

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZİNİ

EYLÜL 2022

Sayı: 137 / Fiyatı: 20 TL

**Birleşik Ödeme,
2023'te en az 10 ülkede
hizmet verecek**



**PAX - Ödeal iş birliğiyle
bankalar için ücretsiz
e-faturalı POS çözümü**



**Kredim, 5 milyon
kullanıcı hedefliyor**



**WSpark 2022
Fark yaratacak
kıvılcımlar aranıyor**

Finartz CEO'su Cihan Demir

**Finartz e-para ve ödeme
kuruluşlarının yanında!**

**"Uluslararası
para transferinde
RAKİBİMİZ de
alternatifimiz de yok"**

**UPT Genel Müdürü
Hakan Özat**

**PSM AWARDS
2022
Başvurular
başladı**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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

PayFix

Yeni Nesil Ödeme



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Küreselleşin ama ülkenizi terk etmeyin!

Sadece ödeme ve/veya elektronik para kuruluşları değil, bu sektöre ürün ve hizmet sağlayan her ölçekteki şirketin ortak bir hayali var: Hızlıca büyüyüp yurt dışına açılmak, küresel bir marka haline gelmek...

Örneğin Birleşik Ödeme, 2023 yılı itibarıyla en az 10 ülkede hizmet veren bir elektronik para şirketi olmayı hedefliyor. Geçen yılın başında Azerbaycan'da faaliyet göstermeye başlayan şirket, bu yıl önce Romanya ofisini açtı. Geçen haftalarda ise Gürcistan ofisi açıldı. Sırada Özbekistan, Kazakistan, Fas, Dubai ve İngiltere var...

Türkiye'yi "şimdi al, sonra öde" modeliyle tanıştıran Kredim, küresel girişim sermayesi fonlarından aldığı yatırımla gücüne güç kattı. Şirket, şimdi bu modeli daha da zenginleştirip dünyaya açmayı hedefliyor... "Her ölçekteki" demistik ya... Bankalar, ödeme sağlayıcılar, e-para kuruluşları, perakendeciler için ödeme çözümleri sunan, danışmanlık yapan tech4pay de küresel açılım peşinde. 8 kişilik ekibiyle büyük işe kalkışıyor. Geçen yıl teknoloji ihracatına başlamış, Kuzey Amerika'dan bir bankayı referansları arasına eklemişler. Önümüzdeki

yıl ihracatı yüzde 100 artırmayı, 5 yıl içinde de küresel bir marka olmayı hedefliyorlar... Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Bunlar elbette önemli ve takdire şayan gelişmeler. Ancak son dönemde hızlanan "beyin göçü" bu anlamda da endişe kaynağı olabilir. Yenilikleri burada kabullendirip yaygınlaştıramazsak, pazarımızı yeterince güçlendiremezsek, kalifiye insan kaynağımızı koruyamazsak bir de bakmışız Londra'da, Bükreş'te, Tiflis'te, Amsterdam'da olan tabelalar İstanbul'da yok! Bu arada TCMB, 16 ödeme ve/veya elektronik para kuruluşuna daha faaliyet izni verdi. Sabırla bekleyip lisanslarına kavuşan girişimcileri kutluyoruz. Umarım pastayı büyütüp pazarı güçlendiren bir rekabetin güçlü oyuncularını olurlar. Keyifli okumalar.

★★★

Düzeltilme ve özür:

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Baran Aytaş'ın soyadını "Altaş" olarak yazmışız. Düzeltir, özür dileriz.



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 yazıların sorumluluğundadır.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EYLÜL 2022

6 72 ödeme ve e-para kuruluşumuz oldu

14 FinTek fabrikası Finartz, e-para ve ödeme kuruluşlarının yanında!

18 KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreci hızlanıyor

20 Procenne, küresel ödeme veri güvenliği otoritesi PCI SCC ile ortaklık yaptı

22 Bankalar için ücretsiz e-faturalı POS çözümü



24 "Uluslararası para transferinde rakibimiz de alternatifimiz de yok"

28 Kredim 5 milyon kullanıcı hedefliyor

30 Birleşik Ödeme, 2023'te en az 10 ülkede hizmet verecek

34 Finans sektöründe dijitalleşme: Bir adım ileri, iki adım geri

38 "Müşterilerimize çalışanlarıymış gibi hizmet veriyoruz"

40 Nehirler tersine akmadıkça FinTek'lere ilgi azalmaz!

44 "Fark Yaratan Kıvılcımlar" aranıyor!

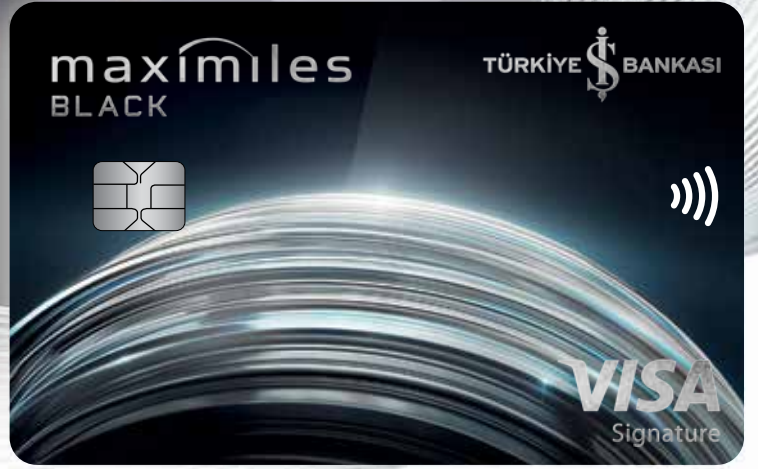
46 PSM AWARDS 2022 başladı

48 "İşiniz ne kadar yoğun olursa olsun sosyal hayatı ihmal etmeyin"

52 İlk 6 ayda 1.5 trilyon TL'ye yakın kartlı ödeme yapıldı

54 E-para ve ödeme kuruluşlarının dış hizmet alma koşulları

56 "İlle de nakit" diyen 3 ülke: Fas, Mısır, Kenya



OTEL VE RESTORAN HARCAMALARINIZDA %20'YE VARAN İNDİRİM

Başvuru için:



Ayrıntılı bilgi için:
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.

► 72 ödeme ve e-para kuruluşumuz oldu

Merkez Bankası, elektronik para ihraç etmek ve/veya ödeme hizmeti sunmak isteyen 16 kuruluşa daha faaliyet izni verdi. Böylece lisanslı ödeme ve e-para kuruluşlarının sayısı 72'ye ulaştı. Hatırlanacağı gibi daha önce 3 kuruluşun faaliyet izni iptal edilmiş, PayU - izyico birleşmesi nedeniyle PayU Ödeme Kuruluşu'nun lisansı da iptal edilmişti...

İşte TCMB'nin faaliyet izni verdiği 16 şirketin listesi:

- DSM Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri (Trendyol)
- Fzypay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- Lidio Ödeme Hizmetleri (Faaliyet genişlemesi)
- Moneypay Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri (Migros – Anadolu Grubu)
- ParaQR Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- Parolapara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- Rubik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri (Fuzul Grup)
- SecurIT Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri
- Token Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para (Arçelik-Koç Grubu)
- Tom Pay Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri (A101)
- TTM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- As Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para
- Bingo Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri
- BRQ Link Ödeme Hizmetleri
- Vepara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri (VeVentures)
- Sundus Ödeme Kuruluşu (Taaj Money Transfer)



TÖDEB Veri Transfer Sistemi ile bilgi akışı başlıyor

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB), sektörle ilgili genel ve istatistik verilerin kamuoyuyla paylaşılması konusunda somut bir adım attı. Birlik üyelerinden alınacak verilerle raporlama ve analiz yapılabilmesi için kurulan elektronik raporlama altyapısı TÖDEB Veri Transfer Sistemi (TVTS), yılın son çeyreğinde canlıya alınacak.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'ndan yakın zamanda gelen onay doğrultusunda, TVTS aracılığıyla üyelerden güvenli ve hızlı veri alınıp, kamuoyuyla paylaşılacak. TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, çalışmayla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“TÖDEB Veri Transfer Sistemi ile ödeme ve elektronik para sektörüne yönelik istatistik bilgileri ilk kez kamuoyuyla paylaşılmış olacak. Sektöre özel sağlıklı verilere ulaşılmasının önündeki engellerin kalkması ve doğru, güvenilir bilgiye erişim noktasında son derece büyük bir adım atılıyor. Yatırım yapılacak sektöre ilişkin ne kadar çok bilgiye haiz olunursa sektöre yönelik olan güven ve buna bağlı olarak sektörün gelişimi o



nispette yükselecektir. Bu anlamda TÖDEB tarafından kamuoyuna açıklanacak istatistik verilerle finansal okuryazarlığa bağlı olarak tüketici güven endeksinin üst noktalara taşınmasının yanı sıra yatırımcıların da sektör hakkında daha fazla bilgi sahibi olması ve bu suretle yatırımların önünün açılacağını bekliyoruz.”



Ufuk Bilgetekin

6 YILDIZLI* YAZAR KASA POS PROFİLO S900 ECR İLE İŞLETMENİZİ ÖDÜLLENDİRİN!

13 banka, 6 yemek kartı, otopark uygulaması, temassız,
mobil ve tüm kartlı ödeme teknolojilerini destekleyen Yazar Kasa POS
Profilo S900 ECR ile işletmenize değer katın.



Yeni Nesil Yazar Kasa POS
Profilo S900 ECR

*6 Yemek Kartı Uygulaması Destekleyen Tek Yazar Kasa POS!



PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

0850 222 7272
R2 R2

profiloodemesistemleri.com



/profiloodemesistemleri

► Visa tarafından ihraç edilen token sayısı 4 milyara ulaştı

Dijital ödemeleri daha güvenli kılma, e-ticarette inovasyonu ve dijital ödeme kabulünü hızlandırma yolunda önemli bir kilometre taşı olarak kabul edilen token'ların sayısı hızla artıyor. Visa tarafından ihraç edilen token sayısı da 1 yılda neredeyse ikiye katlanarak 4 milyara ulaştı. Böylece dünya çapında dolaşımdaki token'lar fiziksel Visa kartlarının sayısını aşmış oldu. Hassas kart verilerinin güvenliğini sağlayan token teknolojisi üye iş yerleri, kart çıkaran bankalar ve tüketicilerin korunmasında kritik rol üstleniyor. Visa Token Service teknolojisi, 16 haneli Visa kart numaralarını yalnızca Visa'nın açabileceği dijital bir token ile değiştirerek hassas kart bilgilerinin sahteciler veya kötü niyetli kimselerden korunmasını sağlıyor. Visa verilerine göre, 800 bini aşkın üye işyeri ve 8 bin 600'den fazla token ihraç eden kuruluşta Visa token'larının kullanımı, sahtecilik oranlarında yüzde 28 düşüş ve işlem onay oranlarında yüzde 3 artış sağladı. Visa Başkan Yardımcısı ve Ürün Yönetiminden Sorumlu Başkanı Jack



Forestell, "Tokenizasyon, Visa'nın öncülük ettiği ve basit olduğu kadar güçlü bir teknoloji. Hassas ödeme bilgilerini değersiz bir veriyle yer değiştirerek sahtecilerin önünü kesiyor, dijital ödemelerin güvenliğini sağlıyor. Kart çıkaran veya kabul eden bankalar,

üye iş yerleri ve tüketicilerin bu teknolojiyi benimsemesi ve ödemelerinde Visa Token'ları kullanması, paranın geleceğinin gerçekten de dijital olacağını ve dijital paraların güven üzerine inşa edilmesi gerektiğini gösteriyor" değerlendirmesini yaptı.



Metin Karabiber

Enqura, finansal teknoloji ihracat üssü olarak Londra'yı seçti

Türkiye'de 4 şehirde 85 çalışanıyla faaliyet gösteren, yüzde 100 kendi teknolojiyle geliştirdiği çözümleri ihraç eden Enqura, stratejik hedefleri doğrultusunda yurt dışı yapılanmasına hız verdi. "Finansal teknolojiler alanında Türkiye'den sonra yurt dışında da bölgesel güç olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz" diyen Enqura CEO'su Metin Karabiber, küresel açılım çalışmalarıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Memnun müşteriler ve iş ortaklarımızla birlikte dünyada büyüme ilkesinden hareketle, 7 yıldır sektörün hep bir adım ilerisinde teknolojinin dönüşümüne öncülük ediyoruz. Dünyaya yenilikçi teknoloji çözümleri sunan lider yazılım

firmalarından biri olma stratejik hedefimizin bir parçası olarak, ilk ofisimizi Londra'da açtık. Müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini tam olarak karşılayan maliyet etkin, ileri teknoloji ürünler sağlayarak Avrupa başta olmak üzere önümüzdeki 5 yıl içinde Kuzey Amerika ve Ortadoğu'daki müşteri tabanımızı genişleterek bu bölgelerde de proaktif olacağız. Yüzde 100 yerli sermayeli bir şirket olarak yurt dışına ilk ihracatımızı 2016 yılında yapmıştık. Londra ofisimizin açılışıyla birlikte bölgesel olarak müşteriye hizmet verecek olmak bizi globalde de bir adım öne taşıyacak. Ulaşmak istediğimiz hedeflere artık daha da yakınız."

Şimdi Al, Sonra Öde Hayallerini Erteleme!

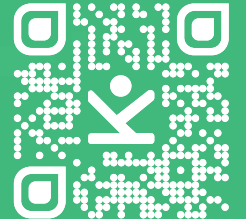


kredim

Hemen indir,
alışverişe başla



kredim.com.tr



Kredim TURK Finansman A.Ş. markasıdır. BDDK tarafından
TURK Finansman A.Ş.'ye 6361 sayılı Kanun uyarınca faaliyet izni verilmiştir.

► İş Bankası, NAYS ile 5 milyon yeni müşteri kazanacak

Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, bankanın 98'inci kuruluş yıl dönümü dolayısıyla bir açıklama yaptı. Aran, "26 Ağustos 2024'te, 100'üncü yılımızda her kesimde karşılığı olan bankacılık hizmetini yaratabilmeyi ve yolu İş Bankası ile kesişen herkese 'benim bankam' dedirtmeyi arzu ediyoruz" dedi. Aran, bu doğrultuda NAYS uygulamasını devreye aldıklarını ve eylül ayında lansmanını yapacaklarını belirtti. NAYS, dijital platformlarda oyun oynayan, alışveriş yapan, sosyalleşen ama bankacılık ürün ve hizmetlerine çok ilgisi olmayanlara hitap edecek. Aran, bu kesimlerin kullandığı platformlarla entegre ettikleri NAYS ile önümüzdeki 3 yılda, bugüne kadar İş Bankası ile yolu kesişmemiş 5 milyon müşteriyi kazanmayı hedeflediklerini ifade etti. Ekonomik zorluklara rağmen 2022'nin ilk 6 ayında finansal açıdan son derece başarılı sonuçlar elde ettiklerini vurgulayan Aran, bilançosu şöyle değerlendirdi: "Bankamızın aktif büyüklüğü 1.15 trilyon TL'ye ulaştı. 'Türkiye'nin en büyük özel bankası' olmaya devam ettik. Bu dönemde 652.1 milyar TL nakdi, 223.9 milyar TL de gayri



Hakan Aran

nakdi kredi olmak üzere ekonomiyeye 876 milyar TL'lik kaynak sağladık. Tasarruf sahipleri açısından 'güven' ile özdeşleşen bir marka olarak 737.2 milyar TL'ye ulaşan toplam mevduat hacmiyle de özel bankalar arasındaki birinciliği sürdürdük. Özkaynak

büyükliğümüz 124.8 milyar TL'ye ulaştı. Sermaye yeterlilik rasyomuz yüzde 20.9. Bu sonuçlar, toplumdaki aldığımızı topluma verme, paylaşma, ülkemize katkı sunma yaklaşımımızın sürdürülebilirliği açısından çok kıymetli."

Yeni nesil pompa yazarkasada Token farkı Petrol Ofisi'nde...

Koç Topluluğu bünyesinde faaliyet gösteren Token Finansal Teknolojiler, 2023 sonuna kadar akaryakıt istasyonlarındaki tüm pompa yazarkasaların kademeli olarak yeni nesil pompa yazar kasalarıyla değiştirilmesini zorunlu kılan VUK 527 tebliği doğrultusunda onay sürecini tamamlayan ilk şirket oldu. Token'ın VUK 527 tebliği doğrultusunda geliştirdiği yeni nesil pompa yazarkasa Beko 1000 TR'nin ilk uygulaması ise Petrol Ofisi istasyonlarında devreye alındı.

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, iş birliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Token, Beko marka ödeme cihazlarını yazılım gücüyle birleştiriyor ve Koç güvencesiyle müşterilerine sunuyor. Hâlihazırda 700 binden fazla Beko markalı yeni nesil ödeme kaydedici cihazla sektör lideri olan Token, bu cihazlar üzerinden yapılan günde yaklaşık 5 milyon işlemi yönetiyor. Mali sistemler ve ödeme sistemleri alanındaki uzun yıllara dayalı deneyimlerini ve yeni teknolojileri şimdi de pompa yazarkasaya entegre eden Token, Petrol Ofisi iş birliğiyle yeni çözümünü sektöre tanıtmış oldu."



Beko 1000 TR'nin pompa yanında temassız ödeme özelliği müşteriye kolaylık sağlarken satış sürecini hızlandırarak istasyondaki yoğunluğu önlüyor. Token ekipleri tarafından geliştirilen bulut tabanlı TokenX yazılımını içeren Beko 1000 TR ve Beko 400 TR Android POS cihazları, market içindeki ödeme deneyimini de iyileştiriyor. Plaka ve tutar bilgisini 400 TR ekranına otomatik olarak aktaran sistem sayesinde manuel girişe gerek kalmıyor, hatalı girişler engellenerek işlemler hızlanıyor.

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



sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

► Kartta prestij ve ayrıcalığın yeni adı: “Platinum Plus Metal Kart”

VakıfBank, Mastercard iş birliğiyle geliştirdiği yeni Platinum Plus Metal Kart'ı müşterileriyle buluşturmaya başladı. Birçok ayrıcalık ve avantaj içeren VakıfBank Platinum Plus Metal Kart'ın sahipleri, kazandıkları Worldpuan'larını uçak bileti, otel ve tur alımlarında 4 kat daha değerli kullanabilecek. VakıfBank Bireysel, Mevduat Pazarlama ve Ödeme Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Turan, yeni kartla ilgili şu bilgileri veriyor:

“Yenilikçi bankacılık anlayışımızla hayata geçirdiğimiz ürün ve hizmetlere yenilerini eklemeye devam ediyoruz. Bu kapsamda üst segment müşterilerimizin beklentilerini karşılamak üzere Platinum Plus Metal Kart'ı çıkardık. 16 gram ağırlığında paslanmaz çelik alaşımıyla kullanıcılarına özel bir his veren kart, sahip olduğu teknoloji donanımıyla tüm yeni nesil ödeme ve güvenlik özelliklerini de destekliyor. Aynı zamanda 4 kat daha değerli Worldpuan kullandırma özelliğiyle sektörde öncü olma niteliği taşıyor.”



Yurt dışındaki harcamalarda indirim imkânı sunan Platinum Plus Metal Kart; ücretsiz yurt dışı seyahat sigortası, yurt dışında Mastercard anlaşmalı üye işyerlerinde ekstra indirim, Ankara Esenboğa ve İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanlarında anlaşmalı lounge'lardan ücretsiz yararlanma ve Müşteri İletişim Merkezi'ne öncelikli bağlanma gibi ayrıcalıkları içeriyor. VakıfBank Platinum Plus Metal Kart ile kazanılan Worldpuan'lar silinmiyor, istenildiği zaman kullanılabilir. Kuru



Mustafa Turan

temizleme, çiçek gönderimi, shuttle, araç kiralama, check-up gibi 7/24 asistans hizmetleri sunan Platinum Plus Metal Kart, kasa kiralamalarında da yüzde 50 indirim fırsatı sağlıyor.

Vepara, Merkez Bankası'ndan faaliyet onayı aldı



Nedim Vural

Sanal POS, para transferi, e-cüzdan, ön ödemeli kart gibi hizmetleri tek platform altında sunacak olan Vepara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri'nin faaliyet izni Resmi Gazete'de yayınlandı. VeVentures Şirketler Topluluğu Kurucusu ve Vepara Yönetim Kurulu Başkanı Nedim Vural, faaliyet izin onayının ardından şu değerlendirmeyi yaptı: “Vepara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri, 32 milyon 450 bin TL ödenmiş sermayesiyle Türkiye'nin FinTek alanında öncü bir ülke olmasında pay sahibi olmak üzere 2020 yılı sonunda yola çıktı. Bugün geldiğimiz noktada, tüm gerekli hassas denetimlerden geçerek faaliyet izni alan firma olduğumuz için mutluluğu ve gururu bir arada yaşıyoruz.



