’ta buluşacak.**

**Yarışmaya 1 Eylül’den itibaren [www.psmawards.com](http://www.psmawards.com) üzerinden online başvuru yapılabilir.**

**Detaylar ve sponsorluk hakkında bilgi almak için [psm@psmmag.com](mailto:psm@psmmag.com) üzerinden iletişime geçebilirsiniz.**

# 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](mailto:psm@psmmag.com)

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Abone olmak için aşağıdaki bilgileri [psm@psmmag.com](mailto: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](mailto:psm@psmmag.com) adresine iletiniz.

# İstanbul Finans Merkezi Kanunu katılımcılara ne gibi imkanlar getiriyor?



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

**İ**stanbul Finans Merkezi Kanunu, 28 Haziran 2022 tarihinde yayımlanan Resmi Gazete ile yürürlüğe girdi. Söz konusu kanun, uluslararası alanda finansal rekabet gücünü artırmayı, uluslararası finans ve sermaye piyasalarına entegrasyonu güçlendirmeyi ve bu sayede İstanbul Finans Merkezi'ni önde gelen küresel finans merkezlerinden biri yapmayı amaçlıyor.

Bu doğrultuda çıkarılan kanun, İstanbul Finans Merkezi'nde katılımcı olarak yer alacak firmalar için birtakım istisnalar, indirimler ve vergi avantajları öngörüyor. Kanun kapsamında katılımcı, "Katılımcı belgesi alarak ofis alanında faaliyet gösterecek gerçek ve tüzel kişiler, bunların şubeleri ile temsilcilikleri, adi ortaklıklar, irtibat büroları, bölgesel yönetim merkezleri ve ulusal varlık fonları" olarak tanımlanıyor.

Kanunda İstanbul Finans Merkezi'nde katılımcı olarak yer alabilmek için de çeşitli şartlar öngörülmüştür. Söz konusu şartların ayrıntıları, daha sonra yayınlanacak uygulama yönetmeliğiyle düzenlenecek.

Kanun çerçevesinde kabul edilen finansal kuruluşların faaliyet gösterebileceği alanlar ise Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun, Bankacılık Kanunu, Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun, Ser-

maye Piyasası Kanunu, Sigortacılık Kanunu gibi kanunlarda belirtilen faaliyetler ve hizmetlerle sınırlandırılıyor.

Kanunla tanımlanan bir diğer faaliyet de finansal hizmet ihracatı. Katılımcıların, hizmetten yurt dışında faydalananı olması halinde, yurt dışında yerleşik kişilere sundukları finansal hizmetler "ihracat" olarak tanımlanıyor. Ancak bu kuruluşların kendi ad ve hesabına yaptığı işlemler ile yurt içinde yerleşik kişilerin tasarruflarını yurt dışına çıkaran faaliyetleri, hizmetleri ve işlemleri bu kapsamda sayılmıyor.

## Vergi yükümlülükleriyle ilgili istisnalar

Kanunla düzenlenen vergi yükümlülüklerine dair istisnalar 6'ncı maddede belirtiliyor. Bu istisnaların uygulanması için en önemli şart ise ilgili işlemin İstanbul Finans Merkezi bünyesinde yapılan finansal hizmet ihracatı olması ve katılımcılardan biri tarafından yapılması. Söz konusu istisnalar şöyle sıralanabilir:

- Faaliyetler kapsamında elde edilen kazançların yüzde 75'i kurumlar vergisi matrahının tespitinde, kurumlar vergisi beyannamesi üzerinde ayrıca gösterilmek şartıyla kurum kazancından indirilebilir. Bu istisna kapsamında belirtilmesi gereken bir diğer husus da bu oranın 2022 ile 2031 yılları vergilendirme dönemlerine ait kurum kazançları için yüzde 100 olarak uygulanacağı.

- İşlemlerin yanı sıra bu işlemler nedeniyle lehe alınan paralar, banka ve sigorta muameleleri vergisinden muaf tutuluyor.

- Faaliyetlere ilişkin işlemler her türlü harçtan, bu işlemlere ilişkin düzenlenen kâğıtlar da damga vergisinden muaf tutuluyor.

## Yabancı uyruklu personel çalıştırılacak

Katılımcıların İstanbul Finans Merkezi'nde istihdam ettiği çalışanlarına ödenen ücret için de gelir vergisi yönünden birtakım istisnalar uygulanacak. İstihdama ek olarak İstanbul Finans Merkezi'nde faaliyet gösterecek katılımcılar ile en az üç ülkede aktif





**Bankalar, ödeme ve elektronik para kuruluşları ile sigorta şirketlerinin merakla beklediği İstanbul Finans Merkezi Kanunu nihayet yürürlüğe girdi. Kanunda, başta vergi ve harçlar olmak üzere birçok konuda özendirici istisnalar öngörülüyor. İstanbul Finans Merkezi'ne katılımı teşvik eden bu düzenlemenin ne derece etkili olacağını görmek için önce uygulama yönetmeliğinin çıkması gerekiyor...**



olarak faaliyet gösteren katılımcıların, bölgesel hazine ve finansal yönetim merkezleri tarafından çalışma izni alınması halinde yabancı uyruklu personel çalıştırması da mümkün olacak.

