

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

İş Bankası'ndan 3 katmanlı
YAPAY ZEKA mimarisi

MART 2018

Sayı: 83 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

PSM
Gündem
Toplantıları

BLOCKCHAIN:
TEKNOLOJİK TSUNAMİ



Şeker Mobil Şube ile
ihtiyaç duyduğunuz
tüm bankacılık işlemlerini
şubeye gitmeden, 7 gün 24 saat
kolaylıkla yapabilirsiniz!



Şekerbank



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Blockchain tsunamisine hazır olun

PSM Gündem Toplantıları'nın ilkinde, kripto paralarla gündemimize giren blockchain'i konuştuk. Blockchain 101 kitabının eşyazarı Ahmet Usta'nın moderatörlüğünde BKM Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu, IBM Türkiye Blockchain Lideri Simge Alpargun, Avrasya Blockchain ve Kripto Para Araştırmaları Derneği Başkanı Kadir Kurtuluş, Softtech Dijital Ürünler ve Mobil Teknolojiler Çözüm Mimarı Serkan Doğanekin ile T2 Software Kurucu Ortağı Mustafa Sakalsız, yaklaşan teknolojik tsunamiye hazırlıksız yakalanmamak için neler yapılabileceğini, bu yeni dönemin içerdiği tehdit ve fırsatları tartıştı. Aklımda kalan çarpıcı tespitlerden birkaçını buradan paylaşmak istedim. İleriki sayfalarda tamamını okuyunca eminim siz de kripto paralar ve blockchain konusunda kendinizi aydınlanmış hissedeceksiniz...



"Genelde teknolojiler bizim beklediğimiz şekillerde ve sürelerde sonuçlar üretmez. Bunlar bizim kontrolümüz dışında farklı zamanlarda, farklı süreçlerde etkilerini ortaya koyar."
"Türkiye ödeme sistemlerinde blockchain hemen yarın hayata geçmeyecek ama toptan ve perakende ödemeler ile bugün olmayan ama gelecekte çok önemli yeri olacağını düşündüğümüz akıllı sözleşmeler, nesnelerin interneti açısından fırsatlar

içerdiği muhakkak."

"Kayıt zinciri teknolojisi blockchain'de tamamen güvenilir bir yapı söz konusu. Bu güvenli tek kayıt zincirinde işlem yapan ülkeler, kurumlar, bireyler var. Blockchain sayesinde devletler bu kaydı kendi tutmayıp denetlemesini yapabilecek. Bu aslında küresel bir hukuk sisteminin inşa edilmeye başladığını gösteriyor."

"Bitcoin'i asıl amacından uzaklaştırıp, sadece borsada alıp satılan bir değer yapmak gerekiyor. Keşfetme sürecinde bu tür deneme yanılma ve hatalardan ders almak lazım. Bir kuzey yıldızımız var ve ondan çok uzaklaşmayalım, peşinde olalım. Bazılarının 'çöküş' olarak gördüğü bu süreci, ben blockchain'i daha iyi bir geleceğe götüreceğim bir adım olarak görüyorum."

"ICO'ya ya da bir Bitcoin cüzdanından başka bir Bitcoin cüzdanına para gönderdiğinizde o paranın Türkiye'de hukuken bir karşılığı olmadığı için hiçbir sonuç alamazsınız. Ama belki Japonya'da dava açarsanız kazanırsınız. Çünkü Japonya, Bitcoin kayıt zincirini tanıyor. En azından orada bir delil olarak kullanılabilir."

"Hepimiz kısa sürede büyük paralar kazanalım, bunun da garantisi olsun istiyoruz. Günün sonunda sorun çıktığında, paramızı kaybettiğimizde ise bir merciyeye gidip hesabını sormak istiyoruz. Demek ki regülasyon gerekiyor. En iyisi ortada bir yerde buluşabilmek."

Keyifli okumalar.

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına
İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU MÜDÜR

Kayhan Öztürk

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

EDITÖRLER

**Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar,
Seda Uygun Pala**

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

DÜZELTMEN

Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF

Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM

**Erişim Medya Radyo
Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.**

HABER MERKEZİ

**Burak Taşçı, Serap Sürmeli
Yağızhan Coşkun**

YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER

**Sinem Büber Singh (New York),
Özlem Aydın (Londra),
Zeynep Turan (Roma)**

REKLAM & REZERVASYON

suvgun@psmmag.com

DANISMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi
tulincakmak@gundemmedyagrubu.com

YÖNETİM YERİ

Şirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

BASKI

Karakiş Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. 2-4 1BF1 - Zeytinburnu -
İstanbul Tel: 0212 544 58 10 www.karakisbasim.com

YAYIN TÜRÜ

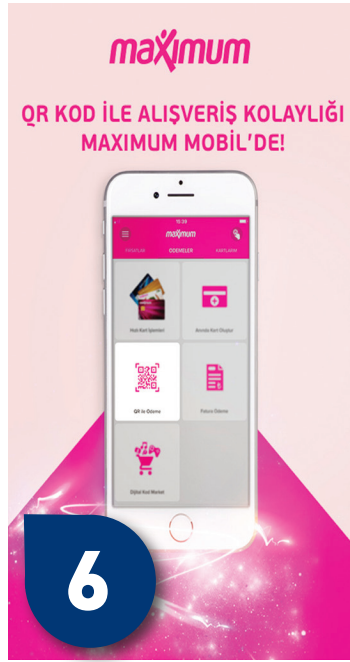
AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE

(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

i ÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MART 2018



30

GÜNDEM TOPLANTILARI

Blockchain:
Teknolojik tsunami



6

VİTRİN

QR kod ile alışveriş kolaylığı
Maximum Mobil'de

16

TİCARİ BANKACILIK

Mükemmel eşleşme, mükemmel
zamanlama, mükemmel deneyim

20

TURKCELL FİNANSMAN

"Finansal süpermarket" katılım
finansman ve sigortayla tamamlanıyor

24

YENİLİK

Çeke alternatif zincirleme
ödeme çözümü: POS Avans

26

NAKİTSİZ DÜNYA

Türkiye "nakitsiz toplum"
için avantajlı çünkü...

42

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Acil durum



44

YENİLİK

Giyilebilir teknolojiler ve
kartların rengarenk evrimi

46

ÇÖZÜM ORTAKLIĞI

Gulf Bank Kuwait, dijitalleşme
projesini Verisoft ile başlattı

48

GİRİŞİM

Beş bankacı buluştu,
yeni bir FinTech doğdu: Finovatif

50

RAPOR

Banka-FinTech ilişkisinde
anahtar kavram: Rekabetlik

54

VİZYON

Bankalar ve bankacılar
için yeni trendler

56

ARAŞTIRMA

FinTech girişimleri
yatırım rekoruna koşuyor

58

KAMPANYA YÖNETİMİ

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy,
Türkiye'nin değerlerini keşfediyor

60

MEVZUAT

Kripto paraların hızlı evrimi

62

EXTRE

Kamu/vergi ödemelerinin yarıdan
fazlasını internetten yapıyoruz

64

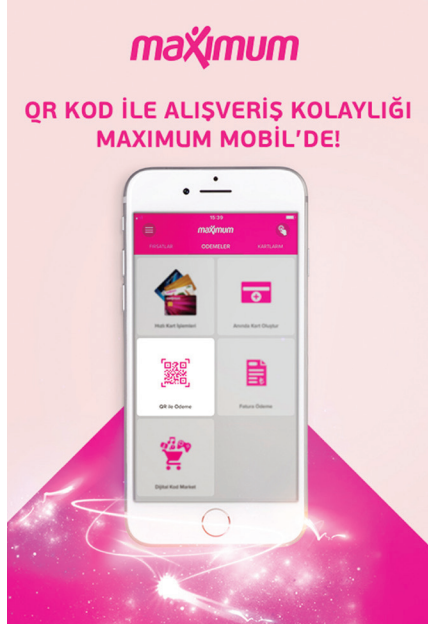
DÜNYADAN

Avrupalı bankaların PSD2
tedirginliği sürüyor



► QR kod ile alışveriş kolaylığı Maximum Mobil'de

Türkiye İş Bankası Maximum Mobil uygulamasının QR kod ile ödeme seçeneği kullanıcılara hızlı bir satın alma deneyimi sunuyor. Kullanıcılar, basılı mecralar üzerinde yer alan Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları'na ait kitapları, QR kodlarını okutarak anında satın alabiliyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, "Platform ekonomisi olarak bilinen ve çok sayıda alıcı ve satıcının dijital ortamlarda bir ekosistem oluşturarak birbirleriyle kesintisiz bir deneyim üzerinden etkileşim içerisine girmesini sağlayan ekonomik



modeller giderek öne çıkıyor. Mart 2017'de hayata geçirdiğimiz Maximum Mobil, ekosistem yaklaşımına uygun olarak geliştirilen bir platform. Bugün Maximum Mobil uygulaması içerisinde akaryakıttan sinema biletine, eve yemek servisinden dijital oyun kodlarına kadar müşterilerimizin çeşitli günlük ihtiyaçlarını karşılayan, uçtan uca bir satın alma deneyimi sunuyoruz. Üstelik bu deneyimi sadece İş Bankası'nın kart müşterileriyle sınırlı tutmayıp tüm bankaların kart kullanıcılarına sunuyoruz" diyor. Sezen, Maximum

Mobil'in temassız ödeme, uygulama içerisinde satın alma özelliklerinin yanı sıra satın almayı kolaylaştıran diğer bir fonksiyonu QR ile ödeme hakkında ise şu bilgileri veriyor: "Maximum Mobil kullanıcıları, İş Bankası kartları ya da uygulamaya tanımladıkları diğer banka kartlarıyla ödemeler sekmesi altındaki QR ile ödeme menüsü içerisinde Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları'na ait seçili kitapları, gazete ve dergi ilanlarındaki QR kodları telefonlarına okutarak kolay ve hızlı bir şekilde satın alabiliyor. Satın alınan kitaplar da kullanıcılarımızın adreslerine teslim ediliyor." Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları ile gerçekleştirilen Maximum Mobil entegrasyonu sayesinde, ürün görselleriyle zenginleştirilmiş yazar ve kitap bilgileri kullanıcılarla uygulama üzerinden ayrıca paylaşılıyor. Böylece kitaplar hakkında bilgilendirilmeden satın alma deneyimi ve adres teslimine sürecin tamamı Maximum Mobil içerisinde kesintisiz olarak tamamlanmış oluyor.

Foriba 5 milyon dolar yatırım aldı

E-dönüşüm firması Foriba, ikinci yatırım turunu tamamladı. Dünya Bankası Grubu kuruluşu IFC (Uluslararası Finans Kurumu) liderliğinde yapılan B serisi yatırım turunun diğer iki büyük ismi Revo Capital ve Endeavor Catalyst oldu. Foriba, aldığı 5 milyon dolar yatırımla birlikte yeni şirket satın alma ve birleşme planlarını yapıyor. Foriba'nın aldığı 5 milyon dolar yatırımın 3 milyon doları IFC'ye, 1.5 milyon doları Revo Capital'e, 500 bin doları da Endeavor Catalyst'e ait. Foriba CEO'su Koray Gültekin Bahar, yatırımla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "İçinde bulunduğumuz piyasa koşullarına rağmen IFC, Revo Capital ve Endeavor Catalyst'ten yatırım almış olmamız bizi onurlandırdı. Büyüme hamlelerimizin ilk adımlarını Revo Capital'in bir önceki yatırımı ve desteğiyle atmaya başlamıştık. Şimdi ise sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme yakaladık. 2018'de de küresel ekonomik krizin korkusu bizi



yavaşlatmayacak. Aldığımız yatırımla birlikte ciro ve müşteri sayısında en az yüzde 60 büyüyeceğiz. Global müşterilerimize yenilerini katmaya ve mevcut müşterilerimize yeni çözümler sunmaya devam edeceğiz.

Avrupa, Türk Cumhuriyetleri ve Ortadoğu ülkelerini de radarımıza aldık. Uluslararası arenada teknolojiye yön veren önemli aktörlerden olacağımıza dair güçlü bir inanç besliyoruz."

İş Bankası'ndan

ANINDA ALIŞVERİŞ KREDİSİ

TÜRKİYE'DE BİR İLK



E-ticaret sitelerinden alışveriş yaparken
ödeme seçenekleri arasında Anında Alışveriş Kredisi'ni seçin,
beğendiğiniz ürünü 48 aya varan vadelerle hemen alın,
rahat rahat ödeyin.

Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr | Şubelerimiz



► Akbank'ın bankacılık ve finansal işlemler yönetimine 6 ödül birden

Akbank, Türkiye'deki bankacılık ve finansal işlemler arasında en iyilerinin belirlendiği "2018 Türkiye Bonds & Loans Ödülleri"nde farklı kategorilerde 6 ödülün sahibi oldu. Banka, yıl içinde gerçekleştirdiği satın alım, ulaştırma, altyapı, finansal kurumlar finansmanı ve uluslararası tahvil ihracı kategorilerinde farklı ödüllere layık görüldü.

Akbank Kurumsal ve Yatırım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Levent Çelebioğlu, Türk sermaye piyasaları ile finans sektörünün en saygın ödülllerinden biri olarak kabul edilen "2018 Türkiye Bonds & Loans Ödülleri"nde 6 ödüle birden layık görülmekten gurur duyduklarını belirterek, "Prestijli 6 ödül birden kazanmamız bir tesadüf değil. Çünkü kurumsal ve yatırım bankacılığı altında, ürün ve hizmetlerimizi daha bütünsel ve entegre olarak sunuyoruz" dedi. Akbank, satın alma kategorisindeki ödülünü Haziran 2017'de koordine ettiği Vitol - VIP Turkey Enerji A.Ş.'nin Petrol Ofisi'ni satın alım finansmanı için 500 milyon dolar ve 720 milyon TL tutarında krediyi içeren işlem dolayısıyla aldı. Yılın İşlemi ve Altyapı Finansmanı kategorilerindeki ödülleri getiren çalışma ise Temmuz 2017'de Fraport - IC İçtaş Antalya Havalimanı Terminal Yatırım ve İşletmeciliği A.Ş. (ICF Antalya Airport) ICF Antalya



(Soldan sağa) Altuğ Ülker (Akbank - Uluslararası Bankacılık Dış Kaynaklar Müdürü), Levent Çelebioğlu (Akbank - Kurumsal ve Yatırım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı), Muhsin Keskin (Esin Avukatlık Ortaklığı - Ortak)

Havalimanları için 3 tranş halinde verilen toplam 362.3 milyon Euro tutarında nakdi ve gayri nakdi krediyi içeren işlemden oluşuyor. Akbank ayrıca, Mart 2017'deki Basel3 uyumlu, 500 milyon dolarlık sermaye benzeri tahvil ihracındaki başarısıyla "Finansal Kurumlar Finansmanı" ve "Yılın Uluslararası Tahvil İhracı" kategorilerinde ikincilik ödülü kazandı.

Akbank'ın "2018 Türkiye Bonds & Loans Ödülleri" kapsamında kazandığı altıncı ödülü ise Ekim 2017'de IFC (Uluslararası Finans Kuruluşu) ile gerçekleştirdiği 536.3 milyon TL karşılığı ipotek teminatlı menkul kıymet ihracındaki başarısıyla, "Türkiye'de Yılın Tahvil İhracı" (Local Bond Deal of the Year) kategorisinde üçüncülük oldu.

BKM Express'te SMS ve WhatsApp ile "para isteme" dönemi başladı

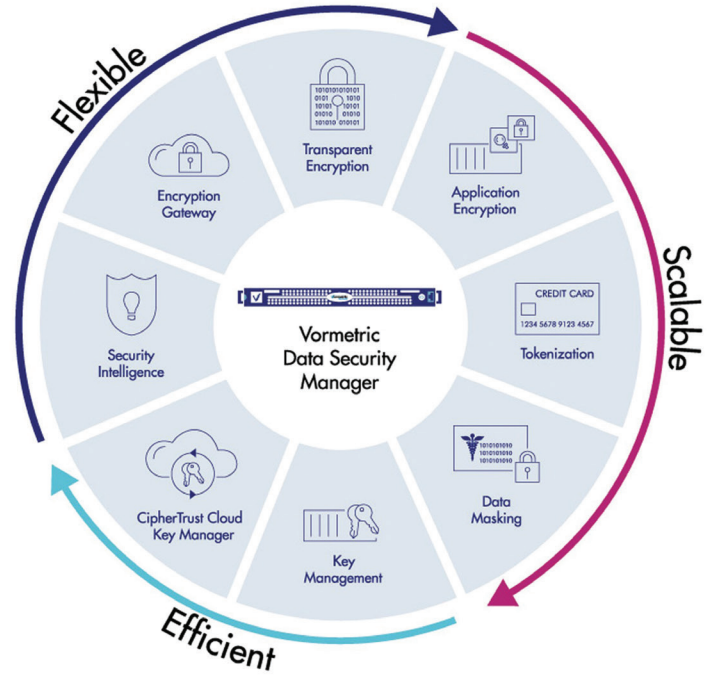
Türkiye'nin ilk ve en yaygın dijital cüzdanı BKM Express, kullanıcılarının para transferlerinde IBAN ve hesap numarası gibi ayrıntılarla uğraşmaması için yepyeni bir çözüm geliştirdi. Bu çözüm sayesinde BKM Express ile "para istemek", bir mesaj göndermek kadar kolay hale geliyor. Kullanıcılar bu özellik sayesinde mesajlaşarak para isteyebilecek. Dileyenlerse ekranlarında bir QR kodu oluşturarak yanlarındaki arkadaşlarından bu kodu BKM Express uygulamasıyla okutmasını isteyerek "para isteme" işlemini tamamlayabilecek. Hayat kolaylaştıran bu çözümü kullanmak için yapılması gerekenler ise şöyle:

- Uygulamadaki "Para Transferi" sekmesinden "İste" butonuna dokunun,
- Para istediğiniz kartınızı seçin, daha sonra istediğiniz tutarı girin ya da tutarı karşı tarafın belirlemesini seçin,
- "Paylaş" butonuna basarak oluşturacağınız linki SMS, WhatsApp veya e-posta aracılığıyla mesajlaşarak para isteyeceğiniz kişiye iletin. Dilerseniz "Paylaş" butonuna basmadan da o ekranda size özel oluşturulan QR kodunu, para istediğiniz kişi yanındaysa hemen BKM Express uygulamasıyla okutmasını isteyerek size para göndermesini sağlayabilirsiniz.





THALES
Vormetric



VERİ GÜVENLİĞİNİZE NAZAR DEĞMESİN!
ÖNLEMİNİZİ ALIN, SONRA ÜZÜLMİYİN....



VERISOFT YTU TEKNOPARK B1 N302 ESENLER 34220 ISTANBUL
TEL 0212 483 7272 FAX 0212 225 9754 INFO@VERISOFT.COM

► Perakende yarışında öne geçirecek yeni stratejiler

Mastercard çatısı altında faaliyet gösteren ve hazır giyimden havayolu taşımacılığına, bankacılıktan hızlı gıdaya birçok sektörün dünyada önde gelen oyuncularına yeni iş fikirlerini test etme konusunda destek olan Applied Predictive Technologies'in (APT) son raporu, bankaların bir cerrah titizliğiyle değerlendirmeler yaparak katma değer yaratmayan şubelerini kapatacağını, mevcut şubelerine de yatırım yaparak daha müşteri odaklı hale getireceğini gösteriyor. Perakendeciler de değişen beklentilere cevap verecek stratejilerin peşine düştü. Rapora göre ürün çeşitliliğini artırarak, fiyatlarını aşağı çekerek, sadakat programlarını genişleterek ve tüketici davranışını daha iyi anlayarak e-ticaret markalarıyla rekabet eden perakendeciler, müşterileriyle kişiselleştirilmiş iletişim kurarak ellerini kuvvetlendirmeye başladı. E-posta ile pazarlama, sosyal medya reklamları ve mobil pazarlama gibi daha önce hiç bulunmadıkları mecralarda boy gösteriyor, yeni nesil reklam araçlarına başvuruyorlar. Hatta raporda yer alan perakendecilerin yüzde 67'si online işbirlikleri yaptıklarını belirtiyor. Hem alacağı ürünleri görenek ve



dokunarak seçip hem de kendilerine özel indirimleri bekleyip ödemesini hızlı ve pratik bir şekilde yapmak isteyen tüketiciler için, geleceğin mağazalarında online alışveriş köşeleri tasarlanıyor. Bu müşterilere özel ürün ve teklifler, mağaza içi aktiviteler ve demolar geliştiriliyor. Marketlerde tüketicinin kasa sürecini kendisinin yürüttüğü sistemler

yaygınlaşırken, Mastercard da ödeme ayağındaki beklentilere yönelik çözümler sunmaya başladı. Örneğin, kısa süre önce Polonya'da Carrefour ile pilot çalışması başlatılan ve Masterpass üzerinden yürütülen "Scan&Go", markette ürünleri sepete atarken, cep telefonu barkodunu okutup ödemesini tamamlayabildiğiniz pratik bir çözüm.

E-ticarette dolandırıcıların gözdesi hazır giyim oldu

E-ticaret ekosistemi büyüdükçe sahtecilik veya dolandırıcılık anlamına gelen "fraud" girişimleri de artıyor. Bu alanda çalışmalar yürüten PayU, 2017 yılında kendi sistemleri üzerinden yapılan işlemlerde 66.5 milyon liralık dolandırıcılık (fraud) girişimini engelleyerek 918 işyeri ve 29 bin 625 müşteriyi dolandırılmaktan kurtardı. Yıl içinde tek seferde gerçekleştirilmeye çalışılan en yüksek tutarlı dolandırıcılık girişimi ise 126 bin 301 TL oldu. Şirket, bir önceki yıl da 56 milyon liralık dolandırıcılık girişiminin önüne geçmişti. PayU verilerine göre giyim, 2017'de dolandırıcılık girişimlerinin en fazla denendiği sektör oldu. Bu değişimin nedeni ise bazı işyerlerine yapılan

Sektörlere göre fraud girişim dağılımı 2017

Sektör	Oran %	Sektör	Oran %
Giyim	39	Ayakkabı	2
Katalog	26	Aksesuar	2
Elektronik	14	Spor malzemeleri	1
Turizm	6	Diğer	10

"Fraud" verileri

	2015	2016	2017
Tespit tutarı (TL)	47.832.381	56.379.780	66.504.184
Tespit sayısı	52.512	56.627	48.059
Tespit oranı (%)	99	99	99
Etkilenen işyeri sayısı	888	1.230	918
Etkilenen müşteri sayısı	33.026	33.888	29.625

yüksek tutarlı "fraud" saldırıları. Giyim sektörünün sırasıyla "katalog" kategorisi içinde değerlendirilen

çok amaçlı ürün satan mağazalar, elektronik, turizm, ayakkabı, aksesuar ve spor malzemeleri izledi.

%40'A
VARAN
İNDİRİM



**FULLTRIP'LE ÇOK UYGUN UÇAK BİLETİ
FİYATLARIYLA TATİLE**

ÇOK!



**TATİLE ÇIKAMAYANLARI
TATİLE ÇIKARAN TATİLE ÇIKIŞ SİTESİ
fulltrip.com**

► Bankacılık dışı finansın milli gelirdeki payı yüzde 7'ye ulaştı

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), factoring, finansal kiralama ve finansman şirketlerinin 2017 yılı konsolide verilerini açıkladı. Buna göre, FKB'nin temsil ettiği üç sektörün aktif toplamı yüzde 23 artışla 141 milyar, işlem hacmi yüzde 20 artışla 196 milyar, faaliyet konusu alacakları yüzde 24 artışla 128 milyar, özkaynak büyüklüğü de yüzde 20 artışla 19 milyar TL'ye ulaştı.

Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Mehmet Cantekin, sonuçları şöyle değerlendirdi: "Sektörlerimiz önceki yıllara kıyasla 2017'yi daha verimli ve hedeflerine ulaşılarak tamamladı. Finansal Kurumlar Birliği üyesi şirketlerin reel sektörü desteklemeye devam ettiğini gururla söyleyebilirim. Bugün açıkladığımız verilerle ekonomiye sunduğumuz katkıyı bir kez daha pekiştirdik. İşini geliştirmek isteyen herkesi bankacılık dışı finansman yararlanmaya davet ediyoruz. Tüm bu gelişmeler ışığında birliğimiz reel sektöre sürdürülebilir



Mehmet Cantekin

büyüme için kaynak sağlamaya devam ediyor. Belirsizlik sürecini başarıyla geride bırakan sektörlerimiz güçlü, sürdürülebilir ve dengeli büyüme için bütün paydaşlarla yakın bir iletişim içinde geleceğe umutla baktığımızı ve bankacılık kesiminin üzerindeki yükü paylaşmaya hazır olduğumuzu belirtmek istiyorum." FKB çatısı altındaki üç sektörden finansal kiralamanın (leasing) alacakları yüzde 18 artışla 52 milyar TL'ye ulaştı. Sektörün aktif büyüklüğü son 1 yılda yüzde 20, özkaynakları ise

yüzde 10 oranında büyüdü. 145 milyar TL işlem hacmine ulaşan factoring sektörünün aktif büyüklüğü geçen yıla oranla yüzde 32 artışla 43 milyar, özkaynakları da yüzde 14 artışla 6 milyar TL'ye ulaştı. 61 factoring şirketi, 110 bine ulaşan müşterisine hizmet veriyor. Finansman şirketlerinin işlem hacmi ise 2017'de yüzde 27 büyüyerek 28 milyar TL'yi aştı. Sektörün aktif büyüklüğü 39 milyar TL'ye, mikro kredilerde pazara giren yeni üyelerle

müşteri sayısı 4.3 milyon kişiye, alacak büyüklüğü ise 34 milyar TL'ye ulaştı.

Yine Cantekin'in verdiği bilgilere göre, 2017 sonu itibarıyla Finansal Kurumlar Birliği'nin temsil ettiği bankacılık dışı finans kesiminin toplam finans sektörü içindeki payı; aktif büyüklüğüne göre yüzde 4.1, alacaklara göre yüzde 5.7, özkaynaklara göre de yüzde 4.9 seviyesinde oluştu. Cantekin, "Toplam işlem hacmimizin GSMH içindeki payı ise yaklaşık yüzde 7" dedi.