Alanında isim yapmış, uzman bir yönetici kadrosuyla çalışıyoruz. Faaliyet izninin ardından mevcut istihdamı artırmaya başlıyoruz. Sunduğumuz altyapıyla örnek bir firma olacağını düşündüğümüz Vepara'da, web siteleri üzerinden kredi kartıyla ödeme almak isteyen şirket sahiplerinden sosyal medya hesapları üzerinden satış yapan influencer'lara, banka şubelerinde vakit kaybetmek istemeyen genç nesilden bayileriyle ödeme ağı sürecinde sistem kurmak isteyen holdinglere, genel müdürlüklere kadar çok geniş bir kitleye 360 derece hizmet sunmayı planlıyoruz. Özellikle sanal POS entegrasyonu ihtiyacı olan kurumlar için çok hızlı bir şekilde entegrasyon yapacak altyapı ve ekibimiz var.”

esnek
POS

İşinizdeki Başarının Ardında AndroidPOS Var!

*Kredi ve banka kartı ile
müşterilerinizden ödeme alırsınız,
satışlarınızı görüntüler
ve stok takibi yaparsınız.*

- ✓ BKM Tech Pos Altyapısı
- ✓ Temassız Ödeme
- ✓ Tüm Kartlarla Ödeme Alabilme
- ✓ VUK 507 Uyumlu
- ✓ İşiniz Özel Yazılım
- ✓ Finansal Raporlar
- ✓ Taksitli Tahsilat İmkânı



**Mobil
Kullanım**

**Dokunmatik
Ekran**

Finartz e-para ve ödeme kuruluşlarının yanında!



Finartz CEO'su
Cihan Demir

6493 sayılı kanundaki güncellemelerle birlikte e-para ve/veya ödeme kuruluşu olmak için talep edilen yükümlülükler arttı. Finartz, bu noktada girişimcilere bankalara entegrasyon da dahil olmak üzere kullanıma hazır ve direkt olarak işletilebilir, esnek ve uçtan uca çözüm sunuyor...

Türkiye'nin bankacılık/finans sektöründeki gücü ve deneyimi kısa sürede FinTek alanına da yansımış görünüyor. Çok hızlı büyüyen, sadece Türkiye değil dünya çapında yeniliklere imza atan FinTek girişimlerine tanık oluyoruz. Finartz da başta ödeme ve elektronik para kuruluşları olmak üzere FinTek girişimlerine uçtan uca altyapı çözümleri sağlayarak bu gelişimde önemli bir rol üstleniyor.

Finartz CEO'su Cihan Demir ile bu çözümlerin ayrıntılarını ve FinTek sektörünün geleceğini konuştuk...

Finartz, yenilikçi ve sıra dışı altyapı çözümleriyle öne çıkan, hızlı büyüyen bir şirket. Önce kısaca şirketinizin misyon ve vizyonunu özetleyebilir misiniz?

Finartz olarak sektöre girdiğimiz ilk günden beri teknolojik gelişmeleri takip ediyor ve bu bağlamda kendimizi bir "FinTek fabrikası" olarak tanımlayıp multidisipliner olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Özellikle son zamanlarda tüm sektörlerle uzanan mobilite akımıyla birlikte her iş kolunun içerisinde, her sektörde bir FinTek fırsatı görüyoruz. Şirketlerin iş modellerinin gerektirdiği altyapı ve yazılım ihtiyaçlarını alanında uzman ekiplerimiz ve güçlü ürün geliştirme yaklaşımımız sayesinde en yaratıcı ve en yenilikçi şekilde karşılıyoruz.

"Nakitless toplum için inovatif çözümler" vizyonuyla kurduğumuz Finartz, her geçen gün büyüyen yeni markalarıyla birlikte büyük ölçekli e-ticaret siteleri için ödeme

sistemleri altyapıları, güvenli ödeme doğrulama altyapıları, ödeme kuruluşu ve e-para altyapıları, dijital cüzdan altyapıları sağlıyor. Yine büyük ölçekli e-ticaret şirketleri için ödeme geçidi ürün ve çözümlerimiz de var.

Finartz olarak her sektör ve iş modellerine uygun olarak geliştirdiğimiz yeni nesil çözümlerimizle, finansal teknolojiler alanındaki dijital dönüşüme yön vermeye devam ediyoruz. Bugün geldiğimiz noktada BKM, TROY, GO Güvenli Öde, BKM Express, N11, GittiGidiyor, Zubizu, Trendyol, Modanisa, Getir, Sipay gibi önemli markalar referanslarımız arasında yer alıyor.

“Her iş kolunda, her sektörde bir FinTek fırsatı görüyoruz. Şirketlerin iş modellerinin gerektirdiği altyapı ve yazılım ihtiyaçlarını alanında uzman ekiplerimiz ve güçlü ürün geliştirme yaklaşımımız sayesinde en yaratıcı ve en yenilikçi şekilde karşılıyoruz.”

“İLK”LERİ BAŞARMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ!

2022 yılı Finartz için nasıl geçiyor, gündeminizde hangi konular var?

Yılın ilk çeyreği itibarıyla, geliştirdiğimiz ürünleri birçok başarıyla taçlandırdığımız ve oldukça yoğun çalıştığımız bir dönem geçirdik. Bu süreçte FinTek sektörü için oldukça önemli işlere imza attık. Finartz olarak teknolojiyi en ideal ve öncü şekilde FinTek pazarına sunuyor ve sektörel anlamda “ilk”leri başarmanın gururunu yaşıyoruz.

■ 3D Secure 2 ürünlerimizle ödeme sistemleri alanında otorite kuruluş olan ve küresel düzeyde geçerliliği bulunan EMVCo’dan sertifika alan ilk Türk şirketiz.

■ WaaS çözümlerimizle Türkiye’nin ilk yüzde 100 API tabanlı e-para ürününü FinTek pazarına sunuyoruz.

■ Testsuite platformumuzla da şirketlerin kendi 3D Secure ürünlerini geliştirip gerçek kullanım senaryoları doğrultusunda test edebilecekleri dünyadaki sayılı platformlardan biri olma özelliğini taşıyoruz.

Bizim için çalıştığımız firmaları anlamak ve ihtiyaçlarını doğru analiz edebilmek çok önemli. Finartz olarak, ürün geliştirme sürecinde öncelikle pazarın ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını anlıyor ve geliştirilmesi gereken noktaları tespit ediyoruz. Sonrasında ise inovatif çözümlerimizle fark yaratıyoruz.



YENİ İŞ MODELLERİ İÇİN ALTYAPILAR HAZIRLIYORUZ.

Yeri gelmişken, inovasyon anlamında geliştirdiğiniz ürün ve markalardan da bahsedebilir misiniz?

“Türkiye’nin FinTek fabrikası” olma amacıyla çıktığımız yolda Secureartz, Payartz ve Finartz Connect markaları altında ürün ve hizmetler sunuyoruz...

■ Secureartz markası altında ödeme güvenliği alanında global güvenlik sertifikalı ürünlerle ödeme esnasında kullanıcıyı doğrulama çözümlerine detaylı bir şekilde yer veriyoruz.

■ Payartz markasıyla Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’na bağlı 6493 sayılı yasanın gereksinimlerine uygun olarak şirketlerin ödeme ve/veya e-para kuruluşu olabilmek için ihtiyaç duyabilecekleri uçtan uca yazılım altyapıları sunuyoruz. Aynı zamanda e-para ürünlerimizi kullanıcılarla buluşturuyor ve cüzdan ürünlerinin yanı sıra cüzdanı direkt “as a service” bir platform olarak tasarladığımız WaaS (wallet as a service) altyapısını sağlıyoruz.

■ FinartzConnect markası altında ise FinTek’ler ve büyük ölçekli e-ticaret şirketleri için hem ödeme hem de ödeme öncesi ve sonrası süreç operasyonlarında ödeme geçidi ve özel (custom) proje geliştirme servisleri sunuyoruz.

Türkiye’nin FinTek fabrikası olarak ürün aileleri arasında Ar-Ge sürecinde olduğumuz yeni çözümleri de ekleyerek ilerlemeye devam ediyoruz.

Sektörün başarısı doğal olarak yerli ve yabancı yeni girişimcilerin, yatırımcıların da dikkatini çekiyor. Finartz, e-para ve/veya ödeme kuruluşu yatırımcıları için ne gibi altyapı ve servisler sağlıyor?

6493 sayılı kanuna gelen güncellemelerle birlikte e-para ve/veya ödeme kuruluşu olmak için gereken yükümlülükler oldukça arttı. Finartz olarak bu noktada şirketlere,



Innovative Solutions for Cashless Society

ödeme ve/veya e-para kuruluşu olma sürecinde bankalara entegrasyon dahil olmak üzere kullanıma hazır ve direkt olarak işletilebilir, esnek ve uçtan uca bir çözüm sunuyoruz. Ödeme kuruluşu altyapısını sağladığımız şirketler, üye iş yerlerine ödeme kuruluşu olarak hizmet sağlayarak ödeme alma akışlarında daha çeşitli ve ayrıcalıklı seçenekler sunabiliyor. Bu sayede teknik altyapısı yeterli olmayan görece küçük şirketler için ve farklı ödeme seçeneklerine ve aynı zamanda taksit avantajlarına sahip olmak isteyenler için ödeme kuruluşlarının sağladığı çözümler mükemmel seçenekler haline geliyor. Şirketlerin özellikle e-para lisansı alabilmek için zorlu bir süreçten geçmesi gerekiyor. Finartz olarak bu noktada, 6493 sayılı kanunun öngördüğü süreçlerden kolayca geçilebilmesi için gerekli koşulları, altyapıları sağlıyoruz. Girişimciler, bizim ürünümüzü kullanıp regülasyonlar doğrultusunda şirket organizasyonlarını şekillendirdiklerinde e-para lisansını alabilecek hale geliyor. Halihazırda e-para lisansına sahip şirketlerin de altyapılarını yenilemesini sağlıyoruz. E-para kuruluşu olmak isteyen şirketler için önemli ve güçlü bir çözüm ortağıyız. Finartz olarak e-para ve ödeme kuruluşlarının yanındayız.

Artan e-ticaret alışverişleri güvenlik sorununu da beraberinde getiriyor. Yeni yasal güncellemelerle güçlü kimlik doğrulama da zorunlu hale geliyor. Bu gelişme şirketler ve son kullanıcılar açısından ne anlama geliyor? Bu noktada sunduğunuz çözümler neler?

Güçlü kimlik doğrulama için gerekli yükümlülüklerin artması ve iki faktörlü doğrulamanın gerekliliği, tüketicilerin sağlaması gereken bilgi veya verileri artırarak doğrulama sürecini uzatıyor ve satın alma deneyimini olumsuz etkileyebiliyor. Bir taraftan ödemeler daha güvenli hale gelirken, diğer taraftan internet alışverişlerinde iptal oranlarının artacağı öngörülüyor. İptal oranlarının artması ise satışların azalması anlamına geliyor. İşte 3D Secure 2 teknolojisi, güçlü kimlik doğrulama gerekliliği ışığında en güçlü çözüm olarak karşımıza çıkıyor.

1 Aralık 2022 itibarıyla ödemelerde güçlü kimlik doğrulama yükümlülüklerine uyum sağlanması gerekiyor. Finartz olarak bu noktada, sunduğumuz 3D Secure 2 çözümüyle müşterilerine güçlü kimlik doğrulama gerekliliklerini karşılayacak bir sistem sağlarken son kullanıcıya da akıcı bir

ödeme deneyimi yaşıyoruz. EMVCo tarafından sertifikalandırılan 3D Secure 2 çözümlerimiz sahtekarlık riskini azaltıyor ve tüketicilerin satın alma deneyimini akıcı bir hale getiriyor. 3D Secure 2 geçişi bizim için oldukça önemli bir fırsat. Biz de bu geçişi değerlendirerek ödeme sistemlerindeki değişime ve dönüşüme katkı sağlıyor ve müşterilerimize temas ederek onlara çözüm ortaklıkları için kanal oluşturuyoruz. Sertifikalı 3D Secure 2 çözümlerimizle müşterilerimize kanunlarla uyumlu, güvenli ve sürtünmesiz bir ödeme akışı sunuyoruz.

1 Aralık 2022 itibarıyla ödemelerde güçlü kimlik doğrulama yükümlülüklerine uyum sağlanması gerekiyor. Finartz, EMVCo tarafından sertifikalandırılan 3D Secure 2 çözümleriyle sahtekarlık riskini azaltıyor, tüketicilerin satın alma deneyimini akıcı bir hale getiriyor.

YENİ LİSANS SÜREÇLERİNE TANIK OLABİLİRİZ

Finansal teknoloji sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu alanda ne gibi yeniliklerle tanışacağız?

Finans sektöründeki teknolojik gelişmeler ışığında finansal hizmetlerin geniş kitlelere ulaşması vurgusuyla ortaya çıkan FinTek kavramı artık sınırlarını çok daha genişletmiş bir konuma ulaştı. Hemen her alanda FinTek'ler, gelecekteki sektör sınırlarının ve iş modellerinin dışına çıkarak başlı başına yeni bir sektör haline geliyor. Hatta gelecek yıllarda derginizde sadece bankalar ve FinTek'lerin değil mobilite sektöründen, havayolu şirketlerinden de konuşacağımızı düşünüyorum. Ayrıca önümüzdeki dönemlerde FinTek sektörü için oldukça önem taşıyan düzenlemelerle ilgili gelişmelerin de yaşanacağını, yeni lisans süreçlerini duyacağımızı düşünüyorum. ☹

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

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

KOBİ'LERİN DİJİTAL DÖNÜŞÜM SÜRECİ HIZLANIYOR

KOBİ'lerin dijitalleşme süreçlerini hızlandırmak için, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) ile Mastercard iş birliğinde yürütülen “KOBİ'lerin E-Karnesi” projesi başladı...

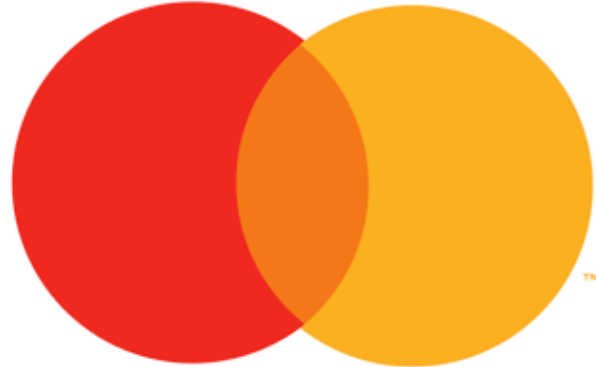
Dijitalleşme sürecini hızlandırmayı hedefleyen “KOBİ'lerin E-Karnesi” projesinde ödeme teknolojileri öncüsü Mastercard, TEPAV ile bir araya geldi. Proje kapsamında her bir KOBİ'yi kendine özel dijital dönüşüm içeriklerine yönlendirecek bir araç geliştirilmesi hedeflendi. Bu aracın geliştirilmesi için KOBİ'lerin farklılıklarını belirlemek ve benzer ihtiyaçlara sahip olanları gruplandırmak amacıyla bir e-karne anketi tasarlandı.

E-karne anketi, KOBİ'lerin kendi dijitalleşme seviyelerini ölçebileceği ve sonucuna göre işletmelerinin dijital dönüşümü için doğru adımları atmalarına yardımcı olacağı ücretsiz çevrim içi bir test imkânı sunuyor.

Mastercard'dan indirimli ya da ücretsiz ürün ve servisler

KOBİ'ler, test sonucunda işletmelerine özel olarak ortaya çıkan e-karne raporuyla kendi dijital seviyelerini buldukları il, sektör ve ölçekteki işletmelerle karşılaştırmalı olarak görebiliyor. Mastercard'ın ticari kart sahiplerine yönelik hazırladığı MasterKOBİ platformundan dijital dönüşüm için ihtiyaç duydukları ürün ve servisleri indirimli ya da ücretsiz olarak temin edebiliyorlar. Ayrıca platformda Microsoft, Amazon, Huawei, Logo İşbaşı, NeSatılır.com, Octet ve daha birçok markadan özel avantajlı dönüşüm destek tekliflerinden yararlanabiliyorlar.

Projenin ilk aşamasında 12 pilot ilde (Ankara, Antalya, Balıkesir, Bursa, Erzurum, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kayseri, Malatya, Samsun ve Trabzon) 13 farklı sektörde faaliyet gösteren, farklı büyüklükte 2 bin 600 KOBİ için bir anket uygulandı. Böylece KOBİ'lerin dijital dönüşümdeki gelişim alanları tespit edildi.



mastercard.

Projenin ikinci aşamasında ise e-karne testi geliştirilen algoritmalarla KOBİ'ye özel dijital çözüm önerileri sunması için gereken altyapı tasarlandı. E-karne testinin sonucunda belirlenen gelişim alanlarına yönelik öneriler KOBİ'ye özel; e-ticarete girişten müşteri ilişkileri yönetimine (CRM), üretim planlamadan e-faturoya kadar pek çok alanda fırsatlar ve tekliflerle zenginleştirildi. Mastercard ve TEPAV hazırladıkları internet sitesiyle dijital alanda gelişimini sürdürmek isteyen KOBİ'leri teste katılmaya ve tespit edilen alanlarda kendilerine özel derlenmiş tekliflerden faydalanmaya davet ediyor.

KOBİ'ler, e-karne anketine kobiekarne.tepav.org.tr adresinden katılabilir.

PAYPOS:

POS SAHİBİ OLMANIN EN AVANTAJLI VE MASRAFSIZ YOLU



*PayPOS, Android cihazları POS cihazına dönüştürüyor,
işletmeler için birden fazla POS sahibi olmak tarihe karışıyor.*

Ekonomik:

Fiziki POS satın alma, servis,
bakım gibi yüksek maliyetlerden kurtulun.

Hızlı:

NFC teknolojisi ile saniyeler içinde
temassız ödeme alın.

Pratik:

Google Play'den indirerek
hemen kullanmaya başlayın.

Kolay:

NFC/temassız özelliği bulunan
tüm Android cihazlarda kullanın.

Siz de Paynet üye iş yeri olun, **PayPOS** ile ödeme almaya başlayın!

Procenne, küresel ödeme veri güvenliği otoritesi PCI SCC ile ortaklık yaptı

Türkiye'nin dijital güvenlik Ar-Ge merkezi Procenne, PCI SCC ile iş birliği anlaşması imzaladı. Bu anlaşma doğrultusunda Procenne, dünya genelindeki ödeme sistemleri sektörünün güvenliğinin sağlanmasına katkıda bulunacak...

Procenne, Temmuz 2022 itibarıyla PCI Güvenlik Standartları Konseyi (PCI SCC) katılımcı kuruluşları arasına girdi. Şirket, PCI güvenlik standartlarının sürekli olarak geliştirilmesi ve benimsenmesi yoluyla dünya çapında ödeme verilerinin güvenliğini sağlamaya yardımcı olmak için PCI SCC ile birlikte çalışacak. PCI SCC; esnek, etkili ve endüstri odaklı veri güvenliği standartları geliştiriyor, ödeme güvenliğini artırmak için küresel düzeyde sektörler arası çalışmalara öncülük ediyor. Konseyin temel amacı, güçlü bir ödeme kartı veri güvenliği süreci geliştirmek, olası saldırı ve ihlalleri tespit edip azaltmak, önlemek olarak özetlenebilir. PCI Veri Güvenliği Standardı (PCI DSS) ise bu doğrultuda eyleme geçirilebilir bir çerçeve sağlıyor.