### **5 yıl süreyle faaliyet harcı alınmayacak**

Yine istisnalar kapsamında, katılımcıların İstanbul Finans Merkezi'nde yer alan merkez ve şubeleri için 28 Haziran 2022 tarihinden itibaren 5 yıl süreyle finansal faaliyet harcı alınmayacak. Ancak bu durum, 28 Haziran 2022 tarihi itibarıyla tahakkuk ettirilen harçların terkin edilmesi veya tahsil edilen kısmın iade edilmesi anlamına gelmiyor. Benzer şekilde İstanbul Finans Merkezi'nde yer alan taşınmazların kiralanmasına dair işlemler her türlü harçtan ve bu işlemlere ilişkin düzenlenen kâğıtlar da damga vergisinden muaf tutuluyor. Ancak bu bölge kapsamında yapılacak kira sözleşmelerinin "katılımcılık" sıfatının sona ermesiyle kendiliğinden sona ereceğine ve tapuya şerh düşülmesi halinde bu şerhin kaldırılabilmesine dikkat edilmesi gerekiyor.

### **Ayrıntılar uygulama yönetmeliğiyle netleşecek**

Tüm bu düzenlemelerle finansal kuruluşların İstanbul Finans Merkezi bünyesinde faaliyet göstermeleri teşvik edilmeye çalışılıyor. Kısacası tek bir merkez üzerinden faaliyetlerin yürütülmesi ve uluslararası alanda finansal rekabet gücünün artırılmasına yönelik olarak çalışmaların kolaylaştırılması amaçlanıyor.

Yayınlanacak uygulama yönetmeliğiyle, ilgili kanun kapsamında katılımcı olarak kabul edilebilmek için gereken şartlar detaylandırılacak. O zaman finansal kuruluşların bu şartlara ne kadar uyum sağladığı, hangi kuruluşların bu kapsamda kabul edilebileceği daha sağlıklı değerlendirilebilecek.

Bazı istisnalarla finansal kuruluşların katılımcı belgesi alarak bu merkez bünyesinde faaliyet göstermesi özen-dirilse de katılımcı olabilme şartlarının neler olacağı ve finansal kurumların bu şartları ne kadar sağlayabileceği uygulanabilirlik açısından önem taşıyor.





# MOBİL ÖDEMELERE BİYOMETRİK KİMLİK doğrulama damga vuracak



Juniper Research araştırması, güçlü müşteri kimlik doğrulaması sağlayan biyometrik uygulamaların ödemelerde kullanımının hızla yaygınlaşacağını öngörüyor. Mobil ödemelerde biyometrik uygulamaların yıllık hacmi, önümüzdeki 5 yılda yüzde 365 artışla 1.2 trilyon dolara ulaşacak...



Mobil ödemelerin yanı sıra mobil ödeme için kullanılan yöntemler de hızla artıp yaygınlaşıyor. Juniper Research tarafından hazırlanan “Mobil Ödeme Biyometresi: Temel Fırsatlar, Bölgesel Analiz ve Pazar Tahminleri 2022-2027” raporuna göre, bu yıl biyometrik kimlik doğrulama kullanılarak yapılan mobil ödemelerin küresel hacminin 332 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde ise biyometri kullanımıyla yapılacak ödemelerin yüzde 365 artarak 2027 itibarıyla yıllık 1.2 trilyon dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

Juniper Research raporu, biyometrik olarak doğrulanmış küresel uzaktan mobil ödemeler hacminin de söz

konusu dönemde yüzde 383 artarak yine 2027’de yıllık bazda 39.5 milyara ulaşacağını öngörüyor.

Bu hızlı büyümede en önemli etken ise Avrupa Birliği tarafından PSD2 kapsamında çıkarılan SCA (Strong Customer Authentication - Güçlü Müşteri Kimlik Doğrulaması) düzenlemesi. Bu düzenlemeye göre, mobil ödeme fonksiyonunu kullanan kuruluşlar, ödemeleri kabul etmek ve SCA gereksinimlerini karşılamak zorunda.

Öte yandan, Juniper Research’ün bir başka araştırmasına göre de mobil operatörlerin çok faktörlü kimlik doğrulamayla ilgili SMS mesajlarından 2021’de kazandığı 25 milyar dolar bu yıl 27 milyara çıkacak.