Blockchain, dijital kimlik ve bankacılık uygulamalarına yenilik getirecek

8 Şubat'ta düzenlenen "Banking as a Service Summit"te bankacılık sektörünü dönüştürme potansiyeline sahip olan blockchain, dijital kimlikler ve yenilikçi hizmet vizyonu değerlendirildi. Etkinliğe Türkiye'nin yanı sıra İngiltere, Belçika, Slovakya, Ukrayna, Hindistan, ABD, Polonya, Estonya ve İspanya'dan 25 uzman konuşmacı katıldı. Bankaların iş süreçlerini elektronik ortama taşımalarını sağlayan çözümleri ile 2007 yılından bu yana bankacılık işlemlerinin hızlı ve güvenli hale gelmesine katkıda bulunan E-Güven, etkinliğe sponsor olarak destek veren firmalar arasında yer aldı. 2005'te ilk e-imzayı, 2007'de de ilk mobil imzayı ürettiklerinin altını çizen

E-Güven Genel Müdürü Can Orhun, şirketinin faaliyetleri ve etkinlikle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "E-Güven, her zaman hayatı kolaylaştırmak ve bir ihtiyacı karşılamak bilinciyle çözümler geliştirdi. Bugün ise hız ve güvenliği bir arada sunan teknolojilere duyulan ihtiyaçla birlikte dijital kimlik döneminin başlayacağını, güven esaslı her işte blockchain teknolojisinin hayatımızda yer alacağını öngörüyoruz. Yeni çözümümüz olan e-imza katmanına sahip hukuken geçerli dijital kimlikler, blockchain altyapısıyla hızlı, güvenli ve kanıtlanabilir şekilde istenilen platformlarda akıllı



sözleşmelerle kullanılabilir. Bankacılık sektör profesyonellerini buluşturan Banking as a Service Summit, küresel ve yerel ölçekte bu yenilikçi çözümümüzü duyuracağımız önemli bir etkinlik."

Çiftçimizin
yüzü
gülsün!

DenizBank 

TARLADAKİ AKILLI YARDIMCINIZ DENİZ'DEN TOPRAĞA!

- Ziraat mühendislerine her an soru ve sorunlarınızı iletin. • Tarlanız için ilaçlama, gübreleme ve sulama önerileri alın.
- Hava durumundan haberdar olun. • Haberleri, duyuruları, hal ve borsa fiyatlarını takip edin.
- Traktörünüzü kiralayın veya kiralık traktör arayın.



EFMA*
ÖDÜLLERİ
YILIN EN İYİ
YENİ ÜRÜNÜ
KATEGORİSİ
BİRİNCİSİ



Akıllı telefonunuzun
uygulama mağazasından
Deniz'den Toprağa
uygulamasını
indirebilirsiniz.



Deniz'den
Toprağa

Available on the
App Store

GET IT ON
Google Play

*EFMA: European Financial Management Association



SBERBANK

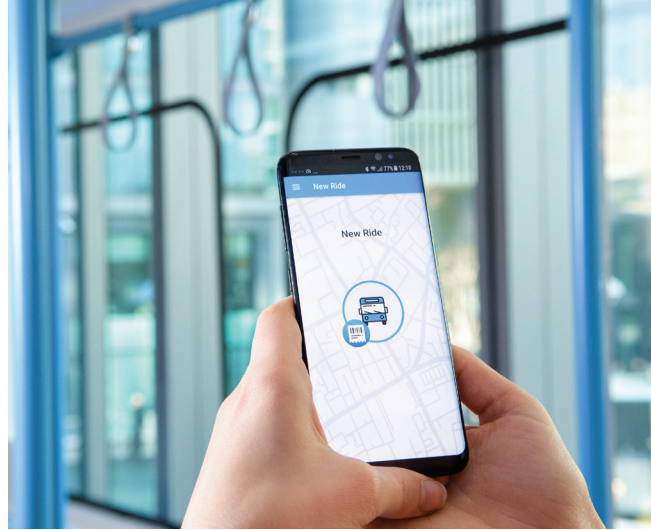
DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

www.denizbank.com | 444 6 800

► Visa, daha iyi bir seyahat deneyimi için özel bir program başlattı

Visa, tüketicilerin uçak, tren ya da otomobille yapacakları seyahatlerde daha iyi bir deneyim yaşamalarına odaklanan yeni programını açıkladı. Söz konusu programla Visa; toplu taşıma operatörleri, otomobil üreticileri, otomobil kiralama şirketleri, otopark işletmecileri ve benzin istasyonlarıyla doğrudan çalışarak, yeni teknolojileri her tür seyahatle bütünleştiren yenilikçi çözümler yaratmaya destek verecek. "Ulaşım Mükemmeliyet Merkezi" adıyla devreye alınan program, Visa Geliştirme Platformu, Visa Tokenizasyon Hizmeti, Ulaşım için Visa Ready Programı ve Visa Global Ulaşım Çözümleri gibi programların gücünü ve kapsamını, Visa'nın dünya genelindeki inovasyon merkezleriyle bir araya getirmeyi amaçlıyor. Visa'nın İnovasyon ve Stratejik İşbirliklerinden Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Bill Gajda, programla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Bugünün tüketicileri gerek işyerlerine gerekse tatil yapmak için seçtikleri destinasyonlara hızlı ve kolay şekilde varmak istiyor. Ne yazık ki bilet satın almak, otopark ücreti ödemek ya da otomobile benzin almak uzun sıralar beklemeyi, karmaşık bilet makineleriyle uğraşmayı ya da günün şartlarına artık uymayan geçiş sistemlerini kullanmayı gerektirdiğinden, bu işlemler külfetli ve zahmetli olabiliyor. Visa'nın Ulaşım Mükemmeliyet Merkezi, seyahat ve ulaşım çözüm sağlayıcılarının ödemeleri sorunsuzca müşterilerinin yolculuğuna entegre edebilmelerini kolaylaştırmak için yeni teknolojilerin, dijital ödeme yöntemlerini kullanarak tüketici deneyimini nasıl geliştirebileceğini inceliyor."

Otomobil: Business Intelligence'nin raporuna göre, 2025 yılına kadar yollarda 293 milyondan fazla internet bağlantılı otomobil (connected car) olacak. Bu beklentiden yola çıkan Visa, dünyanın en büyük otomobil üreticileriyle birlikte çalışarak ödeme



sistemlerini güvenli bir şekilde bu otomobiller içinde yerleşik olan bilgisayar sistemlerine yerleştirme yöntemlerini araştırıyor. Bu alanda ilk kullanım örnekleri akaryakıt, yiyecek/içecek satın alımı ve sigorta ödemelerini kapsıyor. Tüketici alışkanlıklarının gösterdiği değişimle birlikte, gelecekteki kullanım alanlarının Visa kart bilgilerinin otomobillerin ortak kullanımını, kilometreye dayalı sigorta ödemeleri ve elektrikli otomobillerin şarjı gibi ödemelerde kullanılması öngörülmüyor.

Park: Yoğun trafik dünya genelinde ulaşım ve araç park etme alanlarında daha etkin yöntemlerin hayata geçmesini sağlıyor. Visa, start-up'lar ve FinTech şirketleriyle, park yeri bulma ve park ücreti ödeme

konularındaki zorlukların ortadan kalkmasına yönelik yeni teknolojileri devreye almak üzere işbirlikleri yapıyor.

Toplu ulaşım: Birleşmiş Milletler tarafından duyurulan bir araştırma, dünya nüfusunun yüzde 66'sının 2050 yılına kadar kentlerde yaşayacağını öngörüyor. Bu da akıllı ve verimli toplu taşımacılığın önemini her zamankinden daha çok öne çıkarıyor. Visa'nın global toplu taşımacılık çözümleri;

temassız ödemeleri, tüketicilerin gündelik yaşamındaki toplu ulaşım deneyimini basitleştirmeye yönelik bir çözüm olarak uygulamaya odaklanıyor. Visa aynı zamanda, lokasyon hizmetleri, bluetooth veya biyometri teknolojisi yardımıyla seyahatlerin nasıl daha da kolay hale getirilebileceğini araştırıyor.

Hava ulaşımı: Visa, sektörün en büyük havayolları şirketleriyle birlikte gerçekleştirdiği ortak çözüm atölye çalışmalarında, seyahatin planlanmasından biletlemeye ve uçak içi deneyimlerine kadar, sanal gerçeklik gibi teknolojilerden yararlanarak tüketici yolculuğunun farklı aşamalarına nasıl cevap verebileceklerini görüşüyor.

Ödeme sistemlerinde aradığınız ne varsa **teknolojinin** lideri **Verifone'da!**

Son teknoloji ödeme çözümleriyle Türkiye'de 20, dünyada 35 seneyi aşkın süredir çok büyük başarılarla imza atan Verifone, geliştirdiği yeniliklerle işinizi kolaylaştırmaya ve size kazandırmaya devam ediyor.

Günlük, olağan ödeme işlemlerini işletmeniz için yeni nesil alışveriş fırsatlarına dönüştüren Verifone, farklı ödeme sistemleriyle tüm zorlu süreçlerde iş ortağınız olarak yer alıyor ve çözümler üretiyor.

www.verifone.com.tr
pazarlama@verifone.com

Verifone®

Mükemmel EŞLEŞME ZAMANLAMA DENEYİM

Kendini “dijital çözüm ortağı” olarak konumlandıran İş Bankası, ticari müşterileri için nakit yönetiminden e-ihracata, e-maas ödemelerinden kampanya düzenlemeye birçok konuda destek sunuyor. Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, “Tüm süreçleri uçtan uca dijitalleştirerek müşterilerimize mümkün olan en iyi deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz” diyor...

KAYHAN ÖZTÜRK

İş Bankası, son yıllarda yürüttüğü tüm çalışmaların odağına dijitalleşmeyi koyuyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, “Yapay zeka, nesnelerin interneti, bulut bilişim, mobilite gibi dijital teknolojilerin sunduğu yeni imkânlardan yararlanarak hem verimliliğin hem de ürün kalitesinin artırılması yönündeki çalışmalarımızı sürdürerek, tüm süreçlerin uçtan uca dijitalleşmesiyle müşterilerimize mümkün olan en iyi deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz” diyor.

Şimşek, içinde bulunduğumuz yıldan başlayarak yapay zekânın bankacılıkta etkin kullanımına tanık olacağımızı öngörüyor ve şöyle ekliyor: “Bu doğrultuda dijital dönüşümün altyapısına yaptığımız yatırımlara kararlılıkla devam edeceğiz. Yeni teknolojileri yakından takip ederek en hızlı aksiyonlarla ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizin kullanımına sunacağız.”

Şahismail Şimşek ile İş Bankası’nın ticari müşterilerine sunduğu dijital hizmetleri, bu alanda yapılan çalışmaları konuştuk...

İş Bankası ticari müşterileri, internet ve mobil şube üzerinden hangi ürün ve hizmetlere ulaşabiliyor?

Dijital dönüşümle birlikte ticari müşterilerimizin banka-



Şahismail Şimşek

cılık işlemlerini hızlı ve pratik şekilde yapabilmeleri için dijital kanallarımızı iyileştirmeye hız kesmeden devam ediyoruz. Müşterilerimizin İşCep aracılığıyla ticari işlemlerini hızlı ve kolayca tamamlayabilmesine imkan sağlıyoruz. Esnaftan büyük ölçekli kurumsal şirketlere kadar müşterilerimizin birçok farklı ticari bankacılık işlemini yer ve zaman kısıtı olmaksızın yapmalarına olanak sağlıyoruz. Ticari müşterilerimiz İşCep üzerinden POS ve mevduat hesaplarının ayrıntılarına, ticari kredi ve şirket kredi kartı bilgilerine, çek/senet bilgilerine kolayca erişebiliyor. Ayrıca, özel sunulan kampanyalara katılabiliyor, yanı sıra



havale, EFT, çek/senet ve dış ticaret işlemleri için ön ödeme paketi tarife de alabiliyor.

Ticari internet şubemiz aracılığıyla peşin ve mal mukabili ithalat transferleri ile görünmeyen işlem türündeki transferler yapılabilir. Transfer sorgulama işlemleriyle düzenli ithalat yapılan alıcıların tanımlaması yapılabilir. Ticari internet şubemizi kullanarak müşterilerimiz, tüm kanallara ait dekontları alabiliyor, teminat mektup komisyonlarını ödeyebilir.

Bilindik işlemler dışında müşterilerinize sunduğunuz ürün ve uygulamalar var mı?

Bankamızın nakit yönetimi konusundaki dijitalleşme çalışmaları da öncü rol üstleniyor. Havale, EFT, serbest döviz transferi, peşin ve mal mukabili ithalat ve hizmet ithalatı işlemleriyle maaş ve SGK prim ödemelerinin dosya otomasyonu uygulaması üzerinden otomatik olarak yapılmasına olanak sağlayan "Nakit Yönetimi Dosya Otomasyonu" uygulamamız, müşterilerin işlemlerinin hızlı ve hatasız bir şekilde gerçekleştirilmesine olanak sağlayıp, müşteri tercihlerine uygun olarak parametrik şekilde kurgulanabiliyor.

E-Maaş Ödeme uygulamamızla ise müşterilerimiz, tüm maaş ödeme işlemlerini güvenli ve kontrollü bir şekilde otomatik olarak yapma imkanına sahip oluyor, işlemler daha hızlı gerçekleşiyor. Dosya transferini sadece firmanın yetkilendirdiği kişiler yapabilirken, ileri güvenlik uygulaması sayesinde müşterilerimizin ilettikleri ödeme talimatlarıyla e-ortamda paylaştıkları verilerin uyumluluğu kontrol edilebiliyor. Otomatizasyonun sunmuş olduğu bu kolaylıklardan müşterilerimiz yararlanabiliyorlar.

İş Bankası, üye işyerlerine gelir artırma anlamında ne gibi destekler sunuyor?

Dijitalleşmeyle birlikte insanlar, kurumlar ve makineler arasındaki etkileşim de hızla artıyor. "Platform ekonomisi" diye bilinen ve çok sayıda alıcı ile satıcının bir ekosistem

oluşturarak birbirleriyle sorunsuz bir şekilde ve dijital ortamlarda etkileşim içerisine girmesini sağlayan ekonomik modellerin tüm dünyada öne çıktığına şahit oluyoruz. Biz de bu kapsamda geliştirdiğimiz Maximum Mobil uygulamasıyla müşterilerimizi birçok markayla bir araya getirerek uçtan uca dijital satın alma deneyimi sunuyoruz. Maximum Mobil üzerinden firmalar kampanyalarını müşterilerimize ulaştırabiliyor. Ayrıca, sadece İş Bankası müşterilerinin değil, diğer tüm bankaların kart müşterilerinin de hayatını kolaylaştıran çözümler; Cinemaximum, Petrol Ofisi, Yemeksepeti işbirlikleriyle uygulama içerisinden kesintisiz bir satın alma deneyimi sunuluyor.

Yapay zekanın bankacılıkta iş yapış şekillerini radikal olarak değiştireceği yönünde bir beklenti var. İş Bankası bu konuda ne gibi çalışmalar yapıyor?

Evet, bu alana yönelik beklentiler günden güne artıyor. İş Bankası olarak biz de dijital bankacılık alanındaki yenilikçi hizmetlerimizi yapay zeka teknolojileriyle geliştirmeye yönelik önemli yatırımlar yapıyoruz. Bu teknolojiler yoluyla gelen değeri en üst düzeye çıkarmak adına hem veri madenciliği ve analiz becerilerimizi hem de organizasyonel yetkinliklerimizi birlikte kullanıyoruz. Ticari müşterilerimize yönelik "mükemmel eşleşme", "mükemmel zamanlama" ve "mükemmel deneyim" olarak adlandırabileceğimiz 3 katmanlı yapay zeka mimarisini kurguladık. "Mükemmel eşleşme" ile müşterilerimizi daha iyi tanıyarak ihtiyaç duyacakları ürün ve hizmetleri belirleme ve yeni ürün geliştirme avantajlarına kavuşmuş olduk. "Mükemmel zamanlama" aşamasında müşterilerimize doğru zamanda doğru ürün ve hizmet önerisi sunarak etkileşime girebileceğimiz modellemeler üzerine çalıştık. "Mükemmel deneyim" aşamasında ise müşterimizin ihtiyaçlarını öngörerek ihtiyacın olduğu anda müşteriye değer önerimizi sunmak mümkün oldu. ▶



Ticari, özellikle de KOBİ düzeyindeki müşterilerinizin işlerini dijitale taşıması için destek oluyor musunuz?

İş Bankası olarak müşterilerimizin finansal işlemlerinde dijital çözüm ortağı olmaya önem veriyoruz. Geleneksel yöntemlerle faaliyetlerini sürdüren, ancak dijital dönüşümle verim artışı sağlama potansiyeli bulunan şirketlere dönüşüm ve yeni sistemlere geçiş sürecinde gerekli desteği sunabilmek için çalışmalar yürütüyoruz. Müşterilerimizi daha kolay ve hızlı bir şekilde işlem yapabilmeleri için işlerini dijitale taşımaları konusunda düzenli olarak yönlendirme yapıyoruz. Bu noktada FinTech'ler ve diğer dijital çözümlerle yakından ilgileniyor, işbirlikleri kurarak müşterilerimize gündelik süreçler, girişimcilik, inovasyon, müşteri ilişkileri yönetimi gibi pek çok konuda faydalar sağlamayı amaçlıyoruz. KOBİ'lerin performans ve verimliliklerindeki artış ise hem kârlılıklarına hem de ekonomik büyümeye olumlu bir etki yaratıyor.

Müşterilerinizin İş Bankası ürün ve hizmetlerini klasik kanallar yerine dijital ortamdaki almasını teşvik için neler yapıyorsunuz? Onlara nasıl ulaşıyorsunuz?

Dijital kanallardaki yetkinliklerimizi artırarak müşterilerimizin bankacılık işlerini fiziki şubelere ihtiyaç duymadan yapabilmeleri konusunda geliştirmeler aralıksız bir şekilde devam ediyor. Tüm bu dijital gelişmeleri ve yap-



tığımız yeniliklerin bilgilerini müşterilerimize süratle ulaştırıyoruz. Başta şube çalışanlarımızın yönlendirmeleri ve müşteri özelindeki bilgilendirmeleri olmak üzere müşteri deneyiminin her alanında dijital ticari bankacılık hizmetlerimizi tanıtıyoruz. Bu doğrultuda bankamız dışı iletişim kanallarını da yoğun olarak kullanıyoruz. Düzenli olarak müşterilerimize e-posta ve SMS gönderimi yaparak dijital yeniliklerimizden haberdar ediyoruz. Aynı zamanda ticari şubelerimizin dış cephe görsellerinde de dijital çalışmalarımıza ağırlık veriyoruz. Ürünlerimizin müşterilerimiz tarafından kullanımını kolaylaştırmak için tanıtıcı videolar çekip bunları internet sitemiz üzerinde yayınlıyoruz. Dergi ve gazete gibi basılı yayınlarda da dijital alandaki çalışmalarımızla yer almaya önem veriyoruz. Önümüzdeki dönemde çağrı merkezi üzerinden de müşterilerimize tanıtım yapmayı planlıyoruz. ☺

SİTE KURMADAN SANAL POS VE LOJİSTİĞE, KOMPLE E-İHRACAT DESTEĞİ

İş Bankası, sanal POS hizmeti verdiği üye işyerlerine, uluslararası kart sistemleri Visa, Mastercard, Amex, UnionPay ve JCB'nin yanı sıra Ekim 2016'dan bu yana 31 ülkede kullanılan 13 farklı yerel ödeme yöntemini tek bir entegrasyonla kullanma imkanı sunuyor. 31 ülkede geçerli olan ve o bölgelerdeki kullanıcıların satın alma davranışlarını da belirleyen Alipay, EPS, Qiwi, Sofort, Giropay, Mybank, Entercash, Bancontact, Multibanco, P24, Trustpay, Safetypay gibi yerel ödeme yöntemlerinin kabulünün mümkün olduğu İş Bankası sanal POS hizmetiyle e-ticaret yapan işletmeler için yurtdışındaki müşterilere satış yapma imkanı artıyor. İş Bankası ayrıca, Türk firmalarının yurtdışına açılmasına destek olmak amacıyla e-ticaret alanındaki yazılım sağlayıcılarından Ticimax ve IdeaSoft firmalarıyla işbirliği yaptı. Banka, e-ihracat için hayati öneme sahip lojistik konusunda ise DHL Express ile anlaşmış. Şahismail Şimşek, bu işbirliğinin ayrıntılarını şöyle anlatıyor: "Ürünlerini e-ticaret yoluyla

İŞ BANKASI DESTEĞİYLE E-İHRACATTA ÖNDE OL!

1

Shopio e-ticaret yazılımı sayesinde internet siteni kolayca kur.



2

İş Bankası Sanal POS'uyla 15 farklı para birimiyle satış yap, yurtdışında geçerli kartlı ve alternatif ödeme sistemleriyle güvenle ödeme al.



3

DHL ile ürünlerini tüm dünyaya güvenle gönder.



Tüm bu hizmetleri indirimli olarak sunan e-ihracat paketi, İş Bankası şubelerinde sizi bekliyor.

TÜRKİYE BANKASI

yurtdışına satmak isteyen üye işyerlerimiz; İş Bankası'nın sanal POS hizmetini, DHL Express'in katma değerli gönderim çözümlerini, IdeaSoft'un da yurtdışına satış yapan firmalar için özel olarak geliştirdiği Shopio paketini indirimli fiyatlarla kullanabiliyor. DHL ve IdeaSoft ile başlatılan, sektörde bir ilk olan bu işbirliği sayesinde hâlihazırda ihracat yapan ve

ürünlerini yurtdışına satmak isteyen işletmelere, internette e-ticaret altyapısını oluşturma, uluslararası ödeme çözümlerini entegre etme ve sipariş sonrası lojistik faaliyetlerini tam kapsamlı, basit ve uygun bir şekilde yürütme imkânı sunuluyor. Yerli firmalar satışlarını geleneksel mecralardan dijital platformlara taşıma ve yurtdışında yeni pazarlara ulaşma fırsatına sahip oluyor."

CARDTEK'TEN GÜVENLİ VE KESİNTİSİZ SANAL POS

Güvenli ve Kesintisiz

Kolay ve Hızlı Entegrasyon

Kullanıcı Dostu Ekranlar
ve
Mobil Uygulama

Yenilikçi Özellikler

Banka ve
Üye İşyerleri için
Anlık Monitoring

Ölçeklenebilir
ve
Esnek İş Modeli

CARDTEK
sanal
POS

Güvenli ve Kesintisiz

- Fraud Özelliği, PCI DSS, 3D Secure, Yedekli Sistem ve Bağlantı Altyapısı

Kullanıcı Dostu Ekranlar ve Mobil Uygulama

- Dashboard Raporlama
- Özelleştirilebilir Ödeme Sayfası
- Üye İşyerleri için Mobil Uygulama

Banka ve Üye İşyerleri için Anlık Monitoring

- Periyodik Sentetik İşlemler ile Sistem Bağlantı Kontrolü
- 7/24 İzleme ve Uyarı Sistemi (SMS, E-posta)

Kolay ve Hızlı Entegrasyon

- Web'den, Her Dilde Hazır API ve Kod Desteği ile Hızlı Entegrasyon

Yenilikçi Özellikler

- Her Senaryo için Fraud Kuralı Tanımlayabilme
- Kart Saklama, BIN Sorgulama
- Farklı Dil ve Farklı Para Birimi Desteği
- Farklı Seviyeler için Dinamik Yetkilendirme
- İleri Tarihli Düzenli Tahsilatların Tarih/Saat Bazında Dinamik Yönetilmesi

Ölçeklenebilir ve Esnek İş Modeli

- Lisanslama veya Dış Hizmet Modeli
- Modüler Yapı
- İşlem Bazlı Kademeli Fiyatlandırma ile Tasarruf

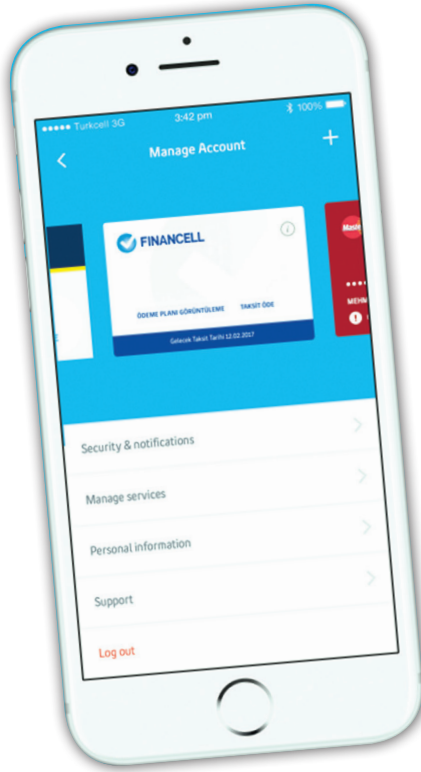
www.cardtek.com

SILICON VALLEY • CHICAGO • TORONTO • DUBAI • ISTANBUL • IZMIR

 CARDTEK

“FİNANSAL SÜPERMARKET” KATILIM FİNANSMAN VE SİGORTAYLA TAMAMLANIYOR

Turkcell, Financell ve Paycell'in ardından bu yıl katılım finansman ve sigortacılık markalarını da oluşturarak; kartlı kartsız ödemelerden para transferine, faizli faizsiz finansman desteğinden sigortaya kadar tüm hizmetleri verebilen bir “finansal süpermarket” oluşturacak...