800'den fazla katılımcı kuruluşla iş birliği yapacak

Procenne, standart geliştirme sürecine dâhil olarak, dünya çapında ödeme güvenliğini artırmak için 800'den fazla katılımcı kuruluşun yer aldığı ve büyüyen bir toplulukla iş birliği yapacak. Bu iş birliğinin yanı sıra PCI



PCI Güvenlik Standartları Konseyi İcra Direktörü Lance Johnson



Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt

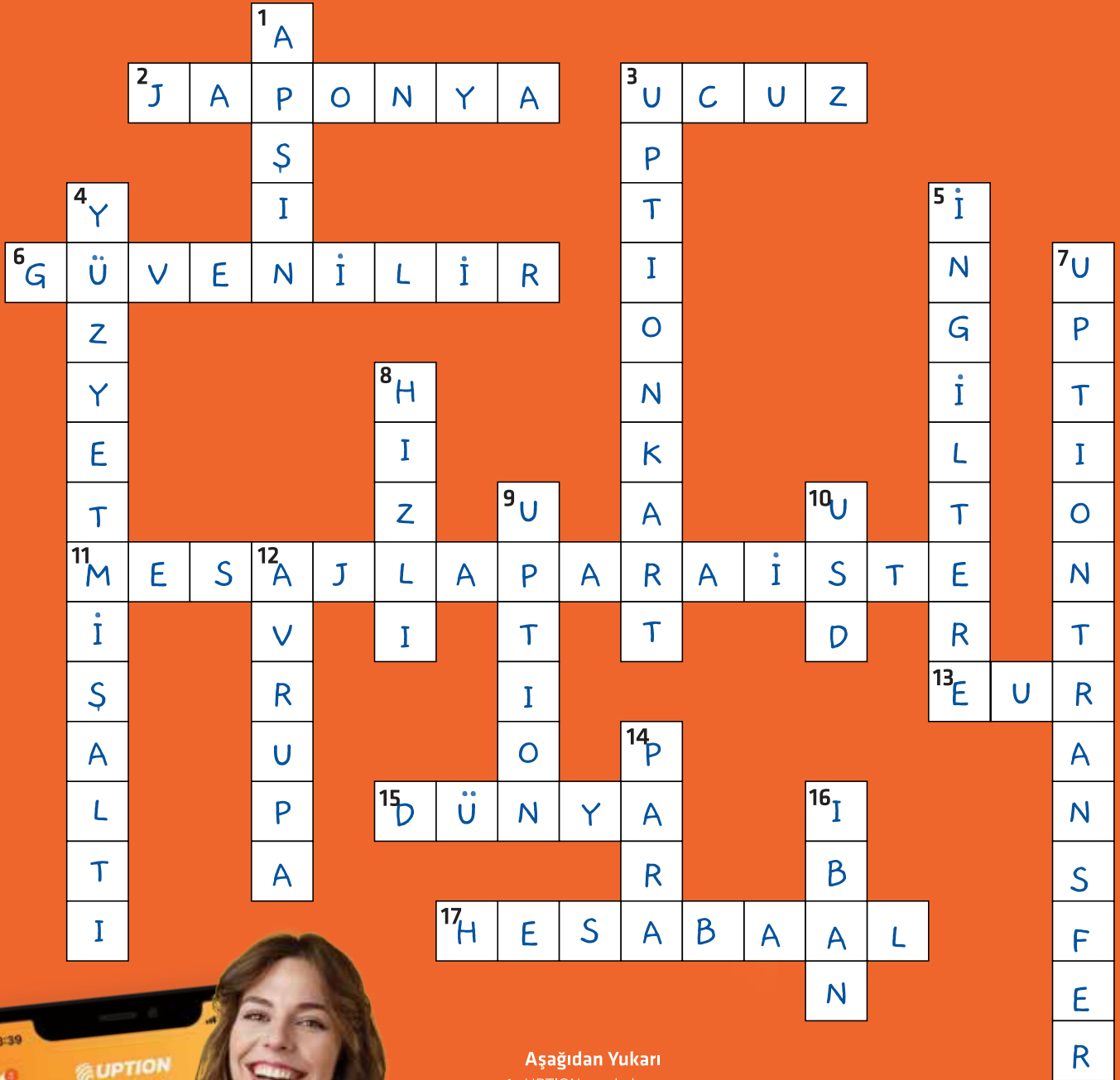
Güvenlik Standartları Konseyi'ne değerlendirilmek üzere yeni girişimler önerme ve yıllık PCI topluluk toplantılarında sektörler arası deneyim ve en iyi uygulamaları paylaşma fırsatına sahip olacak.

PCI Güvenlik Standartları Konseyi İcra Direktörü Lance Johnson, Procenne'in katılımıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Sistemlere yönelik saldırılar giderek daha da karmaşılaşıyor. PCI Güvenlik Standartları ve kaynakları böyle bir ortamda kuruluşların ödeme verilerinin güvence altına alınmasına, maliyeti yüksek veri ihlallerine yol açabilecek saldırıların tespit edilip azaltılmasına, önlenmesine yardımcı oluyor. Procenne'in katılımcı kuruluş olarak topluluğumuza dahil olması, PCI Güvenlik Standartları'nın farkındalığını ve benimsenmesini sağlamaya yardımcı olarak küresel düzeyde ödeme güvenliğini iyileştirmede aktif bir rol oynadığının bir göstergesidir."

Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt ise "Procenne olarak dijital güvenlik alanında faaliyet gösteren bir Ar-Ge merkeziz. Ürün ve çözümlerimizle birey, kurum ve kuruluşların hassas ve değerli verilerinin korunması birinci önceliğimiz. PCI Güvenlik Standartları Konseyi'ne katılımcı kuruluş olarak dahil olmak, özellikle ödeme sistemleri sektörüne yönelik çalışmalara aktif olarak katılma adına önemli bir adım" dedi. ☺



Konu Para Transferiyse Tüm Soruların Cevabı **UPTION**'da



Aşağıdan Yukarı

- 1 UPTION nasıl okunur
- 2 Tüm dünyada EUR, USD ve TL cinsinde kullanılabilen ön ödemeli kart
- 3 UPTION ile para gönderilen ülke sayısı
- 4 UPTION ile FAST hızında 7/24 para gönderilen ülke
- 5 UPTION'lıların birbirlerine 7/24 ücretsiz para gönderebildikleri özellik
- 6 UPTION ile para göndermenin avantajı, ivedi, çabuk
- 7 Güvenilir, ucuz, hızlı para transferinin yolu
- 8 UPTION ile gönderilebilen döviz cinsi
- 9 UPTION ile 1 EUR'ya para gönderilen yer, bir kıta
- 10 UPTION ile gönderilen şey
- 11 UPTION üyelerine verilen müşteri hesap numarası

Soldan Sağa

- 1 UPTION ile para gönderilen ülkelerden biri
- 2 UPTION ile para göndermenin en önemli faydası
- 3 UPTION'ı tercih etme nedeni, itimat
- 4 UPTION'ın hesap bölüştürme özelliği
- 5 UPTION ile gönderilebilen döviz cinsi
- 6 UPTION logo simgesi
- 7 Adına gelen parayı UPTION hesabına almanı sağlayan özellik



www.uption.com.tr

uption@upt.com.tr

☎ 0532 010 10 65

📱 /uptionint



Bankalar için ücretsiz e-faturalı POS çözümü

PAX Türkiye ile Ödeal, VUK 507'e uyumlu, e-faturalı POS çözümü için iş birliği başlattı. Birçok katma değerli avantaj içeren çözüm, PAX Türkiye'nin inovatif ödeme terminalleri üzerinden bankalara, herhangi bir ücret yansıtılmadan sağlanacak...

Vergi Usul Kanunu (VUK) uyarınca çıkarılan 507 sayılı tebliğ, Türkiye ödeme sistemleri sektörü için yeni bir dönemin kapılarını açtı. Başta e-fatura mükellefleri olmak üzere pek çok işletme yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) bağımlılığından kurtuldu. Bu doğrultuda dünyanın en büyük ödeme sistemlerinden PAX Technology de farklı inovatif ürün ve çözümlerini Türkiye pazarına sunma imkanı buldu. "İşletici kuruluş" lisansına sahip olan şirketler de PAX'ın ödeme terminalleri üzerinden birçok katma değerli avantajı kullanıcılara sunmaya başladı. Kısa sürede hızla büyüyerek Türkiye'nin önde gelen finans kuruluşları arasına giren Ödeal da e-faturalı VUK 507 çözümü için PAX ürün ailesini tercih etti. İş birliği doğrultusunda bu çözüm, PAX'ın Android ve Linux işletim sistemine sahip terminalleri üzerinde çalışabilecek

şekilde bankalara ücretsiz temin edilecek. VUK 507 ile gelen yenilikleri ve iş birliğinin ayrıntılarını PAX Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Soner Çaşur ile Ödeal Kurucu Genel Müdürü Fevzi Güngör'e sorduk...

Önce kısaca VUK 507'nin ödeme terminalleri ve ödeme çözümleri açısından getirdiği yeniliği değerlendirebilir misiniz?

■ **Soner Çaşur:** Ödeme sistemleri sektörü, çağın gerekliliklerine uygun olarak her geçen gün inovatif çalışmalar sergileyip yeni ürünler ve çözümler ortaya koyuyor. Bu değişimle beraber mevzuat yönünden de değişim ve regülasyonlar haliyle ortaya çıkmak durumunda. Sektörün tüm oyuncularını ve hatta son kullanıcıyı dahi yakından ilgilendiren bu tebliğ sayesinde markalar, müşterilerine ve operasyonel ihtiyaçlarına özel çözümleri daha efektif kullanabilecek. Bir ödeme işlemini malileştirmek için çağın getirdiği avantajları kullanmaya uygun bir çalışma ortaya çıkmasını çok değerli buluyorum.

■ **Fevzi Güngör:** VUK 507'nin temel farkı, bariyerleri düşürmesi. Telekomünikasyon, e-ticaret, dijital dönüşüm dünyasında olan ekosistem gelişiminin önündeki en büyük bariyer bu düzenlemeyle ortadan kalkıyor. Bu alana girmek isteyen firmalar ve bu alanda hizmet almak isteyen, hak ettiği ölçüde hizmet alamayan, ihtiyacı doyuramayan müşteriler için bariyerleri aşağı çekiyor. Her şirketin bir FinTek bakış açısı kazanabilmesi için bir düzenleme zorunlu. Dolayısıyla bu düzenleme tam yerini bulmuş oldu.



PAX Türkiye'nin bu doğrultuda geliştirdiği ürünler neler? Hangi avantaj ve üstünlükleri barındırıyor? Kullanıcılara ne gibi katma değerler sağlıyor?

■ **Çaşur:** PAX Teknoloji gerek yerel gerekse global anlamda dünyanın en inovatif ödeme sistemleri şirketi olmak için ekstra gayret gösteriyor, Ar-Ge özelinde ciddi



PAX Türkiye
Yönetim Kurulu Başkanı
Soner Çaşur

yatırımlar yapıyor. Bu doğrultuda her sektörün ihtiyaçlarını tek tek analiz edip fizibilite çalışmaları yaparak ürün tasarlıyor. 50'den fazla ürünüyle tüm sektörlerde ihtiyaca göre çözüm sunabiliyor. Sunduğu katma değerli hizmetler sayesinde, sadece ödeme almakla kalmayıp müşterilerinin iş akışlarına önemli katkılar sağlıyor. Son kullanıcılara maksimum müşteri memnuniyetiyle hizmet ve ürünlerinden faydalanma olanağı tanıyor.

Elbette bir hizmetin iç veya dış kaynaklarla elde edilmesinden kontrol edilen tek parametre sadece sağlayacağı faydadan ibaret olamaz. Bu çözümün yaratılmasının getirdiği maliyet de en önemli konulardan biri. PAX Türkiye'nin bu alandaki derin tecrübesi ve PAX'ın geniş katma değerli servisleri sayesinde, müşterilerin en uygun maliyetle en hızlı ve çözüm odaklı ürünlerimizden yararlanmalarını sağlıyoruz. Ayrıca hızlı, kolay kullanıma sahip, ihtiyaca özel geliştirilen ürün ve hizmetlerle, dokundukları her alanda müşterilerimizi rakiplerine göre avantajlı kılacak çözümler yaratıyoruz. Banka ve ödeme kuruluşlarının hizmetlerinde fark yaratabilecek bu çözümleri, yıllar süren çalışmalar ve tecrübeyle harmanlayarak kendilerine sunuyoruz. Müşterilerimizi sınırlandırıcı kurullarla boğmak yerine, tercih edebilecekleri ortak çalışma modellerini de ortaya koyarak, asıl amaç olan maksimum faydayı yaratmaya odaklanıyoruz. Ödeal ile geliştirdiğimiz bu model sayesinde bankalar, satın aldıkları ya da alacakları PAX mobil POS terminallerini ücretsiz olarak VUK 507 uyumlu bir POS terminaline dönüştürebilecek. Bu iş birliğiyle hem bankalara hem üye iş yerlerine fayda sağlayacak yenilikçi bir ürün ortaya koyduğumuzu düşünüyorum.

PAX Türkiye'nin ulaştığı seviyeyi, pazardaki konumunu, önümüzdeki döneme ilişkin hedef ve beklentilerini kısaca anlatabilir misiniz?

■ **Çaşur:** PAX Türkiye, son birkaç yıldır gerek Android gerekse Linux işletim sistemine sahip ödeme terminali satışlarında Türkiye birinciliğini elinde tutuyor. Bu başarıyı, müşterilerimizi en iyi şekilde dinleyerek ve onların ihtiyaçlarına en uygun çözümleri geliştirerek elde ettik. Ödeal ile iş birliği halinde VUK 507 tebliğine uygun bir hizmet geliştirerek fark yaratan çözümlerimizi daha fazla kullanıcıya ulaştırmak için her geçen gün daha fazla çalışıyoruz. Gelecekte de hem sektörel ve teknolojik gereklilikleri okuyarak hem de müşterilerimizin taleplerini en iyi şekilde analiz ederek hizmet vereceğimizden şüpheleniz olmasın. Gelecek yıllarda da PAX Türkiye'nin başarılarına yenilerini eklediğini görmeye devam edeceğiz.

Ödeal neden böyle bir iş birliğine ihtiyaç duydu? Nasıl bir açılım amaçladınız?

■ **Güngör:** Bu tür çözümlerin yayılmasının ekosisteme ve ülkeye katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Ödeal olarak kısıtlanan bir piyasada çok önde olmak yerine gelişen bir piyasada önde olmayı tercih ederiz. Bu pazara hareket ve dinamizm getiren, işyerine avantaj sağlayan her gelişmenin içinde olmak istiyoruz. PAX Türkiye ile işbirliğimiz de bu bakış açımızın bir sonucu.

Ödeal'in ulaştığı seviyeyi, pazardaki konumunu, gelecek planlarını anlatabilir misiniz?

■ **Güngör:** 2014 yılında bu sektöre adım attık. KOBİ,



**Ödeal Kurucu
Genel Müdürü
Fevzi Güngör**

küçük esnaf, zanaatkar ve serbest çalışanların kredi kartıyla ödeme almasını sağlamak amacıyla cep telefonlarını birer POS cihazına çeviren "Ödeal Cepte POS" uygulamasından sonra, 2017'de fiziki yazarkasa POS cihazımız "Ödeal POS"u kullanıma açtık. 2021'de EFT POS çözümümüz "Ödeal Sade POS"u hizmete sunduk. Bu yıl ise kurumsal müşterilerimize özel, VUK 507 uyumlu ve e-faturalı POS ürününü geliştirdik.

Bir yandan da reyonda ödeme olanağı sunarak kasa kuyruklarını ortadan kaldıran "Ödeal API" gibi yeni teknolojilere de imza atıyoruz. Sektördeki öncülüğümüz ve liderliğimizin yanı sıra aldığımız yatırımlarla da ses getirdik. Şirketimiz, 2021'de İngiltere kökenli SPG Holdings'ten 28.7 milyon TL'lik yatırım almıştı. Bu yılın ilk günlerinde de SaltPay'den 52 milyon TL'lik yatırım alarak turu tamamladık. Böylece Ödeal'in değerlemesi 525 milyon TL'ye ulaştı.

Öte yandan, bugüne kadar startup'lara sunduğumuz desteği kurumsal hale getirmek amacıyla "Ödeal Capital" adıyla girişimcilere özel bir yatırım bütçesi ayırdık. Toplamda 200 milyon TL'lik şirket alımı ve yatırım yapmayı hedefleyen Ödeal Capital'in ilk girişimi ise TaksidPOS hisselerinin tamamını Ödeal bünyesine katmak oldu. Bu yıl için de agresif bir büyüme politikası izliyoruz. Şimdiden 80 bin üye iş yerine ulaştık. 2022 sonunda ciroda iki üç kat büyüme hedefliyoruz. Ödeal, üç haneli büyüme oranlarıyla hedeflerini yakalamayı sürdürecektir.

ödeal

“ULUSLARARASI PARA transferinde rakibimiz de alternatifimiz de yok”



UPT Genel Müdürü
Hakan Özat

UPTION ile Avrupa ülkeleri için 1 Euro, İngiltere için de 1 sterlin ücret ödeyerek dakikalar içinde para transferi yapmak mümkün. Türkiye’den ilk kez ABD banka hesaplarına ve Çin’deki kartlara para gönderilmesini sağlayacak iş birlikleri de tamam. Azerbaycan’a karta gönderim, Gürcistan’a hesaba gönderim özelliğinin ise eli kulağında...

Salgın sürecinde hız kesen küreselleşme hareketi yeniden ivme kazandı. Türkiye’den de gerek eğitim gerekse çalışma amaçlı yurt dışına gidenlerin sayısında belirgin bir artış var. Bu gelişmeler uluslararası para transferleri hacminde büyümeyi de beraberinde getiriyor. Anlaşılan önümüzdeki dönemde para transferleri Türkiye’de çok daha fazla insanın ilgi alanına girecek... UPT, para transferi deyince sadece Türkiye değil dünya çapında adından söz ettiren bir şirket. Dile kolay, tam 176 ülkede 400 binin üzerinde işlem noktasında hizmet verebiliyor. Üstelik sadece Türkiye’den farklı ülkelere ya da farklı ülkelere Türkiye’ye değil, yurt dışındaki farklı ülkeler arasındaki para transferi işlemlerine de aracılık yapabiliyor.

UPT bir yandan da geçen temmuz ayında UPTION Kart’ı kullanıma sunarak, yurt içi ve yurt dışında kartla alışveriş ve ATM’lerden para çekme özelliğini devreye aldı. Avrupa’da hesap açarak SEPA (Avrupa Tek Ödeme Alanı) üyesi ülkeler için IBAN alabilen UPTION kullanıcıları, para transferleri ve bu ülkelerde yapacakları tahsilatlar için önemli bir kolaylığa kavuşmuş oldu. UPT Genel Müdürü Hakan Özat, UPTION cephesindeki bu yeniliklerin yanı sıra yakında devreye alınacak yeni özellikleri PSM okurları için paylaştı...

Önce kısaca Türkiye ve dünya çapında para transferi pazarıyla ilgili gelişmeleri değerlendirebilir misiniz? Sektördeki güncel trendler neler? Yeni nesil teknolojiler ve dijitalleşme, para transferi işlemlerine nasıl yansıyor?

Dijital çağ, bireysel yaşamımızdan kurumsal yaşama, hizmet alımından sunumuna, nesnelerin işleyişinden birbirleriyle iletişimine ve ağ oluşturmaya kadar birçok alanda çok ciddi dönüşümleri beraberinde getirdi. Bu çağda dijital teknolojinin getirmiş olduğu radikal değişim ve dönüşümlerin, işletmelerdeki tüm süreçler üzerinde yarattığı büyük değişim de hız kesmeden devam ediyor.

UPT olarak biz teknolojiyi yakından takip ediyor ve dijitalleşmeye çok önem veriyoruz. Uluslararası para transferinde şeffaflık, hız ve maliyet avantajı sunuyoruz. Kullanıcı dostu uygulamamız sayesinde müşterilerimizin bizim üzerimizden yaptıkları isme gönderim işlemleri anında alıcısına ödenmeye hazır duruma geliyor. Yurt dışı hesaba gönderimlerde ise ortalama 1 iş günü içinde tutar alıcının hesabına ulaşmış oluyor. Bununla birlikte, işlem ücretlerimiz işlem anında bellidir. Yani gönderici para göndermek için ne kadar ücret ödeyeceğini ve karşı taraftaki alıcının hesabına ulaşmış oluyor. Bununla birlikte, işlem ücretlerimiz işlem anında bellidir. Yani gönderici para göndermek için ne kadar ücret ödeyeceğini ve karşı taraftaki alıcının hesabına ulaşmış oluyor.

UPT'nin Türkiye pazarında ulaştığı seviyeyi anlatabilir misiniz? Önümüzdeki döneme ilişkin plan, hedef ve beklentileriniz neler?

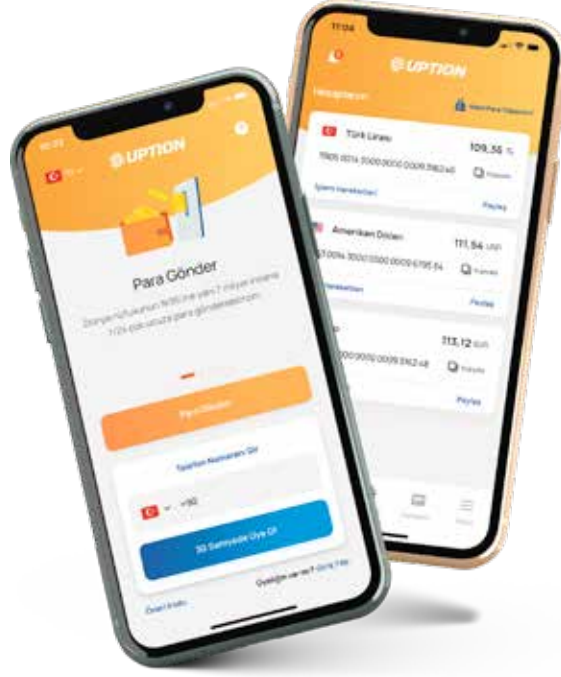
UPT'nin 176 ülkede, 400 binden fazla işlem noktası var. İş birliği yaptığımız 143 farklı partnerimiz; bankalar, ödeme kuruluşları, lisanslı para transferi şirketleri ve FinTek'lerden oluşuyor. UPT olarak global partnerlerimize 10 yılı aşkın süredir verdiğimiz "as a service" hizmetimizle Türkiye'de ve bölgemizde finansal inovasyona öncülük ediyoruz.