## OEM oyuncularını itici gücü oluşturacak

Araştırmada, mobil ödemelerde biyometri teknolojisinin benimsenmesinde itici gücü olarak Apple Pay gibi OEM (orijinal ekipman üreticisi) çözümlerin giderek yaygınlaşmasının etkili olduğu belirtiliyor. Zira Apple, Google, Samsung gibi şirketlerin mobil ödeme uygulamaları artık pek ülkede kullanılabilir hale geldi. Avrupa'da mobil ödeme kullanım oranının artması da bu tür şirketleri SCA direktiflerine uymak zorunda bırakıyor.

Raporda OEM oyuncularını, cihazlardaki yerleşik biyometrik sistemleri geliştirmek ve yeni tehditler ortaya çıktıkça güvenliğinin korunmasını sağlamak için akıllı telefon tasarımını üzerinde yeni eklemeler yapmaları konusunda uyarılıyor. Nitekim Apple, Microsoft ve Google, kısa bir süre önce yeni bir FIDO Alliance ve World Wide Web Consortium (W3C) kimlik doğrulama standardını destekleyeceklerine dair açıklama yaptılar. Bu da sektörün önümüzdeki dönemde iyice hareketleneceğini gösteriyor.

## Siber saldırılarda da artışlar var

Finans kuruluşları, tüketicinin güvenini kazanmak ve dolandırıcılığı azaltmak için risk puanlamasına dayalı biyometrik onay için belirli işlemlerin yükseltildiği kademeli kimlik doğrulaması uyguluyor. Bu doğrultuda, satıcıların biyometriyi güvenli hale getirmek için yeni teknikler geliştirmenin yanı sıra kimlik doğrulama için seçenekleri artırması gerektiği de bir zorunluluk olarak görülüyor.

Yüz tanıma, parmak izi, retina tanıma gibi kimlik doğrulama yöntemlerinin kullanımının artması, gelişmiş sahtencilik tekniklerini kullanan kötü niyetli aktörlerin de iştahını kabarttı. Bu nedenle başta Avrupa Birliği üyeleri olmak üzere birçok ülke tüketicileri korumak için mobil ödemelerde yeni düzenlemelere gitmeyi tercih ediyor.

## Dijital yuan cüzdanını 261 milyon kişi indirdi

Çin'in dijital yuan cüzdanı, ülke nüfusunun yaklaşık beşte biri olan 261 milyon kişi tarafından indirildi ve 87.5 milyar yuan (13.8 milyar dolar) değerindeki işlemler için kullanıldı. 2014'ten beri geliştirilmekte olan e-CNY cüzdanı, bu yılın başında iOS ve Android mağazalarına

girmeden önce ülke genelinde kapsamlı saha testlerinden geçti.

Çin Halk Bankası'nın finans piyasaları başkanı Zou Lan, yakın

tarihli bir basın toplantısında, halen pilot aşamada olmasına rağmen talebin son aylarda hızlandığını açıkladı. E-CNY, dijital ödeme pazarının yaklaşık yüzde 94'ünü kontrol eden Ant Group ve Tencent'in Çin'in baskın uygulamaları için şimdiden ciddi bir rakip olmaya başlamış görünüyor.



## QNB, Dünya Kupası öncesi WeChat ve Alipay+ ile anlaştı

Çinli WeChat ve Alipay+, Katar'da mobil ödeme hizmeti vermeye başladı. Qatar National Bank (QNB) ile WeChat Pay ve Alipay+ iş birliği sayesinde kullanıcılar mobil ödemelerini QR kod ile yapabilecek. Yeni uygulamanın özellikle dünya kupası sürecinde Çinli turistlerin ülkeye ilgisini artırması bekleniyor. QNB Group Bireysel Bankacılık Genel Müdürü Adel Ali Al Malki, bu ortaklıkla müşterilerin QNB'nin geniş üye işyeri ağıyla işlemlerini kolay ve güvenli bir şekilde yapacağını açıkladı.

Katar'da müşterilerine geniş bir yelpazede akıllı ödeme seçenekleri sunan ilk banka olan QNB, üç kıtada 31'den fazla ülkede faaliyet gösteriyor. 2022 FIFA Dünya Kupası'nın resmi destekçisi olan QNB, 4 bin 700'den fazla ATM ağı ve 27 bin çalışanıyla MENA bölgesinin en büyük bankası unvanını taşıyor.