*Turkcell Finansman A.Ş. Genel
Müdürü Mehmet Cantekin*



BARIŞ BEKAR

Turkcell, Turkcell Finansman (Financell) ve Turkcell Ödeme Hizmetleri (Paycell) ile yürüttüğü finansal hizmetler yelpazesini katılım finansmanı ve sigorta aracılığıyla tamamlayacak. Böylece Turkcell Finansal Hizmetler çatısı altındaki şirket sayısı da dörde çıkacak. Katılım finansmanı şirketi, faiz duyarlılığı nedeniyle kredi kullanmak istemeyen Turkcell müşterilerine alternatif finansman desteği sağlayacak. Sigorta dağıtıcısı yani bir nevi sigorta acentesi gibi faaliyet gösterecek şirket ise kredi korumanın yanı sıra ihtiyaç duyulan tüm sigorta hizmetlerini sunacak.

Turkcell Finansman A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Cante-

kin, bu yıl faaliyete geçmesi planlanan bu şirketlerle birlikte Turkcell'in “finansal süpermarket” hedefine ulaşacağını belirtiyor.

Kullandırılan kredilerin yüzde 90'ı sigortalı

Turkcell Finansman, müşterilerine cep telefonu ve aksesuarları, tablet, bilgisayar gibi teknoloji ihtiyaçlarını karşılaması için kredi veriyor. Söz konusu kredilerin koruma sigortasında ise Financell olarak BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta'nın acenteliğini yapıyor. “Financell Kredim Güvende”, vefat, kaza veya hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet durumunda kredi borcunu; istem dışı işsizlik, kaza veya hastalık sonucu geçici iş göremezlik ve kaza veya

hastalık sonucu gündelik hastane risklerinin gerçekleşmesi halinde ise aylık kredi taksitlerini, poliçe şartları kapsamında geri ödüyor.

Mehmet Cantekin, Financell'den kredi kullananların yaklaşık yüzde 90'ının kredi koruma sigortası yaptırdığını söylüyor. 2017 yılında 2.5 milyona yakın Turkcell müşterisinin 4.4 milyar TL'lik kredi kullandığı göz önüne alınırsa oldukça yüksek bir sigorta cirosu söz konusu. İşte bu potansiyeli gören Turkcell, sigorta faaliyetleri yürütmek üzere bir şirket kurma kararı almış. Şirketi bu yıl içinde faaliyete geçireceklerini anlatan Cantekin, bu alanda verecekleri hizmetleri şöyle anlatıyor: "Şirketimiz sigorta dağıtıcısı yani acente olarak hizmet verecek. Kredi güvencesinin yanı sıra ferdi kaza, kasko, özel sağlık, seyahat gibi branşlarda müşterilerimize avantajlı hizmetler sunacağız. Klasik sigortacılığın dışında, örneğin yurtdışına çıkan müşterilerimize özel tasarlanmış ürünlerimiz de olacak."

Kurumsal müşteriler de kredilendirilecek

Mehmet Cantekin, 2016 yılının nisan ayında kurulan Turkcell Finansman'ın ilk 7 ayında 1 milyon müşteri sayısına ulaştığını hatırlatıyor. 2017'de müşteri sayısının 2.5 milyona, kredi hacminin de yüzde 54 artışla 4.4 milyar TL'ye ulaştığını vurgulayan Cantekin, bu yıl ise yüzde 30 civarında büyüme beklediklerini söylüyor.

Peki kredilerin dönüş oranı ne düzeyde? Cantekin, "Bankaların benzer tutarlı kredilerinin geri dönüşüyle kıyasladığımızda kendimizi oldukça başarılı buluyoruz. 'Batık' diye tabir edilen kredilerimizin oranı bankacılık sistemindeki ortalamanın epey altında" diyor.

Cantekin, 2016 ve 2017 yıllarında bireysel müşterilerin ihtiyaçları için finansman sağlayan Financell'in, 2018'in ikinci çeyreğinden itibaren kurumsal müşterilerine de bu hizmeti sunacağını açıklıyor.

"Kredi skorunda bankalardan daha avantajlıyız"

Mehmet Cantekin, Financell kredilerindeki "batık" oranının bankacılık ortalamasına göre düşük olmasını Turkcell'in "eşsiz" olarak nitelendirdiği kredi skorlama sistemine bağlıyor. Cantekin, bu sistemin işleyişini ise şöyle anlatıyor:

"Bir dijital operatör olarak Turkcell'in muazzam bir veri kaynağı var. Müşterilerimiz hangi telefon markasını ve modelini kullanıyor, aylık fatura tutarı ne kadar, kimlerle konuşuyor, nereleri geziyor, nerelerden hangi alışverişleri yapıyor, tatillerini nerelerde yapıyor, yurtdışına çıkıyor mu gibi akla gelebilecek pek çok sorunun cevabını biliyoruz. Biriken bu 'büyük veri'yi analiz ederek eşsiz bir kredi limit yönetimi sistemi kurduk. Bu sayede bankalara göre çok daha avantajlı bir karar mekanizmasına sahip olduk."



FINANCELL



Artık başta bankalar olmak üzere tüm finansal sistemin kullandığı Kredi Kayıt Bürosu ve TBB Risk Merkezi verilerine ulaşabilir olmamız da önemli bir avantaj. Böylece kendi bilgilerimizin yanı sıra müşterilerimizin finans sistemindeki tüm bilgilerini de alabiliyoruz. Ayrıca son torba kanunla birlikte, Finansal Kurumlar Birliği üyelerine daha önce kapalı olan bir hizmetten daha yararlanma imkanımız oluştu. Buna göre, İçişleri Bakanlığı bünyesinde olan adres ve kimlik bilgileri finansman şirketleriyle de paylaşmaya başladı. Kredi kullanacak müşterinin Turkcell'deki verilerinin yanı sıra tüm finansal sistem ve ilgili kamu kurumlarındaki bilgilerine sahip olduğumuz için çok daha dinamik ve sağlıklı bir kredi onay sürecine sahibiz. Böylece en iddialı kredi skorlama süreci ortaya çıktı."

Telekom şirketlerinin, dijital operatörlerin "sosyal ağ" denilen kanaldan da muazzam bir veri elde edebildiğine dikkat çeken Cantekin, "Bu skorlama hizmetinin ileride kredi sunan tüm kuruluşların kullanımına açılması gündeme gelebilir. Sisteme değer katacak olan bu hizmet bizim için de yeni bir gelir kaynağı olabilir" diyor.

Bankacılık bitmeyecek ama...

Anlaşılan Turkcell; ödeme hizmetleri, para transferi, faizli ve faizsiz tüketici finansmanı, sigorta aracılığıyla birlikte adı konulmamış bir banka konumuna oturacak. Peki



Turkcell ve diğer dijital operatörler bankalara ne ölçüde rakip olacak? Mehmet Cantekin, Microsoft'un kurucusu Bill Gates'in bir sözünden yola çıkarak şu cevabı veriyor: "Bill Gates, bankacılığın geleceğiyle ilgili 'Bankacılık bir ihtiyaç ama bankalar değil' yorumunu yapmıştı. Finansal hizmetlerde, finansman sağlamada dijitalin payı her geçen gün artıyor. Banka dışı finans kuruluşlarının, FinTech şirketlerinin etkisi giderek daha fazla hissediliyor. Bankacılık bitmeyecek ama gelecekte finansal hizmetleri kimle-

rin nasıl vereceğini bekleyip göreceğiz. Benim beklentim, teknolojik gelişmelerin bankalar ile FintTch kuruluşları arasındaki rekabeti değil işbirliğini artıracaktır. Turkcell Finansman olarak olaya farklı bir açıdan bakıyorum. Öncelik bankacılık sistemini kullanmayan kesimleri de finansal hizmetlerle tanıştırmak olmalı. Banka müşterisi değil ama telekom şirketi abonesi olan, belediyelerin toplu ulaşım hizmetlerini kullanan çok geniş bir kitle var. Bu kesimlere yönelik verilebilecek finansal hizmetler büyük bir potansiyel oluşturuyor. Turkcell olarak bu konuda Paycell'in mobil ödeme, ön ödemeli kart gibi çözümleriyle üzerimize düşen görevleri yerine getirmeye çalışıyoruz."

Ulaşım konusunda İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin iTaksi projesine dahil olduklarını açıklayan Cantekin, "İstanbul Kart başta olmak üzere toplu ulaşım çözümlerinde de kartlı ve mobil temassız ödemeler konusunda belediyelerle işbirliği imkanlarını araştırıyoruz" diyor.

"Mevzuat, ana kurguyu bozmadan yeniliğin önünü açmalı"

Hatırlanacağı gibi Turkcell Cüzdan, mobil ödemeler konusunda sadece Türkiye değil dünya çapında bir ilk olmuştu. Ancak bankaların birbiri ardında dijital cüzdanlarını lanse etmeye başladığı bir dönemde Turkcell Cüzdan deyim yerindeyse kapıya kilit vurmuştu. Mehmet Cantekin, bu tür yeniliklerin kabullenmesi ve yaygın olarak kullanılması için ödeme ekosisteminin uygunluğunun yanı sıra iyi bir müşteri deneyimi oluşturulması gerektiğini düşünüyor. Turkcell'in mobil ödeme çözümü olduğunu hatırlatan, dijital cüzdanda öncülük etmeye devam ettiklerini belirten Cantekin, bu noktada mevzuatın önemine ise şöyle dikkat çekiyor:

"Mevzuat uygulamaları belirlemiyor, uygulamalara göre şekilleniyor. Ancak mevzuat uygulamaların fizibil olması, yaygınlaşması açısından da önemli bir belirleyici. Mevzuatın mevcut ana yapıyı, kurguyu bozmadan; dijitalleşme, nesnelerin interneti, blockchain gibi teknolojik gelişmelerden faydalanılacak ortama izin vermesi lazım." ☺



"2017, LEASING VE FİNANSMAN ŞİRKETLERİ İÇİN MİLAT OLDU"

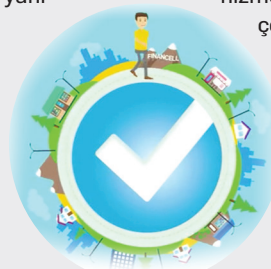
Mehmet Cantekin, aynı zamanda finansal kiralama (leasing), faktoring ve finansman şirketlerinin çatı örgütü Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) Başkanı. Cantekin, 2017'yi birlik üyesi şirketler açısından adeta bir milat olarak görüyor. Nedenini de şöyle açıklıyor: "Kasım 2017'de Resmi Gazete'de yayınlanan ve Nüfus Hizmetleri Kanunu'nda değişiklik öngören kanunla finansal kiralama ve finansman şirketlerine de tıpkı bankalar gibi İçişleri Bakanlığı bünyesindeki adres ve kimlik bilgileri paylaşım sistemine ulaşma imkanı tanındı. Böylece sektörün 10-15 yıldır mücadelesini verdiği haksız rekabet koşullarından biri daha giderilmiş oldu." Aynı

şekilde, vergi mevzuatında yapılan düzenlemelerle finansal kuruluşlar arasındaki rekabet eşitsizliğine yol açan konuların düzeltilmesini belirten Cantekin, bu düzenlemelerde faktoring sektörünün dışarıda bırakılmasını doğru bulmadıklarını ve bunu düzeltme konusunda ilgili kurumlara çalışmaya devam edeceklerini ifade ediyor.

Cantekin, FKB üyelerinin yanı sıra 6493 sayılı kanun doğrultusunda kurulan ödeme hizmetleri şirketleri ve elektronik para kuruluşlarını da finansal hizmetlerin daha geniş kitlelere, bankacılıkla tanışmamış

vatandaşlara ulaştırılması adına olumlu bir adım olarak görüyor. "Türkiye'de 2016 sonu itibarıyla tüm finansal varlıkların yüzde 87'si bankacılık sisteminin kontrolünde. Kalan kısma bakarsak, 150 yıllık sigorta sektörünün payı yüzde 5'i geçemiyor. Banka dışı finans kuruluşlarının payı da yüzde 5 civarında" diyen Cantekin, finansal

hizmetlerde derinlik ve çeşitliliğin artırılarak, vatandaşların bu hizmetlere erişimlerinin artırılması için banka dışı finans kuruluşlarının mutlaka güçlendirilmesi gerektiğini düşünüyor.



Toshiba Yeni Nesil ÖKC ile de fark yaratmaya devam ediyor...

UZUN ÖMÜRLÜ ÜSTÜN PERFORMANSLI YNÖKC

TOSHIBA 4610-2NF

Yıllardır perakende sektöründe hizmet vermeye devam eden POS A.Ş.
hem fiş hem de belge düzenleyen çift istasyonlu yazıcısı ile perakende satış ortamları için ideal, uzun ömürlü
Toshiba 4610-2NF YNÖKC'yi
sizlere sunuyor!

ÖZELLİKLERİNDEN BAZILARI

- 10 yıl mali hafıza
- 100 milyon satır EKÜ kapasitesi
- Garanti süresi boyunca ücretsiz değişim garantisi ile 150 km termal kafa ömrü
- 1,5 milyon kağıt kesici ömrü
- 1 milyon PLU sayısı
- Harici EFT POS bağlantısı
- Dağınık düzende kullanıma uygun
- Sektörel uygulamalar ile kolay entegrasyon
- Toshiba TCx700, TCx300, SurePOS 500, TCxWave, Kasiyersiz Kasa modelleri ile çalışır

GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI
TARAFINDAN ONAYLI
TOSHIBA YENİ NESİL ÖKC



TCxWave



SurePOS 500



Çekmece
opsiyoneldir.



Toshiba Kasiyersiz Kasa



TCx700



TCx300

Çeke alternatif zincirleme ödeme çözümü: POS Avans

Yapı Kredi üye işyerleri, POS alacaklarını vadesini beklemeden ödemelerinde kullanabiliyor. Tahsilat güvencesine kavuşan alacaklı da isterse kendine gelen POS Avans tutarını yine vade beklemeden farklı alıcılara transfer edebiliyor veya nakde dönüştürebiliyor...

Yapı Kredi, POS müşterisi olan esnaf ve işletmeleri dijital dünyanın avantajlarıyla daha fazla buluşturmak, aynı zamanda nakit akışlarını yönetmelerinde kolaylık sağlamak amacıyla POS Avans'ı geliştirdi.

POS Avans, Yapı Kredi üye işyerlerinin blokede bekleyen POS alacaklarının vadesinden önce kullanılmasını sağlıyor. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Serkan Ülgen, POS Avans'ı alternatif ve "ödeme güvenceli" bir çözüm olarak tanımlıyor. Ardından da çözümün çıkış noktasını ve ürünün Yapı Kredi müşterilerine sunacağı katkıyı şöyle anlatıyor: "Ekonomimizin can damarı esnaf ve işletmeleri desteklemek, onların ticaret hayatlarına yardımcı olmak Yapı Kredi olarak önceliklerimiz arasında geliyor. Öte yandan, Türkiye'nin dijital bankası olarak dijitalleşmenin getirdiği imkanları esnaf ve işletmelere yaşatmayı da bir sorumluluk olarak görüyoruz. Bu anlayış doğrultusunda geliştirdiğimiz POS Avans ürünümüzle kurumsal internet şubesi, Yapı Kredi Mobil ve tüm şubelerimiz aracılığıyla verilecek tek bir talimatla esnaf ve işletmelerin POS alacaklarını vadesini beklemeye gerek kalmadan ödemelerinde kullanmalarına olanak tanıyoruz. Bu sayede blokede bekleyen POS alacaklarının hızlı ve kolayca ekonomiye kazandırılmasını sağlıyoruz."

Çekten farkı, hesapta para garantisi...

Bilindiği gibi bankaların üye işyerlerinin önemli bir kısmı, kredi kartıyla yapılan tahsilatlarda blokeli çalışıyor. Yani bugün yaptığı satışın bedeli belli bir vadede, ortalama 40 gün sonunda hesabına yatıyor. İsterse ertesi gün de hesabına yatırılmasını talep edebiliyor ama bunun karşılığında



Serkan Ülgen

bankaya komisyon ödüyor.

İşte Yapı Kredi, POS Avans ile blokeli olarak çalışmayı tercih eden üye işyerlerine, POS hesaplarında bulunan parayı tıpkı bir çek gibi kullanma fırsatı veriyor. Esnafın borçlusuna devrettiği bu alacağın çekten farkı ise vadesi geldiğinde hesapta para olmama riskinin bulunmaması... Peki alacağın bu şekilde garanti altına alan karşı tarafın acil nakit ihtiyacı varsa ne yapabilir? Serkan Ülgen, onun da tıpkı ilk aşamadaki üye işyeri gibi POS Avans'ı üçüncü taraflara devredebileceğini anlatıyor. Tabii bir başka seçenek de bankaya komisyonunu ödeyerek, piyasa deyimıyla "kırdırarak" anında nakde çevirmek.

İlk aşamada binde 5, sonrasında binde 2 komisyon...

Peki bu işlemlerin üye işyeri ve POS Avans'ın devredildiği taraf için bir maliyeti söz konusu mu? Ülgen öncelikle, çek ile kıyaslandığında çok daha düşük bir maliyetin söz

konusu olduğunu belirtiyor. Düşünsenize, çek defteri için yaprak başına bankaya ödeme yapmanız gerekiyor. Çekin ciro edilmesi, kısırlılığı için gerekli işlemlerin yanı sıra tarihi geldiğinde karşılığının olup olmayacağı endişesi de cabası...

Maliyet konusuna dönecek olursak, Yapı Kredi üye işyeri, POS Avans işlemi için 5 TL işlem ücretinin yanı sıra aktaracağı tutarın binde 5'i kadar komisyon ödüyor. Blokeli hesabı devralan taraf onu bir başka kurum ya da bireye devretmek istediğinde ise yine 5 TL işlem ücretim ve sadece binde 2 komisyon ödüyor. Zincir böylece devam edip gidebiliyor.

Kimler, nasıl yararlanabilir?

POS Avans'tan yararlanmak isteyen Yapı Kredi müşterilerinin öncelikle Yapı Kredi kurumsal internet şubesi veya Yapı Kredi Mobil üzerinden dijital sözleşme ya da şubeler aracılığıyla fiziki sözleşme imzalaması gerekiyor. Ardından POS Avans kullanıcıları, işlemlerini Yapı Kredi kurumsal internet şubesi, Yapı Kredi Mobil veya şubeler aracılığıyla yapip takip edebiliyor.

POS Avans ile ödeme talimatının verildiği an itibarıyla, talimatı veren müşterilere ve paranın transfer edileceği alıcılara Yapı Kredi tarafından, talimat detaylarının yer aldığı bir SMS ve/veya e-posta gönderiliyor. Böylece alıcılar da kendilerine gönderilen POS Avans'ın hangi tarihte ve tutarda ödeneceği konusunda bilgilendirilmiş oluyor.

"Türkiye ve dünyada bir ilk"

Serkan Ülgen, POS Avans'ın ticari ilişkilerde ödeme güvenceli bir ortam oluşturacağını ve ülke ekonomisinin canlanmasına, piyasanın büyümesine yardımcı olacağını düşünüyor. Ülgen, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Firmaların yer aldıkları pazarlarda ticari faaliyetlerini



sürdürebilmeleri adına bir yandan vadeli satış yaparken diğer yandan da nakit akış düzenlerini korumaları gerekiyor. POS Avans ile esnaf ve işletmeler, kişi ya da diğer işletmelere olan ödemelerini güvenle yapabilecek. Ödeme yapıları kişi ya da işletmeler de aynı şekilde bu tutarı farklı alıcılara transfer edebilecek ve kendi nakit akışlarını yönetmek için kullanabilecek. Bu sayede oluşturulacak ödeme zinciriyle POS Avans, ticaretin kesintisiz devam etmesine katkı sağlayacak. Türkiye'nin dijital bankası olarak önümüzdeki dönemde de üye işyerlerimizi dijital dünyanın avantajlarıyla buluşturmaya devam edeceğiz." Ülgen, sadece Türkiye değil dünya çapında da bir ilk olarak değerlendirdiği POS Avans uygulaması sayesinde işyerlerinin daha fazla kart kabul edeceğini, POS cihazları üzerinden yapılan alışverişlerin artacağını öngörüyor. ☺

YAPI KREDİ MOBİL İLE 800 FARKLI İŞLEM YAPILABİLİYOR

Yapı Kredi'de 16 yıldır çalışan Serkan Ülgen, Ocak 2018 itibarıyla Perakende Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor. Kartlı ödeme sistemleri, bireysel ve KOBİ bankacılığı bölümlerinden sorumlu olan Ülgen, Yapı Kredi'nin özellikle bireysel tarafta çok büyük dijital bankacılık yatırımları yaptığını, son 2-3 yıldır ticari bankacılık tarafında da bu hizmetleri derinleştirmeye çalıştığını anlatıyor. Ülgen, bankanın kurumsal müşterileri için dijital ortamda sunduğu ürün ve hizmetlerle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "İşletmeler, kurumsal internet bankacılığı şubemiz ve Yapı Kredi Mobil üzerinden 800'e yakın işlem yapabiliyor. Zamanla bu 800 işlemi farklı hizmetlerle daha da güçlendirip, işletmelerin tüm işlemlerini dijital ortamda yapmasını sağlayıp, onların ticaret hayatında daha aktif olmayı amaçlıyoruz. Bir yandan da kurumsal müşterilerimizin dijitalleşmesine,



işlerini dijitale taşımasına yardımcı oluyoruz. Örneğin, yaklaşık 2 yıl önce yine sektörde bir ilk olarak geliştirdiğimiz 'Self Servis World'u müşterilerimize sunduk. Burada esnaf, KOBİ düzeyindeki işletmeleri hedefledik. Büyük ölçekli şirketler zaten Yapı Kredi de dahil bankalarla

işbirliği halinde kampanyalarını kendileri düzenliyor. Küçük işletmelerinse böyle bir şansı yoktu. İşte Self Servis World sayesinde örneğin, mahalledeki bir köfteci de kendi kampanyasını düzenleyip daha geniş kitlelere ulaşabiliyor, cirosunu artırabiliyor."

Türkiye “nakitsiz toplum” için avantajlı çünkü...

Mastercard, dijital ödeme sistemlerini yaygınlaştırarak toplumun tamamının finansal erişimini geliştirmeyi, nakit kullanmanın dezavantajlarını azaltmayı amaçlıyor. Bu konuda ülkemizi şanslı gören Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan, “Çünkü Mastercard, dünyanın 7 bölgesindeki inovasyon laboratuvarlarında geliştirdiği ileri teknolojileri öncelikle Türkiye’de hayata geçiriyor” diyor...



Yiğit Çağlayan



mastercard

ABDULLAH
ÇETİN

Türkiye’deki bankalar, cumhuriyetin 100’üncü kuruluş yıldönümü olan 2023 için “nakitsiz toplum” hedefi belirledi. Kartlı ödemelerdeki, online alışverişlerdeki artış; ticari hayatın, faaliyetlerin her geçen gün daha hızlı dijitalle taşınması; e-dönüşüm çalışmaları bu hedefin hiç de hayali olmadığını gösteriyor. “Ödeme sistemi” deyince ilk akla gelen iki markadan biri olan Mastercard da gerek Türkiye gerekse dünya çapın-

da bu hedef için çaba gösteriyor. Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan ile nakitsiz topluma giden yolu ve şirketinin bu konudaki çalışmalarını konuştuk...

Mastercard’ın bu konudaki küresel vizyonunu anlatabilir misiniz?

Mastercard’ın öncelikli hedeflerinden biri de sosyo-ekonomik konumu, cinsiyeti, memleketi ne olursa olsun herkesin

finansal araçlara erişimini sağlamak ve nakitsiz topluma ulaşmak. Teknolojinin önümüzdeki 5 yılda, son 50 yıldaki gelişmelerin toplamı kadar ivme yapması bekleniyor. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin iş dünyasında kullanımının ülkemizin GSYH'sına çarpan etkisi 1.8 oranında hesaplanıyor. Mobil teknolojinin toplum tabanında her yüzde 10'luk artışı ise Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin GSYH'sında yüzde 1.4 artış getiriyor. Bu düşük paya rağmen sadece ticaretle uğraşanlar çalıntı ve kayıt dışı sebebiyle her yıl yüz milyonlarca dolar kaybediyor.

Günlük hayat akışında nakit ödeme yapılan kanalları elektronik ödemelere çevirmek çok daha güvenli ve pratik olacak. Mastercard, geliştirdiği inovatif ödeme çözümleriyle hem bireylerin finansal sisteme katılımını sağlayıp hem de nakit kullanımını azaltarak şehirleri daha güvenli bir hale getirmeyi hedefliyor. Bu noktada ülkemizi şanslı buluyorum. Çünkü Mastercard, dünyanın 7 bölgesindeki inovasyon laboratuvarlarında geliştirdiği ileri teknolojileri öncelikle Türkiye'de hayata geçiriyor. Türkiye ofisinde yerleşik danışmanlarımız Ortadoğu, Avrupa ve Afrika bölgelerinde finansal kuruluşlar, sivil toplum kuruluşları ve hükümetlere hizmet veriyor. Örneğin, Azerbaycan Merkez Bankası ile beraber ülkede nakit ödemelerin payının azaltılması konusunda proje geliştirip ilgili karar vericilere sunduk. Azerbaycan'da kartlı ödemeler, toplam ödemelerin sadece yüzde 10'unu oluşturuyor. Çok büyük bir potansiyel söz konusu.

Bu noktada sanırım insanların finansal sisteme mümkün olduğunca daha fazla dahil edilmesi önem kazanıyor...

Evet. Dünya Bankası raporlarına baktığımızda 2.5 milyar yetişkinin finansal hizmetlerden faydalanamadığını görüyoruz. Bu kişilerin kredi, tasarruf hesabı, sigorta gibi kendilerini garanti altına alabilecekleri herhangi bir finansal araca erişimi bulunmuyor.

Bu global resim de bize gösteriyor ki, finansal sisteme katılım sadece gelişmekte olanlar için değil gelişmiş sayılan ülkeler için de bir aşılması gereken bir engel. Amerika'da yaklaşık 88 milyon insan finansal sistemde bulunmuyor. Bu konuda üzerinde görüş birliğine varılan çözümler finansal araçlara erişimin ekonomik güçlenmeyi getirdiği ve yoksulluğun önüne geçeceği yönünde.

Mastercard olarak bu konuda neler yapıyorsunuz?