Kendi markamız ve ürünlerimizle sadece Türkiye değil 13 ülkede daha müşterilerimize hizmet veriyoruz. Bu yurt dışı yapısıyla Türkiye'den yurt dışına ya da yurt dışından Türkiye'ye para transferlerinin yanı sıra yurt dışındaki bir ülkeden başka bir ülkeye yönelik işlemlere de aracılık yapıyoruz. Bankalara göre daha hızlı ve düşük maliyetli para transferi için gurbetçilerimizin Türkiye'deki yakınları, Avrupa'daki partnerlerimizin gönderdikleri paraları UPT noktalarından kolaylıkla teslim alabiliyor.

Son dönemde UPTION uygulamasıyla dikkat çekiyorsunuz. Bize UPTION'dan ve yeteneklerinden bahsedebilir misiniz?

UPT olarak 10 yılı aşkın süredir global para transferi dünyasında en çok tercih edilen firmalardan biriyiz. Hayata geçirdiğimiz UPTION ile fiziki noktalardaki tüm işlemleri artık dijital dünyada da gerçekleştirilebilir hale getirdik. UPTION ile kullanıcılar TL, USD ve EUR hesaplarını açarak yurt içi ve yurt dışına ister hesaba ister isme para gönderebiliyor, yurt dışından adına gönderilen parayı hesaplarına alabiliyor. Üstelik bunları çok uygun işlem ücretleriyle yapabiliyorlar.

En önemli farkımız, oturduğunuz yerden dünyanın öbür ucuna, dakikalar içinde çok uygun fiyata para transfer



edebileniz. Hem maliyet hem de hız anlamında son derece iddialıyız. Bu durum elbette çok önemli avantajları beraberinde getiriyor. Günümüzde tüm bu unsurlar önemli bir fark yaratmanızı sağlıyor. Yazılımımızın da bize ait olması UPTION olarak bir diğer avantajımız.

UPTION'ın sağladığı avantajlardan örnek vermem gerekirse, Özbekistan'a 100 dolarlık bir para transferini sadece 1 dolarlık işlem ücretiyle anlık olarak yapabiliyorsunuz. Ya da Avrupa ülkelerine para göndermek isterseniz, Euro (SEPA) bölgesinde bulunan tüm ülkelerin banka hesaplarına sadece 1 Euro işlem ücretiyle bunu yapabiliyorsunuz. Bir diğer hizmetimizden de bahsetmek isterim. İngiltere'deki banka hesaplarına GBP (İngiliz Sterlini - Pound) cinsinde para gönderim hizmetini 7/24 olarak müşterileri sunmaya başladık. Üstelik FAST hızında gönderim sağlıyoruz. İngiltere'ye 30 saniyede para gönderebiliyorsunuz. Tüm gönderim tutarlarında ödeyeceğiniz işlem ücreti ise 1 sterlin.

Bu transferi başka bir şekilde yapmak isterseniz çok daha yüksek maliyetler ve daha uzun süreler söz konusu olacaktır. Bu noktada rakibimiz ve alternatifimiz yok.

Bunlarla birlikte çok yakın zamanda uygulamamızın arayüzünü yeniledik, UPTION Kart'ı kullanıcılarımızın hizmetine sunduk ve Avrupa'da hesap açma imkanı sağladık. Bu gelişmeler de bizi oldukça heyecanlandırıyor.

"Her zaman inovasyona ve yeniliğe önem vererek UPTION'u geliştiriyoruz. Yenilenme sürecinde UPTION Kart'ı hayata geçirerek Avrupa'da hesap açma kolaylığını sağladık. Bu sayede Avrupa'dan ödeme alan kişiler artık prosedürlerle, ekstra masraflarla uğraşmadan UPTION'daki hesaplarını kullanabilecek."





UPTION Kart ile ilgili planlarınız, hedefleriniz ve beklentileriniz neler? Bu kart insanların hayatında nasıl yer edecek, hangi noktalarda fayda sağlayacak?

2021 yılında hayata geçen UPTION mobil uygulamasıyla kişiye özel IBAN da vererek ciddi bir kolaylık sağlamıştık. Şimdi UPTION Kart ile de kullanıcılara dünya genelinde alışveriş yapma ve ATM'lerden para çekip yatırma hizmetini sunuyoruz. UPTION Kart'a sahip olan müşterilerimiz, uygulama üzerinden dilediği zaman Türk Lirası, ABD Doları veya Euro hesaplarına kartını bağlayabiliyor. Bu sayede yurt dışında yaptıkları harcamalarda kur çevrim ücretinden kendilerini koruyabiliyorlar. UPTION ile 2021'de sağladığımız büyümeyi, UPTION Kart ile dünya geneline yaymayı hedefliyoruz. Türkiye'de ağustos ayı itibarıyla hizmete sunduğumuz bu kartla kullanıcılarımız TL, USD ve EUR hesaplarındaki bakiyelerini diledikleri gibi harcayabiliyor. Mastercard altyapısına sahip olduğu için, bugün UPTION Kart'ı cebinize koyduğunuzda fiziki veya online bütün alışverişlerinizde kullanabilir hale geliyorsunuz. Kartınızdaki bakiyeyi yurt dışında da rahatlıkla kullanabiliyorsunuz. Kullanıcı dostu UPTION Kart'a, yorucu ve zahmetli süreçler yaşamadan kolayca ulaşabiliyorsunuz. UPTION uygulamasından başvuru yaptıktan sonra isme özel kart adrese teslim ediliyor. İsteyenler UPT şubelerinden de kartını alıp uygulama üzerinden tanımlayarak kullanmaya başlayabiliyor. Ayrıca kullanıcılar uygulama üzerinden sanal kartını hemen oluşturup online alışverişlerinde anında kullanabiliyorlar.

"Kullanıcılarımızın geri dönüşlerini çok dikkate alıyoruz. Bu sayede onların ihtiyaçlarını daha iyi anlıyor, çözümlerimizi o yönde geliştiriyoruz.

UPTION'ın yeni versiyonunu geliştirirken de uygulamamızın arayüzünü daha kullanışlı, çok daha kullanıcı dostu ve modern bir görüntüye kavuşturmayı amaçladık. En büyük hedefimiz, tüm finansal işlemlerin UPTION üzerinden yapılmasını sağlamak."

Yine Türkiye'de bir ilk olarak Avrupa'da hesap açma hizmetini müşterilerinize sunuyorsunuz. Bu özelliği biraz detaylandırabilir misiniz?

Avrupa ülkeleriyle iş yapıp da tahsilat konusunda zorlanan önemli bir kitle söz konusu. Bu kesimin sorunlarını anlayıp ihtiyaçlarını doğru şekilde karşılayabilmek adına yürüttüğümüz çalışmalar sonucunda Avrupa'da hesap açarak IBAN alma hizmetini kullanıma sunuyoruz. Kullanıcılarımız bu sayede artık Avrupa'da bir hesaba sahip olabilecek ve Avrupa ülkeleriyle yapacakları para transferlerinde direkt olarak amacı bölgedeki sınırlar arası Euro transferlerini kendi ülkeniz içindeki bir yerel transferle eş kılmak olan UPTION Avrupa IBAN'larını kullanarak büyük bir avantaj elde edecekler.

UPTION kullanıcıları tutardan bağımsız olarak Avrupa'daki tüm banka hesaplarından sadece 1 Euro işlem ücreti ödeyerek tahsilatlarını gerçekleştirebiliyor. Türkiye'de daha ucuza tahsilat yapabileceğiniz bir alternatif bulunmuyor. Günümüzde en popüler para kazanma yollarından biri haline gelen freelance çalışma sistemi, her geçen gün pek çok yeni kişinin tercihi olmayı sürdürüyor. Biz Avrupa'da hesap sahibi olma imkanı vererek freelance çalışan insanlara da çok büyük fayda sağlıyoruz.



UPTION'A "FATURA ÖDEME" ÖZELLİĞİ DE GELİYOR

Hakan Özat, UPTION'luları yakın gelecekte bekleyen yeni özellik ve avantajları da şöyle anlatıyor: "UPT olarak stratejimizi Türkiye ve globaldeki hem dijital hem de fiziki ağıımızı genişletmek üzerine oluşturduk. Bunun yanında ödeme sistemleri sektörü hızlı gelişen bir sektör. Biz Aktif Bank gibi özellikle FinTek ekosistemi yaratan bir bankanın iştiraki konumundayız. Bu bizim için büyük bir avantaj. Bu avantajla birlikte şimdi para transferi alanında başlattığımız bu atımları artık, ödeme sistemleri alanında yurt içi ve yurt dışı tahsilat çözümleri alanında hem globalde

gerçekleştirdiğimiz güçlü iş birlikleri ile hem de kendi markamız ve çıkardığımız ürünler ile biraz daha etkin bir hale getirmeye başladık. UPT olarak, UPTION ile fiziksel noktalarının yaygınlığıyla oluşturduğu deneyimini ve avantajını mobil uygulamaya aktardık. Önümüzdeki dönemde hem global para transferi hem de ödeme sistemleri alanında fiziki ve dijital mobil kanalarımızla gelişmeye devam edeceğiz. Yakında fatura ödeme özelliğimizi de devreye alacağız. Kullanıcılarımız tüm faturalarını UPTION üzerinden ödeyebilecek.

Ayrıca Mastercard iş birliğimizle Homesend ve Moneysend ürünleri UPTION'da yer alacak. Homesend ile Türkiye'de ilk kez ABD banka hesaplarına para gönderilebilecek. Halihazırda UPT şubelerinde var olan bu sistemleri UPTION'a entegre edeceğiz. Homesend ile ayrıca Çin'deki kartlara da para gönderilebilecek. Moneysend ürünüyle de dünya üzerinde Mastercard logolu tüm kartlara para gönderimi mümkün olacak. Ayrıca Azerbaycan'a karta gönderim, Gürcistan'a da hesaba gönderim yanında gelecek özelliklerimiz arasında." ☺

WORLD PAY'İN DİJİTAL ÖDEME YÖNTEMLERİYLE ÖDEMELERİNİZİ KOLAYCA GERÇEKLEŞTİRİN!

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

MOBİL
ÖDEME

ARAÇTA
ÖDEME

QR KOD
İLE
ÖDEME



WORLD
PAY

YapıKredi
WORLD

KREDİM 5 MİLYON KULLANICI hedefliyor

Kredim'in önde gelen küresel yatırımcılardan aldığı yatırım, Türkiye'deki ilk "Şimdi Al, Sonra Öde" uygulamasının yurt dışında da dikkat çektiğini gösteriyor. TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü Semra Demircioğlu, "Bu yatırım, sadece bulunduğumuz coğrafyada değil, tüm Avrupa'da markamızı çok daha güçlü bir konuma getirdi. Artan tanıtım faaliyetlerimiz ve reklam filmlerimizin de desteğiyle 3 yıl içinde 5 milyon kullanıcı sayısına ulaşmayı hedefliyoruz" diyor...



TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü
Semra Demircioğlu

Türkiye'yi "Şimdi Al, Sonra Öde" (buy now, pay later) modeliyle tanıştıran Kredim, henüz ilk yılını doldurmadan ulaştığı 70 milyon doların üzerinde değerlemeyle ses getirdi. Kredim'in yatırım turuna başta EBRD olmak üzere, Lüksemburg merkezli CEECAT Capital, Zürih merkezli Alpha Associates, Amsterdam merkezli Revo Capital olmak üzere önemli küresel yatırımcılar katıldı. TURK Finansman A.Ş. Genel Müdürü Semra Demircioğlu, "Bu yatırım, sadece bulunduğumuz coğrafyada değil, tüm Avrupa'da markamızı çok daha güçlü bir konuma getirdi" diyor... Semra Demircioğlu ile "Şimdi Al, Sonra Öde" modelinin yanı sıra; söz konusu yatırımın ayrıntılarını ve Kredim'in yeni dönem hedeflerini konuştuk...

Türkiye'de "Şimdi Al, Sonra Öde" modeliyle alışverişi ilk kez Kredim'le deneyimledik. Önce kısaca Kredim'in gelişim sürecini ve bugün geldiği noktayı nasıl değerlendirirsiniz?

Finansal teknolojilerin tüm dünyada yükselen trend haline geldiği bir dönem yaşıyoruz. Özellikle 2010'lu yılların ortalarından sonra hız kazanan değişim süreci meyvelerini vermeye başladı. Küresel çapta "Şimdi Al, Sonra Öde" modeli ve bu modelin hızla benimsenerek yaygınlaşması, finansal teknolojiler alanındaki gelişimi gözler önüne seren en somut örneklerden biri. Bu doğrultuda "Şimdi Al, Sonra Öde", kendi güçlü markalarını yaratan, adından söz ettiren bir sektör haline geldi. Salgın döneminde hızla büyüyen bu sektör, 2021 yılı sonunda 120 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne ulaştı. Hayatı kolaylaştıran yeniliklere imza atan ve Türkiye'de finansal teknolojiler sektörünün öncülerinden TURK Finansman A.Ş. olarak Kredim ile ülkemizde bir ilki gerçekleştirdik. Kredim, "Şimdi Al, Sonra Öde" modelinde Türkiye'nin ilk markası oldu. Uzun süren çalışmalarımız neticesinde ülkemizdeki tüketicilerin davranışlarını, tercihlerini ve önceliklerini analiz ederek bir ürün ortaya çıkardık. Finansal teknolojilere ve dijital yeniliklere

açık olan toplumumuz için bu modelin hızla benimseneceğini düşünüyorum. En başından bu yana ekip olarak markamıza inandık ve kullanıcılarımızla çok verimli bir tanışma dönemi içinde olduğumuzu görüyoruz. Bu sürecin çıktılarını analiz ettiğimizde “Şimdi Al, Sonra Öde” modelinin Türkiye’de kabul gördüğünü rahatlıkla söyleyebilirim. Gerek Kredim gerekse TURK Finansman A.Ş. olarak her zaman yenilikler sunmaya devam edeceğiz. Atacağımız her adımda ve bundan sonraki tüm çalışmalarımızın odağında tüketici olacak.

Kredim, uluslararası kuruluşlardan önemli bir yatırım aldı. Bu süreç hakkında neler söylemek istersiniz?

Türkiye’yi yeni bir modelle tanıştırdığımız, küresel arenada da başarıyla ortada olan “Şimdi Al, Sonra Öde” alanındaki çalışmalarımız yurt dışında da dikkat çekiyor. Bunun bir sonucu olarak Kredim, sektördeki birinci yılını doldurmadan gerçekleştirdiği ilk yatırım turunda küresel devlerden oluşan yatırımcı grubundan 70 milyon doların üzerinde değerlemeyle yatırım aldı.

Kredim’in tasarımından ürünün ortaya çıkış aşamasına kadar ekip olarak çok çalıştık. Başta EBRD olmak üzere, Lüksemburg merkezli CEECAT Capital, Zürih merkezli Alpha Associates, Amsterdam merkezli Revo Capital gibi küresel yatırımcılardan aldığımız yatırım, sadece bulunduğumuz coğrafyada değil tüm Avrupa’da markamızı çok daha güçlü bir konuma getirdi.

Türkiye gibi kredi kartı ve taksit imkânlarının bu kadar yaygın olduğu bir ülkede “Şimdi Al, Sonra Öde” modeliyle ilk kez alışveriş imkanı sunan bir marka olmak gurur verici. Yeni yatırımcılarımızla birlikte en büyük stratejimiz, ürünümüzü çeşitlendirmek ve bilgi birikimimizle “Şimdi Al, Sonra Öde” modelini zenginleştirip dünyaya açmak.

Kredim’de tüketicilere sunulan ve bizi bekleyen yenilikler neler?

Kredim; esnek, kolay ve hızlı alışveriş kredisi imkânını sadece mevcut banka müşterilerine değil, finansal ekosisteme dâhil olmayan kullanıcılara da sunuyor. 18 yaş üstü ve Z kuşağını analiz edip onların da beklentilerine yanıt aradık. Öğrenci, ev hanımı gibi geliri olsa da bankalardan finansman ihtiyacını karşılayamayanlara da kredili alışveriş imkânı sunuyoruz. Kredim’de kullanıcılara teknoloji, turizm, eğitim, sağlık, moda, dekorasyon gibi farklı sektörlerde kullanabileceği farklı limitler atıyor.

Kısacası özellikleriyle ve yüksek kapsayıcılığıyla Kredim, “Şimdi Al, Sonra Öde” modelinin yanı sıra yenilikleriyle de dikkat çekiyor. Kullanıcıların üye olma sürecinden skorlama algoritmamıza, çoklu limit seçeneğinden alışverişin tüm aşamalarındaki çözümlerimize varıncaya kadar birçok açıdan sunduğumuz yeniliklerle dünyadaki rakiplerimizin açık ara önünde olduğumuzu söyleyebilirim. Hayata geçirdiğimiz dijital kimlik doğrulama (KYC) sistemiyle kullanıcılarımız, hesaplarını oluşturup skor ve limitlerini anında öğrenebiliyor. Biz her yönüyle Kredim’i ilk günden bu yana küresel bir ürün olarak tasarladık, bu şekilde de devam ediyoruz.

Tüm bu yeniliklerimize ek olarak Türkiye’de ilk kez QR kod ile kredili alışveriş dönemini de başlatıyoruz.



Heyecanla geliştirdiğimiz bu teknoloji sayesinde artık kullanıcılarımız, mobil uygulamayla kasalardan QR kodu okutarak alışverişlerini yapabilecek.

Pazarlama ve tanıtım faaliyetlerine de hız verdiğiniz görülüyor. Kredim’in reklam filmlerinden de biraz bahsedebilir misiniz? Bu bağlamda Kredim, yeni sezona nasıl bir giriş yapıyor?

Özenle ve çok sıkı çalışarak hazırladığımız Kredim ürünü için tanışma sürecini geride bırakıyoruz. Tecrübemizi, kalitemizi ve ürünümüzün fonksiyonelliğini daha da ön plana çıkaracağımız yeni bir döneme geçiyoruz. Reklam filmlerimizde farklı ürünlerle farklı hedef kitlelere hitap etmeyi hedefledik. Aldığımız olumlu dönüşleri değerlendirdiğimizde, yeni döneme güçlü bir şekilde girdiğimizi rahatlıkla söyleyebilirim.

Kredim markanızla hedefleriniz neler?

Ürünü piyasaya sürdüğümüz ve tüketicilerle tanıştığımız yaklaşık bir yıllık süreçte, kullanıcılardan aldığımız geri dönüşler bizi fazlasıyla mutlu ediyor. Aldığımız son yatırım, küresel arenada da dikkat çektiğimizi gösteriyor. Artan tanıtım faaliyetlerimiz ve reklam filmlerimizin de desteğiyle, 3 yıl içinde 5 milyon kullanıcı sayısı hedefimizi yakalayacağımızı düşünüyorum.

BİRLEŞİK ÖDEME

2023'te en az 10 ülkede HİZMET VERECEK



Birleşik Ödeme CEO'su
İlker Sözdinler

Son 3 yıldır işlem hacmini üçe katlayan Birleşik Ödeme'nin 2022 hedefi 50 milyar TL. İlker Sözdinler, "İnşallah önümüzdeki yıl da 150 milyar TL'yi görürüz" diyor. 2021 yılı başında Azerbaycan ile yurt dışı açılımını başlatan şirket, bu yıl ise önce Romanya, ardından da Gürcistan ofisini açtı. Sırada Özbekistan, Kazakistan, Fas, Dubai ve İngiltere var...

Türkiye FinTek sektöründe rekabet kızışacağına benziyor. TCMB, 3'ü ödeme, 13'ü de elektronik para kuruluşu olmak üzere 16 şirkete daha faaliyet izni verdi. Bankaların da kendi bünyelerinde ödeme ve elektronik para kuruluşu kurma çalışmalarını biliyoruz. Bu gelişme doğal olarak sektördeki rekabetin artacağı anlamına geliyor.