## JET UÇAĞINDAN kredi kartı yaptılar!



ABD'nin en büyük havayolu şirketlerinden Delta Airlines, kullanım dışı kalmış bir Boeing 747 Jumbo jetin geri dönüşümünü sağlayarak metal kredi kartı üretti. Temassız özellikli bu kartların duyurusu yapılıp yapılmaz yoğun talep görmeye başladığı belirtiliyor. Delta Airlines'ın SkyMiles Reserve ve Reserve Business American Express kartlarının sınırlı sayıda versiyonları şeklinde sunulan kredi kartı, bir "hoş geldiniz kiti" ile adreslere gönderilecek. Söz konusu paket, kartın üretildiği uçağın tarihi ve kartın üretimi hakkında bir artırılmış gerçeklik deneyimi içerecek. Örneğin, havayolu şirketinin uçak metalinin günlük aşınma/yıpranma katsayılarını dikkate aldığı ve çalışır durumdaki bir kredi kartı üretimi amacıyla bir yıl süren Ar-Ge sürecinin geride bırakıldığı bilgileri paylaşılıyor. Ekibin uçağı söküşü, metallerin temizlenmesi ve kart haline geliş süreci de anlatılıyor. Polimer baskı katmanlarına sahip olan bu ilginç kredi kartı için çok sayıda başvuru geldiği belirtiliyor. Ancak her başvuran sahip olamayacak. Çünkü kartların stoklarla sınırlı olduğu belirtiliyor.

# Walmart'ın başı FEDERALLERLE dertte!

Federal Ticaret Komisyonu (FTC), Walmart'ı para transfer hizmetlerinin tüketicileri yüz milyonlarca dolardan mahrum bırakan dolandırıcılar tarafından kullanılmasına izin verdiği için dava edecek. FTC davasında, Walmart mağazalarında sunulan para transferi hizmetlerine yönelik sık sık dolandırıcılık vakaları yaşanmasına karşın gerekli önlemlerin alınmadığı iddia ediliyor. Buna göre Walmart, çalışanlarını gerektiği gibi eğitmedi, müşterileri uyarımadı ve dolandırıcıların mağazalarında para çekmesine izin ve-

ren prosedürler kullandı. FTC, mahkemeden Walmart'a tüketicilere para iade etmesini ve Walmart'ın ihlalleri için ayrıca para cezası vermesini talep ediyor.

FTC Tüketici Koruma Bürosu Müdürü Samuel Levine, "Dolandırıcılar para transferi hizmetlerini nakit para kazanmak için kullanırken, Walmart başka yöne baktı ve milyonlarca ücreti cebe indirdi. Bu yüzden insanlar yüz milyonlarca dolar kaybetti" dedi.

Perakende işine ek olarak Walmart, mağazalarında tüketicilere para transferleri, kredi kartları, yeniden yüklenebilir banka kartları, çek bozdurma, fatura ödemeleri ve daha fazlasını içeren finansal hizmetler sunuyor. Walmart, MoneyGram, Ria ve Western Union dahil olmak üzere birden fazla para transferi hizmeti için bir aracılık yapmanın yanı sıra "Walmart2Walmart" ve "Walmart2World" gibi kendi markası altında da benzer hizmetler veriyor. MoneyGram, Western Union ve Ria tarafından sağlanan dolandırıcılık veri tabanlarından elde edilen bilgilere dayanarak, Walmart'ta dolandırıcılık şikayetlerine konu olan 197 milyon dolardan fazla ödeme gönderildi veya alındı ve muhtemelen 1.3 milyar dolardan fazla ilgili ödeme de yapıldı.



## Kolombiyalı Minka, Afrika'ya uzanıyor

Kolombiya merkezli ödeme platformu Minka, para hareketini kolaylaştıran gerçek zamanlı ödeme sistemini Afrika genelinde başlatmayı planlıyor. Kuruluşların gerçek zamanlı olarak para taşınmasını sağlayan bir ödeme ağı olan Minka, Afrika genelinde eskiyen para akışı sistemlerini blokzinciri ve modern API'ler aracılığıyla bağlayarak paranın hareketini basitleştirecek. Planlar hakkında yorum yapan Minka'nın temsilcileri, API tabanlı teknolojilerinin bir bölgede ihtiyaç duyulan kullanım durumlarından tamamen bağımsız olduğunu ve bu sayede hem kamu hem de özel sektörde her türlü ödeme değişimi için bir platform oluşturmalarına olanak tanıdığını belirtti. Şirket yetkilileri, yüzlerce farklı ödeme cüzdanı katmanının ve sınır ötesi havale seçenekleri-



nin binlerce ayrı ERP ve diğer defterler tarafından karmaşık hale geldiğini hatırlattı. Minka'nın çözümü, son kilometre altyapısını sağlayarak paranın anında ve mutabakata gerek kal-

madan taşınmasına yardımcı olacak. Bu da kamu ve özel bankalar, takas odaları ve finansal hizmet sağlayıcılar açısından neredeyse sınırsız sayıda kullanım senaryosuna izin verecek. ☎

# 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 

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

# PayFix

Yeni Nesil Ödeme