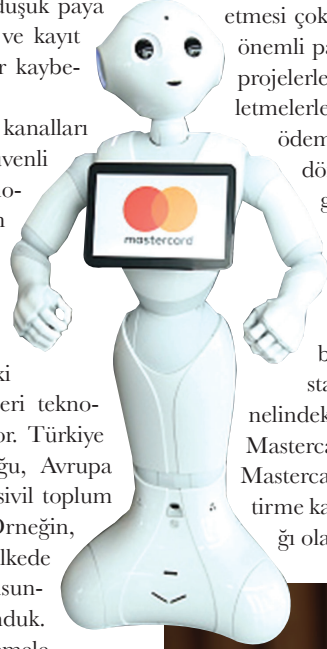
Önceliğimiz dijital ödeme sistemlerinden faydalanarak toplumun tamamının finansal erişimini geliştirmek ve nakit kullanımının dezavantajlarını azaltmak.

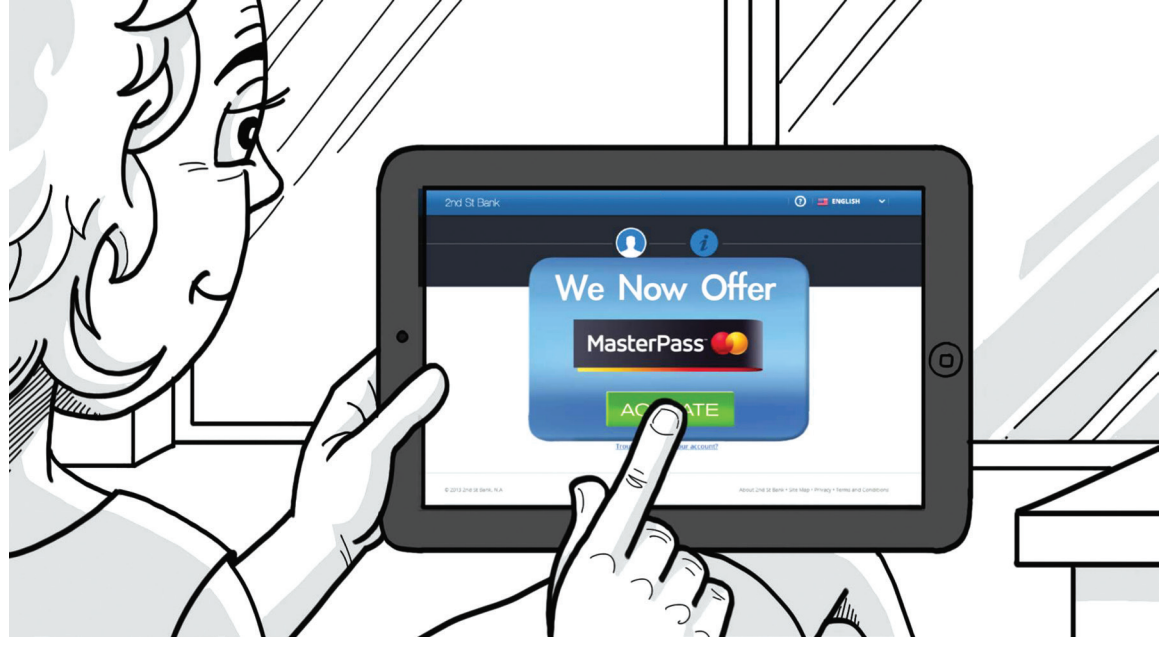
BKM verilerine göre geçen yıl Türkiye'de kartlı alışveriş tutarı yüzde 15 artarken, elektronik ticaret yüzde 44 artışla 99 milyar TL'ye ulaştı. Bugün kredi ve banka kartı alışverişlerimizin yüzde 15'ini internetten yapıyoruz. Online alışverişlerde mobil cihaz kullanımı ise çok daha hızlı artıyor. Türkiye'deki kart kullanıcılarının yüzde 40'ı en az bir kez akıllı telefonlarıyla alışveriş yapmış. Bu oranla Çin ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin ardından üçüncü sırada yer alıyoruz.

Mastercard'ın dijital ödemeleri yaygınlaştırmak için bankaların yanı sıra yeni nesil ödeme ve elektronik para kuruluşlarıyla, FinTech start-up'larıyla ortak çözümleri, işbirlikleri söz konusu mu?

Sağlam bir finansal sistemden maksimum faydanın sağlanabilmesi için tüm ekosistemin işbirliği içinde hareket etmesi çok önemli. Bankalar elbette bu yoldaki en önemli partnerlerimiz. Bankaların yanı sıra farklı projelerle hem kamu kurumları hem de ticari işletmelerle işbirliklerimiz devam ediyor. Masterpass ödeme çözümümüzle ticari işletmelerin dijital dönüşümünü hızlandırmak ve e-ticarette güvenlik endişesini azaltarak pazarn büyümesine katkı sağlamaya da devam edeceğiz.

Mastercard'ın girişimciler için 2014 yılında başlattığı "Start Path Global" adlı bir destek programı var. Programa katılan start-up firmaları Mastercard'ın dünya genelindeki uzman ağının bilgisinden faydalanıyor, Mastercard müşterilerine ve ortaklarına ulaşıyor, Mastercard çözümlerine ek olarak yenilikler geliştirme kabiliyetine sahip oluyor. Programa iş ortağı olarak katılan Mastercard müşterileri





“Plastik kredi ve banka kartlarının kaderi de tıpkı kasetçalara benzeyecek; kart plastik olmaktan çıkıp sanal numaralara dönecek. ‘Token’ diye adlandırdığımız bu numaralar cep telefonu, tablet, araba, giyilebilir teknolojiler ve benzeri tüm cihazların içine girecek.”

başarılı start-up firmalarıyla bağlantı kurup dünya genelinde yeniliklerine ulaşma şansını yakalıyor. Amacımız daha ödüllendirici, tatminkâr ve hatasız ticaret deneyimi yaratmak için yeni teknolojilerle daha güvenli finansal ağlar ve süreçler kurmak. Start Path ekibi, 2014’ten bu yana 24 ülkedeki 100 şirketle çalışan 5 binden fazla start-up firmasından başvuru aldı. İlk 4 dönem boyunca başvuranların yüzde 20’siyle ticari anlamda ya da pilot çalışmalarda işbirliği yapıldı.

E-ticaretin artması ve güvenli bir şekilde yapılabilmesi için yürütülen çalışmalarını anlatır mısınız?

E-ticaretin önlenemez yükselişiyle işyerlerinde de hızla bir e-dönüşüm yaşanıyor. Geleneksel perakendeciler bile mutlaka online şubesini de açıyor. Mastercard olarak sunduğumuz güvenli ödeme altyapılarıyla bu dönüşüme katkı sağlıyoruz. Firmaların bu konuda bilinçli olduğunu söyleyebiliriz. Biz de onları bilinçlendirmek için elimizden geleni yapıyoruz.

B2B ödemeler, genellikle üretici firma ile toptancı ya da perakende firmalar arasında yapılan ticareti tanımlamak için kullanılıyor. Şirketler arası satılan ürünler toptan olunca ödemelerin de büyüklükleri (hacmi) oldukça büyük oluyor. Bugüne kadar şirketler arasındaki ticaretin ödeme dağılımı yüzde 45 kredi kartı, yüzde 45 nakit, yüzde 10 da cari şekildeydi. Bugün B2B satış yapan üreticiler, çoğunlukla satışı yapacağı toptancıyı ziyaret ederek önce

siparişini alıyor. Ardından da ürün teslim edilirken, ürünü götüren kişi POS veya nakit şeklinde ürün ücretini teslim alıyor. Fakat fiziksel POS cihazları endüstriyel cihazlar olmaması nedeniyle teslim araçları içinde bozulma, kapalı alanlarda (depo) internete bağlanamama gibi sorunlar yaşanıyor. Nakit alındığında ise tüm gün ürünleri teslim eden araç sürücüsü nakit riskini üzerinde taşıyor.

Ek olarak, üretici firmalar gün sonunda tüm bu toplanan ücretlerin mahsuplaşmasını yapıyor; satılan mal ile alınan tahsilatların eşleşmesini yapıyor. İç sistemlerine yansımalarını gerçekleştiriyor. Şirket içinde manuel birçok işlem yapıyor. İşte Mastercard olarak hem sahadaki nakit toplama ve taşıma riskini hem de firmaların iç akışlarındaki verimliliği sağlamak adına B2B ödemeleri, dijital ödeme çözümümüz Masterpass ile dijital mecraya taşıyoruz.

Üretici firma elemanlarının teslimat ya da sipariş alma sırasında mobil bir cihazlar içinde kendi sipariş uygulamalarını kullanıyor. Biz de Masterpass çözümümüzü bu cihazların içindeki uygulamalara entegre ediyoruz.

Toptancılar sipariş sırasında veya mal teslimi sırasında Masterpass’te kayıtlı kartlarıyla sadece bankası tarafından gönderilen SMS kodunu satış elemanının elindeki cihaza girerek ödemelerini yapabiliyor.

Toptancıların bu sistemi kullanabilmesi için ödeme kart bilgilerini önceden Masterpass’e tanımlaması gerekiyor. Kartların Mastercard altyapısıyla saklanması kullanıcıların bu sisteme güvenini sağlıyor. Bu sayede ödemelerde nakit oranının düşmesi, sahada POS kaynaklı yaşanan sıkıntıların önüne geçilmesi, üretici firma tarafındaki operasyonel verimliliğin sağlanması ve nakit taşıma riskinin azaltılması hedefleniyor.

Masterpass’in, son dönemde popülaritesi artan “bot” uygulamalarında da tercih edildiğine tanık oluyoruz. Burada sistem nasıl işliyor?

Chatbot veya bot, mesajlaşma ara yüzü içinde sunulan bir bilgisayar programı. Mastercard, mesajlaşma servislerini düzenli olarak kullanan 1.5 milyardan fazla insan

masterpass
by mastercard.

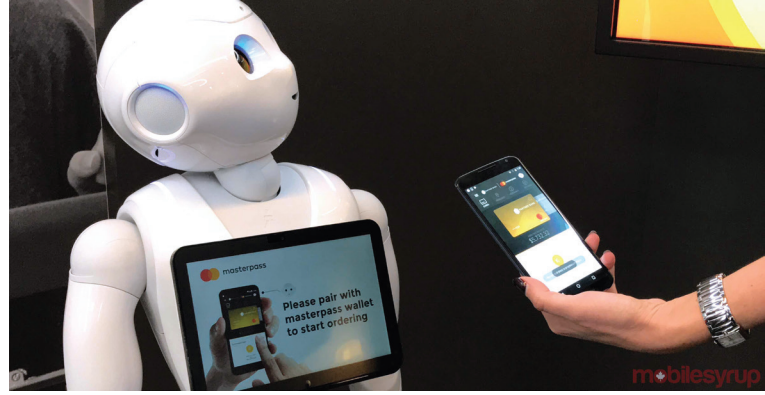


varken, onların Messenger gibi halihazırda kullandığı platformlarda ve konumlarda bir ticaret deneyimi yaratmak arzusunda. Botlar, konuşma arayüzlerinin ilk aşaması. Birçoğu bu arayüzün, aynı mobil dokunmatik ekran gibi, tüketicilerin işletmeler ve markalarla olan etkileşim şeklini toptan değiştireceğini öngörüyor. Mastercard'da biz buna "sohbet ederek" diyoruz. Kullanıcılar, isteklerini normal konuşma dilinde belirtiyor, program içeriği anlayıp bu talebe cevap veriyor. Toplantı sırasında bile Facebook Messenger üzerinden ihtiyacınız olan ürünün siparişini verebiliyorsunuz.

Masterpass'ı kendi botlarında bir ödeme şekli olarak kullanmak isteyen işyerleri, minimum çabayla bunu yapabilir. Masterpass kabul eden mevcut işyerleri için kabul botlarını genişletmek, örnek kod ve referans uygulamasıyla kolayca mümkün. Yeni işyerleri için Masterpass Merchant Integration 2.0'm (Masterpass İşyeri Entegrasyonu 2.0) bu özel referansla birlikte kullanılması, hızlı entegrasyona olanak tanıyor.

Bir işyeri nasıl erişim sağlayabilir?

Mastercard, işyerleri için Masterpass'i Chatbot API'lerine entegre etmelerine ve işyerlerinin chatbotlarını mesajlaşma platformlarında kullanıma sunmalarına izin veren bir strateji izliyor. Bu amaçla developer.mastercard.com adresinde Masterpass Chatbot API referansını açtık. Bu referans herkese açık ve Masterpass entegrasyon projesiyle birlikte kullanılabilir. Buna ek olarak, bir tüketici Facebook Messenger'da cüzdan tercihini seçtiğinde, bu cüzdan tercihi Masterpass uyumlu tüm botlar için geçerli olacaktır.



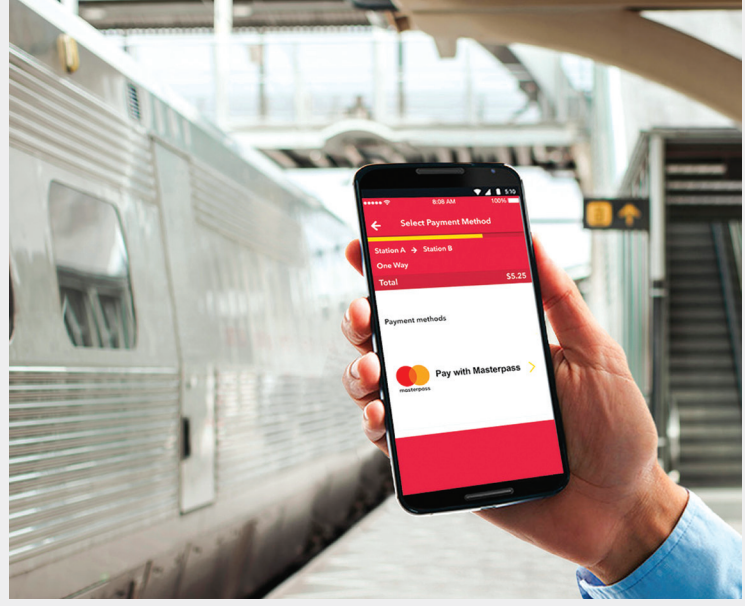
Temassız özellikli fiziki kartlar ve mobil cihazlarla yapılan ödemelerin seyrini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Mastercard'ın 2015-2017 yılları arasında gerçekleştirdiği, 200 ülkeyi kapsayan araştırma, kartınızı ya da temassız özellikli cihazınızı elinizden bırakmadan hızlı, güvenli ve pratik bir şekilde ödeme yapabilmeye olanak sağlayan "temassız" teknolojisinin en tercih edilen ödeme biçimlerinden biri olduğunu ortaya koyuyor. Tutar olarak yüzde 311, işlem sayısında da yüzde 203 artış görülüyor. Daha detaya indiğimizde, özellikle seyahat, mücevher ve çiçek alımlarında temassız kullanımının arttığı göze çarpıyor. Türkiye'de de tüketicilerin Mastercard güvencesiyle sunulan ve işlemleri 7 saniye daha hızlı yapmayı sağlayan bu pratik yöntemi sevdiikleri ve artık kullanmaya başladıklarını görüyoruz.

Şu anda Türkiye'deki 7 bankanın (Akbank, Albaraka Türk, DenizBank, Garanti, İş Bankası, TEB, Yapı Kredi) dijital cüzdanlarına tanımlanabilen banka ve kredi kartlarıyla temassız mobil ödeme yapılabilir. HCE, QR gibi uygulamaları kullanarak, Türkiye çapındaki 880 bin temassız özellikli terminalde akıllı telefonlarla ödeme yapmak mümkün. ☹

MASTERCARD TEMASSIZ TOPLU TAŞIMA ÇÖZÜMÜ ADANA VE İZMİR'DE...

Temassız işlemlerin benimsenip yaygınlaşması için toplu ulaşım kritik öneme sahip. Mastercard da bu gerçekten yola çıkarak, dünyanın önde gelen metropollerinde sunduğu basit, hızlı ve güvenli ödeme sağlayan temassız toplu taşıma uygulamasını Türkiye'de de yaygınlaştırıyor. Yiğit Çağlayan, "Geçen yıl bu uygulamanın başlatıldığı Mersin, Kocaeli, Muğla ve Gaziantep'in ardından Adana ve İzmir'de de Mastercard'ın güvenli altyapısıyla artık temassız özelliği taşıyan banka kartı, kredi kartı ve cep telefonları, toplu taşımada ödeme işlemi için kullanılabilecek. Mastercard olarak bu ve benzeri yenilikçi, güvenli ödeme teknolojilerinin yaygınlaşması, vatandaşlarımızın dünyadaki büyük şehirlerle eşzamanlı olarak inovatif ürünleri deneyimlemesi için çalışmaya devam ediyoruz" diyor.





Geleceği daha iyi öngörebilmeye, olası tehditleri fırsata dönüştürmeye yönelik çalışmaların sinerji içinde yapılmasına yardımcı olmak amacıyla birbirleriyle kesişen sektörlerin temsilcileri, yeni dönemin getirdiği tehdit ve fırsatları "Gündem Toplantıları"nda tartışıyor. PSM Gündem Toplantıları'nda bu yıl çeşitli temalar altında, yeni teknolojilerin vaat ettiği olumlu ve olumsuz unsurlar, ortaya çıkması muhtemel yeni iş model ve yöntemleri, barındırdığı tehditler ve fırsatlar, alınması gereken önlemler ve atılması gereken adımlar, insan kaynağı ve teknolojik altyapı yatırımları gibi birçok konu başlığı ele alınacak.

Yaklaşmakta olan teknolojik tsunamiye hazırlıksız yakalanmamak; dönüşümün ve adaptasyon sürecinin sağlıklı ve hızlı bir şekilde ilerlemesine katkıda bulunmak amacıyla PSM okurları için "Blockchain: Teknolojik Tsunami" ana temalı ilk toplantı, BKM'nin katkılarıyla 6 Şubat Çarşamba günü İstanbul'da yapıldı. Finans dünyasının alışıldık metodolojisini değiştireceği beklenen, ülke güvenliğini ve ülkenin en kritik kurumlarını da yakından ilgilendiren bu yeni teknolojik olguyu toplantıya katılan sektör temsilcileri yorumladı. İşte Blockchain 101 kitabının yazarı Ahmet Usta moderatörlüğünde düzenlediğimiz "Blockchain: Teknolojik Tsunami" toplantısında öne çıkan görüşler, değerlendirmeler...

AHMET USTA
Blockchain 101 Kitabı Eşyazarı

“KRİPTO PARA SÜRECİ DOĞRU YÖNETİLEMEZSE BLOCKCHAIN ALGISI BOZULUR”

Blockchain deyince aklımıza önce kripto paralar geliyor. Ama blockchain sadece kripto paralardan ibaret değil. İnsanların, kurumların kendi aralarındaki anlaşmalarını, uzlaşmalarını, veri alışverişlerini, dijital dünyada merkezi sistemlere ihtiyaç duymaksızın ve sonrasında da manipüle edilmesi mümkün olmadan kayıt altına almasını sağlayan bir teknoloji.

İşte bu teknolojiyi hayatımıza sokan ve popüler hale getiren Bitcoin oldu. Bu yüzden de kripto paralar üzerinde çok ciddi tartışmalar var. Öyle ki Davos'taki Dünya Ekonomik Forumu'nda bile kripto paralar en fazla konuşulan konulardan biri oldu. Kripto paraların değeri düşer, artar. İnsanlar burada yaptıkları yatırımları kaybeder, geri kazanır. Rant üzerinden birtakım kazançlar söz konusu olabilir. Ama blockchain'in etkilediği tek şey kripto paralar değil. Merkezi sistemleri ortadan kaldıracak yeni bir veri kayıt sisteminden bahsediyoruz. Bunlar kamu ya da özel şirketlerin kayıtları, dijital dünyada tutulan farklı yapılar, sosyal medya kayıtları, haber kayıtları ve çok daha fazlası olabilir.

Tabii blockchain dünyası güvenilir mutabakat sistemini sağladığı için takas ve güven unsuruna bağlı olarak değer el değiştirmesinde de önemli rol oynayabilir. Bugüne kadar noter, bankalar veya merkez bankaları gibi yapıların sunduğu hizmetler de dahil olmak üzere değer takaslarını merkezi sistemlerden uzaklaştırabileceğimiz yeni bir yapı söz konusu. Bu ütopyik yapı, demokrasinin yeniden tanımlanabileceği bir yere bile bizi götürebilir.

Blockchain henüz emekleme aşamasında. Gelişmesini sürdürmek için belli tecrübelerin kazanılması gerekiyor. Henüz keşfedilmemiş bir coğrafyanın dijital haritası var elimizde. Blockchain dediğimiz yapının üzerinde çalışan kripto paralar kesinlikle finans dünyasındaki alışageldiğimiz bazı süreçleri değiştirme potansiyeline sahip.

Kripto paralardan sağlanan gelirlere bakacak olursak, elbette sahada alinteri aktararak, “akıl teri” harcayarak kazanılan hiçbir para bununla kıyaslanamaz. Yatırılan parayı 10'a, 50'ye, 100'e katlamak insanlara cazip geliyor. Ancak rantın bir faturası var ve bu yeni dünyanın tehlikesini bilmeden giren insanlara kesiliyor. Bakıyorsanız her gün mantar biten kripto paralar ortaya çıkıyor. Bazıları “dünyanın finansal akışını değiştireceğiz” diyor, bazıları “hamburger almanızı kolaylaştıracacağız”. “Fitness yaparken attığınız adımlarla para kazandıracacağız” diyen de var.. 1500'ü geçmiş kripto paraların sayısı. Türkiye'de de “yerli ve milli” söylemleriyle girişimler olduğuna tanık oluyoruz. Elbette bunların bir kısmının faydaları olabilir. Ama bir kısmı da denetimsizlik, düzensizlik ve insanların rant peşinde koşması sebebiyle gün sonunda telafisi imkansız zararlara yol açabilir. Bu süreci doğru yönetmezsek gün sonunda teknolojiye yönelik algı da zarar görecektir. Algı zarar gördü diye uzaklaşırsak, bu kez de büyüyen,



ilerleyen küresel dalgayı kaçırma tehlikesiyle karşı karşıya kalabiliriz.

BKM'nin de önemli odaklarından biri nakitsiz yaşama geçebilmek. Yani nakiti hayatımızın içerisinden kaldırmak, dijital araçlarla ödemelerimizi yapmak, süreçleri bu şekilde yönetmek... Şüphesiz hukuka, düzenlemelere uygun olarak işleyen bir kripto para sistemi bu hedefe ulaşmada çok büyük fayda sağlayacak. Belki sadece fiziki paranın değil yapısının da tamamen ortadan kalkacağı, sosyal ilişkilerimizin, sosyal statülerimizin, sosyal yapılar içerisindeki fonksiyonlarımızın, sosyal medyadaki faaliyetlerimizin yani kimliklerimizin paraya dönüşeceği bir dünyaya doğru ilerliyoruz. Şu anda ütopya ama bunu mümkün kılacak bir yapının da yavaş yavaş filizlendiğini görüyoruz.

David Edgerton, “The Shock of the Old: Technology and Global History Since 1900” (Eskinin Şoku: 1900'dan Bu Yana Teknoloji ve Küresel Tarih) isimli kitabında şöyle diyor: “Genelde teknolojiler bizim beklediğimiz şekillerde ve sürelerde sonuçlar üretmez. Bunlar bizim kontrolümüz dışında farklı zamanlarda, farklı süreçlerde etkilerini ortaya koyar.”



CELAL CÜNDOĞLU
BKM Genel Müdür Yardımcısı

“BLOCKCHAIN İLE İNSAN MÜDAHELESİ OLMADAN ÖDEME MÜMKÜN”

Blockchain'in ödeme sistemlerine etkisi ne olacak? Konuya sadece kripto paralarla mı yoksa ötesinde farklı bakış açılarıyla mı yaklaşmak gerekiyor?

Blockchain, dağıtık bir defter yapısı üzerine kurulmuş farklı yapıların, grupların birbirlerine güvenmesini sağlayan bir ortam. BKM olarak bizi de çok heyecanlandıran bir teknoloji. Pek çok ekosistemi ilgilendiriyor. Her bir

rın kendi aralarında ve Merkez Bankası ile yürüttükleri toptan ödemeleri görüyoruz. Bunlar işlem sayısı az ama tutarı yüksek ödemeler. Bir de BKM'nin de oyuncusu olduğu perakende ödeme sistemleri var. Her gün küçük tutarlı milyonlarca ödemenin işlendiği bir sistem. Mevcut duruma baktığımızda, dünyanın hiçbir yerinde perakende ödeme sistemlerindeki çok yüksek işlem sayısını karşılayabilecek seviyede blockchain teknolojisinin olgunlaştığını görmüyoruz. Mevcutta 40-50 yıllık süreçte gelişmiş yöntemler var. BKM bünyesindeki sistemler, test ortamında saniyede 1500 işlemin geçebileceği kapasiteye sahip. Normalde saniyede ortalama 400 civarında olan işlem sayısı, sevgililer günü gibi zirve günlerde 800-900'lara ulaşabiliyor. Perakende ödeme sistemleri için şu anda ihtiyacımız olan süreklilik, güvenilirlik seviyesini, henüz emekleme aşamasında olan bu teknolojiye beklememiz gerçekçi değil.

Peki blockchain, toptan ödemeler için şu aşamada alternatif bir çözüm olur mu? Bu konuda kayda değer bir çalışma Singapur Merkez Bankası önderliğinde yapılıyor. Aslında bu bir kavram kanıtı çalışması ve adı da “Project Ubin”. Farklı blockchain framework'lerinin (yazılım iskeletleri) bankalararası büyük para transferleri için çözüm olup olamayacağını değerlendiriyorlar.