Türkiye'de rüştünü ispatlayan ve belli bir büyüklüğe ulaşan ödeme ve e-para kuruluşları bir yandan artan rekabet ortamında avantajını korumak isterken bir yandan da yeni pazarlara açılmaya çalışıyor. Birleşik Ödeme de bu doğrultuda, başta yakın coğrafya olmak üzere küresel açılım konusunda ciddi ve kararlı adımlar atıyor.. Birleşik Ödeme CEO'su İlker Sözdinler ile bu açılımın ayrıntılarını konuştuk. Yeni şirketlerin katılımıyla birlikte



sektörde konsolidasyon olasılığının artacağını öngören Sözdinler, bu ortamda ortaya çıkabilecek satın alma fırsatlarını da göz ardı etmeyeceklerini anlatıyor...

Küresel bir markaya dönüşmek her girişimcinin hayali ama bunların genelde hayalin ötesine geçemediğine tanık oluyoruz. Birleşik Ödeme bu konuda nasıl bir strateji izliyor? Sizin de gönlünüzde bir unicorn olmak yatıyor mu?

Öncelikle belirteyim, bizim bir unicorn, decacorn olma gibi beklentimiz yok. Olursa ne ala ama böyle bir hedefle yol almıyoruz. Bildiğiniz gibi, Birleşik Ödeme olarak 5 ana alanda faaliyet gösteriyoruz. Para transferi, bunlardan biri. Bu alanda uluslararası önemli iş ortaklarıyla çalışıyoruz. Wise, Transfer Go gibi küresel düzeyde unicorn olmuş şirketlerin Türkiye'deki iş ortağıyız. Bu iş ortaklıklarını açtığımız yeni pazarlarda da sürdürüyoruz.

Para transferinin yanı sıra ön ödemeli kartlar ve cüzdanlarımız, self servis kiosklar ve ATM'ler, akıllı kasalarımız, sadakat çözümlerimiz ve sanal POS ile fiziksel POS çözümlerimizle hizmet veriyoruz. Gittiğimiz her ülkede hızlıca para transferiyle başlayıp sonra diğer hizmetlerimizi de entegre etmeyi planlıyoruz. Nitekim Azerbaycan'da da para transferiyle başladık. Ardından hemen cüzdan çözümlerimizi entegre ettik. Sonra da kiosk çözümlerimizle devam ettik. Romanya'da ise tam tersi oldu. Akıllı kasalara bankalardan inanılmaz bir talep geldi. Oraya önce akıllı kasaları ve para transferini götürdük. Şimdi Gürcistan'da da cüzdan çözümlerimizi götürüyoruz.

Kıscası hedefimiz yurtdışına sadece para transferi değil, Birleşik Ödeme'nin bütün ürün ailesini her ülkeye götürülebilmek. Tabii ödeme sistemlerinde biliyorsunuz kullanıcı alışkanlıkları, ülke alışkanlıkları değişiklik gösterebiliyor.

Onun için biraz daha farklı şeyler yapmamız gerekebiliyor. Geliştirmelerimizi de o ülkedeki yöneticilerimizin yönlendirmeleri doğrultusunda yapıyoruz.

Yurt dışında nasıl bir organizasyon söz konusu, yönetim ve ekipler nasıl oluşturuluyor?

Geçen yılın başında, uluslararası faaliyetleri yürütmek için ayrı bir ekip oluşturduk. Ekibin başında profesyonel bir arkadaşımız var, adı Maria Raykhina. Bütün süreci de o yönetiyor. Buradaki hedefimiz ve hayalimiz de Türkiye'den çıkmış, bölgenin en büyük FinTek'i olmak.

Yurtdışında özellikle lokal ekiplerle çalışmaya özen gösteriyoruz. Türkiye'deki şirketler genelde yurt dışındaki faaliyetlerine buradaki yöneticilerini transfer etmeyi tercih ediyor. Bizse gittiğimiz ülkelerde sektörü bilen, tanıyan, üst düzey görevlerde bulunmuş isimlerle ilerlemeyi daha doğru buluyoruz. Örneğin Gürcistan'daki faaliyetlerimizde ülkedeki bankacılık ve finans teknolojileri alanına hakim, ülkenin pazar dinamikleri konusunda tecrübeli bir ismi olan Nino Chedia ile ilerleyeceğiz.

Bu işleştikten gayet memnunuz. Bu stratejinin uzun vadede çok daha başarılı olacağını düşünüyoruz.

Azerbaycan, Romanya, Gürcistan... Sırada hangi ülkeler var?

Birleşik Ödeme olarak 2023 yılı itibarıyla en az 10 ülkede hizmet veren bir elektronik para şirketi olmayı hedefliyoruz. Tabii bu sadece ofis açmak anlamına gelmiyor. E-para lisansı için Merkez Bankalarından izinleri de almamız gerekiyor. Azerbaycan'da geçen yılın başında, Romanya'da ise bu yıl ofisimizi açtık. Geçen haftalarda Gürcistan'da açılan ofis sonrası ise lisans çalışmalarını devam ediyor. Bir sonraki adımımızda Özbekistan, Kazakistan, Fas, Dubai ve İngiltere olacak. Çalışmalarımız devam ediyor.



Bölgesel, küresel bir marka olabilmek için önce bulunduğunuz pazarda rüştünüzü ispat etmeniz gerekiyor. Sanırım bu konuda bir sorun yok. Tabii sermayenizin de güçlü olması lazım...

Sermaye konusunda da hiçbir sıkıntımız yok. Hatırlayacağınız gibi, stratejik yatırım turumuzu geçen yıllarda tamamlamıştık. Şirketin kurucusu olarak ilk günden beri satışın ötesinde, ayakları üstünde duran, pozitif bir yapı üzerinde çalışıyorum. Şirket gayet sağlıklı bir finansal yapıya sahip, kendi kendini çevirebiliyor, kendi büyümesiyle beslenebiliyor. Tabii bunun yanında, Türkiye'nin en prestijli iki grubundan yatırım almak da ayrı bir öneme sahip. Sermaye konusunda hem Oyak Portföy Girişim Sermayesi Fonları'nın hem de Finberg'in çok desteğini ve yardımlarını görüyoruz.

Sermaye gücü ve iş yaptığımız kurumlar çok önemli ama bunun yanında işlem hacminin büyüklüğü de en fazla önem verdiğim konulardan biri. Biz bu yıl 50 milyar TL işlem hacmine ulaşıyoruz. Son 3 yıldır işlem hacmimizi üçe katlıyoruz. İnşallah önümüzdeki yıl da 150 milyar TL'yi görürüz.

Geçen ay itibarıyla sektöre lisanslı 16 şirket daha katıldı. Sanırım rekabet daha da kızışacak. Bu konudaki değerlendirmenizi alabilir miyiz?

Evet. Sırada bekleyen başka başvurular olduğunu biliyoruz. Yeni katılan oyuncularla birlikte konsolidasyonlar mutlaka olacaktır. Yeni iş modelleri yapan arkadaşlarımız için sektörde yer var ama sadece bir sanal POS çözümü sunan ya da mevcut işleri kopyalayarak yola devam etmeyi düşünenlerin işleri bence zor görünüyor. Çünkü zaten mevcut şirketler bu hizmetleri iyi bir şekilde temin ediyor. Tabii Koç (Migros), A101, Trendyol gibi güçlü grupların katılması önemli ve sektör adına olumlu bir gelişme.

Konsolidasyon demişken, Birleşik Ödeme satın almalarla da büyüyen bir şirket. Yeni satın almalar gündeme gelebilir mi?

Gerek Türkiye gerekse yurt dışında satın almalar ve yatırımlara her zaman açığız. Nitekim son olarak geçen



ay iWallet projesine yatırım yaptık. Bilindiği gibi bizim iş modelimiz "fintech as a service" üzerine kurulu. FinTek sağlayıcı platformu olarak hizmet veriyoruz. Yani büyük kurumları hedef alıyoruz. Birleşik Ödeme'nin bu yıl yaptığı 65 farklı cüzdan projesi var. Bunlardan en büyüğü bilindiği gibi Hopi ile. Biriktirdiğiniz paracıkları Hobi Pay ile istediğiniz yerde harcayabiliyorsunuz. iWallet yatırımını da sadakat programlarına yönelik yaptık. Bizim kültürümüze uyan, sağlıklı büyümüş, hızlı ve değer yaratan bir şirketti. iWallet'ı Birleşik Ödeme'nin cüzdan ve sadakat programlarına entegre ettik.

Daha önce iWallet dışında 11 yatırımımız oldu. Avrupa'da yaptığımız yatırımlar da var. Bu yatırımların bölgesel finansal güç olma yolunda bize büyük katkısı olacak.

Biraz da Birleşik Ödeme'nin ulaştığı seviyeyi anlatabilir misiniz? Çalışan sayısı, işlem hacmi nedir, ne kadarlık bir kitleye hitap ediyorsunuz?

Eskiden BDDK bu konularda veri açıklıyordu. Sanırım birliğimiz aracılığıyla yakında bu tür bilgileri yeniden kamuoyuna duyuruyor olacağız. Ama şunu biliyoruz ki Türkiye'de en büyük ürün portföyüne sahip FinTek biziz. Gerek cüzdan gerek sanal POS, kiosk gibi ürünleriyle en geniş kapsamlı e-para şirketi olduğumuzu söyleyebilirim. 2022 yılı işlem hacmi beklentimizin 50 milyar TL olduğunu belirtmiştim. Bu yılın sonunda 15 milyon kişiye dokunuyor olacağız. Bu büyüme doğal olarak çalışan sayımıza da yansıyor. 50 kişilik ekibimiz hızla artarak 300'e çıktı. Birleşik Ödeme'yi sektörde farklı kılan özelliklerinden biri de banka iş ortaklıkları. Bugün büyük bankalardan yatırım alabilmiş ve 20 bankayla çalışan tek e-para kuruluşuyuz. Yine şu an itibarıyla 3 ülkede e-para lisansı alıp hizmete başlamış başka bir oyuncu yok.

"ÖNÜMÜZDEKİ 2-3 YIL İÇİNDE SÜPER APP PATLAMASI YAŞANACAK"

İlker Sözdinler ile sektörün geleceği üzerine de konuştuk. İşte özetle Sözdinler'in öngörülere:

■ Türkiye özelinde nakitsiz topluma hızlı bir geçiş olacağını düşünmüyorum. İngiltere, İsviçre gibi ülkelerde nakit kullanımı gerçekten azalıyor. Türkiye'ye baktığımızda ise bizim bir Kapalı Çarşı gerçeğimiz var. ATM kullanımında düşüş yok ama ATM'lerde harcanan zaman kıaldı. Bizde de çoğu işlem artık online

yapılıyor ama hâlâ ATM'ye gidip para çekip yatırımlar devam ediyor. Dolayısıyla nakitsiz topluma geçiş biraz daha uzun sürecek görünüyor.

■ Sektörün geleceği açısından, "embedded (gömülü) finans" dediğimiz ve zaten senaryosunu "as a service" olarak vermeye çalıştığımız trendin hızla ilerlediğini görüyoruz. "Görünmez finans" ve "gömülü finansın" önümüzdeki dönemde çok hızlıca pazar kazanacağını ve uygulamaların

artacağını düşünüyorum.

■ Önümüzdeki birkaç yıl içinde super app patlaması yaşayacağımızı; akabinde ise tıpkı ödeme sistemlerinde olduğu gibi konsolidasyon olacağını, 4-5 tane oyuncunun ayakta kalarak sektörün devam edeceğini düşünüyorum.

■ Türkiye'de kişisel finans uygulamaları çok çok az. Açık bankacılık/API devreye girdiğinde çok başarılı kişisel finans yönetimi uygulamaları görebileceğiz. ☹

Bankkart

Seni düşünür o

Teknolojisi ve avantajlarıyla hayatınızı kolaylaştıran Bankkart dünyasına sizi de bekleriz.



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

Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankkart

Finans sektöründe dijitalleşme BİR ADIM İLERİ, İKİ ADIM GERİ



Ş. ELİF KOCAOĞLU ULBRICH
Contextual Solutions LL.M., MLB



DR. SONER CANKÖ
SC Yönetim Danışmanlık

Teknoloji sürekli ilerliyor, geleneksel oyuncular ve yeni girişimler her geçen gün sürekli farklı ürün ve tekliflerle bizi şaşırtıyor. Tüketiciler günlük koşuşturmada hayat standardını yükselten, hayatı kolaylaştıran ödeme ve bankacılık ürünlerini hızlıca benimsiyor. Ya da en azından kısa zaman öncesine kadar öyle olduğunu düşünüyorduk...

2022 başında bu yılın yatırım teknolojileri (WealthTech), dijital varlıklar, Metaverse ürünleri açısından zengin bir yıl olacağını öngörmüştük. Ancak politik ve ekonomik gelişmeler ve uzayan salgın süreci bizi farklı bir gerçeğe doğru götürüyor.

Nakit ödemelere rağbet

BBC'nin ağustos raporuna göre, harcamalarının kontrol altında tutmak isteyen bazı tüketicilerin çareyi nakit kullanımında bulması üzerine aylık ATM nakit kullanımında yüzde 20 rekor artış gözlemlendi (801 milyon sterlin). Nitekim son zamanlarda dünya genelinde fiyatlar genel seviyesinin yükselmesi sebebiyle tüketicilerin nakit ödemeleri tercih etmesi gibi bir gerçekle karşı karşıyayız. ATM'den çektikleri nakit parayı harcama kategorilerine göre sınıf-

landıran tüketicilerin bu şekilde daha kontrollü bütçeleme yaptıkları düşünülüyor. Öte yandan iş yeri sahipleri de artan operasyonel giderleri ve kart kabul masrafları sebebiyle nakit ödemeleri tercih ediyor.

Tüm bu gelişmeler ise yakın gelecekte mobil, temassız gibi dijital ödemelerin bu koşullarda yeni müşteri kitlelerine ve tabana yayılamayacağını, büyümenin mevcut müşteri kitlesi üzerinden gerçekleşeceğini gösteriyor.

Krizden nasibini alan diğer FinTek dikeyleri

Kriz döneminden ödeme hizmetleri kadar diğer dijital finansal hizmetler de nasibini almış durumda. "Freemium" modeliyle hızlı büyüyen neobankalardan bazılarının karlılık noktasına ulaşmakta zorluk çekmesi sebebiyle sadece ücretsiz hizmetlerini kullanan müşterilerini gelir bırakacak şekilde yönlendirme çabaları giderek yaygınlaşmaya başladı.

Öte yandan, kripto kışı ve borsa dalgalanmaları sebebiyle yatırım teknolojileri şirketlerinin de büyüme hızı etkilendi. Avrupa'da yeni yatırım almakta zorlanan bazı girişimler kapatma kararlarını açıklamaya başladı bile. ▶



İnovatif İş Ortağınız Intertech



intertech
IT
BİLGİ TEKNOLOJİLERİ

2008 küresel güven krizi, finansal teknoloji şirketlerini doğuran bir gelişme olmuştu. Peki nakit kullanımının artması, neobankalar ve “şimdi al, sonra öde” girişimlerinin karşılaştığı zorluklar, sıkıntılar finans sektöründe dijitalleşmeyi geriye götüren bir kriz mi yaratacak? Elbette her krizde bir fırsat yattığı da unutulmamalı...



Alım gücündeki düşüş sebebiyle bir talep fazlalığı yaşanan “şimdi al, sonra öde” (BNPL) şirketleri ise gelecek kaygısı içinde. İlerleyen dönemlerde yürürlüğe girmesi beklenen yeni regülasyonlar ve kullanıcıların ekonomik koşullar sebebiyle ödemede gecikmesi ihtimalleri bu dikeyi de risk grubu içine sokuyor. Yine artan faizlerle birlikte bu iş modelinin kapsayıcılığının azalması ve dar gelirli tüketicileri hizmet dışı bırakması da söz konusu.

Krizdeki fırsat

2008 küresel güven krizi, finansal teknoloji şirketlerini doğuran bir gelişme olmuştu. Peki bütün bu dalgalanmalar finans sektöründe dijitalleşmeyi geriye götüren bir kriz mi yaratacak?

Her ne kadar içerisinde bulunduğumuz bu dönem ilk bakışta dijitalleşme açısından bir krizi çağırırsa da bu krizde de her krizde olduğu gibi bir fırsat yatıyor. Bu noktada önemli olan, böyle bir dönemde tüketicilerin psikoloji ve ihtiyaçlarını analiz ederek hızlı bir şekilde bu ihtiyaca uygun hizmetler yaratabilmek. Peki finansal kurum ve kuruluşlar kriz sebebiyle bu yeni ihtiyaçlara nasıl cevap verebilir?

Öncelikle, bir kriz ve bilinmezlik esnasında finansal tüketicilerin korkularının giderilmesi çok önemli. Tüketicilerle kurulan iletişimde finansal kurumun tehlike altında olmadığı sinyalinin verilmesi gerekiyor. Ayrıca diğer ürünlere dair iletişimde şeffaf olunması da tüketiciyle kurulan güven ilişkisinin zedelenmemesi açısından elzem.

Daha sonra, dijital ürün ve hesap kullanımının nakit kullanımından daha ekonomik ve pratik olduğunun gösterilmesi gerekiyor. Özellikle açık bankacılık altyapısına sahip bütçeleme ve birikim hizmeti veren girişimler ve bankalar

için bu kapsamda sınırsız fırsatlar bulunuyor.

Yine tüketicilerin kriz ortamında bile kazanmasını sağlayacak nakit iade (cashback), müşteri öneri sistemi (referral) gibi ürünlerin öne çıkarılması, üye iş yerleriyle yapılacak anlaşmalarla toplu satın alımlarda sağlanacak indirimler ve üye iş yerlerine sağlanacak diğer menfaatler de hem tüketicilerin hem üye iş yerlerinin alışveriş sürecinden kopmamasını sağlayacaktır. Nitekim dar gelirli müşterilerin gelir kaynaklarının kısıtlanmasına paralel olarak ellerindeki tüm finansman ve ödeme imkanlarının birden pahalılaşması, finansal kapsayıcılık ve FinTek anlamında başa sarma riskini de içeriyor.

Sonuçta bu dönemin özellikle medya ve sosyal medyadaki olumsuz koşullandırma sebebiyle tüm birey ve kurumları olumsuz etkileyen bir dönem olduğunun unutulmaması gerekiyor. Bu sayede finansal tüketicilerle empati ve iletişim kuran, eldeki mevcut verileri kullanarak verilecek yeni stratejik kararlar veren oyuncuların finans sektöründe dijitalleşmeyi yeniden hızlandıracaklarını öngörmek zor olmayacaktır.



Türkiye'nin İlk Yeni Nesil Pompa Yazar Kasası Beko 1000 TR Artık Satışta!

Beko 1000 TR ile değişimde yerinizi alın,
işinizi teknoloji ile büyütün.



Stoktan hemen
teslimat



TORA ile ücretsiz montaj ve
Arçelik & Beko hızlı servis desteği



İşletim ve iletişim
bedeli yok*



Yapı Kredi Ticari Kartlara
Özel Peşin Fiyatına
18 Ay Taksit**



Ücretsiz entegre POS ile opsiyonel
olarak pompa yanında ödeme



Ücretsiz 4G desteği



GİB ile anlık ve otomatik
veri paylaşımı



Entegre çalışan Beko 400 TR ile,
otomatik tutar ve plaka bilgi aktarımı
sayesinde markette hızlı ödeme

*TokenX platformunun sağlayacağı katma değerli
servisler istasyonun ihtiyacına yönelik olarak ayrıca
ücretlendirilecektir.

**Beko mağazalarında Eylül ayı boyunca geçerlidir.

“MÜŞTERİLERİMİZE ÇALIŞANLARIYMIŞ GİBİ HİZMET VERİYORUZ”

Başta bankalar, ödeme sağlayıcılar, e-para kuruluşları ve perakendeciler olmak üzere birçok sektör için ödeme çözümleri ve danışmanlık hizmeti sunan tech4pay, Kuzey Amerika ile başladığı ihracat atağını hızlandırıyor. tech4pay CEO'su Veysel Kınır, “5 yıl içinde küresel bir marka olmayı hedefliyoruz” diyor...