Şu anda belli bir standardı yok blockchain'in. Farklı farklı gruplar ve teknolojik çözüm sağlayıcıları iskeletleri kullanıma sunuyor. İşte Singapur Merkez Bankası da “Ben tek bir çözüme değil üç farklı çözüme bakıp ona göre yatırım yapacağım” dedi ve Singapur'daki 11 büyük küresel banka ve Singapur Bankalar Birliği ile anlaşarak bu kavram kanıtı projesi başlattı. Amacı, bankalararası büyük para transferlerini üç farklı blockchain teknolojisini kullanarak çözmek: Hyperledger, R3 Corda ve Quorum...

Ortaklar bu teknolojileri kullanarak bir hayli geliştirme yapmış ve her birinin sunduğu iskeletin farklı şekillerde problemleri çözdüğünü görmüş. Ancak bunlar yeterli değil. Toptan ödemelerde bile görüyorlar ki teknoloji karmaşık, üzerinde çalışılması lazım. Başarılı bir proje veya teknoloji denemesi olmasına rağmen Singapur Merkez Bankası ve oradaki bankalar “mevcut network'ümüzü kaldırıp yerine yepyeni blockchain tabanlı bir network kurulum” demiyor.

Akıllı sözleşmelerin bu açıdan fırsat yarattığını düşünüyorum. Yine ödemeler açısından bakarsak, tarafların rol ve sorumlulukları doğrultusunda, şartlar yerine getirildiğinde ödeme yapılır. Blockchain ile bunları tanımlayıp network'e yazabiliyorsunuz. İnsan müdahalesi olmadan da koşullar gerçekleştiğinde ödemeler yapılabilir.

Türkiye ödeme sistemlerinde blockchain hemen yarın hayata geçmeyecek ama toptan ve perakende ödemeler ile bugün olmayan ama gelecekte çok önemli yeri olacağını düşündüğümüz akıllı sözleşmeler, nesnelere interneti açısından fırsatlar içerdiği muhakkak.



ekosisteminin kendi içinde çözmesi gereken problemler, oluşması gereken standartlar var. Blockchain için bu standartlar yavaş yavaş oluşuyor. Her ekosistem, şirket toplulukları problemlerini çözmek için bir araya gelip bunları tanımlıyor. Bu doğrultuda da bu yeni teknolojiyi olgunlaştırma gayreti içine giriyorlar. Ödeme sistemleri de bu ekosistemlerden sadece biri.

Türkiye'deki ödeme sistemlerine bakıldığında, bankala-

KADİR KURTULUŞ

Avrasya Blockchain ve Kripto Para Araştırmaları Derneği Başkanı, Copyrobo Kurucu Ortağı

“BLOCKCHAIN İLE KÜRESEL BİR HUKUK SİSTEMİ İNŞA EDİLİYOR”

Hukuk dünyası bu işe nasıl adapte olacak? Düzenlemeler, mevzuat açısından blockchain'i nasıl değerlendiriyorsunuz?

Blockchain'in kendisi aslında bir hukuk. Çünkü bir tarafı tamamen varlığın kanıtına dayalı ispat demek. Blockchain, yerel hukuk sistemlerini küresel hale getirmeye çalışıyor. Veya kendi aralarında bir hukuk sistemi, yazılı kaydı olmayan şirketler arasında bir güven mekanizması ve hukuk oluşturuyor. Kayıt zincirinde yapılan işlemlerle hukukilik sağlanmış oluyor. “Kayıt zinciri teknolojisi” blockchain'de tamamen güvenilir bir yapı söz konusu. Bu güvenli tek kayıt zincirinde işlem yapan ülkeler, kurumlar, bireyler var. Blockchain sayesinde devletler bu kaydı kendi tutmayıp denetlemesini yapabilecek. Bu aslında küresel bir hukuk sisteminin inşa edilmeye başladığını gösteriyor. Aynı zamanda inanılmaz bir tasarruf anlamına geliyor. Bugünkü kripto paraların çok çok üzerlerinde bir tasarruf söz konusu.

Avrupa Birliği'nde eIDAS regülasyonunu ele alalım. Birlik bünyesinde tek para, tek dijital market öngören bu düzenleme 2016 yılında yürürlüğe girdi. Üye bir ülkede yaptığınız işlem diğer tüm üyelere de geçerli oluyor. Böylece o işlemin 28 Avrupa Birliği ülkesinde kaydı, delili oluşuyor. Tabii biz bunu mevcut hukuk sistemine uygun teknoloji olan “nitelikli zaman damgası” ile yapmak zorundayız. eIDAS sistemi sayesinde 415 milyar Euro'luk tasarruftan bahsediliyor.

Blockchain de böyle bir sistemi mümkün kılıyor ama kabul edilir edilmez tartışmalı. Adı konulmamış bir kayıt birliği olan blockchain içinse herhangi bir birliğe girmenize gerek yok. Tanıdığınız anda zaten o kayıt birliğinin içinde oluyorsunuz.

Kripto paralar açısından bakacak olursak Bitcoin'i Japonya, Kanada, Hindistan, Güney Kore tanıyor. Anglosakson hukuk sistemi “kuvvetlendirilmiş delil olur, kesin delil yoktur” der. Blockchain sayesinde tek bir işlemle tüm ülkelerde geçerli bir hukuki delil oluşturuyorsunuz. Mesela Davos'ta pasaportsuz seyahatten bahsedildi. “Güvenilir kişi” olmayı kanıtlayan güvenli kayıtlar için de blockchain önemli bir kaynak olacak.

G-20 zirvesinde de blockchain, kripto paralar ve bu konuda gerekli regülasyonlar gündeme gelecek. Özellikle Almanya ve Fransa'nın kripto paralarla ilgili söyleyecekleri olacaktır. Çünkü tasarruflar oraya kayıyor. Nitekim Bank of America, Citibank, Lloyd's gibi finans devleri kredi kartıyla blockchain alışverişini yasakladı. Tasarrufları korumak istiyorlar.

“Bitcoin kötü, kripto paralar kötü” diyebilirsiniz ama gelecek blockchain'de. Kötüyse bir an önce regüle edin piyasayı. Çin'de, Hindistan'da kripto para borsalarının regüle edilmesi için çalışılıyor. Türkiye'de de yapılmalı. Bu işin özü kanıt, ispat ise ilk yapmamız gereken regülasyonlara başlamak olmalı.



Blockchain regülasyonu ile ilgili Rusya'dan bir davet aldığınızı biliyorum. Ne konuştular sizinle?

LDPR'nin (Rusya Liberal Demokrat Partisi) daveti üzerine, diğer ülkelerden de gelen katılımcılarla birlikte kripto para birimleri, kayıt zinciri konusunu anlattık. Ortak kripto para birimleri biraz da finansal özgürlük olarak görülüyor. Ki ben de nispeten katılıyorum buna. Mevcut küresel sistemin kurgusuna baktığımızda ABD Doları, 1970'lerden sonra karşılığında altın olmamasına rağmen hala rezerv para olarak piyasayı domine ediyor. “Artık onlara komisyon ödemek istemiyorum” diyenler, kendi aralarında bu ticareti yapmak isteyenler olacaktır.

Moskova'daki toplantıda, ülkelerin Avrupa Birliği benzeri bir yapı kurmadan da kendi paralarını kullanarak üst noktada bir “kayıt birliği” oluşturarak ciddi tasarruf sağlayacağı konuşuldu. Ruslar “kripto ruble” açısından önemli bir mesafe kaydetti. Etraftaki ülkelerle de görüşüyorlar. İslam dünyası da hedeflerinde görünüyor. Altyapı anlamında hedef ülkeleri desteklemeye çalışıyorlar. Ancak sonuçta komünizmin getirdiği inanılmaz bir bürokrasi ve engellemeler düzeni var. Bu sistemle nasıl ilerlerler bilemiyorum. Türkiye de boş durmuyor elbette. 2019-2023 dönemini kapsayan 11'inci kalkınma planı, hatta 15 yıllık bir strateji planı gündemde. Ben de bu konuda oluşturulan özel ihtisas konseyine, blockchain başlığı için davet edildim. 5 yıllık kalkınma planımızda, kuvvetle muhtemel blockchain'in getireceği teknolojiler ve bu alanda yapılması gerekenler yer alacak. ➔



SERKAN DOĞANTEKİN

Softtech Dijital Ürünler ve Mobil Teknolojiler Çözüm Mimarı

“BITCOIN’İN KAYBI, BLOCKCHAIN’İ DAHA İYİ BİR GELECEĞE TAŞIYACAK BİR AŞAMA”

Blockchain dünyayı ve sektörleri beklediğimiz kadar hızlı değiştirebilecek mi? Yoksa bu test ve deneme süresi daha mı uzun sürecek?

“2016 blockchain yılı olacak”, “Blockchain’in gerçek potansiyeli 2017’de ortaya çıkacak” gibi haberleri hatırlarsınız. Şimdi Davos’ta da gündeme gelince “Blockchain bu kez sahneye çıkıyor” diyenler oldu. Testlerin başarıyla gerçekleştiği açıklanıyor ama ya sonrası?

Bu alanda pek çok marka çıktı ama henüz platformlar olgunlaşmış değil. Aslında akıllı sözleşmeler belli bir aşamaya geldi. Ancak bu işin sadece programlama tarafı. Yönetim, işletme tarafı ise çok daha kompleks. Kompleks

akışların mevcut IT sistemlerinde yönetilebilmesi lazım. Mevcut işlem hacimleri ve gerçek dünya uygulamaları için altyapı da henüz yeterli değil. İnsan kaynağı potansiyeli açısından da sıkıntı var.

Bu normal bir durum. Çünkü teknolojik, mobil bir devrimden bahsediyoruz. Bunu bir çocuğun oyuncuğu çözmesi gibi de düşünebiliriz. Denemelerin bazıları anlamlı bazıları anlamsız olabiliyor. Bazıları da çok çığır olabiliyor. Bu bir öğrenme süreci ve yatayda çok fazla gelişme yok gibi görünse de bir patlama anı olacağı kesin. Bir de adaptasyon sürecinin ardından yine büyümenin yavaşladığı olgunluk çağı dönemi var. Ki internette de mobilde de bunu gördük. Bir noktadan sonra kendini başka bir teknolojiye bırakıyorlar. Çünkü hepsi arka arkaya gelen süreçler.

Ar-Ge, pilot proje gibi süreçlerin ardından blockchain’de de hızlı bir adaptasyon sürecine geçebiliriz. Bu belki bu yılın sonunda bile başlayabilir.

Kripto para tartışmaları, Bitcoin’in değerinin çok hızlı yükselip düşmesi gibi süreçler bu teknolojinin doğasını anlama, keşfetme, onun adapte hızını etkiler mi?

İnsanlar şu anda olayın teknolojik değerinden ziyade kazanç fırsatına odaklanmış durumda. Teknolojinin bir hatalı kullanımı söz konusu ve insanların güvenini zedelemeye doğru gidiyor. Bu yüzden, kendim de bir kripto para yatırımcısı olmama rağmen fiyat düşüşlerinden memnunuz. Bitcoin’i asıl amacından uzaklaştırıp, sadece borsa da alıp satılan bir değer yapmamak gerekiyor. Keşfetme sürecinde bu tür deneme yanılma ve hatalardan ders almak lazım. Bir kuzey yıldızımız var ve ondan çok uzaklaşmayalım, peşinde olalım. Bazılarının “çöküş” olarak gördüğü bu süreci, ben blockchain’i daha iyi bir geleceğe götürecek bir adım olarak görüyorum.



SİMGE ALPARGUN

IBM Türkiye Blockchain Lideri

“BLOCKCHAIN BİR ARACISIZLAŞTIRMA TEKNOLOJİSİ OLMAYACAK”

Blockchain dünyası sizce hangi iş alanlarını ve kollarını nasıl etkileyecek?

IBM olarak blockchain'in büyük resmiyle daha çok ilgileniyoruz. Etkilenecek sektörler, iş modelleri, karşımıza çıkacak yeni iş dünyası öngörülerini doğrultusunda yatırım yapıyoruz. Büyük oyuncu olarak kendimizi hazırlamaya çalışıyoruz.

Blockchain, birbirlerinden bağımsız, aralarında organik bağ olması gerekmeyen ancak beraber çalışmak, iş yapmak zorunda olan oyuncuların yer aldığı her sektörün ilgi alanına giriyor. Mesela yatay veya dikey zincirin oyuncuları bu tanıma uyuyor. Çünkü birbirinden bağımsızlar ama ortak iş yapmaları lazım. Aralarında al-sat ilişkisi olan şirketler de bu tanıma uyuyor. Birbirinden bağımsızlar ama aralarında bir ilişki var ve bunu sürdürmeleri gerekiyor. Üretim hattının bir ucundaki yan sanayicisinden tutun da gerçek sanayici, onun dağıtıcısı, satıcısı hepsi ayrı oyuncular ama beraber çalışmaları gerekiyor.

Blockchain için heyecanlanmamızı sağlayan asıl dinamikse bu şirketlerin hepsinin kendi verileri olması. İşlem yapıp kendi verilerini oluşturuyor, bunları da kendi sistemlerinde tutuyorlar. Her şirketin kullandığı sistem aynı değil. Diğerleriyle entegre ya da birbirleriyle bağlantılı olmak zorunda da değil. Bu durumda benim tuttuğum veriler ve tutan sistemler ile sizin tuttuğunuz veriler ve onların tutulduğu sistemler, bir de bizim aramızda bunları eşleştirip tutmak için yarattığımız mutabakat süreçleri oluşuyor. Düzenli yaptığımız kontroller, raporlar var. İtiraz çıkınca bulduğumuz çözümler var. İşte blockchain temel olarak “Bu dünyayı teknolojik olarak üstlenebiliriz. Şirketler olarak sizin kendi aranızda mutabakat yapmanıza gerek yok” diyor.

Bu mutabakat sürecini merkezi bir kuruluşun yönettiği, o kuruluşun tuttuğu kayıtların, verilerin esas kabul edildiği sistemler de var. Blockchain böyle bir kuruluşa da gerek bırakmayabilir. Bu tanımdan yola çıkarsak finans, sigorta, aklınıza gelebilecek her türlü üretim, lojistik, taşıma, perakende, medya, sağlık sektörlerinin öncelikle değişeceğini öngörebiliriz.

IBM'in 3 bini aşkın üst düzey (C level) yöneticisiyle yaptığımız araştırmanın sonuçları, öyle ya da böyle şirketlerin blockchain konusunda aksiyon aldığı ortaya koyuyor. Katılımcıların yüzde 8'i kavramsal, deneysel olarak bir blockchain projesine başladığını açıklamış. Yüzde 25'i de 1 yıl içerisinde böyle bir projeye başlayacağını bildirmiş. Bu işe girmiş şirketlerin dağılımına baktığımızda hemen her sektörü görüyoruz. İlk sırada bankacılık ve finans var. Telekomdan enerjiye, sağlıktan perakendeye bütün sektörlerde bu teknolojiye yönelik ilgiyi somut bir şekilde görüyoruz.



“Merkezi sistemleri tehdit ediyor” dense de merkezi sistemlerin de blockchain'e ilgisi oldukça yüksek. Acaba bunda rol kaybından dolayı duyulan endişe mi yoksa yeni sistemin denetlenmesine yönelik rol sahibi olma gayreti mi etkili?

Bizim savımız, blockchain'in bir aracısızlaştırma teknolojisi olmayacağı yönünde. Aracılar devam edecektir. Finans gibi çok sıkı regüle edilen sektörlerdeki araçların ortadan kalkmasını en azından yakın dönemde öngörmüyoruz. Ancak araçların da iş yapış şekilleri, taşıdıkları şapkalar değişecek. Şu an o ağın yönetilmesinden, onun ayakta tutulmasından sorumlu olan araçlar var. Örneğin, düzenli olarak veri toplamak ve sistemlerde tutmak gibi süreçler ortadan kalkacak. Daha katma değerli süreçleri üstlenen araçlar göreceğiz.



CELAL CÜNDOĞLU

“MERKEZİ YAPILAR DEĞİL, MERKEZİ VERİTABANLARI ORTADAN KALKACAK”

Merkezi olmayan bir yapıdan bahsediyoruz. Sizce bu dönüşüm ve değişim sürecinde BKM gibi merkezi yapıların fonksiyonu ne olacak?

BKM'nin açılımına kelime kelime bakarsak; “Bankalararası” bir ekosistemi, “Kart” bir ürünü, “Merkezi” de “acaba ortadan kalkacak mı” diye sordüğümüz yapıyı ifade ediyor. Bunları şimdilik bir kenara koyalım ve kişiden kişiye para transferinin kripto para veya bugün sahip olduğumuz fiziksel parayla yapıldığı örneklerle bir bakalım... Sana 50 lira borcum var diyelim. Bunu nakit olarak verebilirim. Ama tercih etmem. Çünkü bir ödeme sistemci olarak, kariyerimin ilk gününden beri nakitsiz ödemeleri hayata geçirmek için uğraşıyorum. Bizim rakibimiz nakit. Alışverişlerimizi, ödemelerimizi ne kadar dijitale taşırsak o kadar mutlu oluyoruz. 25 yıldır bu amaç için çabalıyoruz ama nakit hala kral. Emekli olduğumda da çok fazla değişeceğini düşünmüyorum ama biz bu arada her şeyi dijitalleştirmeye devam edeceğiz. Blockchain gibi dağıtık defter yapılı çözümler de bu yolda kullanacağımız araçlardan biri olacak.



50 liralık borcumu sana şubeden, ATM'den, internet bankacılığı veya mobil bankacılık kanalından EFT yaparak da ödeyebilirim. Ama benim bankam senin bankana doğru değil, merkezi bir yapıya bağlı. Ortak bir veritabanı var ve Türkiye'deki buna bağlı. Merkez Bankası'ndan bahsediyorum. Her ülkede aşağı yukarı yapı böyle. Dağıtık defter yapısına, blockchain'e bakarsak bütün bankalar işlemleri kendi veritabanında tutacak, böylece veriler her dağıtık defter yapısında kopyalanıyor olacak. Tek bir merkezdeki verilerin çalınması, kaybolması gibi riskler ortadan kalkacak.

İşletim sistemi, teknik altyapı, operasyonel yönetim açısından çok önemli bir tasarruf söz konusu. Ama bu bankalar nasıl bir araya gelip de böyle bir yapıyı oluşturmak üzere konuşacak? Hangi kurallar çerçevesinde, hangi teknolojiyi kullanacak, gerektiğinde bu teknolojiyi nasıl geliştirip

adapte edecekler?

Bu soruyu da bir kenara park edip apayrı bir ekosistemi ele alalım. Ulaşım, taşımacılık dedik. Mesela bizim bayrak taşıyıcı şirketimiz Türk Hava Yolları kendi içinde, tek başına blockchain kurabilir mi? Hayır, çünkü pek çok tedarikçisi var. Havalimanı işletmesi var, yiyecek-içecek temin edeni var, uçuş-kalkış yönetimi yapan var. Bunların hepsinin bir arada çalışması lazım. Bu durumda merkezi bir veritabanı yerine birkaç veritabanına güvenmeleri gerecek. Onlar da blockchain kullanmaya başlayacak. Peki bunları kim bir araya getirip konuşuracak?

Kısacası, farklı sektörlerin çalışma şekilleri, operasyonel süreçleri, ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda hem teknik standartları belirleyecek hem de iş yapış pratiklerini belirleyecek, problem çıktığında çözüp işleyişi sağlayacak bir yönetim yapısı gerekecek. Evet, merkezi bir veritabanı ihtiyacı olmayacak ama ilgili tüm tarafları bir araya getirecek bir çalışma şekline ihtiyaç olacak.

Aslında BKM de kurulduğu 1990 yılından beri bunu yapıyor. Bankalar bu merkezi yönetimde bir araya gelip ortak bir otorizasyon sistemi kuruyor. Otorizasyon tamam da kimin kime borcu var onu nasıl belirleyelim? Bu sorudan hareketle takas sistemini kuruyorlar. Sonra e-ticaret icat oluyor. Onun da doğrulamasını yapmak lazım. “Hadi üç boyutlu doğrulama sistemi (3D secure) kuralım” diyorlar ve yepyeni bir ekosistem oluşuyor. Ardından insanların kartlarını güvenli bir şekilde kullanabilmesi için bir dijital cüzdan ihtiyacı ortaya çıkıyor. Dijital cüzdan tek başına oluşmuyor; bankaların, bütün e-ticaret oyuncularının da iştirak etmesi lazım. Bir ekosistem daha oluşuyor. Gelir İdaresi Başkanlığı bir tebliğ çıkarıyor ve “Artık yeni nesil kaydedici cihazlar üzerinden alışveriş yapılacak” diyor. Orada da yepyeni bir ekosistem kuruluyor.

Sonuçta tüm partileri masanın etrafında bir araya getirecek, hangi standartlarda konuşacaklarını, nasıl iletişim kurup el sıkışacaklarını belirleyecek bir yönetim yapısına her zaman ihtiyaç var. Bu yüzden biz merkezi yapıların değil, belki de merkezi veritabanlarının ortadan kalkacağını öngörüyoruz.

Dediğim gibi, blockchain henüz emekleme aşamasında. Ancak üzerinde uğraşmaz, kurcalamaz ve onu anlatmaya gayret etmezsek ekosistemler bunu anlayamayacaktır. Aslında blockchain'i “problemini arayan harika bir teknoloji” diye de nitelendirmek mümkün. Biz de bu işe kafa patlatanlar olarak kullanım senaryosu, problem dilenciliği yapan profesyonelleriz. Hangi problemleri çözmek için bu güzel teknolojiyi kullanabiliriz diye çabalıyoruz.

BKM olarak 1.5 yıl önce T2 Software ile bir araya geldik. Bankacı arkadaşlarımıza, sektördeki diğer arkadaşlarımıza bu teknolojiyi gösterebileceğimiz bir örnek çıkaralım dedik. Sonuçta “keklik” adını verdiğimiz şifrelenmiş bir para birimi oluşturduk. Android ve iOS uygulamalarıyla kapalı devre çalışan bu sistemi deneysel olarak kişiden kişiye “keklik” transferinde, kafe-rastoran, mağaza harcamalarında kullandık.

KADİR KURTULUŞ

“BITCOIN’İNİZ ÇALINDIYSA SADECE JAPONYA’DA DAVA AÇABİLİRSİNİZ”

Kripto para işlemlerinin, borsalarının, diğer blockchain uygulamalarının bir düzenlemeye tabi olması ne kadar mümkün?

Öncelikle kripto para borsalarının henüz hiçbir regülasyona tabi olmadığını belirtmek gerekiyor. Aslında şu da trajikomik bir durum: Merkezi olmayan bir sistemi merkezi olan borsalar aracılığıyla götürmeye çalışıyoruz. Kripto paranın çalınması, kaybolması gibi durumların sorumlusunu blockchain’in açığıymış gibi gören algı da yanlış. Bu mevcut sistemlerin güvenlik açısından kaynaklanıyor. Çünkü oluşturulan borsalar da tıpkı banka gibi çalışır. Bankada yapılan işlemlerin kaydı o bankanın server’ında (ağında) tutulur ve korunur. Biz de o kayda güveniyoruz. Borsalarda da sistem böyle işler. Kripto para piyasası o kadar hızlı büyüyüp geliyor ki bankaların bile zorlanacağı bu yapıyı start-up’ların geliştirdiği borsaların yönetmesini bekliyoruz. Bu yüzden de çoğu borsanın hack’lendiğini, donup kaldığını, bir şekilde çalışmadığını biliyoruz. 1 milyar Euro’ya karşılık gelen değer bu şekilde kripto para borsalarında kaybolduğu belirtiliyor.

Öte yandan, herhangi bir devlet güvencesi de yok. Tıpkı bankalar, mevcut diğer borsalar gibi bu alanın da regüle edilmesi, kontrol altına alınması gerekiyor. Ama bunu yaparken de fırsatları iskalamamak gerekiyor. Dijital dünyaya sınır çizemezsiniz. Örneğin, konuya sırf kontrol ve vergi açısından bakıp ya da yasak getirerek, insanları yurtdışındaki riskli borsalara yönlendirmemek gerekiyor.

Keşke bu iş bankalarla birlikte yapılabilse. Ancak bu biraz zor. Çünkü bankaların elinde içi su dolu iki bardak var ve “dökmeden taşıyacaksin” diyorlar. Öbür taraftan biri pasta getiriyor ve “yok ben alamam” diyorsunuz. Bu kez de pastayı start-up alıp daha iyi bir noktaya doğru da götürüyor. Aslında banka görevi ve misyonu, kamuya ve insanlara karşı yükümlülükleri gereği blockchain’deki geleceği görüyor. Ama bir şey yapamıyor, çünkü sorumlulukları var. Öbür tarafta ise böyle bir dert yok ve hızla ilerliyor. Ancak regülasyonsuz olduğu için ciddi riskleri barındırıyor. Tasarrufların korunması konusu var. Nitekim hükümetimiz de kripto para borsalarındaki kayıplara karşı yerinde uyarılar yapıyor.

Hatırlarsınız, 2008’deki petrol krizinde Rusya bir gün kapattı borsayı. 11 Eylül saldırısından sonra New York borsası 1 hafta kapandı. Niye? Tasarrufları korumak için. Peki Bitcoin borsasını kim kapatacak şimdi? Tüm merkezi otoriteler bunu düşünmek zorunda. Bu düşünce de kripto para borsalarının regüle edilmesini getirecek.

Hukukun atması gereken adımlar ve alınması gereken önlemler neler olmalı?

ICO kripto para arzı bence çok önemli ve kesinlikle yok saymamamız gerekiyor. ICO’yu aslında maketten konut satışına benzetebiliriz. Hatırlarsanız, yanında bitmiş varken insanlar gidip maketten ev alıyordu bir dönem. Burada da bir nevi hayal satılıyor. Çünkü satması en kolay şey beklenti ve hayaldir. Peki insanlar bu kadar hızlı kandır-




labileceği bir mantığa iyi niyetli yaklaşır mı? Tabii ki yaklaşmaz. Düşünün, bir şaka olarak başlatılan “Dogecoin” 1 milyar doların üzerinde piyasa değerine ulaştı...