2018 yılında kurulan tech4pay, deyim yerindeyse boyundan büyük işlere imza atıyor. Öyle kalabalık bir ekibi yok, hepi topu 8 kişiler. Ama Türkiye ve yurt dışında ödeme sistemleri alanından birçok ilke imza atmış bir ekipten söz ediyoruz...

tech4pay CEO'su Veysel Kınır, başarılarının sırrını “Çözüm ürettiğimiz kuruluşların bir çalışanı gibi hizmet vermemiz, müşterimizin ekibinden biri olmamız 3.5 yıla bize büyük getiriler sağladı” sözleriyle özetliyor.

tech4pay, ödeme sistemleri alanındaki yazılım ihtiyacını karşılamak üzere yola çıkmış. Kart yazılım paketi, dijital ödeme çözümleri, EMV çözümleri ve güvenli donanım hizmetleri alanında lisanslama ya da dış hizmet

modeliyle hizmet veriyor. tech4pay'i alanındaki diğer startup'lardan ayıran en önemli özelliği ise deneyimli mühendislerden oluşan kadrosuyla aynı zamanda danışmanlık hizmeti de verebilmesi.

tech4pay'in çözümleri üç başlık altında toplanıyor: Temel ödeme çözümleri, processing hizmetleri, ödeme donanım ürünleri... Şirketin Türkiye'deki referansları arasında kamu ve özel bankaların yanı sıra ödeme ve elektronik para kuruluşları, perakende şirketleri göze çarpıyor.

tech4pay, geçen yıl teknoloji ihracatına da başlamış ve Kuzey Amerika'dan bir bankayı referansları arasına eklemiş. Kınır, “Önümüzdeki yıl ihracatımızı yüzde 100 artırmayı, 5 yıl içinde de küresel bir marka olmayı hedefliyoruz” diyor.



tech4pay CEO'su
Veysel Kınır

“8 kişilik ekiple küresel markalarla yarışıyoruz”

Veysel Kınır, salgınla birlikte ödeme dünyasında yaşanan değişim ve dönüşüm ile tech4pay'in bu süreçte izlediği stratejiyi ise şöyle anlatıyor:

“Daha önce kod yazan herkesin hayali, ofislerde belli saat ve kalıplar içinde kalmadan üretebilmektir. Salgınla birlikte uzaktan ve/veya hibrit çalışma yaygınlaşınca bu bir hayal olmaktan çıktı. Teknokentler ve Ar-Ge merkezleri için getirilen istisnalarla bu yönelimin teşvik edilmesi de büyük avantaj sağladı. Yazılım dünyasında güven en önemli unsur. Projenizi doğru zamanda bitirip teslim edebilmek için ihtiyacımız olansa size inanan bir ekiple çalışmak. Biz tech4pay ekibi olarak müşterilerimize geliştirme yaparken, şirket içindeki ekiplerle büyük bir sinerji içinde çalışıyoruz. Uzaktan çalışma, motivasyonu da başarıyı da artırıyor. Dinamik genç bir ekibiz. 8 kişilik kadromuzla küresel markalarla yarışıyoruz. Çok çalışıyor, hızlı üretiyor, hızlı kararlar alıp uyguluyoruz. Birbirine inanan insanlarla birlikte olmak ve bu inancı müşteriye de yansıtmak başarıyı beraberinde getiriyor.”

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

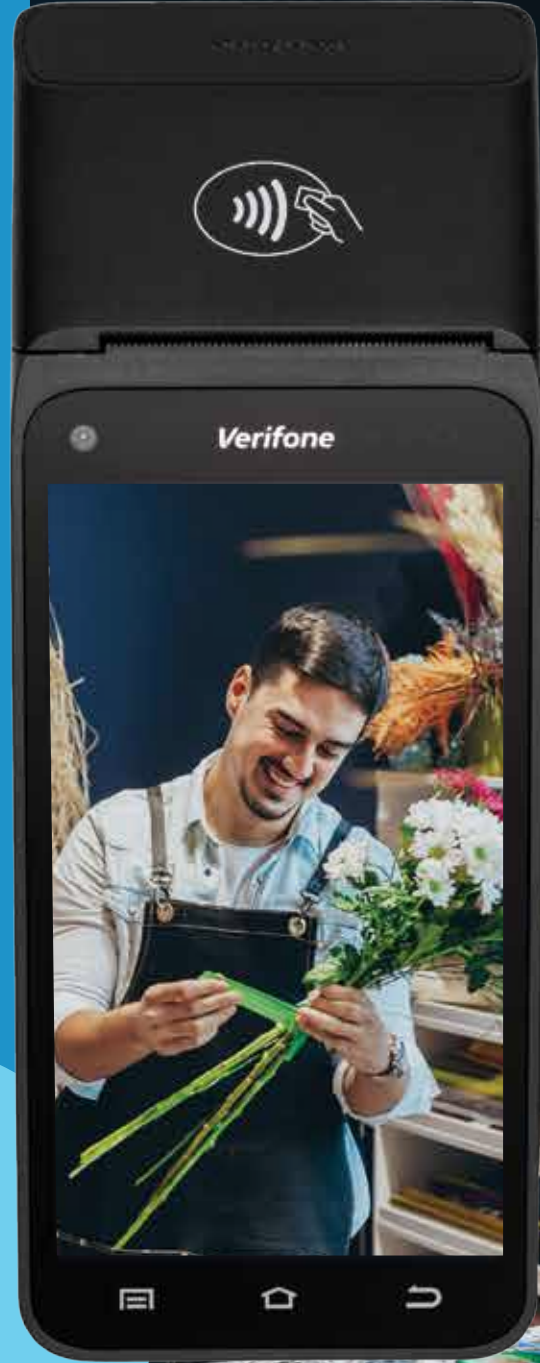
Kullanım kolaylığı

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®

Nehirler tersine akmadıkça FinTek'lere ilgi azalmaz!



ZEYNEP DAĞLI KASTRO
Momento Kurucusu

Küresel ekonomik konjonktür likidite bolluğunda azalmaya sebep olurken, kârsız girişimlere yatırımların musluğu kısıldı. Geçen yılki rekor yatırımlara kıyasla düşüş yaşansa da FinTek'ler 2021 öncesine göre yatırım almaya devam ediyor...

Son dönemlerde başta ABD'de olmak üzere dünyanın önemli teknoloji şirketleri ve yeni sayılabilecek girişimlerin hisselerinde düşüş gözlemleniyor. Her şirketin ayrı bir hikâyesi olsa da azalan likidite “kendi yağında kavrulma” kültürünü tetikliyor.

Bu yıl özellikle mart ayından itibaren büyük ölçekli yatırım turlarında yatırımcı ilgisinin 2021'e göre çok düştüğü gözleniyordu. Bu alanda dünyanın önde gelen araştırma şirketlerinden CB Insights'ın temmuz ayında yayımladığı ikinci çeyrek verileri aslında malumun ilanı oldu.

Rekor düşüşe rağmen yatırımlar 2020'nin üzerinde

CB Insights verilerine göre dünya genelinde kurumsal VC (girişim sermayesi) yatırımları bu yılın ikinci çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 32 düşerek 26.6 milyar dolara geriledi. Anlaşma sayısı da yüzde 18 düşüğe 1.148 oldu. Bunlar son 10 yılın en büyük düşüşleri olarak kayıtlara geçti.

Öte yandan FinTek'lere küresel ölçekte yapılan toplam yatırımlar ikinci çeyrekte yılın ilk çeyreğine kıyasla yüzde 33 düşerek 20.4 milyar dolara geriledi. Geçen yılın aynı dönemine göre düşüş ise yüzde 45.7'ye ulaştı. 2021'in dördüncü çeyreğinde FinTek'lere rekor bir şekilde 38.4 milyar dolarlık yatırım yapılmıştı.

Bu düşüşler raporda da belirtildiği gibi “tarihi seviyede” olsa da FinTek yatırımları bu yıl 2021 öncesinin üzerinde kalmaya devam etti. Yılın ilk iki çeyreğinde FinTek'lere yapılan toplam yatırım tutarı 2020'nin tamamını aştı. Hatta 2021 göz ardı edilirse yatırımların rekor düzeyde olduğu bile söylenebilir.



Tabii burada “geçen yıl neden rekor kırılmıştı” ve “bu yıl neden rekor düşüş oldu” sorularına kafa yormak gerekiyor. FinTek'ler geçen yıl finansın geleceği olarak görülürken yatırımcılar bu yıl fikir mi değiştirdi? Bu sorunun çok net bir cevabı var: Hayır!

FİNTEK YATIRIMLARININ 4 YILLIK SEYRİ (Milyar \$)

2018	1Ç	9,6
	2Ç	10,4
	3Ç	10,7
	4Ç	9,8

2019	1Ç	13,4
	2Ç	11,6
	3Ç	12
	4Ç	12,1

2020	1Ç	11,3
	2Ç	12,1
	3Ç	13
	4Ç	13,1

2020	1Ç	28,1
	2Ç	37,6
	3Ç	34,7
	4Ç	38,4

2022	1Ç	30,3
	2Ç	20,4

Kaynak: CB Insights

Küresel finansal sistemi yeni bir evreye taşıyacak

KPMG'nin hazırladığı 2022 ikinci çeyrek “Venture Pulse” raporundaki değerlendirmede, FinTek sektörünün dünyanın birçok bölgesinde muhtemelen güçlü bir yatırım alanı olmaya devam edeceğine yer veriliyor. Zira Momento olarak geçen yıl güçlerimizi birleştirdiğimiz Param, bu yılın ikinci çeyreğinde ödeme alanında dünya çapında ses getiren yatırımlardan birini aldı...

Peki FinTek'lere yönelik algı veya beklentilerde bir değişim yoksa küresel ölçekte yatırımlar neden frenlendi? Bu sorunun

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

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





cevabını anlatmak için kısaca son dönemde yaşananları hatırlamakta fayda var.

Küresel ekonomi son yıllarda modern zamanların en çalkantılı dönemlerinden birisini yaşıyor. Mevcut ekonomik konjonktür yatırımcıları seçici olmaya zorluyor. Kasım 2019'da Çin'in Wuhan şehrinde ilk koronavirüs vakası tespit edildiğinde pek çok kişi bunun kuş gribi gibi etkisi kısıtlı ve ağırlıklı Asya'yı etkilemesi beklenen bir virüs olduğunu düşünmüştü. Ancak 2020 yılında bunun fazlasıyla iyimser bir görüş olduğu net bir şekilde anlaşıldı.

Salgın ve savaş dengeleri değiştirdi

Sokağa çıkma yasakları, seyahat kısıtlamaları başta olmak üzere pek çok olağandışı kararlar alındı. Arz zincirinde önemli sorunlar ortaya çıktı.

Salgın eski alışkanlıklarına tutunan tüketiciyi geri dönmek üzere dijital ortama çekerken, halihazırda son 10 yılda hızlı bir büyüme içerisinde olan e-ticaret de adeta şaha kalktı. Bu durum FinTek'lere ihtiyacı artırdı. Salgın döneminde e-ticarette yaşanan esasında yeni bir trend değil, nehrin sadece biraz daha hızlı akmasıydı. Bir nehir nasıl hiçbir zaman tersine akmazsa, kârlı ve güçlü FinTek'lere olan ilgi de tersine dönmeyecek.

Fed'den seri faiz artırımları geldi

Eğer Rusya-Ukrayna savaşı yaşanmamış olsaydı, uzmanlar 2022'de ertelenen taleplerin devreye girmesi ve buna karşılık arzda yaşanan sıkıntılar yüzünden enflasyonda yükseliş bekliyordu. Karadeniz'in kuzeyinde yaşanan savaş ise enflasyonun adeta kontrolden çıkmasına yol açtı. ABD ve Avrupa ülkelerinde son 40 yılın en yüksek enflasyon oranlarına ulaşıldı. Artan enflasyona karşı merkez bankaları faiz silahına sarıldı. Burada ABD Merkez Bankası'nın (Fed) aksiyonları belirleyici oldu. Koronavirüs salgını öncesinde Fed, 2019 ve 2020'de faiz indirimleriyle gündemde yer alırken, bu yıla gelindiğinde ise artan enflasyon sebebiyle mart ayında FED 25 baz puanlık faiz artırımına gitti. Bunu mayıs ayındaki 50 baz puanlık, haziran ve temmuzdaki 75'er baz puanlık faiz artırımları takip etti.

Tahvil getirileri yükseldi

Bunun sonucu olarak mart ayında ABD 10 yıllık tahvil getirilerinde önemli artışlar görüldü. Yani yatırımcıya daha yüksek oranda "garanti" getiri sunulmaya başladı. Benzer bir yükseliş 2 yıllık tahvillerde de yaşandı.

Fonlar inandıkları ve güvendikleri şirketlere yatırım yap-sa da ana motivasyonları doğal olarak her zaman getiri elde etmektir. Sermaye veya para hiçbir zaman duygusal davranmaz. Yeni bir girişim gerçekten müthiş bir teknoloji ortaya koysa veya bulunduğu sektördeki önemli bir açığı kapatmayı vaat etse de her zaman pek çok riski bünyesinde barındırır.

Sermaye rota değiştirdi

Dolayısıyla sermaye FinTek'ler ve diğer girişimler arasında seçici olmaya başladı. 2020 ve 2021'deki düşük faiz ve bol likidite ortamı geçen yıl girişimlere rekor düzeyde para akmasına yol açmıştı. Çünkü küresel ekonomideki yavaşlamaya rağmen "para" getiri arayışındaydı. Fed ve dünya genelindeki pek çok merkez bankası aslında faiz artırımlarıyla beraber dolaylı olarak yatırımcıya "aramanıza gerek yok, buyurun size kazanc" demiş oldu.

FinTek'lerin yıldızı hiç olmadığı kadar parlayacak

Kısacası, 2021'e göre yatırımlar düşmüş görünse de aslında FinTek'lerin değer ve öneminde bir kayıp yaşanmadı. Fırtınalı bir dönemden geçilse bile son 5 yılın ortalamasının üzerinde, halen milyarlarca dolar bu alana aktarılmaya devam ediyor.

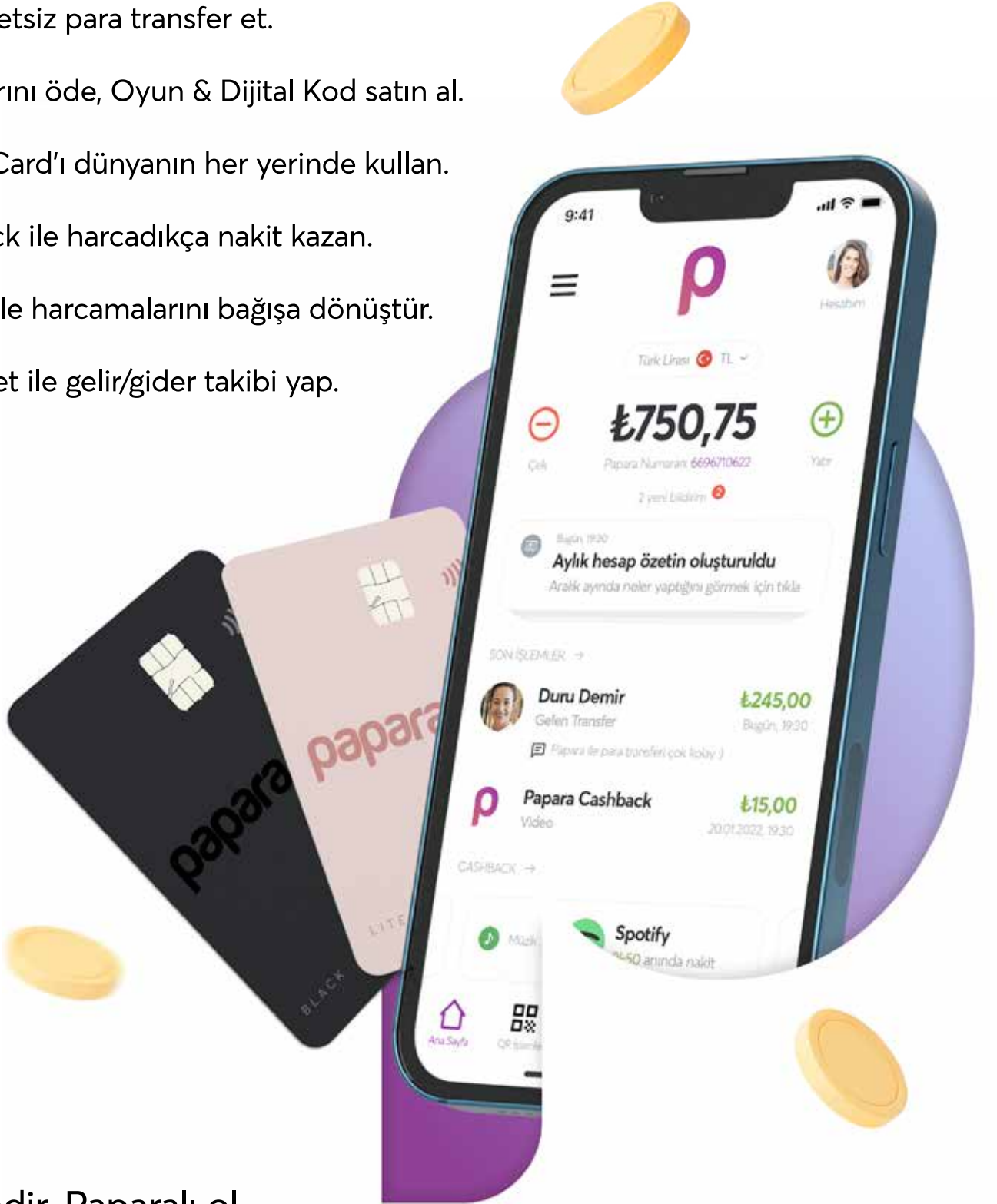
Şirketler elbette bu fırtınalı havada zaman zaman zorlanabilir, istemediği kararlar almak zorunda kalabilir. Ancak ayağı yere basan hedefler ve doğru stratejiler belirleyenler kazanmaya devam edecektir. Olağan dışı bu dönem atlatıldığında değişimi başarılı tamamlayan FinTek'lerin yıldızının hiç olmadığı kadar parlaması bekleniyor. Bu gerçekleştiğinde dünya şimdikinden daha dijitalleşmiş olacak ve FinTek'ler de bu dijitalleşme yolculuğunun başrolünde oynayacak.



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.



WSpark 2022

FARK YARATACAK KIVILCIMLAR ARANIYOR

Değişim ve dinamizmin sembolü olan, teknolojiye yön veren genç kadınlar WSpark “Fark Yaratan Kıvılcım” listesinde buluşuyor...



WSpark “Fark Yaratan Kıvılcım” araştırmasının ikincisi start aldı. Çalışma hayatının her aşamasındaki kadın başarı hikayelerini paylaşmak, onların yarattığı pozitif değişimin altını çizmek ve kariyerinin başındaki kadınlara ilham verecek doğru rol modelleri oluşturmak üzere hazırlanan araştırma için başvurular 1 Eylül itibarıyla başladı.

Teknoloji alanında yenilikçi yaklaşımlarıyla öne çıkan kadınları gündeme taşımaya amaçlayan araştırmada bu yıl, “40 yaş ve altı” sınıрыyla birlikte “unvan derecesinde üst düzey yönetici olmama” şartı getirildi.

Kimler, nasıl başvurabilir?

Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri sponsorluğunda hazırlayacağımız listede, inovatif projelerdeki başarı jürinin odağında olacak.

ADAY OLUN, ADAY ÖNERİN

Başvuru kriterleri

- Projenin başarı faktörleri
- Adayın uzmanlık alanı
- Rol ve sorumluluklar
- Şirkete kattığı değer, yarattığı fark

BAŞVURU TAKVİMİ

- Başvuru dönemi:** 1 Eylül – 31 Ekim 2022
- Proje uygulama dönemi:** 1 Ocak 2021 – 31 Ekim 2022
- Listenin açıklanması:** 1 Aralık 2021

İşine değer katan tüm kadınları davet ediyoruz!

Bu araştırmaya, şirket içinde görev aldığı bir projede fark yaratarak başarısıyla öne çıkan, potansiyeli yüksek uzmanlık alanı, rol ve sorumluluklarıyla öne çıkan (unvan seviyesi / uzman-orta düzey yönetici kademesinde yer alan) 40 yaş altındaki kadın çalışanlar başvurabilir.

WSpark listesine aday olmak veya aday göstermek için psmmag.com sitesindeki başvuru formunu doldurabilirsiniz.

Değerlendirme süreci

- Başvurular, kriterlere uygunluğa göre jüri değerlendirmesine tabi tutulacak.
- Jüri, takvimde belirtilen proje döneminde hayata geçirilen projeler üzerinden değerlendirme yapacak.
- Projenin ilgili sektöre yenilik kazandırması, teknoloji ve dijitalleşme odaklı uygulamalar geliştirilmesi, yeni bir yaklaşım kullanması ve tüm bunların değer aruşı sağlaması gibi özelliklere odaklanılacak.

WSpark 2022

PSM

FARK YARATAN KIVILCIM

Başvurmak için	www.psmmag.com
Başvuru dönemi	01.09.2022 - 31.10.2022
Proje uygulama dönemi	01.01.2021 - 31.10.2022
Listenin açıklanması	01.12.2022

Sponsor

sodexo

Bu araştırma finans, teknoloji ve sigorta sektöründe 40 yaş altındaki kadın çalışanların başvurusuna açıktır.