ICO’ları hızlı bir şekilde regüle etmek gerekiyor. Yine inşaat örneğinden yola çıkarsak, bir inşaat yapacağım ve maketten parayı topladım. Sonra da götürüp o parayı bankaya yatırdım ve “Her kat çıktığımda bana istihkakımı ver” dedim. İşte böyle bir regülasyonla ICO’lar Türkiye’de güzel bir noktaya gelebilir. Bankalar da ciddi bir kaynak sağlayabilir. Üstelik bu kaynak sadece yurt dışından değil, örneğin Rusya gibi bu konularda kapalı ülkelere de gelecek.

Bu noktada ülke olarak ortak bir vizyon koymak çok önemli. Örneğin Dubai, 2020’de bütün altyapısını blockchain’e geçirme kararı aldı.

Peki kripto paralarını kaptıranların, işlem yaptığı borsa batanların haklarını arayabileceği bir mecra var mı?

Maalesef yapabilecekleri hiçbir şey yok. Öyle ki bu, iki kişi arasındaki WhatsApp kaydından daha aşağıda bir delil. Belki mesajdaki kaydı gösterip “Ben sana şu kadar para verdim” dersiniz daha tutarlı görülebilirsiniz. ICO’ya ya da bir Bitcoin cüzdanından başka bir Bitcoin cüzdanına para gönderdiğinizde o paranın Türkiye’de hukuken bir karşılığı olmadığı için hiçbir sonuç alamazsınız. Ama belki Japonya’da dava açarsanız kazanırsınız. Çünkü Japonya, Bitcoin kayıt zincirini tanıyor. En azından orada bir delil olarak kullanılabilir. 

MUSTAFA SAKALSIZ
T2 Software CTO

“BİLGİYİ DEĞİL TEYİDİNİ DAĞITALIM”



BKM'deki ilk blockchain projesinde siz de yer aldınız. Yurtdışı da dahil başka projeleriniz olduğunu biliyoruz. Size gelenler ağırlıklı olarak hangi amaçlarla blockchain projesi talep ediyor?

Gelen projelerin çoğunun PR (halkla ilişkiler) amaçlı olduğunu söyleyebilirim. Bunu açık bir şekilde söylemeler de hissedebiliyoruz. Bunda bahsettiğimiz problemlerin de etkisi olabilir. Teknolojinin yeterince olgunlaşmaması, bu-

SERKAN DOĞANTEKİN

“BEBEK YANMA HİSSİNİ EN İYİ SOBAYA DOKUNARAK ÖĞRENİR”

Serkan sen yazılım dünyasında kripto paralar ve blockchain'den önce de birçok proje yönettin. O deneyimlerinden yola çıkarak kripto paraların geleceğini nasıl görüyorsun?

Evet, ben eski bir ürün geliştiriciyim. Bizim yeni bir ürün çıkarırken baktığımız temel bir fonksiyon vardır: İhtiyaç yoksa kimse o ürünü sahiplenmez. Kripto paralar sahiplenildiğine göre demek ki ihtiyaç var. Peki bu ihtiyaç niye var? Dünya, toplumlar sürekli evrim geçiriyor. Sanayi devriminin ardından dijital devrimi başladı. Konu dijital olunca gerçek zamanlı olsun, zeka pırlıtısı içersin diyoruz. İçinde bulunduğu ortamla, insani faktörlerle, sosyal ağlarla uyumlu olsun istiyoruz. Belki sistemin, para kavramının; dijital, akıllı, programlanabilir, karma bir tarz dönü-

güne kadar yapılan projelerin bir rapor seviyesinde kalması, gerçek anlamda değerinin anlaşılmasını engelliyor. Her ne kadar okuyup vizyon sahibi olan insanlar gelecekteki değerini görse de gerçekten ortaya konmuş değerler çok az. “Bakın Singapur ve Kanada merkez bankaları proje yaptı, her yerde haber oluyor. Bir şeyler yapalım, medyada haber olsun, bizim de adımız duyulsun” diye düşünüyoruz.

Peki bir blockchain projesi yaparken sizi en çok zorlayan ne oluyor?

Yaptığımız işin blockchain felsefesine uygun olup olmadığı, gerçekten insanlara bir fayda sağlayıp sağlamayacağı konusunda kafa yoruyoruz. Bunu mevcut sisteme adapte etme sorunu da var elbette. Aslında şu anda da çok gelişmiş bir veritabanı teknolojisi var. İlişkisel veritabanı teknolojisi birçok paradigmayı aynı anda içinde barındırabiliyor. Blockchain şu anda bunun çok gerisinde. Diyelim ki insanlar verilerini blockchain'e atmak istiyor ama o teknoloji henüz o kadar veriyi alabilecek, dağıtabilecek, toplayabilecek kapasitede değil. Merkezi yapılarda sıkıntı var diyoruz ama bazı konularda da çok etkifler. Bir de bilgiyi her yere dağıtmak bazı durumlarda çok anlamsız. Niye dağıtıyoruz ki? Derdimiz sadece güvenlik mi? O zaman bilgi yerine teyidini dağıtalım. Yedeklemek istiyorsak 1000 yerine 5 kopyaya bölünsün. Teyidini yapalım, sadece ortak bir yerden erişilsin.

En büyük sorunlardan biri de mobil konusunda yaşanıyor. Şu an blockchain üzerindeki cüzdan yapıları kesinlikle mobil uygulamalarda çalışmaya uygun değil. Çünkü o kadar veriyi bir mobile atmak ve sürekli internet bağlantısında olmak hem telefonun kapasitesi hem de enerji kullanımı açısından mümkün değil. T2 olarak bu yüzden “bulut” ve mobil hibrit olarak kullanacak model üzerinde çalışıyoruz. Çünkü günümüzde mobil olmadan bir şeyin gelişmesi mümkün değil.

şümüne ihtiyacı var. Belki de mevcuttan tamamen farklı bir sisteme ihtiyacımız var. Kripto paranın yetkinlikleri, bu ihtiyaçların bir kısmını sağlayabiliyor. Potansiyelleri yüksek. Ama mevcut haliyle bu potansiyeli ne kadar karşılayabilir soru işaretli. Kripto paraların da bir evrim süreci var. Şu anda 1500'ün üzerinde kripto paradan bahsediyoruz. Ve her geçen gün çok farklı örnekleri ortaya çıkıyor. Gerek teknolojileri, gerek davranış şekilleri gerek hitap ettiği kitleler çok farklı. Aslında bu yeni sistemi anlamamızı sağlıyorlar. Çünkü sistem biraz ütöpik olabiliyor.

Kripto paraların üretimiyle ilgili bir problem de var. “Dijital madencilik” dediğimiz bir süreçten söz ediyoruz. Bu sürecin işleyebilmesi için de güçlü bilgisayar sistemlerinin, grafik işlemci ünitelerinin çok büyük matematiksel prob-



lemlerin altından kalkabildiği ya da deneme yanılmayla belli şeyleri keşfettiği yapılar kullanılıyor. Bu da ciddi elektrik enerjisi gerektiriyor. Bunun bir sonucu var mı? Keşfedelim derken dünyanın kaynaklarını çulgm gibi tüketiyor muyuz? Buna degecek mi ya da böyle yapmadan da bu keşif sürecini sürdürebilir miyiz?

Ülkemizde de kripto para madenciliğiyle ilgili girişimler var. Yasak mı değil mi tartışmalarına nasıl bakıyorsunuz?

Enerji tüketimi ciddi bir sorun. Eskiden daha küçük ülkelerde başlamıştı ama bakıyoruz giderek büyüyor. Ama bebekleri düşünelim, hani yanmaktan korunmak için sobaya bir defa dokunup o acıyı hissetmek gerekir ya, bu da öyle bir süreç. Sürekli olamayacağımızı görüyoruz aslında. Bir yandan da harcadığımız enerjiyi yeniden başka bir yerde kullanabilir miyiz arayışları var. Bir şekilde sürdürülebilir hale getirmeliyiz.



Bazı ülkelerin kripto paraları yasaklama refleksini nasıl değerlendiriyorsun?

Kripto paraya karşı bir çekince var diyelim. Bu çekince kayıt altına alıp kontrol etme isteğinin yanı sıra vergi kaybı endişelerinden kaynaklanıyor. Regülasyon gerekli diyoruz ama Bitcoin'in çıkış noktasının da devletlerin, bankaların kontrol ettiği, kesintiler yaptığı bir sistemden kurtulma isteği olduğunu da unutmamak lazım. Devletin alıştığı, dikte ettiği yapıya karşı geliyorsunuz. O zaman da çekince kaçınılmaz olarak geliyor.

Öte yandan, hepimiz kısa sürede büyük paralar kazanalım, bunun da garantisi olsun istiyoruz. Günün sonunda sorun çıktığında, paramızı kaybettiğimizde ise bir merciye gidip hesabını sormak istiyoruz. Demek ki regülasyon gerekiyor. En iyisi ortada bir yerde buluşabilmek.

SİMGE ALPARGUN

“WALMART’TAKİ MANGONUN KÜNYESİNİ 2-3 SANİYEDA ÖĞRENEBİLİYORUZ”

IBM, Hyperledger projesine katılarak blockchain konusunda öncülük yapan firmalardan biri oldu. Size de “kripto paraya yatırım yapalım mı” gibi sorular geliyor mu?

Evet, sanki Hyperledger bir IBM’in ürünü gibi algılanıyor. Oysa bu bir konsorsiyum tarafından yönetilen açık bir proje. Kurucuları arasında rakiplerimiz Intel ve HP de var. Projenin amacı, şirketlerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacak bir blockchain altyapısı sağlamak. IBM olarak Ar-Ge ekiplerimizle, laboratuvarlarımızla bu konu üzerinde geliştirmeler yapıyoruz. Müşterilerimizle test projeleri uyguluyoruz. Temel amacımız, şirketler arası kullanımı standart hale getirebilmek.

Blockchain projesi geliştirmek isteyen şirketler nasıl bir strateji izlemeli? Bu alandaki fırsatlar ve tehditler neler?

Önce isterseniz fırsatlardan bahsedelim. Bu teknolojiyi kullanarak yepyeni şeyler ortaya koyuyor olacağız. Ama mevcutta da işlerimizi daha hızlı, ucuz ve risksiz yapmamızı sağlıyor. Aynı ağ üzerinde faaliyet gösteren şirketler arasında bir anlaşmazlık oluştuğunda ya manuel mutabakatlarla problemi çözüyor ya da merkezi bir kuruluş devreye giriyor. Manuel mutabakatlarla çözüldüğünde şirket içerisinde bununla ilgili süreçler, çalışan insanlar görüyoruz. Örneğin iki kurum arasındaki bir al-sat ilişkisinde ödenmeyen faturalar, transfer edilmeyen paralar gibi durumlarla karşılaşabiliyoruz. İşte manuel mutabakatı ortadan kaldıran blockchain sayesinde bu tür sorunları çözebiliyoruz. Ancak



bunu yapan, merkez bankası gibi merkezi bir kurum varsa işin rengi değişiyor. O kurumun maruz kaldığı herhangi bir güvenlik problemi sistem problemi haline gelebiliyor. Biz bunun örneklerini Türkiye’de değil ama bazı ülkelerde yaşadık. Merkez bankası güvenlik açısından etkilendiği için finans sektörünün durduğu ülkeler oldu. Blockchain bu riski de ortadan kaldırıyor. Merkez bankasının çalıştığı teknolojiyi blockchain’e taşırsak, herhangi bir güvenlik sorunu çıktığında sistem kaldığı yerden devam edebilir. Çünkü dağıttık, tek bir veritabanına bağlı değiliz.

Fırsatlarla ilgili daha somut örnek olması açısından, IBM için iki amiral projeden bahsedeceğim: Walmart ve Maersk Line...

Maersk’i biliyorsunuz, gemileri ara sıra İstanbul Boğazı’ndan da geçen, dünyanın en büyük deniz nakliyat firması. Bu firma örneğin, Kenya’dan Hollanda’ya çiçek de taşıyor. Şimdi bu hatı bir hayal edelim. Üretici firma

var, satıcı var, alıcı var. Gümrükler, bir de Maersk’in kendisi var. 10-15 partiden bahsediyoruz. Geminin şu anda nerede olduğu ve yükün durumu gibi bilgilerin bir yerlere sürekli bildirilmesi gerekiyor. Peki mevcut ortamda genelde e-mail, faks gibi araçlarla ve kişilerin inisiyatifiyle yürütülen bu işlemlerin maliyetinin hattın toplam maliyetinin 5’te 1’ine karşılık geldiğini biliyor muydunuz? İşte IBM, tüm bu süreci blockchain’e taşıyarak, dokümanların dijital versiyonlarını gerçek zamanlı bütün partilere açık hale getiriyor. Böylece bütün maliyet ortadan kalkmış oluyor. Walmart hakkında ise mango örneğini verebilirim. Mangonun üretildiği yerden satıldığı mağazaya kadar tüm süreci yine blockchain ile takip edebiliyoruz. Sadece biz değil bu ağa dahil bütün şirketler takip edebiliyor. Walmart’ta bozuk çıkan bir mangonun nerede üretildiğini, nasıl taşındığını, nerede saklandığını öğrenebilmek, klasik sistemde altı, yedi günü bulabiliyordu. Blockchain’e taşınca sadece 2-3 saniyeye düştü.

Tehdit konusuna gelince... Belki “değiştirmemiz gereken hususlar” demek daha doğru olacak. Önce blockchain’in kimsenin tekelinde veya kontrolünde bir teknoloji olmadığını belirtmek gerekiyor. IBM de ortak kullandığı, bazen rakipleriyle beraber çalıştığı, diğer şirketlerle ortak yönetim kullandığı bir veri network’ü olarak görüyor. Aslında bu bir düşünce yapısı. Merkezi kurumlara yeni görevler getiriyor. O kurumlara güvenmemiz ya da yönetişimi verebileceğimiz, güvenebileceğimiz ortak komiteler, ekipler kurmamız gerekecek.

Şirketlerin BT’lerinde yeni şapkalar gerekiyor. Süreçler baştan aşağıya değişmek zorunda kalacak. Örneğin, bir denetim sürecinin bir ay öncesinde ilgili verilerinizi kontrol eder, bir açık varsa kapatmaya çalışırsınız. Ama siz denetiminizi blockchain üzerinden gerçek zamanlı kabul ederseniz bu lüksü artık bırakmış oluyorsunuz. Ortak faydanın daha yüksek olacağı bir dünyaya geçmek için bu bir zorunluluk.

İşletmeler hangi soruları sorarak bu işe başlamalı?

İki kurum arasında “blockchain yapalım” dendiği zaman bile fizibilitesi çok parlak çıkmayan bir teknoloji den bahsediyoruz. Minimum üç kurum olmalı. Sayı arttıkça kendini o kadar hızlı ödeyen bir teknoloji bu. Nasıl bir ağ düşünüyorum, diğer partiler kimler, o partilerle aramda bir anlaşma var mı, takip edeceğimiz kıymet ve safhaları neler gibi sorulardan yola çıkarak ciddi bir beyin jimnastiği yapılmasını tavsiye ediyoruz.

Bu, tasarımı odaklı yaptığımız bir çalışma. Ardından projenin bir prototipinin yapılmasını öneriyoruz. Prototipi isterse şirket, BKM örneğinde olduğu gibi kendi içinde simüle ederek de yapabilir. Böylece elle tutulur, gözle görülür, çalışır bir ürün olur, o ürünle de bir ekosistem kurup genişletilebilirsin. Prototipten sonra pilot aşamasını öneriyoruz. Pilot bile bizim için gerçek, canlı üretim alanı değil. Bu safhada bir süre teknolojiyi izleyip karşınıza ne tür problemler çıkabileceğine bakmanız gerekiyor. ☺



“Bizim için ayrıcalıklısiniz çünkü **ihtiyacınız, önceliğimiz.**”

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.





Otomotiv dünyası uzun bir süredir sürücüsüz otomobiller üzerinde çalışıyor. Şu anda yollarda sadece test amaçlı seyahat edenler olsa da tüm dünyada bütünüyle sürücüsüz otomobillere geçişin 2025 yılını bulması bekleniyor. Geçişin bu kadar uzun sürmesinde konunun hukuki boyutunun olgunlaşması, yolların adapte edilmesi gibi ihtiyaçlar yer alıyor.

“İnsansız araçlarla biz size 25’inci saatinizi vaat ediyoruz” diyerek, trafikte geçirdiğimiz en az 1 saati bize kazandıracığını iddia eden markalar var. Sürücüsüz otomobillerin trafik kazalarını azaltma, ulaşımı daha hızlı hale getirme gibi pek çok fayda sağlayacağı kesin. Tüm bunların dışında günlük hayatımıza getireceği faydalar da şüphesiz. Gerçekten de kendi hayatımızı düşündüğümüzde, günde en az 1 saatimiz otomobillerde geçiyor. Bir de işe kendi aracımızla gidiyorsak bu sürede hiçbir şey yapamıyoruz. Halbuki otomobil kullanıp yola bakmak zorunda olmasak bir kitap okuyabilir, yanıtlanmanız gereken e-postalara bakabilir, bir film izleyebilir veya tatil planlamamızı yapabiliriz.

Acil durum menüsü, acil durum puanları...

Bu yazımı cuma trafiğinde eve gitmeye çalışırken otomobilimde sesli komutlarla yazarak kendi kendime bir dene-



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

me yaptım. (Tabii okuduğunuz daha sonradan düzenlediğim halî.) Bu deneme benim için bir ilk oldu diyebilirim. Ancak tam yazıyı otomobilim içinde bağıra çağıra dikte ederken arkadan siren sesleri duydum. Dikiz aynasından baktığımda bir ambulansın yaklaşmakta olduğunu gördüm ve hemen aracımı sağ şeride geçirdim. Bir yandan da gelecekte otomobiller sürücüsüz hale geldiğinde trafikte önceliğin nasıl olacağını hayal ettim. Muhtemelen bunun gibi durumlar için ambulans, itfaiye gibi geçiş önceliği olan araçlara yol vermek üzerine programlanan bir sistemle trafik akışı çok daha kolay olacaktır. Ancak bir de geçiş üstünlüğü olmayıp da acelesi olanlar olacak... Bu durumda geçiş üstünlüğü nasıl sağlanacak?

Örneğin, çok önemli bir toplantıya geç kaldınız. Bu durumda önünüzdeki otomobillerin size yol vermesi için para ödemeyi kabul eder misiniz? Bu durumda tamamen sürücüsüz otomobillere geçilen bir dünyada otomobillerin “acil durum” menüsü olabilir. Herkese bu menü içerisinde belli miktarda “puan” yüklenerek acil durumlarda kullanmasına izin verilir. Böylece durumunuzun önemine göre puanlarınızı kullanarak geçiş üstünlüğü satın alabilirsiniz. Siz bu sinyali açtığınızda diğer otomobiller durarak veya yavaşlayarak size yol verecek, siz de karşılığında onlara puan vereceksiniz. Tabii “acil durum” menüsü yıl içerisinde ancak dört defa kullanılabilir. Böylece puanlarınızı gerçekten sizin için hayati öneme sahip durumlara ayırırsınız. Hatta bu sistemin blockchain teknolojisi üzerinde geliştirildiğini, akıllı kontratlarla kuralların baştan belirlendiğini hayal edin... Ne dersiniz, böyle bir dünya bizi bekliyor olabilir mi?

Giyilebilir teknolojiler ve kartların rengarenk evrimi



BURAK BİLGE
Austria Card
Türkiye Genel Müdürü

Giyilebilir teknoloji rüzgârı 2000'li yılların başından itibaren tüm dünyayı etkisi altına almaya başladı. Tekstilden aksesuara hatta sağlık sektörüne kadar yaygınlaşan bu alana Austria Card Türkiye de inovatif yapısı ve giyilebilir teknoloji ürünlerinde sunduğu ürünlerle iddialı bir giriş yaptı. Ödemeleri kolaylaştıran



giyilebilir teknoloji ürünlerini koşarken, yürürken hatta su geçirmez özelliği sayesinde yüzerken bile kullanabilirsiniz.

Visa ve Mastercard sertifikasyonlarına (M/Chip Advance, ISO/IEC 7816-4, Mifare Classic, Visa Contactless Payment Specification, Version 2.1.3) sahip olan bu ürünler arasında bileklikler, anahtarlıklar hatta maskotlar yer alıyor. Ürünler rengarenk olmasıyla göze de hitap ediyor. Aynı zamanda markanız için



sarımlar yaratılmasına da olanak sağlıyor. Özellikle festival ve futbol maçları gibi organizasyonlarda, cüzdan kullanmadan, PIN kod gerekmeden küçük işlemlerinizi kolayca yapabiliyorsunuz. Bu ürünler tıpkı temassız kredi kartı ve banka kartlarınız gibi işlem görüyor, banka hesabınızla bağlantılandırılabilir. Austria Card, bütün temassız POS ter-



minalleriyle uyumlu olan bu ürünlerinde en son çip versiyonunu kullanarak, sadece bankalar için uygun formatta değil aynı zamanda toplu taşıma ve perakende sektöründe de kullanılabilir durumda piyasaya sürüyor. Türkiye'de banka, finans ve ödeme sistemleri kuruluşlarına hizmet veren Austria Card, bu ürün çeşitliliğiyle birlikte genç senelemente de hitap etmeyi hedefliyor. ☺



Elon Musk'a bakarsanız, en yaygın ödeme aracı olan plastik kartların ömrü pek de kısa olmayacak. Kendisi de bir kart kullanıcısı olan Musk, dijital ödemelere eğilmek yerine Mars'a gitmeye çabılıyor, belki de haklıdır... 😊

kişiselleştirme imkanı sunuyor; müşterileriniz cüzdanlarını kullanmaya ihtiyaç duymasa bile her anahtarlık ya da bileklik kullanımında markanız görünür kılıyor. Herkes için havalı, kolay, şık olan bu ürünler, isterseniz bilekliğe isterseniz telefon kılıfına ya da ajandalarımıza adapte edilebiliyor.

Bütün temassız POS terminalleriyle uyumlu

Temassız kartların güçlenerek istenilen mecraya eklenebilmesi eğlenceli, kişiye özel ta-



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgündem'den öğrendi

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

Finans Gündem

17 Aralık 2013 Salı 14:39

ARAMA YAP

Ana Sayfa | Gündem | Bankacılık | Finans Kulis | Sigorta - BES ve Hayat | Emlak-Mortgage | Para Piyasa | Leasing/Faktoring | Raporajlar | Yazılar

KISAYOLLAR: Günün Tüm Haberleri | İlginç Bankacı Hikayeleri | Para Komedi | Arayışma | Basın Toplantıları / Ajanda | Dünden Bugüne Bankacılar

Öne Çıkan Haberler

İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde

İngiltere'de enflasyon Kasım ayında beklenmedik şekilde yavaşlayarak son dört yılın en düşük seviyesine indi

MOBİL

Uç yonlu görüşme yapabilen akıllı telefon

Uç yonlu görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1

Altınbaş'ta atama

Bir inşaat patronu daha gözaltında

Merkez faizi sabit tuttu

AİHM Perinçek'i haklı buldu

Japonya tahvil ihracını artıracak

Serbiistan faiz indirdi

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

Serbiistan faiz indirdi

Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor

2013 altından çıkış yılı oldu

Can'ın Geleceğine MALAGELSİN

canageleceginemalagelsin.com

TEB

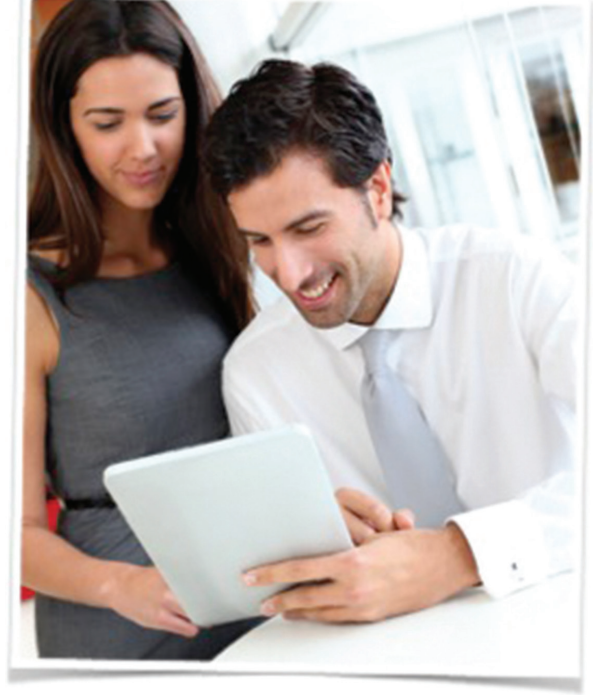
DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tüm

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ



Dijitalleşme projesini Verisoft ile başlattı



30'un üzerinde ülkedeki müşterilerine özel çözümler sunan Verisoft, şimdi de Gulf Bank Kuwait için müşteri onboarding işlemlerinde işlem akış süreçlerini değiştirecek bir sistem tasarladı. Apple iPad üzerinde çalışan bir sistemin ilk adımı

çipli Kuveyt ulusal kimlik kartı PACI, tablet ekranında görüntüleniyor. Banka görevlisi müşteriyi bu kartın PIN koduyla tanıdıktan sonra kimlik bilgileri otomatik olarak çipten okunuyor ve bankanın merkezi veritabanına kaydedilmesi sağlanıyor.

Müşteri yine Apple iPad tablet üzerinden dijital imza örneğini verdikten sonra talep ettiği Visa veya Mastercard kredi ya da banka kartının PIN kodunu da yine tablet üzerinden seçebiliyor.

Bu aşamada sistem şubede bulunan en yakın kart yazıcısı veya kiosk seçi-

mini sağlayarak kart basım işlemini başlatıyor.

3 dakikadan kısa bir süre içinde müşteri bilgileri alınarak hesap açılıyor ve anında kartı basılarak işlem tamamen dijital olarak tamamlanıyor.

Bu çözüm şubelerin yanı sıra mobil satış ekipleri tarafından da kullanılıyor.