PSM AWARDS 2022 BAŞLADI

Yeni kategorileri ve sektör duayenlerinin geleceğe ışık tutacak konuşmaları ile fark yaratacak PSM AWARDS, 2022 yılında da finans ve teknoloji dünyasını bir araya getirmeye hazırlanıyor. Başvurular 1 Eylül'de başladı.



Finansal 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 başvurular 31 Ekim'e kadar devam edecek.

Geleceği, dijital tsunamide ayakta kalabilenler tasarlayacak

Sınırsız fırsatlarla başlayan teknolojik gelişme süreci hızla bir dijital tsunamiye doğru evriliyor. Geleceği, bu dijital tsunamide ayakta kalabilenler tasarlayacak. Dijitalleşme ve finansal teknoloji alanındaki gelişmeleri gelenekselden yeniliğe geniş bir perspektifle yansıtan PSM bu yıl 5'incisini düzenlediği ödül programının ana temasını bu gerçekten yola çıkarak belirledi: Dijital Tsunami... Evet, PSM AWARDS 2022 için sayaç işlemeye başladı. Aslında biz sayacı hiç durdurmamıştık. PSM AWARDS 2021'in kazananlarının açıklandığı 29 Aralık Çarşamba günü, ödül töreninin hemen ardından 5'inci yarışma için kolları sıvamıştık. Tabii PSM AWARDS sadece bir yarışmadan iba-

ret değil. Yenilikçi yaratıcı projeleri ödüllendirirken ekosisteme değer katacak etkinliklere de imza atıyoruz. Sosyal sorumluluğu da ihmal etmiyoruz. Bu yıl farklı olarak özel bir panel de ev sahipliği yapacak PSM AWARDS...

Kısacası, 5 yıllık birikiminden aldığımız güçle ve ilk günkü heyecanımızla yeni bir ödül programı için hazırız. 22 Aralık 2022 tarihinde de "Dijital Tsunami" ana temasıyla finans, teknoloji ve bilişim dünyasını yine heyecan dolu bir ödül töreninde bir araya getireceğiz.

Evet, artık alışlagelmiş ve kabullenilmiş geleneksel teknoloji düzeninden sıyrılmaya zamanı. Bir yandan hayatın her alanında dönüşmesi gereken süreçleri, zorlukları, fayda ve avantajları gözden geçirirken bir yandan da inovatif projeleri ödüllendirip dijital tsunamiden nasıl güçlenerek çıkacağımızı hep birlikte konuşacağız. Teknoloji liderleri, iş profesyonelleri, yönetim guruları, gelecek tasarımcıları, yöneticiler, akademisyenler, uzmanlar, mühendisler yeniliğe uzanan geleceğe tanık olmak için PSM AWARDS'ta olacak.

Geçen yıl 79 projenin ödüllendirildiği yarışmaya 31 Ekim'e kadar www.psmawards.com web sitesi üzerinden başvuru yapılabilir.



Geleceği, dijital tsunamide ayakta kalabilenler tasarlayacak

Finans ve teknoloji dűnyasının inovatif şirketleri yarışıyor

Başvurmak için | www.psmawards.com
Başvuru dönemi | 01.09.2022 - 31.10.2022
Proje uygulama dönemi | 01.01.2021 - 31.10.2022
Finalistlerin açıklanması | 5 Aralık 2022

Ödöl töreni | 22 Aralık 2022
İř Sanat Kűltür Merkezi, Levent/İstanbul

“İşiniz ne kadar yoğun olursa olsun sosyal hayatı ihmal etmeyin”



Garanti
BBVA Ödeme
Sistemleri
Genel Müdür
Yardımcısı
Pelin Batu

Bir önceki sayımızda, hatırlayacağınız gibi GÖSAŞ'ın ilklerine yer vermiştik. “Ödeme sistemleri ekolü” olarak nitelendirdiğimiz şirketi, bu kez de kadın çalışanlar açısından mercek altına alıyoruz. Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu'ya sorularımızı yönelttik... GÖSAŞ'ın kadınların iş hayatında sürdürülebilir şekilde var olmaları ve yükselmelerini gönülden destekleyen bir şirket olduğunu vurgulayan Batu, “İş stratejilerimizin kalbinde cinsiyet dengeli liderlik olgusu var. Bir kadın olarak ben de bu vizyona sahip bir şirkette çalışmaktan gurur duyuyorum” diyor. Bu vesileyle yüzde 50 kadın çalışan, yüzde 55 de orta ve üst düzey kadın yönetici oranıyla sektör ortalamasını geçen GÖSAŞ'ı, kadın istihdamı konusundaki hassasiyeti için alkışlıyoruz...



Zirve
Sohbetleri

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com



Önce kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1998 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü'nden mezun olduktan sonra Garanti Bankası'nda iş hayatına adım attım. Sektöre mutfağından başladım diyebilirim. Garanti Ödeme Sistemleri'nin kurulması aşamasından bilfiil görev aldım. 23 yıldır bu sektördeyim. Bu süreçte farklı pozisyonlarda, yeri geldiğinde rotasyon da yaparak, ödeme sistemleri dünyasının farklı alanlarını görme şansını yakaladım. Finans, MIS, bölge yöneticiliği, Ar-Ge gibi bölümlerde görev aldım. Portföy yönetimi – CRM ekibinin kurulması aşamasında yönetmen olarak başladığım ekibin 2013 yılında müdürlüğünü üstlendim. Yanı sıra müşteri büyümesi, kampanya yönetimi ekiplerinin de sorumluluklarını alarak kariyer yolculuğumu sürdürdüm. Halen Ocak 2022 itibarıyla atandığım Garanti BBVA Ödeme Sistemleri (GÖSAS) Portföy Yönetimi, Dijital Pazarlama ve Marka Ortaklıklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyorum.

İş anlamında yüzeysel bir yönetim tarzını çok benimseyen bir yapım olmadığını söyleyebilirim. Daha detaycı, rekabetçi, eğitici ve üretmesini seven bir iş etüğü var.

Değişim ve dönüşümün hızlı olduğu bir sektörde çalışmak sizi nasıl besliyor?

Değişimlerin çok hızlı yaşandığı bir sektörde çalışıyorum. Ödeme sistemleri, dinamik ama aynı zamanda sınırları da olan bir sektör. Bu sınırlarla karşılaştığımızda hedefimize giden yolda farklı çözümler, teknolojik yenilikler, müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik inovasyonlar ve değişimlere hızlı ayak uydurma size yepyeni özellikler kazandırıyor. Sizi daha yeni bir “siz” olarak evriltiyor, pozitif yönde değiştiriyor. Bu dinamizmle yaşamın yöntemlerini öğreniyorsunuz.

Sizce kadınların sektöre kattığı farkındalıklar neler?

Kadınların gerek iş hayatı gerekse sosyal hayatta birçok rolü aynı anda üstleniyor. Aynı anda birçok işi birden yapabildikleri için beceri kabiliyetlerinin yüksek olması ve bakış açılarındaki çeşitlilik, hangi sektörde çalışırlarsa çalışsınlar buldukları sektöre farklılık ve dinamizm katıyor.

Kadınlar doğası gereği daha planlı, daha organize ve daha detaycı. Ayrıca duygusal zekâları da daha yüksek. Farklı ortam ve koşullara daha hızlı uyum sağlayabiliyorlar. Ödeme sistemleri gibi dinamik bir sektörde hızlı değişimlere ayak uydurabilmek, bu değişimlerin içinde planlı ve organize bir şekilde çalışabilmek ve yenilikleri hayata geçirebilmek önemli bir katma değer yaratıyor.

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

Öncelikle şunu gönülden söyleyebilirim ki iyi bir yönetici olmanın en önemli etkenlerinden biri iyi bir ekibe sahip olmak. Arkanızda mutlu, sağlam, iş odaklı, birlikte aynı hedefe koştuğunuz çalışkan ve özverili bir



ekip olmadığı müddetçe kişisel olarak siz ne yaparsanız yapın başarıyı kucaklayamazsınız. Ne şanslıyım ki iş hayatıma başladığım günden itibaren hep iyi ekiplerle çalıştım.

Yeri gelmişken bugüne kadar beraber çalışmış olduğum ve bugün Garanti BBVA Ödeme Sistemleri'nde birlikte çalıştığım çalışma arkadaşlarıma da buradan teşekkür etmek isterim. Başarı, “mutlu çalışan deneyimi”nin kaçınılmaz sonucu benim için. Biz, odağında müşteri olan, büyük düşünen, “tek bir ekibiz”.

Başarılı bir lider olmak için elbette çalışkan olmak, üretken olmak ve bunun gibi sayabileceğim olmazsa olmaz özellikler var. Ancak bunların yanında benim için “ilişki yönetimi” de çok önemli bir başarı etkeni. İş hayatında ilişki yönetimi aslında zamanla ve deneyimle gelişen aynı zamanda yaşararak, deneyimleyerek kazanılan bir beceri. İlişkilerde sağduyu ve önsözle- rimizi kullanmak, empati kurabilmek, duyarlı olabilmek, karşılıklı güven sağlayabilmek, açık ve dürüst iletişim kurabilmek, aynı hedef doğrultusunda çalışırken ast ve üst tüm seviyelerle dayanışmak, karşılıklı saygı bağı kurmak ve bağlılık duygusunu geliştirmek, üzerine koydukça güçlenen önemli temeller. İş hayatında doğru bir ilişki yönetimine sahip olmanın lider olarak önemli bir başarı kriteri olduğuna inanıyorum.

GÖSAS'ın kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın çalışanlar için özel projeleriniz var mı?

GÖSAS, kadınların iş hayatında sürdürülebilir bir şekilde var olmaları ve yükselmelerini gönülden destekleyen bir şirket. İş stratejilerimizin kalbinde cinsiyet dengeli liderlik olgusu var. Bir kadın olarak ben de bu vizyona sahip bir şirkette çalışmaktan dolayı gurur duyuyorum. Kadın çalışan oranımız yüzde 50, orta/ üst düzey kadın yönetici oranımız ise yüzde 55. Bu açıdan Türkiye ortalamasının oldukça üzerindeyiz. Yönetici kademesinde kadın çalışanlarımızın aldığı önemli rollerde her zaman kendilerini destekliyoruz. Kadın çalışanlarımızın kariyer yolculuklarında da her zaman onlarla birlikte yürüyoruz. 2021 yılında yapılan terfiler içinde kadın terfi oranımız yüzde 69. Bu önemli bir oran. Hayatın her alanında üreten ve paylaşılan kadın çalışma arkadaşlarımızın başarıya kattığı desteklerle daha da güçleniyoruz. Ayrıca orta düzey kadın yöneticilerimiz için özel olarak tasarlanan “kadın mentorluk” programıyla grup geneli üst düzey yöneticilerden mentorluk alma imkânı sunuyoruz.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Gerçekçi olmak gerekirse Türkiye'de ne yazık ki hala toplumsal cinsiyete dayalı, değişmesi gereken zihniyet

kalıpları var. Büyük ve vizyoner şirketler her ne kadar bu yönde güçlü adımlar atsa da bu kalıpları kırmak için birlikte, el ele çalışarak yürümemiz gereken bir yol var. Gün geçtikçe Türkiye’de kadınlar iş hayatında daha fazla aktif rol üstleniyor, karar verici konuma geliyor, şirketlerin yönetim katında artık daha çok kadın yer alıyor.

Kariyerinin başındaki yönetici kadınlara ilk önerim, iş hayatı ne kadar yoğun ve rekabetçi olursa olsun iş hayatı ve sosyal hayatı mutlaka dengelemeleri olurdu. Hayatı kaçırmadan doya doya yaşamak çok kıymetli. Önyargılara takılmayın. Çalışkanlığınıza, bilginize ve deneyimlerinize her zaman güvenin. Doğru ama farklı olduğunu düşündüğünüz konularda pes etmeyin ve inandığımız konularda ısrarcı olun. Araştırmaktan ve gelişmekten hiçbir zaman vazgeçmeyin.

GÖSAŞ’taki hedefleriniz ve gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?

“Ödeme sistemlerinde yenilik ve uzmanlık” deyince GÖSAŞ mutlak şekilde sektörde birkaç adım öne çıkıyor. Ödeme sistemleri sektörü Türkiye’de çok hızlı büyüyor. 2021 yılında Türkiye’deki kartı ödemeler yüzde 49 büyüdü. Bu da artık her iki işlemde birinde ödemenizi kartla yaptığımız, nakdi daha az tercih ettiğimiz anlamına geliyor. GÖSAŞ olarak 1999 yılındaki kuruluşumuzdan itibaren nakdi ortadan kaldırmayı vizyon edindik. Bu vizyon doğrultusunda dijitalleşme

çalışmalarını aralıksız sürdürüyor, hayata geçirdiğimiz inovasyonlarla ödemeyi her geçen gün daha “görünmez” kılmayı amaçlıyoruz. Bunun için öncelikle fiziki kartlar ve fiziki POS cihazlarına ihtiyacı ortadan kaldırmamız gerekiyor. Bunu da olabildiğince şeffaf bir şekilde yapmalıyız.

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. Bizim için önümüzdeki 10 yılın gündeminin de bu olacağını öngörüyoruz.

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

Yoğun bir iş hayatım var. Kalan tüm zamanımda ailem önceliğim. 14 yaşındaki kızım Ela ile birlikte kaliteli zaman geçirmeye özen gösteriyorum. Onunla keyif alarak yaptığımız aktivitelerimiz var.

Ela, ritmik jimnastikçi. Birçok ülkede turnuvalara katıldı. En yoğun dönemlerimde bile kızımın yarışmalarını hiç kaçırmadım. Böylece hem kızımın en büyük destekçisi olarak yanında oldum hem de yeni ülkeler keşfetme fırsatı buldum.

Ela, sınavlar nedeniyle ritmik jimnastiğe biraz ara vermek zorunda kaldı. Son dönemde anne-kız olarak voleybol maçlarını izliyoruz. Şimdilik yeni hobimiz bu.



ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abonelik için: psm@psmmag.com

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Ad Soyad:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Ödeme Bilgileri

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

1 Dergi aboneliği.....: 420 TL

2 Dergi aboneliği: 840 TL

3 Dergi aboneliği: 1000 TL

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

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

BKM 2022 YILINA AİT İLK ALTI AYLIK VERİLERİ AÇIKLADI

B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

Yılın ilk yarısında

1.44
Trilyon TL

tutarında **kartlı ödeme**
gerçekleşti.

153
Milyar TL

tutarında **yabancı kartlarla**
ödeme yapıldı ve geçen
yılın aynı dönemine kıyasla
3 katına ulaştı.

Her 3 kartlı
ödemeden
2'sinde

temassız ödeme tercih
edildi.

Kart Sayıları Gelişimi

(Milyon Adet)	Haziran 2021	Haziran 2022	Değişim
Kredi Kartı	79,8	91,1	% 14
Banka Kartı	141,5	157,8	% 11
Ön Ödemeli Kart	50	63,9	% 28
Toplam	271,3	312,7	% 15

Haziran sonu itibarıyla Türkiye'de **91,1 milyon** adet kredi kartı, **157,8 milyon** adet banka kartı ve **63,9 milyon** adet ön ödemeli kart kullanılıyor.

Kartlı Ödeme Tutarı Gelişimi

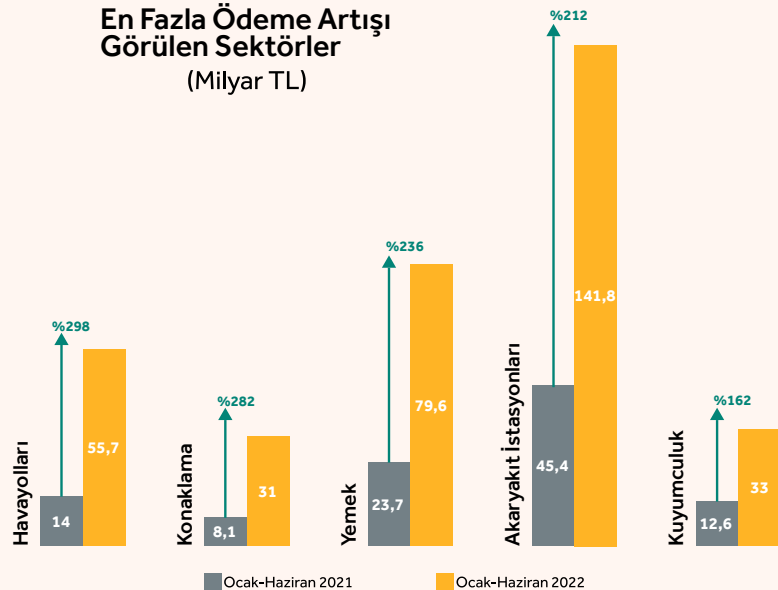
(Milyar TL)	Ocak-Haziran 2021	Ocak-Haziran 2022	Değişim
Kredi Kartı	588,6	1.154	%96
Banka Kartı	111,5	261,8	%135
Ön Ödemeli Kart	9,2	25,8	%180
Toplam	709,3	1441,6	%103

2022 yılının ilk altı ayında kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlar ile yapılan toplam ödeme tutarı bir önceki yılın aynı dönemine göre **yüzde 103** artarak **1,44 trilyon TL** oldu.

Yılın ilk yarısında kartlı ödemeler sektöründe en hızlı büyüyen sektörler: **Havayolları ve Konaklama**

Kartlı ödemelerde, 2022 yılının ilk altı ayında geçen yılın aynı dönemine göre en fazla büyüme **yüzde 298 artış** ve **55,7 milyar TL**'lik ödemeye "havayolları" sektöründe gerçekleşti. Havayolları sektörünü sırasıyla, "konaklama", "yemek", "akaryakıt istasyonları" ve "kuyumculuk" sektörleri takip etti.

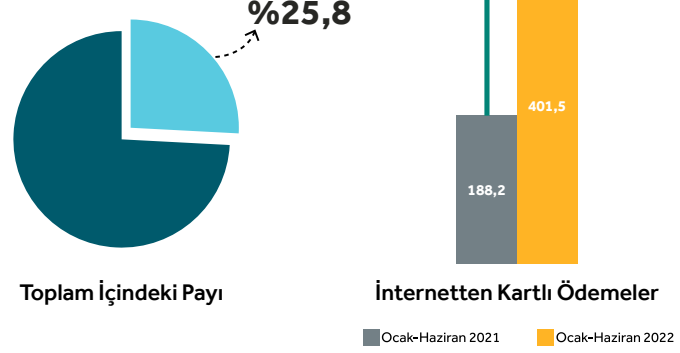
En Fazla Ödeme Artışı Görülen Sektörler (Milyar TL)



İnternette kartlı ödeme tutarı geçen yılın **2 katına** çıkarak **402 milyar TL** oldu

İnternette **kartlı ödemelerde**, 2021'in ilk altı ayı ile kıyasla **yüzde 113** oranında büyüme gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler içindeki payı da artarak **yüzde 25,8** oldu.

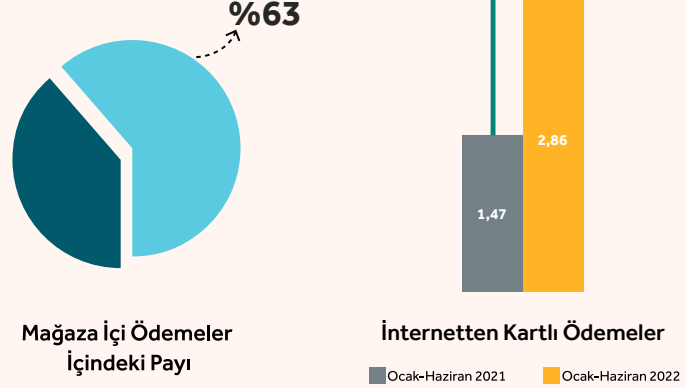
İnternette Yapılan Kartlı Ödeme Tutarı Gelişimi (Milyar TL)



Mağaza içinde yapılan **her 3 kartlı ödemeden 2'sinde** temassız ödeme tercih ediliyor

Temassız ödemeler geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre **2 katına** çıkarak **2,86 milyara** ulaştı. Mağaza içi ödemelerde **temassız ödemelerin payı** ise **yüzde 63'e** yükseldi.

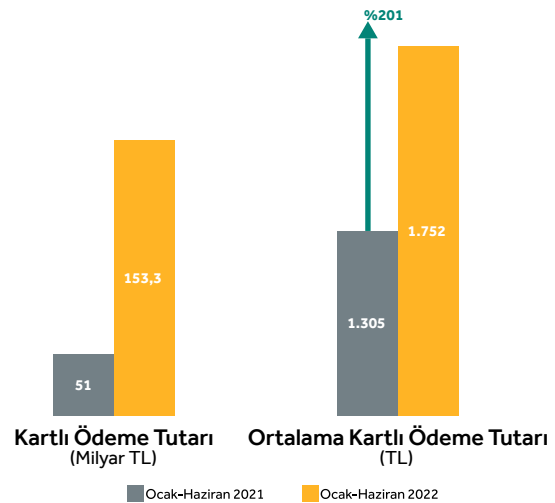
Temassız Ödeme Adedi Gelişimi (Milyar Adet)



Yılın ilk yarısında ülkemizde **yabancı kartlarla** yapılan ödemeler geçen yılın **3 katına** ulaşarak **153 milyar TL** oldu

Önceki yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında **yüzde 201** oranında büyüme son yılların en büyük artışı oldu. İşlem başına yapılan **kartlı ödeme tutarı** ise **1.752 TL**'ye yükseldi.