Sahadaki ekipler KOBİ ve kurumsal müşteri ziyaretlerine tabletleri ve mobil yazıcılarıyla giderek, bu tabletlerle daha önce verilmiş müşteri kartlarını tablete takarak merkezi veritabanından müşteri bilgilerini ekrana getiriyor ve müşteriye özel öneriler arka plandaki karar destek sistemlerinden geliyor. Eğer müşterinin yeni veya ek kart talebi olursa mobil yazıcıyla anında ve yerinde basılıp verilebiliyor. ☺



Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

- ✓ Hisse senetlerindeki hareketlerin perde arkası
- ✓ Uluslararası piyasalardaki son gelişmeler
- ✓ Altın, döviz, faiz için yatırım stratejileri

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için

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



Beş bankacı buluştu, yeni bir FinTech doğdu: finovatif



Finovatif, “Taksit-le” platformuyla tüketici, banka ve satıcıyı bir araya getirerek uzun vadeli finansman modeli sunuyor. Tüketicilerin hem online hem de fiziki kanallardan yapacağı alışverişlerde uzun vadeli ve uygun fiyatlı finansman sağlayan platformun bankacılıktaki ilk iş ortağı ise Burgan Bank oldu...

ESİN GEDİK

Finovatif’i bankacılıkta yıllarca çalışmış, sektörün yakından tanıdığı beş isim kurdu. Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı son olarak Şekerbank genel müdürüyken emekliye ayrılan Halit Yıldız yapıyor. Diğer kurucu ortaklar ise M. Nabi Temuçin, Özge Çebi, Ahmet Şüküroğlu ve Hale Tuncer... M. Nabi Temuçin, Finovatif’in kuruluş amacını “tüketiciler, perakendeciler ve finansal kurumlar arasındaki açıklıkları kurduğumuz finansal köprülerle birleştirmek” sözleriyle özetliyor. Ödemeler dünyasının yakından tanıdığı kurucu ortaklar, sektörün en çok ihtiyacı olan alanı saptayarak “Taksit-le” platformunu oluşturmuş.

Taksit-le’nin hangi hizmetleri verdiğini, nasıl çalıştığını, İnovatif’in kuruluş öyküsünü kuruculardan M. Nabi Temuçin ile konuştuk...

Öncelikle Finovatif’e ödeme sistemleri dünyasına “hoş geldiniz” diyoruz. Bize girişiminizin hikayesi ile ekibinizi anlatabilir misiniz?

Finovatif özetle, birkaç beyaz yakalının bir araya gelerek “artık kendi işimizi yapmanın zamanı geldi” düşüncesiyle yola çıkışlarının ürünü. Finans dünyasının farklı alanlarında edindiğimiz tecrübelerimizin yanına, iş geliştirme hevesimizi ve enerjimizi ekleyip her aşaması için alınteri

döktüğümüz bir girişime aktarıp onu büyütme arzusuyla yol alıyoruz. Misyonumuzu; tüketiciler, işyerleri ve finans kurumları arasında, finansal çözümlerimiz ve platformumuzla iş köprüleri kurmak olarak belirledik.

2016 sonunda bu hayali gerçekleştirmek için yola çıktık. Ekibimiz, krediler, nakit yönetimi, para transferleri, kartlı ve kartsız ödeme sistemleri, sigorta ürünleri bankacılık ürün ve hizmetlerinin yanı sıra şubesiz bankacılık ve banka dışı alternatif hizmet kanalları gibi yeni nesil iş modelleri olmak üzere bankacılık sektörünün farklı alanlarında Türkiye’de ilkleri imza atmış, uygulama deneyimine sahip isimlerden oluşuyor.

Pazar ihtiyaçlarını ve dünya uygulamalarını araştırarak, iş modelimizi oluşturduğumuz ve altyapımızın temellerini attığımız 3 aylık yoğun bir analiz dönemi geçirdik. Son 9 ay ise teknik geliştirmeler ve iş ortaklarının seçimiyle geçti. Artık müşterilerimizle buluşmaya çok az bir zaman kaldı.

Tarafları birbirine bir köprü gibi yakınlaştıra- cağınızı söylediniz. Bunu nasıl yapacaksınız?

Çözümümüzden bahsetmeden önce alışveriş dünyasındaki sıkıntıyı adreslemek isterim. Halihazırda kullanılan kredi kartı, senet ve benzeri ödeme çözümleri, müşteri ihtiyaçları ve işyeri çeşitliliğine karşılık tüm segmentlerin ihtiyaçlarına cevap veremiyor. Kredi kartı, sunduğu taksit imkânı ve kullanım kolaylığıyla dominant olsa da kart limitlerinin sınırlandırılması, taksit sayısının 12 ile sınırlandırılması, bazı ürün grupları için taksitlendirme imkanının olmaması ve artan üye işyeri maliyetleri özellikle yüksek montanlı alışverişlerde tüketiciyi alternatif çözüm arayışlarına yönlendiriyor. Senetli alışverişlerde ise tahsilat riski ve operasyonundan doğan maliyetler söz konusu. Yine tahsilat gecikmelerinden kaynaklı nakit akışının negatif etkilenmesi de işyerlerinin söz konusu risklerin maliyetini tüketiciye yansıtması sonucunu yaratıyor.

Bayi finansman çözümlerinde de az sayıda bankanın yine az sayıda markalara ait bayiler aracılığıyla finansman seçeneği sunulduğunu görüyoruz. Bayi finansmanında, mevcut regülasyonlardan kaynaklı banka sürecindeki zorunluluklar ve operasyonel süreçler, söz konusu iş modelinin, pazar ihtiyacı ölçüsünde gelişememesinin en önemli etkenlerinden biri.

Özetle hem tüketiciler hem de işyerleri, alternatif finansman seçeneklerine kolay ve zahmetsizce erişebilecekleri bir arayış içerisinde. Biz de tam burada online ve anında kredi platformumuzla tüm tarafların ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Platformumuzla birden fazla finans kurumu ve işyerini entegre ederek, tüketicilerin hem online hem

taksit-le

de fiziki kanallardan yapacakları alışverişlerde “taksit-le” ödeme seçeneğiyle uzun vadeli ve uygun fiyatlı finansman sağlıyoruz. Platform entegrasyonlarımız gerek işyeri gerekse finans kurumları için hem kolay hem de bankacılık seviyesinde güvenli. Tüketiciler taksit-le sayesinde birkaç adımda istedikleri ürüne kavuşabilecek.

Tüketiciler bu hizmeti nasıl kullanacak?

Tüketicileri, “taksit-le işyerlerinden istediğin ürünü seç, taksit-le öde, gerekli bilgilerini gir, sisteme entegre finans kurumlarının kredi tekliflerinden senin için en uygun olanı seç ve alışverişini tamamla” şeklinde kısa ve net adımlarla sonuca ulaştırıyoruz. Taksit-le tüm taraflara dört boyutta bir deneyim ve kazanç sağlıyor. Tüketici satın almak istediği ürüne en uygun koşullarla kavuşuyor. İşyeri, müşterisine sunduğu alternatif finansman seçeneğiyle satışlarını artırıyor. Finans kurumu da güvenli ve düşük maliyetli bir alternatif kanaldan tüketiciler ve işyerlerine hizmetlerini sunuyor. Biz de Finovatif olarak tarafları birbirine bağlayan iş köprüleri kuruyoruz.

Ödeme sistemleri dünyası açısından bakarsak çözümünüzü nasıl konumlandırıyorsunuz?

Taksit-le bir ödeme aracı olmakla birlikte, finansmanı tüketici kredisiyle sağlaması ve bir pazaryeri mantığıyla çalışmasından dolayı klasik ödeme çözümlerinden farklılaşıyor. Global FinTech pazarında da konumlama olarak ödeme sistemi ürün ailesinin dışına çıkarak “alternative lending” (alternatif kredi) grubu içinde yer alıyoruz.

İşbirlikleriniz hakkında da bilgi alabilir miyiz?

Taksit-le’nin vizyoner ve müşteri odaklı sistemine dahil olan ilk iş ortağı banka Burgan Bank oldu. Taksit-le’nin sunduğu avantajlarla Burgan Bank’ın alternatif ve yenilikçi kanallarda büyüme stratejisinin örtüşmesi, bankanın platformumuza ve bize güvenerek işbirliğine imza atmasında büyük rol oynadı. Taksit-le işyeri ailesi de bu işbirliğinin hayata geçmesiyle hızla yaygınlaşacak. Hedef belirlediğimiz mobilya, beyaz eşya, tatil, otomotiv gibi 12 farklı sektörün önde gelen firmalarıyla işbirliği kapsamında karşılıklı çalışmalarımız devam ediyor. 2018 yılı içinde sürpriz markalarla tüketicileri buluşturacağız. ☺

“FINTECH’LER BANKALARIN 7/24 RESEPTÖRÜ OLABİLİR”

M. Nabi Temuçin, son dönemde popüler olan bankalar-FinTech işbirliği konusunda ise şu değerlendirmeyi yapıyor: “Bankalar başta olmak üzere birçok kurumsal yapı, girişimcilik ve start-up firmalarla işbirliği konularını gündemine almış ve çeşitli kurum içi yapılar oluşturmuş durumda. Ancak bu yaklaşımın kurumun geneline

yayılması kritik öneme sahip. Zira kurumlarda gördüğümüz şekliyle genelde stratejik planlama veya inovasyon birimlerinin sahiplendiği bu konu, kurumun geneline yayılmadığında istenen sonucun alınması pek mümkün olmayacak. Start-up firmalarla çalışmak kurumlar açısından kısa vadede fedakârlık gerektirir ama orta ve

uzun vadede bu çalışma biçiminin sağladığı çeviklik, kurumları çok memnun edecektir. FinTechler içinse şöyle bir benzetmeyi uygun buluyorum: Bankaların 7/24 aktif durumdaki reseptörleri (gözü kulağı) olabilirler. Dolayısıyla bankalar, FinTech’lerle işbirliği yaptığı ölçüde piyasayı daha doğru dinleyip daha çevik aksiyonlar alabilecek.”

Banka-FinTech ilişkisinde anahtar kavram: Rekaberlik



Finansal hizmetlerde dönüşümün temeli FinTech, sektörde rekabet ve işbirliğini yeniden şekillendiriyor. EY Türkiye, BKM ve FinTech İstanbul işbirliğiyle hazırlanan Fintech Dönüşümü raporu, Türkiye FinTech ekosisteminin gelişimi için kritik öneriler ortaya koyuyor...

**BERRİN UYANIK
BEKAR**

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY Türkiye, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve FinTech İstanbul işbirliğiyle hazırlanan “FinTech Dönüşümü: Rekabet mi İşbirliği mi? - Türkiye FinTech Ekosisteminin Gelişimi için 23 Öneri” adlı raporun sonuçları BKM’nin Akmerkez’deki ofisinde düzenlenen basın toplantısıyla açıklandı.

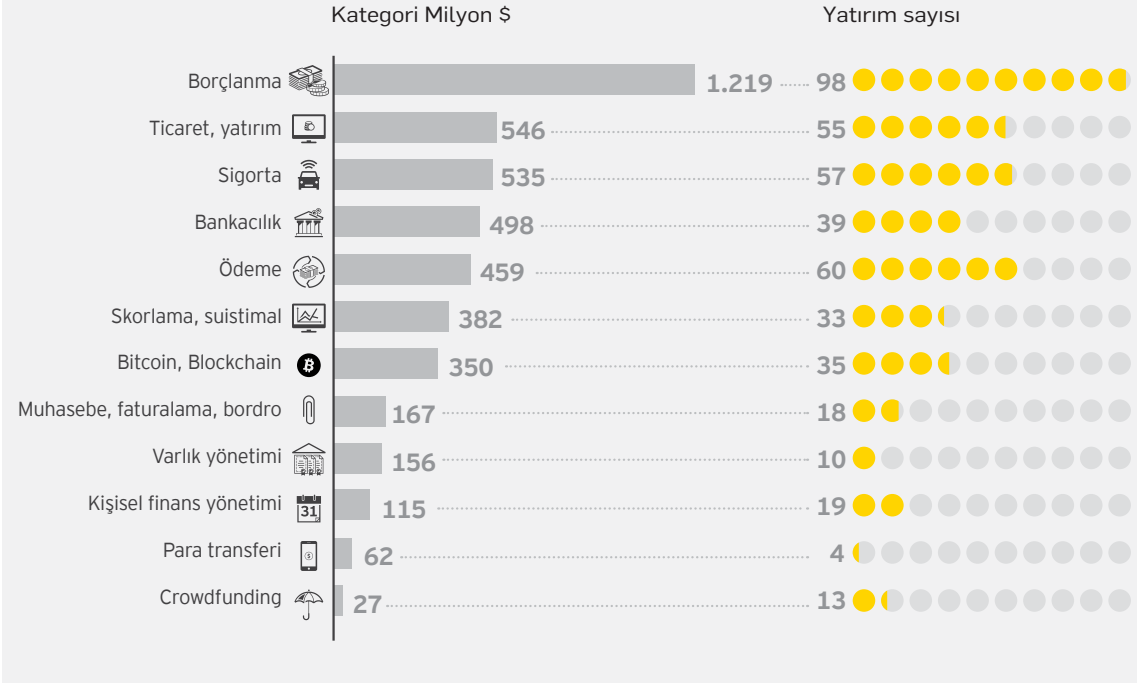
Türkiye’de faaliyet gösteren finansal teknoloji şirketleri, bankalar, yatırımcılar ve düzenleyici kurumlara yapılan görüşmeler sonucu oluşturulan rapor, Türkiye FinTech ekosisteminin mevcut durumunu, yaşanan zorlukları ve fırsatları ortaya koyuyor. Finansal hizmetler sektörünün yakın gelecekte FinTech şirketlerinin gelişiminden nasıl etkileneceği konusuna ışık tutarken; bankalar, FinTech şirketleri ve sektörün geneli için düzenleyici ve denetleyici

kurumlar tarafından ulusal bir FinTech stratejisi geliştirilmesinde kullanılabilecek öneriler sunuyor.

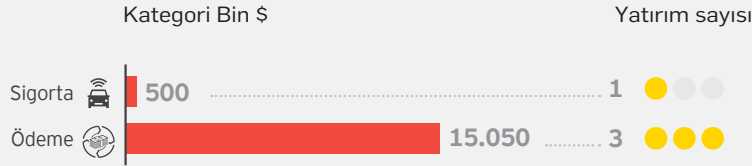
Tüketici beklentileri değişiyor

Geleneksel finansal hizmetler sektörüne girmeye başlayan FinTech şirketlerinin sundukları ürün ve hizmetlerle belirli bir pazar payına ulaştığının belirtildiği raporda, FinTech’lerin girişim sermayedarları ve kurumsal yatırımcılardan önemli yatırımlar almaya başladığı belirtiliyor. Bununla birlikte raporda, 10-15 yıl önce geleneksel perakende müşterilerinin çevrimiçi kanalları benimsediği gibi geleneksel banka ve sigorta müşterilerinin de ihtiyaç duydukları hizmetleri çevrimiçi olarak temin edebileceği belirtiliyor. Dolayısıyla bankalar, sigorta şirketleri ve varlık yönetimi şirketleri için alışmış oldukları dünyanın finansal teknolojilerinin yükselişiyle birlikte değişebileceği öngörülüyor.

Melek yatırımcı ve girişim sermayelerinin toplam FinTech yatırımları (Aralık 2016 - Mayıs 2017)



Türkiye özelinde



Kaynak: startups.watch

FinTech şirketlerinin özellikle teknolojiyi kullanan yenilikçi yaklaşımlarıyla müşterilerin hayatını kolaylaştırdığına işaret edilen raporda, geleneksel finansal hizmet sağlayıcılarının müşterilere aynı seviyede ve etkinlikte hizmet sunmaları için adım atmaları gerektiğine vurgu yapılıyor.

“FinTech’in ekonomi politikalarını etkilemeye başladığı bir döneme girdik”

Finansal teknolojilerin son dönemde konuşulan en popüler iş konuları arasında yer aldığı dile getiren EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Ortağı Emre Beşli, “Bu kavramın sadece finansal hizmetlerin sunum şeklinin değişmesinden ibaret olmadığını ekonomideki tüm paydaşlara anlatılması gerekiyor. Geniş bir ekosisteme sahip olan FinTech’in ekonomi politikalarını etkilemeye başladığı bir döneme girdik. Bu çerçevede ekosistemdeki farklı paydaşların rekabet ya da işbirliği konusunda nasıl davranacağı önem kazanıyor. Araştırmada mevcut durumun incelenmesi, ekosistem içerisindeki paydaşların görüş ve beklentilerinin alınması ve nihayetinde konuya ilişkin ülkemiz açısından belirli çözüm önerileri getirilmesi amaçlandı. Raporun, tartışılan çözüm önerilerinin çeşitli paydaşlar-

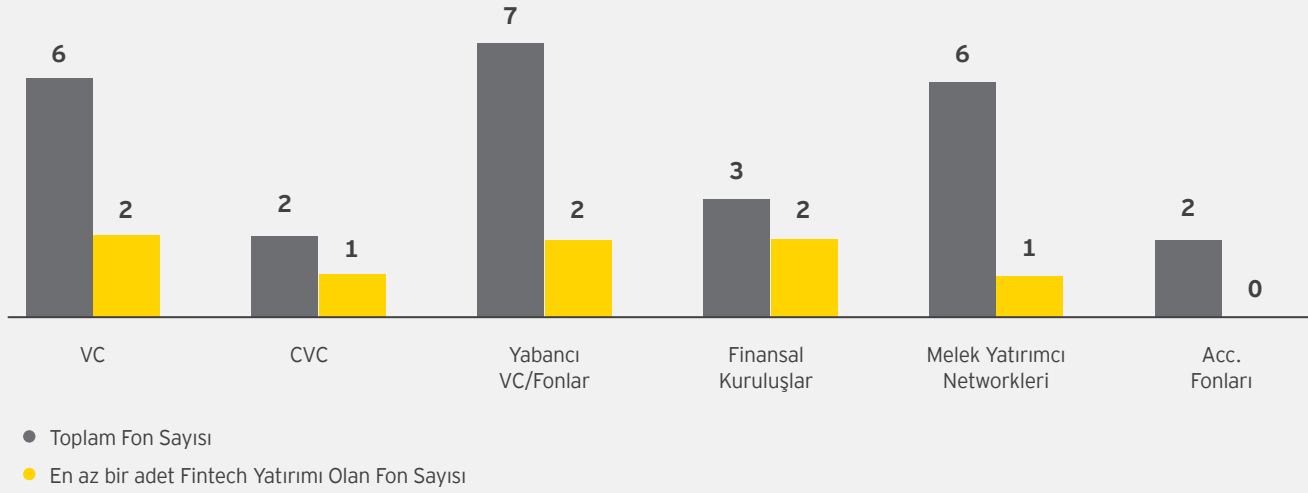
ca hayata geçirilmesi konusunda bir fırsat oluşturacağını ve FinTech konusunun daha bütüncül anlaşılmasına katkı sağlayacağını düşünüyoruz” dedi.

“Ülkemizi daha ileriye taşımak için FinTech odaklı stratejiler belirlemeliyiz”

Türkiye’nin finansal teknolojiler alanında dünyaya örnek olabilecek bir yetkinliğe ve potansiyele sahip olduğunu belirten BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko şu değerlendirmeyi yaptı:

“Yeniliklere açık bir toplum olmamız, yeni teknolojilere hızlı uyum sağlamamız ve güçlü bankacılık altyapımız sayesinde FinTech sektörü için eşsiz bir ortam yaratıyoruz. FinTech’i ekonomiye sağladığı çok boyutlu katkı, getirdiği yeni ürün ve hizmetler, finansal erişimin artırılması gibi sağladığı ek faydalarla finans sisteminin geleceğini şekillendirecek önemli bir fırsat olarak görüyoruz ve ülkemizin bu fırsatı kaçırmaması adına yoğun çaba sarf ediyoruz. Bu raporun, ülkemizi daha ileriye taşıyacak FinTech odaklı stratejiler belirlemede önemli bir kaynak olacağına ve tüm ekosisteme fayda sağlayacağına inanıyoruz.”

Türkiye'deki FinTech yatırımcılarının sayısı (startups.watch, 2017)



“FinTech’ler özel sektör ve kamu desteği alıyor”

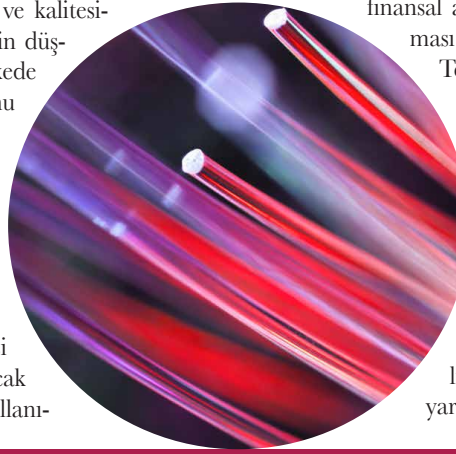
Finansal hizmetlerdeki hızlı dönüşümün artık herkesin hayatını etkileyecek düzeye ulaşmaya başladığına işaret eden FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı ise şunları söyledi:

“Günümüzde yaşanan teknolojik dönüşüm, insanların finansal hizmetlere erişimini kolaylaştırırken, sunulan ürün ve hizmetlerin hem çeşitlilik ve kalitesinin artmasına hem de maliyetlerinin düşmesine yol açıyor. Bugün birçok ülkede FinTech’ler için özel sektör ve kamu desteklerinin ortaya çıktığını ve hatta kamu politikaları içinde FinTech başlığı altında özel çalışmaların yapıldığını görmek mümkün. Bu araştırmanın sonuçları, özel sektör kuruluşlarının dönüşüm ve yatırım kararlarını etkileyebileceği gibi, ülkemizin bölgesel bir finans merkezi hâline getirilmesinde oluşturulacak stratejilerde de bir girdi olarak kullanı-

labilecektir. Aynı zamanda, ülkemizdeki FinTech ekosisteminin görünürlüğünün ve bilinirliğinin artması, yatırım çekmesi açısından da önemli rol oynayacaktır.”

FinTech’ler tüketicinin hayatını kolaylaştıracak

Özellikle nüfusun önemli bir kısmının bankacılık sektörünün dışında olması ve vatandaşların kolay ulaşılabilir finansal araçlara ve çözümlere ihtiyaç duyması durumu dikkate alındığında FinTech’lerin sunduğu hayatı kolaylaştıran hizmetlerin sektör için önemi ortaya çıkıyor. FinTech’lerin geliştirdiği ve geliştireceği ürünlerle bankacılığa erişimi olmayan kitleyi finansal sektöre katmalarının hem pazarın hem de kayıtlı ekonominin büyütülmesi açısından, dünyadaki diğer örneklerde görüldüğü gibi, Türkiye’de de maliye politikası açısından olumlu etki yaratacağı düşünülüyor. ☹



“REKABERLİĞE DAYALI İŞBİRLİĞİ MODELLERİ GELİŞTİRMELİ”

- Finansal kuruluşlar ve FinTech şirketleri, birbirlerini rakip olarak değil, stratejik iş ortakları olarak değerlendirip, “rekabere” dayalı işbirliği modelleri geliştirmeli.
- FinTech alanında, ödeme sistemlerinin dışında farklı alanlarda faaliyet gösteren FinTech’lere ve iş modellerine ihtiyaç duyuluyor. Özellikle sigorta sektörünün destekleyecek InsurTech şirketlerinin sayısı gelecekte artacak.
- FinTech konusunda sadece mevcut iç pazarın değerlendirilmesi yerine, özellikle Ortadoğu ve

- Körfez ülke pazarları için projeler üretilmeli.
- Regülasyonu belirleyen düzenleyici ve denetleyici yapılar açısından FinTech’leri destekleyici ve süreçleri kolaylaştırıcı düzenlemelerin yapılması gerekiyor. BDDK gibi düzenleyici ve denetleyici kurumlarla düzenli olarak bir araya gelerek karşılıklı paylaşım ortamlarının oluşturulması, sektörün sağlıklı büyümesi için gereklilik.
- Türkiye’nin bir finansal merkez olabilmesi açısından devlet tarafından FinTech mevzuatının

- oluşturulması ve burada finansal inovasyonun desteklenmesi için start-up olarak kurulan FinTech şirketlerinin ön plana çıkarılması gerekiyor.
- FinTech konusunda yeterli bilgi, beceri ve tecrübeye sahip insan kaynağı havuzumuz henüz istenilen boyutlarda değil. Bu konuda eğitim kurumlarına önemli bir rol düşüyor. Sadece üniversitelerde değil, liselerde de gençlerin finansal okuryazarlık kazandırıldıktan sonra, FinTech alanında çalışabilecek şekilde eğitilmeleri için olanakların sağlanması önemli.

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

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

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Yılda 12 sayı yayınlanan PSM Dergisi'ne abone olmak istiyorum.

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 120 TL'yi

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

Bu formu 0212 238 72 07 no'lu faksa ya da Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli / İstanbul adresine gönderiniz.

Bankalar ve bankacılar için yeni trendler



Elif Bilge Eder

Ülkemiz bankacılık sektörü en kurumsal, en yenilikçi ve insan kaynağı açısından en değerli olarak nam salmış durumda. Türk bankacılığının geçmiş deneyimlerinden ders çıkararak geldiği nokta takdire şayan, benim açımdan bir başarı hikayesidir.

Nitekim güncel veriler de bunu doğruluyor. 2017 yılında bankaların toplam net kârı yüzde 31 artışla 49 milyar 122 milyon TL olmuş, takipteki krediler oranı ortalaması yüzde 3.24'ten 2.95'e gerilemiş, ortalama sermaye yeterlilik rasyosu ise yüzde 16'dan 17'ye yükselmiş. Sektör, verimlilik anlamında oldukça iyi bir yıl geçirmenin yanı sıra kanal yönetiminde hizmetlerini şubelerden dijital kanallara kaydırarak, bu anlamda da kayda değer bir başarı elde etmiş.