Yabancı Kartlar ile Yurt İçinde Yapılan Ödeme Tutarı Gelişimi



E-para ve ödeme kuruluşlarının DIŞ HİZMET ALMA KOŞULLARI



YT Hukuk Bürosu

Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

Günümüzde pek çok şirket, faaliyetlerini devam ettirmek, yönetmek veya iş yükünü azaltmak amacıyla uzmanlığı dahilinde olan veya olmayan konularda dışarıdan hizmet alıyor. Bunlara genel çerçevede reklam, hukuki danışmanlık, temizlik, yemek gibi hizmetler örnek verilebilir.

Dış hizmet alımı, elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşları içinse “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Hizmeti Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik” çerçevesinde özel olarak tanımlanıp düzenleniyor, söz konusu kuruluşların dış hizmet alımı belirli konularda sınırlandırılıyor.

Ödeme ve e-para ihracı için dış hizmet alımı yasak

İlgili yönetmeliğin 21’inci maddesi uyarınca, aksi ilgili maddelerde belirtilmediği sürece, elektronik para ve/veya ödeme kuruluşlarının ödeme hizmeti sunma veya elektronik para ihrac etme faaliyetleri için dış hizmet alımı yoluna başvurması açıkça yasaklanıyor. Ancak bu faaliyetlerle bağlantılı olarak bilgi sistemleri, pazarlama, reklam, kurumsal kaynak yönetimi, muhasebe, çağrı merkezi, kuruluşun idari işlerinin takibi gibi hizmetlerin dışarıdan alınabileceği belirtiliyor.

TCMB’ye danışmakta yarar var

Alınacak dış hizmetin kapsamının yazılı bir sözleşmeyle belirlenmesi ve söz konusu sözleşmenin başta ilgili yönetmelik olmak üzere diğer tüm düzenlemelere uyumlu olarak yapılması da önemli bir koşul.

Yine dikkat edilmesi gereken bir diğer husus da dış hizmet alımının bir yetki devri olmadığı... Hangi konuların dış hizmete konu edilebileceği veya dış hizmet alımının

sınırlarının belirlenmesinde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) yetkilendirilmiş durumda. Herhangi bir tereddüt halinde TCMB’ye danışılması, dış hizmet alımının sınırlarının belirlenmesi kapsamında hata yapılmasının önüne geçecektir. Yönetmelik kapsamında tanımlanan tüm kuruluşların yükümlülüklerinden biri de temsilci örneğinde olduğu gibi dış bir kurum veya kuruluşla çalışırken ilgili kurum veya kuruluşun seçiminde gerekli özeni göstermek. Bu yükümlülük, dış hizmet alımı için de geçerli. Kuruluşların dış hizmet alacakları firmaları seçerken azami özeni göstermesi, tarafların yükümlülüklerinin sözleşmeyle açıkça belirlenmesi ve bu hizmetin alınması sonucunda doğabilecek potansiyel risklerin öngörülerek dikkatle yönetilmesi gerektiği açıkça ifade ediliyor.

Her türlü yükümlülük yetkili kuruluş üzerinde

Kuruluşun faaliyet iznine zarar verecek herhangi bir hizmet alımı yapılmaması, yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesini engelleyici faaliyet veya yükümlülüklerin düzenlenmemesi de şart.

Ek olarak, dış hizmet alımı hiçbir şekilde “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” çerçevesinde düzenlenen faaliyetlerin yetkili ödeme hizmeti sağlayıcıları dışındaki bir firmaca sunulması anlamına gelmiyor. Hatta bu izlenimi yaratacak şekilde dahi yapılamıyor.

Dış hizmet alımı, kuruluşların denetim ve izlenmesi kapsamında hiçbir engel teşkil edemeyeceği gibi, kuruluşların bu çerçevede hiçbir yükümlülüğünü de ortadan kaldırmıyor. Kuruluşun gerek TCMB’ye, gerek diğer otoritelere gerekse müşterilerine karşı yükümlülüğü aynı şekilde devam ediyor.





Elektronik para ve/veya ödeme kuruluşlarının ödeme hizmeti sunma veya elektronik para ihraç etme faaliyetleri için dış hizmet alması açıkça yasaklanmış durumda. Ancak bu faaliyetlerle bağlantılı olarak bilgi sistemleri, pazarlama, reklam, kurumsal kaynak yönetimi, muhasebe, çağrı merkezi, idari işlerin takibi gibi konularda dış hizmet alınabiliyor. Elbette bunların da bazı koşulları var...



Kuruluşun dış hizmet alımı sebebiyle yönetmelikte yer alan düzenlemelere uymadığına, kuruluşun faaliyetlerinin olumsuz etkilendiğine, dış hizmet sağlayıcı tarafından TCMB'nin denetim yetkisinin bir şekilde engellendiğine kanaat getirilmesi halinde, TCMB tarafından kuruluşun dış hizmet alımı faaliyetine son verilmesi istenebiliyor.

Dış hizmet alan kuruluşların gerek kendisine gerekse müşterisine ait olan sırların ve kişisel verilerin korunmasını sağlamak amacıyla gerekli önlemleri alması önemli bir zorunluluk.

Kuruluşlar bakımından düzenlenen bir diğer yükümlülük de kuruluş tarafından alınan dış hizmetin kapsamının ve dış hizmet alınan firmanın TCMB'ye usulüne uygun olarak bildirilmesi.

Dış hizmet alımı sözleşmeleri düzenlenirken, dış hizmete ilişkin ilgili mevzuatta kuruluşlara yükümlülük getirilmişse, bu yükümlülüklerin dış hizmet sağlayıcı tarafından yerine getirilmesinin sağlanacağına dair bir taahhüdün ilgili sözleşmede mutlaka yer alması gerekiyor. Ancak ilgili taahhüdün düzenlenen sözleşmede yer almaması da hiçbir şekilde kuruluşun sorumluluğuna girmeyeceği şeklinde yorumlanmamalı.

Dış hizmet alımının yurt dışında yerleşik bir firma üze-

rinden yapılması da mümkün. Bu durumda ilgili firmanın, bulunulan ülke mevzuatı çerçevesinde TCMB tarafından talep edilen bilgi ve belgelerin zamanında, eksiksiz ve doğru olarak temin etmesi şart. Tabii söz konusu ülkede TCMB'nin denetim faaliyetlerini engelleyici herhangi bir yasal düzenlemenin olmaması da gerekiyor.

İstisnalar

İlgili yönetmelikle düzenlenen dış hizmet alımı hükümleri, aşağıda sayılan hizmet ve faaliyetleri kapsamıyor:

- Yemek, ulaşım ve temizlik gibi konularda alınan hizmetler,
- Kuruluşun mülkiyetine veya kullanma hakkına sahip olduğu bu yönetmelik kapsamındaki faaliyetlerin sunumunda doğrudan kullanılmayan her türlü teknik ekipman ve demirbaşın temini, bakım ve onarımı,
- Eğitim hizmetleri,
- Avukatlık hizmetleri ile hukuk danışmanlığı,
- Danışmanlık faaliyetleri,
- Başka şirket bünyesinde istihdam edilmekle birlikte kuruluşta geçici veya sürekli olarak yemek, ulaşım, fiziki güvenlik ve temizlik gibi hizmetlerde çalıştırılacak personele yönelik dış hizmet alımları...

“İLLE DE NAKİT” diyen 3 ülke: FAS, MISIR, KENYA



Dünyanın bir kısmı Metaverse’te sanal yaşamı, dijital paraları konuşurken nakdin hâlâ kral olduğu ülkeler var. Merchant Machine araştırmasına göre Norveç, Finlandiya ve Yeni Zelanda nakitsiz topluma koşarken; Fas, Mısır ve Kenya’da nüfusun yarıdan fazlasının banka hesabı yok...



Ülkelerin nakit bağımlılığını araştıran Merchant Machine, 2022 yılı listesini açıkladı. Araştırmada her ülke internet kullanımı, kredi kartı sahipliği oranı, 100 bin yetişkine düşen ATM sayısı, ödemelerde nakit kullanımı, banka hesabı olmayanların oranı gibi kriterlere göre sıralanıyor.

Bu yıl yapılan araştırmaya göre nakit ödemelerde Fas başı çekiyor. Fas’taki tüm ödemelerin yüzde 74’ü nakit bazlı yapılıyor. Ülke nüfusunun yüzde 71’inin banka hesabı yok. Kredi kartı sahipliği oranı ise sadece yüzde 0.2. İlginçtir, Fas nüfusunun yüzde 84’ünün internet erişimi var. Dolayısıyla nakit tercihi muhtemelen herhangi bir internet sorunundan kaynaklanmıyor.

Diğer Afrika ülkeleri Mısır ve Kenya, Fas’tan sonra iki ve üçüncü sırada yer alıyor. Mısır’daki tüm ödemelerin yüzde 60’ı nakit bazlı ve nüfusun yüzde 67’sinin banka hesabı yok. Üçüncü sıradaki Kenya’da ise nakit ödemeler toplamın yüzde 40’ını oluşturuyor. Kenya nüfusunun neredeyse yarısı bankacılık sistemi dışında bulunuyor.

Avrupa’nın nakitseveri Bulgaristan

Avrupa kıtasını da mercek altına alan çalışmada, Bulgaristan endekste 10 üzerinden 8.35 nakit bağımlılığı puanıyla ilk sırada yer alıyor. Bu yüksek orana karşın ülkede internet erişimi yüzde 70. Sonuç olarak, ülkede tüm ödemelerin yüzde 74’ü nakit olarak yapılıyor ve 100 bin yetişkine 91 ATM düşüyor. Bulgaristan nüfusunun yüzde 28’i de bankasız!

Romanya, Avrupa ikincisi. Bu Doğu Avrupa ülkesinde ödemelerin sadece yüzde 9’u nakit bazlı ama yüzde 42 ile diğer tüm Avrupa ülkeleri arasında en yüksek bankasız nüfus sahip. Yunanistan üçüncü sırada ve tüm ödemelerin yarıdan fazlası (yüzde 54) nakit olarak yapılıyor.

Nakitsiz topluma en yakın ülkeler

Araştırma, nakit kullanım oranının en düşük olduğu ülkeleri de sıralıyor. Tamamen nakitsiz bir topluma en yakın 10 ülke listesinde Norveç bir numarayı alıyor. Nakit, Norveç’teki tüm ödemelerin sadece yüzde 2’sini oluşturuyor.

Nüfusun yüzde 100'ünün en az bir banka hesabı, yüzde 71'inin de kredi kartı var.

Finlandiya da tıpkı Norveç gibi yüzde 2 nakit bazlı ödeme oranına sahip. Nüfusun tümünün banka hesabı var ama kredi kartı sahiplik oranı yüzde 63'le Norveç'in gerisinde kalıyor.

Dünyanın diğer tarafında ise Yeni Zelanda nakde veda etmeye hazırlanıyor. Bu ülkede nakit bazlı ödemelerin oranı yüzde 2, bankacılık dışında yer alan nüfusun oranı ise sadece yüzde 1.

Birleşik Krallık, kredi kartı kullanıcılarının oranı biraz daha düşük (yüzde 65) ve banka hesabı olmayan nüfusun oranı daha yüksek (yüzde 3) olduğu için 8 numarada yer alıyor. Buna karşılık tüm ödemelerin sadece yüzde 1'i banknot ve madeni paralarla yapılıyor.



NFT'nin önündeki tek bariyer güven

Güncel bir araştırmaya göre, küresel çapta NFT işlemlerinin sayısının bu yıl 24 milyonu bulması, 2027'ye kadar da 40 milyona ulaşması bekleniyor. Metaverse bağlantılı işlemlerinse önümüzdeki 5 yıl içinde en hızlı büyüyen NFT segmenti olacağı öngörülmüyor. Metaverse'te halen 600 bin civarında olan işlem sayısının 2027'ye kadar 9.8 milyona yükseleceği tahmin ediliyor.

Araştırma raporu, güven kaybı nedeniyle henüz ilginin sınırlı olduğuna işaret ediyor. Buna gerekçe olarak da NFT'lerin kara para aklama, dolandırıcılık gibi yasa dışı faaliyetlerdeki rolü gösteriliyor. Markalar bu riski göze almak istemiyor.

Çevresel sorunların da endişe kaynağı olduğuna dikkat çekiliyor ve özellikle kripto üretimi (blokzinciri) için kullanılan yüksek enerjinin caydırıcı etki yaptığı belirtiliyor. Uzmanlar, düzenleyici ve tedarikçilerin tüketicilerle daha fazla etkileşim kurmak için NFT'leri bir araç olarak kullanmasının önemli olduğunu düşünüyor. Ancak bunun için azaltılmış çevresel etki ve yerleşik tüketici korumalarıyla süreçleri standart hale getirmek gerekiyor. Bu da endüstri kuruluşlarıyla birlikte çalışma ihtiyacını beraberinde getiriyor.

EN FAZLA NAKİT KULLANAN ÜLKELER

Sıralama	Ülke adı	İnternete erişim	Kredi kartı sahipliği	100 bin yetişkine düşen ATM sayısı	Nakit ödeme	Bankasız nüfus
1	Fas	84%	0.2%	29	74%	71%
2	Mısır	72%	3%	22	60%	67%
3	Kenya	30%	6%	7	40%	44%
4	Nijerya	36%	3%	16	23%	61%
5	Filipinler	50%	2%	30	24%	65%
6	Bulgaris.	70%	14%	91	74%	28%
7	Peru	65%	12%	124	14%	57%
8	Vietnam	70%	4%	26	28%	69%
9	Endonez.	54%	2%	52	15%	51%
10	Kazakis.	86%	20%	96	50%	41%
11	Meksika	72%	10%	62	8%	63%
12	Yunan.	78%	12%	62	54%	14%
13	Kolombi.	70%	14%	64	11%	54%
14	Hindistan	43%	3%	41	8%	20%
15	Romanya	78%	12%	22	9%	42%
16	G. Afrika	70%	9%	63	9%	31%
17	Tayland	78%	10%	59	15%	16%
18	Rusya	85%	20%	112	5%	24%
19	Brezilya	81%	27%	165	19%	30%
20	Çek Cum.	81%	81%	97	81%	81%

TÜRKİYE'NİN NOTU 5.11

Araştırma, Türkiye'yi Ortadoğu ve Afrika bölgesinde gösteriyor. Türkiye'de 53 milyon 200 bin kişinin online olduğu, nüfusun yüzde 69'unun bankacılık sistemine dahil olduğu, yetişkin 100 bin kişiye düşen ATM oranının da 83.95 olduğu hesaplanmış. Kredi kartı sahipliği oranı yüzde 42, kart işlemlerinin oranı yüzde 71, nakit işlemlerin payı yüzde 8, e-cüzdan kullanımı yüzde 5, banka transferi oranı yüzde 13... Bu veriler Türkiye'nin endeks notunu 5.11 yapıyor.

Virgin Money de BNPL alanına girdi



İngiltere merkezli Virgin Money, BNPL (şimdi al, sonra öde) tabanlı yeni kredi kartının tanıtımını yaptı. Kullanıcılarına taksitle ödeme imkanı sunan yeni kredi kartı, 30 sterlin üzerindeki herhangi bir harcama için tercih edilebilecek ve ödemeler 3-6-9-12 aylık vadelere yayılabilecek. 3 veya 6 ay taksitli ödemeler için geri ödemeler faizsiz olacak, daha uzun planlarda faiz eklenecek. Yeni kart H&M, SWEATY BETTY ve SPACE NK gibi perakendecilerden alışveriş yapılması halinde nakit ödülü de kazandıracak. Yurtdışında da ekstra bir ücret ödenmeden kullanılabilir.

Instagram kullanıcıları, Meta Pay ile sohbet içi ödeme yapabilecek



Instagram, Meta Pay'i kullanan yeni bir "sohbet içi ödeme" özelliğini duyurdu. Bu özellik, tüketicilerin doğrudan nitelikli küçük işletmelerin sosyal medyadaki doğrudan mesajlarından satın alma imkanı sağlayacak. Ana şirket Meta tarafından yapılan duyuruda, "İnsanların önemsedikleri işletmelerle sohbet başlatmalarına ve sevindikleri ürünleri doğrudan sohbet dizisinden kolay, sorunsuz bir deneyimle bulmalarına ve satın almalarına yardımcı olmak istiyoruz" denildi. Meta'ya göre 1 milyar kullanıcı, sosyal medya şirketinin platformlarında haftalık olarak işletmelerle mesaj gönderiyor. Buna markalarla sohbet etmek, ürünlere göz atmak, destek istemek ve hikayelerle etkileşim kurmak da dahil.



FİDYE ödemeleri bitmeden SİBER SALDIRILAR bitmez!



• Bilgisayar korsanları, geçen yıl 320 olayda 30 terabayttan (TB) fazla kişisel ve diğer hassas veriyi çaldı.

• En büyük yarı iletken yonga şirketi Nvidia, yılın en önemli saldırılarından birine maruz kaldı.

• Korsanların Lapsus Grubu'nun sistemine sızarak 1 TB bilgi çaldıkları ve 1 milyon dolarlık fidye talep ettikleri ortaya çıktı.

• Fidyeye yazılımlarının hacmi, 2021'de yüzde 105 artışla 600 milyonu aştı. Toplam saldırı sayısı, her saniye yaklaşık 20 girişime işaret ediyor.

• ABD, 421.5 milyon adet girişimle açık ara en fazla tehdit alan ülke konumunda. Siber suçlular Almanya'da 34.2 milyon, Birleşik Krallık'ta ise 33.5 milyon fidye yazılımı saldırısı başlattı.

• Kuruluşların yüzde 70'i iki veya daha fazla fidye yazılımı saldırısına uğradı.

• Vecam 2022 Fidyeye Yazılım Trendleri Raporu'na göre kuruluşların yüzde 73'ü son 12 ayda iki veya daha fazla saldırıya maruz kaldı. Fidyeye yazılımlarının yüzde 44'ü kimlik avı e-postaları, bağlantılar ve web siteleri aracılığıyla sistemlere girdi.

• Fidyeye yazılımlarının bu kadar başarılı olmasının nedenlerinden biri olarak işletmelerin fidye ödemeye devam

etmesi gösteriliyor. 2021 yılının son 2 ayında fidye yazılımlarından etkilenen kuruluşların yüzde 76'sı korsanlara ödeme yapmayı kabul etti.

• Yaklaşık her dört şirketten biri, ödeme yapmasına karşın verilerini hala kurtaramadı.

• Japonya ve Hollanda, fidye yazılımı saldırıları için en büyük bedel ödeyen ülkeler. Japonya'daki işletmeler, 2021'deki en önemli fidye yazılımı saldırıları için ortalama 4.3 milyon dolar ödedi. Hollandalı şirketlerse siber suçlulara ortalama 2 milyon dolar aktardı.

• 31 ülkede orta ölçekli kuruluşlarda (100-5.000 çalışan) 5 bin 600 BT uzmanıyla yapılan ankete göre medya, eğlence ve eğlence işletmelerinin yüzde 79'u 2021'de saldırıya maruz kaldı.

• Perakende kuruluşlarının yüzde 77'si bu tür olaydan etkilendiğini açıklıyor. Bu da perakendeyi, fidye yazılımlarının en çok hedef aldığı ikinci sektör haline getiriyor.

• Geçen yıl sanayi ve enerji şirketleri küresel düzeyde 599 olaydan zarar gördü. 545 saldırıda ise perakende sektöründeki işletmeler hedef seçildi...

• İsabetli küresel fidye yazılımı saldırılarının yaklaşık yarısı (yüzde 48) ABD'yi hedef aldı. 2021'de ABD'ye yönelik 1.352 fidye yazılımı saldırısı oldu. Siber suçlular 146 saldırıda ise Fransız kuruluşlarını hedef aldı.

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 

BİRLEŞİK ÖDEME GÜRCİSTAN'DA!

Türkiye'nin lider fintech şirketi Birleşik Ödeme bölgesel güç olma vizyonunu emin adımlarla sürdürüyor. Üçüncü yurtdışı ofisi olan Gürcistan'a, Türkiye'de geliştirdiği finansal teknoloji hizmetlerini ihraç etmekten gurur duyuyor.