Yeni ürün ve hizmetler

Yeni teknolojilerin müşteri talep ve ihtiyaçlarıyla yoğunlaşmasıyla, 1990'lar ve 2000'li yılların başlarında yepyeni bankacılık kanal, ürün ve hizmetleri karşımıza çıktı. Kartlar, dijital kanallar, yenilikçi şube konseptleri, mobil bankacılık, e-cüzdanlar derken son dönemde tüketiciyi şaşırtan, farklı ve yenilikçi ürünleri pek göremiyoruz. Bunda mevzuat ve bankacılığa yönelik sıkı yasal düzenlemelerin etkisi yok değil. Ancak sektörün yeni ürünlere ayırdığı zaman ve kaynağı artık daha kaliteli, müşteri odaklı ve işçisinden memuruna, esnafından sanayicisine tüm müşteri segmentlerine yönelik ürün ve hizmetlere yönelmesi yerinde olur gibi geliyor bana.

Deloitte, "2018 Bankacılığna Bakış" raporunu altı önemli başlıkta toplamış:

1. Müşteri odaklılık
2. Yasal düzenlemelere uyum
3. Teknoloji yönetimi

4. Siber riskin azaltılması
5. FinTech'ler ve teknoloji şirketleri
6. İnsan kaynağı

Bu başlıklarda verilen mesajları, kendi görüşlerimle harmanlayarak aşağıda detaylandırmaya çalıştım...

Müşteri odaklı bakış açısı

Bankacılık sektöründeki satış ve ürüne dayalı zihniyet, müşteriyi merkez alan gerçekçi stratejilere doğru evrilmeli ve bu yeni stratejiler doğru pazarları, doğru müşteri segment ve çözümlerini beraberinde getirmeli.

Bankalar, yönetim kurullarına sevimli görünme kaygısıyla yıllık bütçe hedeflerinde aşırıya kaçabiliyor. Bu da gerçekçi olmayan hedefler şeklinde sahaya yansıyor. Şubelerdeki müşteri yöneticilerinin bin bir dil dökerek müşterilerini ikna etmeye çalıştığı ürünler, yatırım ve kredi seçenekleri bankaları müşteri odaklı olmaktan uzaklaştırabiliyor. Müşteriden fazla fazla alınan masraf ve komisyonlar da tuzu biberi oluyor.

Müşteri odaklı vizyonun sözde değil, özde ve samimi olması gerektiğine inanıyorum.

Uyum süreci

Yasal düzenlemelere uyum sürecinde bankalar, müşteri portföylerine varan önemli değişiklikleri yapmak durumunda kalabiliyor. Büyük parasal cezalara çarptırılan global bankaların geçirdiği dönemi hatırlayalım; bankalar bireyselden ticari, kurumsal ve hatta finansal kuruluş segmentindeki müşterilere kadar birçok yeni düzenlemeler yapmak durumunda kalmış, bu düzenlemelerden dolayı da müşterilerinin belli bir kısmından mecburen vazgeçmişti...

Yasal düzenleme ve mevzuata uyum açısından bankaların bunu içselleştirmesi; büyüme, operasyonel verimlilik/sadeleşme, risk ve maliyet yönetimini gibi stratejilerini buna göre belirlemesi faydalı olacaktır.

Teknoloji yönetimi

Bankalar, teknik bilgi ve uzmanlık gerektiren teknoloji yatırımlarını ve faaliyetlerini, kurumsal vizyon ve hedefleri doğrultusunda yönetmeli. Rekabet, verimlilik ve maliyet avantajı yaratmak anlamında donanım, yazılım, sistem operasyonları gibi alanlarda dış kaynak kullanımı artık teknoloji yönetiminin vazgeçilmezidir. Doğal olarak CIO'ların, iç ve dış kaynak kullanarak neyi yapıp neyi yapamayacaklarını doğru biçimde planlaması ve koordine etmesi şart. Risk yönetimi ve uyum gibi ana bankacılık ve kurum içinde veril-



“ İyimserlik başarıya götüren inançtır.
Ümit ve güven olmadan hiçbir şey olmaz.

HELEN KELLER ”



mesi gereken hizmetlerin yanında, özellikle yeni ürün ve “üme-to-market” avantajı açısından dış kaynak kullanımının dengesini kurmak da esas maharet olacaktır.

Siber risklerle başa çıkma sanatı

Teknolojinin ve platformların bu kadar açık ve birbirine sıkı sıkıya bağlı olmadığı dönemlerde, büyük sistemleri birbirine bağlamak ne kadar zahmetli ve zordu. Oysa günümüzde her dijital cihazı, ortamı birbirine bağlamak artık çok kolay. Bu da doğal olarak pek çok güvenlik açığını beraberinde getiriyor.

Başta mobil ortamlar, internet ve nesnelerin interneti olmak üzere yeni platformların tamamı açık sistemlere evriliyor. Bunun getirdiği açıklarla baş edebilmek için, yeni ürün/kanal/hizmet ve sistem mimarisinin tasarımında işinin uzmanı olan bilgi güvenliği ekiplerini işin başında sürece dahil etmek ve bu ekiplere düzenli bilgi akmasını sağlamak önemli. Aksi halde ortaya çıkabilecek siber sorunlar kurumların repütasyonlarını sarsabilecek noktaya gelebilir.

FinTech'ler ve teknoloji şirketleri

FinTech'lerden sıkça söz ediyoruz. Onlar küçük ve hızlı balıklar. Bir start-up fikrinden ortaya çıkarak odaklandıkları alanlarında gerçekten uzmanlar. Sermaye bulamama ve boylarını aşan yasal düzenlemelerle ilgili sıkıntılara rağmen tüketicilere aradıkları hizmeti daha kolay ve hızlı bir şekilde sunabildikleri kesin. Özellikle bankaların hedefinde olmayan müşteri segmentlerinde bunu oldukça başarılı bir şekilde yapıyorlar.

Bankalar da bu çalışma şekline ilham alarak pek çok

ürün ve hizmeti yeniden yorumlayabilir. Stratejik olarak bazı ürünlerinin API'lerini ortak kullanıma açabilirler. FinTech'lerle işbirliği içinde hareket ederek, bu küçük ve hızlı balıkların rotasından bir nebze olsa da faydalanabilirler.

İnsan kaynağı

Bankalardaki süreçleri yürüten ve yöneten insan gücünün bu dönüşümün dışında kalabileceğini söyleyebilir misiniz? Bence hayır.

Öncelikle yeni insan kaynağının teknolojiyle daha haşır neşir olanlar içinden şekilleneceği konusunda sanırım hepimiz hemfikir olacağız.

Diğer yandan para çekme, yatırma, fatura ödeme gibi basit işlemlerinin giderek daha fazla self servis terminallere ya da dijital bankacılık kanallarına kaymasıyla birlikte belli bir işgücünün açığa çıkabileceğini zaten şimdiden deneyimliyoruz. Eskisi gibi gişelerle dolu şubeleri artık pek görmüyoruz.

Bazı bankalarda ise gişelerin boyu aşağı çekildi ve önüne müşterinin oturabileceği bir alan yaratıldı. Bu da gişelerin satış, müşteri yönetimi ve yatırım işlemleri gibi daha komplike görevleri bir arada yapmak üzere yeniden tasarlandığını gösteriyor.

Bankacılık sektöründeki insan kaynağı profili yeni dönemde, aynı anda birçok uzmanlığa bir arada sahip olmayı gerektirecek gibi duruyor. Biliyorsunuz yeni kuşaklar belli bir alana odaklanma arzusuyla mevcudun yanında verilen yeni görev ve sorumluluklara karşı isteksiz olabiliyor. Ancak önümüzdeki dönemde birden fazla işi birada yürütebilen ve bunu da severek yapan insan kaynağı daha gözde olacak. Benden söylemesi. ☹

FinTech girişimleri yatırım REKORUNA KOŞUYOR



Son üç yılda 122 milyar dolarlık yatırım alan FinTech pazarı, küresel çapta satın alma, birleşme ve yatırım işlemlerinin en hızlı yükseldiği alan oldu. 2017 yılının üçüncü çeyreğinde 8.5 milyar dolar olan küresel FinTech yatırımları, son çeyrekte artış yakalayıp 8.7 milyar dolara yükseldi. Çin'in frene bastığı bu alanda liderliği ABD üstlendi...

**SEDA UYGUN
PALA**

Finans sektörünün en hareketli iş kollarından biri olan FinTech, 2017 yılında da güçlü büyümesini sürdürdü. Son 3 yılda toplam 122 milyar dolarlık yatırım alan sektör, 2017'nin son çeyreğini 31 milyar dolarlık yatırımla tamamladı. Girişim sermayesi işlemlerinin hızla arttığı sektörde, satın alma ve birleşme anlaşmalarının sayısı ise 336'ya ulaştı.

KPMG tarafından hazırlanan 2017 yılı dördüncü çeyrek raporuna göre, güçlü duruşunu yılın sonunda da koruyan FinTech pazarı, son üç yılda 122 milyar dolarlık yatırımla dikkatleri üzerine çekti. KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, raporu

“2017 yılında ulaşılan yatırım tutarı, FinTech pazarının olgunlaştığını ve yatırımcılar için fırsat anlamına geldiğini gösteriyor. Yatırımlar, sektördeki yükselişin devam edeceğini gösteriyor” sözleriyle yorumluyor.

Yılın ilk üç çeyreğinde güçlü yatırım rakamlarıyla hızlanan sektör, yılı 31 milyar doların üzerinde yatırımla tamamladı. Güçlü duruşunu 2017'de de koruyan FinTech pazarı, son 3 yılda aldığı 122 milyar dolarlık yatırımla rekora koştu. Sektörde girişim sermayesi işlemleri 2017'de bini geçerken, özel sermaye işlemlerinin sayısı rekor kırarak 139 oldu. FinTech birleşme ve satın alma anlaşmalarının sayısı ise 2017 yılında artış göstererek 336'ya ulaştı. Sektörün bu yıl da aynı performansı göstereceğini söyle-

yen Sinem Cantürk, “FinTech pazarı son 3 yılda aldığı yatırımla rekora koşuyor. Bu rakamlar sektörün olgunlaştığını ve yatırımcıların pazarı ‘fırsat’ olarak değerlendirdiğini gösteriyor. FinTech dünyası çok geniş. Sigorta teknolojileri olan InsurTech ve blockchain’e yönelik ilginin artması, yeni nesil bankalar gibi yıkıcı oyuncuların alanlarında yeterli olgunluğa erişerek finansal hizmetlerin yeni alanlarına odaklanması, FinTech dünyasını ilginç kılıyor. Özellikle Avrupa’da yeni PSD2 düzenlemesi 2018’in fırsatlarla ve yeni iş modelleriyle birlikte geleceğine işaret ediyor” diyor.

Yatırımda ABD zirvede, Çin ise frene bastı

Dünya çapındaki FinTech yatırımları incelendiğinde, 2017’nin dördüncü çeyreğinde aslan payını 149 işlemde 5.8 milyar dolar yatırım Amerika Birleşik Devletleri aldı. Avrupa’da ise dördüncü çeyrekte 94 işlemde 2 milyar doların üzerinde yatırım yapıldı. Hızlı büyüyen Asya pazarı ise geçen yılı durgunlukla geçirdi; 2016 yılında 10 milyar doların üzerindeki FinTech yatırımları, 2017 yılında büyük düşüşle 3.85 milyar dolara geriledi. Asya’daki yatırımların düşmesinde Çin’in frene basması etkili oldu. Çin’de 2017’nin dördüncü çeyreğinde sadece 45.8 milyon dolar yatırım yapıldı.

Kuzey ve Güney Amerika artış çizgisini sürdürdü

Kuzey ve Güney Amerika’daki FinTech yatırımları, bir önceki çeyreğe göre hafif bir artışla 168 işlemde 5.9 milyar dolara ulaştı. 2017 yılında Kuzey ve Güney Amerika’da 711 işlemde 19.8 milyar dolar yatırım yapıldı. ABD, dördüncü çeyrekte 5.8 milyar dolar yatırımla zirveyi aldı. Creditas’ın topladığı 50 milyon dolarlık fon ile Brezilya bu alanda önemli bir sıçrama kaydetti.

Brexit’e rağmen İngiltere gücünü korudu

Avrupa’nın FinTech pazarına ilgisi de üst seviyede. Yılın dördüncü çeyreğinde Avrupa’da 94 işlemde 2 milyar doların üzerinde yatırım yapıldı. 2017 genelinde imzalanan 446 işlemde ise toplam 7.44 milyar dolar FinTech yatırımı yapıldı.



Sinem Cantürk

Brexit kararının yarattığı belirsizliklere rağmen İngiltere, FinTech pazarındaki gücünü korudu. Avrupa’daki toplam yatırımın 1.6 milyar dolarlık bölümü İngiltere’den gerçekleşti. Avrupa’da girişim sermayesi 68 işleme 960 milyon dolar yatırım yaparak, üst üste üçüncü çeyrekte yeni bir rekor kırdı.

Asya’daki FinTech yatırımları ise yavaşlıyor. 2017’nin üçüncü çeyreğinde 1 milyar doları aşan yatırım hacmi, dördüncü çeyrekte gerçekleşen 38 işlemde 748 milyon dolara geriledi. Girişim sermayesi yatırımları da çeyrek bazda yaklaşık yüzde 50 azalarak 550 milyon dolara geriledi. 2016 yılında toplam FinTech yatırımları 10 milyar doları geçmişti. 2017’deki büyük düşüşle yatırım hacmi 3.85 milyar dolarda kaldı. Bu tabloda Çin’in FinTech yatırımlarında çekimsiz kalması rol oynadı. Dördüncü çeyrekte Çin’de sadece 45.8 milyon dolar fonlama gerçekleşti. ☹

FINTECH SEKTÖRÜNÜN 2017 KARNESİ

■ 2017 yılının üçüncü çeyreğinde 8.5 milyar dolar olan küresel FinTech yatırımları, son çeyrekte artış yakalayarak 8.7 milyar dolara yükseldi.

■ Yılın üçüncü çeyreğinde 327 olan FinTech işlemi sayısı dördüncü çeyrekte 307’ye, girişim sermayesi işlem sayısı 250’den 227’ye düştü.

■ Küresel girişim sermayesi yatırım hacmi 3.2 milyar dolara geriledi. Bir önceki çeyrekte 3.7 milyar dolarlık yatırım yapılmıştı.

■ FinTech çıkış işlemleri, yılın son çeyreğinde 2.4 milyar dolarlık hacimle yeni bir rekor kırdı. Bu gelişme bazı FinTech alanlarının doygunluğa ulaşma yolunda olduğunun göstergesi.



■ 2017 yılındaki yatırım hacmi 2016 ile aynı seviyede kaldı ve 31 milyar dolar olarak gerçekleşti.

■ 2017 yılında özel sermaye işlemleri sayısı 139’a ulaştı, yatırım hacmi de 17 milyar dolar oldu.

■ 2017, girişim sermayesi yatırımları açısından son 10 yılda

en yüksek üçüncü yıl oldu.

■ 2016’da ortalama 1 milyon dolar olan tohum aşaması melek yatırım işlemlerinin büyüklüğü 2017’de 1.5 milyon dolara yükseldi.

■ Erken aşama yatırım işlemleri ortalaması 5.1 milyon dolardan 5.5 milyon dolara yükseldi. Geç aşama yatırım işlemlerinin ortalama hacmi ise 19.1 milyon dolardan 16 milyon dolara geriledi.

■ Girişim sermayesi işlemlerine kurumsal katılım, 2017 yılında oransal bazda rekor kırarak toplam yatırımların yüzde 19’una ulaştı. Ancak kurumsal girişim sermayesi yatırım hacmi, 2016 yılındaki 9.6 milyar dolardan 2017’de 5.4 milyar dolara geriledi.

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy, Türkiye'nin değerlerini keşfediyor



SELEN KARACA BAYÇÖL
Bankalararası Kart Merkezi
Kartlı Ödeme Sistemleri Ürün Müdürü

Troy'un hikayesi bu topraklarda, Türkiye'de yazıldı. Bugüne kadar kendi alanımızda dünyaya ilham veriyorduk ama artık bize ait, Türkiye'ye ait bir markayla dünyaya yön de veriyoruz. Bunu yaparken de yerel değerleri ve kültürel kodları her zaman odağımızda tutuyor, Türkiye'nin ortak değerlerini merkeze alan işbirliklerine gidiyoruz...

Geçtiğimiz yıllarda markalar -küreselleşmeyle birlikte- sadece sundukları ürün ve hizmetlerle değil, marka stratejilerinde de değişikliğe gitti. Kültürel farklılıklar, pazara geçen tüketici davranış ve beklentileri, her bir pazar için özel pazarlama stratejileri kurmayı gerektiriyor. Bu noktada yerel markaların bazı avantajları var. Yerel markalar, konumlandırma ve pazarlama karmalarını kültürel özelliklerden hareketle daha rahat belirleyebiliyor. Bu durum marka performansını da etkiliyor, markalara organik yollardan güven ve avantaj sağlıyor.

Türkiye'nin ilk ve tek yerel ödeme yöntemi Troy da dünyanın örnek aldığı bankacılık sektörümüzün desteği ve dünyada kartlı ödeme sistemleri alanındaki yeni teknolojilere ve uygulamalara ilham veren Türk ödeme ve alışveriş kültürünün bir araya gelmesiyle hayata geçirilen bir marka. Troy ile birlikte bize ait, bize özgü değerler içeren, bizim ihtiyaçlarımıza yanıt veren bir markamız var artık. Troy'un kullanıcı lansmanı öncesinde yaptığımız araştırmalara göre, banka kartı, kredi kartı ve ön ödemeli kartların sağ alt köşesindeki logoyla ifade edilen ödeme yöntemi, kart kullanıcılarının tercihini belirleyen etkenlerin başında yer almıyor. Türkiye pazarında tüketici tercihleri kart markalarıyla şekillenirken, kartın sağ alt köşesindeki marka kartın geçerliliğini sağlayan altyapı olarak algılanıyor. Buna rağmen, Troy'u kart kullanıcılarına tanııtma aşamasında çarpıcı geri bildirimler alıyoruz. Başta sosyal medya olmak üzere birçok mecrayı takip ettiğimizde kullanıcıların yerel bir ödeme yöntemini kullanmaktan mutlu olacaklarını ifade ettiklerini gördük.

Hal böyle olunca bu yeniliği bize özgü değerlerle anlatmayı, bize özgü değerlerle kutlamayı tercih ettik. Mayıs 2017'de yaptığımız tüketici lansman kampanyasında bize has kutlama yöntemlerini yerellik dokusuyla anlattık.

Yerli üretim ve yerli üreticinin desteklenmesi

Troy'un açılımı bildiğiniz gibi Türkiye'nin Ödeme Yöntemi; hikayesi de bu topraklarda, Türkiye'de yazıldı. Bugüne kadar kendi alanımızda dünyaya ilham veriyorduk ama artık bize ait, Türkiye'ye ait bir markayla

dünyaya yön de veriyoruz. Bunu yaparken de yerel değerleri ve kültürel kodları her zaman odağımızda tutuyor, Türkiye'nin ortak değerlerini merkeze alan işbirliklerine gidiyoruz.

Bizim için başarılı marka olmak, yüz milyonlarca kart satmak anlamına gelmiyor. Başarılı bir marka olmak için Türkiye'nin zengin kültürünün çeşitli unsurlarını sahiplenerek Troy'la birlikte tüm Türkiye'nin büyümesine ve gelişmesine tanıklık etmek istiyoruz.

Troy olarak sahiplendiğimiz iki temel kavram var: Bu ülkeye aidiyet/yerellik ve dijitalleşme. Bu doğrultuda da iletişim faaliyetlerimizin tamamında hem insanımıza dokunan, Türkiye'yi keşfe çağıran değerlere hem de dijital dünyaya odaklanıyoruz.

Örnek vermek gerekirse, ünlü şef Refika Birgül ile Anadolu'nun saklı lezzetlerini ve hepimizin çok sevdiği yemekleri keşfediyoruz. Belki biliyorsunuz Refika, İstanbul'un en kendine özgü semtlerinden birinde oturuyor: Kuzguncuk... Kuzguncuk semt pazarını, kasabını ve fırını ziyaret ediyor, buradan Troy kartıyla aldığı malzemelerle de ev köftesi, mücver, börek gibi yerel lezzetlere ait reçeteleri uyguluyor. Diğer yandan "yerli üretim" ve "yerli üreticinin desteklenmesi" Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy olarak bizim de sık sık altını çizdiğimiz, Refika'nın da hassas olduğu bir konu. O nedenle hem semt esnafından alışveriş yapıyor hem de mutlaka yerli üreticilerin mallarını tercih ediyor. Sonrasında da Refika, hazırladığı bu videoları kendi YouTube kanalında paylaşıyor.



Refika Birgül



Evrencan Gündüz

Bu toprakların sesleri

Bir diğer isim Evrencan Gündüz, Akustik performansları, yeniden yorumladığı şarkılarıyla tanınan genç bir müzisyen. Onunla yaptığımız işbirliğiyle de bu toprakların ortak değerleri olan türkülerini, yepyeni yorumlarıyla izleyicilerle buluşturuyoruz. Yine YouTube ve sosyal medya üzerinden... İlk olarak 10 Kasım 2017'de Mustafa Kemal Atatürk'ün en sevdiği türkülerden biri olan "Çalın Davulları" türküsünü Evrencan'ın sesinden dinleyicilerle buluşturduk. İkinci türkü ise "Vardar Ovası" oldu. Her iki türkünün çekimlerini de Beşiktaş Balık Pazarında canlı olarak yaptık. Etraftaki esnafların ve kalabalığın ilgisi muazzamdı.

Evrencan, videoların en başında şöyle bir cümle kuruyor: "Bu toprakların seslerini ve insanlarını çok seviyorum. Bize ait tüm bu değerlere inanan Troy ile birlikte türkülerimizi sizlerle buluşturuyorum."

Söylediklerine biz de kelimesi kelimesine katıldığımız için böyle bir projede yer aldık aslında. Bu toprakların kültürel çeşitliliği türkülerimize de yansımış durumda. Ne mutlu ki bu kültürel zenginliğimizi bu sefer genç bir müzisyen aracılığıyla, onun farklı yorumuyla tüm Türkiye'ye sunabiliyoruz. Geçtiğimiz günlerde Evrencan ile üçüncü türkümüz "İğdır'ın Al Alması"nın da videosunu yayınladık. Evrencan ile yeni videolarımız gelecek.

"Bize özgü" ödeme yöntemleri

Her ülkenin geçmişten gelen kültürünün ve farklı yaşayış biçimlerinin etkisiyle, kendine has sayılabilecek birtakım duygu, düşünce ve davranış stilleri vardır. Bizim ülkemiz için de keza aynı şekilde... Hal böyle olunca, ülkemize özgü sayılabilecek bazı ödeme yöntemlerini ünlü karikatürist Erdil Yaşaroğlu ile birlikte tekrar hatırladık. Bize özgü komik ödeme yöntemlerini "white board animati-

on" video olarak hazırladı. İzlerken mutlaka "aynı ben" ya da "aynı şu arkadaşım" cümleleri kuruyorsunuz. Erdil Yaşaroğlu'nun bu çalışması bizim Youtube kanalımızda Erdil Yaşaroğlu'nun da sosyal medya hesaplarında yayımlandı ve kısa sürelerde binlerce kez izlendi, bir o kadar da beğeni aldı.

Bu örnekler birer başlangıç aslında. Önümüzdeki dönemde Türkiye'ye değer katacak pek çok yeni projemiz de olacak ve büyük bir çoğunluğu dijital platformlarda olacak. Çünkü tüm bu süreçte gördük ki dijital kanallar sayesinde hızlı ve etkin bir şekilde kart kullanıcılarına ulaşabildik, mesajlarımızı da net bir şekilde onlara aktarabildik. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy, yükselmeye ve değerlerimize hizmet etmeye devam edecek. ☹



Erdil Yaşaroğlu

Kripto paraların hızlı evrimi



YTT Hukuk Bürosu

Av. Çağrı Coşar - Av. Kortan Toygar

Kripto paraların hızlı büyümesine, bazı ülkelerde yasama yoluyla konulan yasaklar veya kısıtlamalarla cevap veriliyor. Bazı ülkelerde ise genel işlem ve işlevsel yönlerinin bir işaretiyle ulusal yargılarda çeşitli düzenleyici ve yasal yanıtlarla karşılanıyor.

Yasama tepkisinin bu çeşitliliği bizce, kripto paraların sunduğu tüm imkânlar açısından otoritelerin şaşkınlığının yanı sıra yetkililerin bu işlemlerin kesintisiz doğasında sahip olacağı yetersiz gözetim ve yönetim rolünü ortaya koyuyor.

Bu yazımızda hem kripto paraların hukuk sistemi içerisinde evrensel ekseninde nasıl karşılandığından hem de bu teknolojinin asıl kaynağı olan blockchain teknolojisinden bahsedeceğiz...

Teknolojiyi cazip kılan özellikler

Blockchain'in özellikle finans alanına yönelik her geçen gün gelişen uygulamaları sunan bir yenilik olmasıyla birçok yasal düzenleyici, bu teknolojinin kullanımını inceleme niyetlerini belirtmişti. Artan işlem güvenliği ve manipülasyon riskinin azalması sayesinde yasal düzenleyiciler için potansiyel olarak çekici olmasına rağmen, bu yeni teknoloji yasal düzenleyicilerin anlamak için uğraştıkları zor yasal ve düzenleyici zorluklara neden oluyor.

Blockchain teknolojileri, bir blockchain'i kullanan bir grup yazılım uygulamasını tanımlıyor. Blockchain, Bitcoin kripto parasını destekleyen teknolojiden kaynaklanıyor ama blockchain teknolojilerinin potansiyel işlevselliğinin ve kullanımının kripto para birimlerinin ötesine geçeceği yaygın olarak kabul görüyor.

Blockchain'i en basit şöyle tanımlayabiliriz: Bir blockchain'deki (kayıt zinciri) her bir katılımcının (örneğin, farklı tarafların veya işletmelerin) "mesajları" (bir çeşit işlem) nasıl işlemesi gerektiği ve bu katılımcıların nasıl kabul etmesi gerektiği konusunda bir dizi kural oluşturan ve diğer katılımcılar tarafından yapılan işlemi düzeltmek (veya reddetmek gibi) üzerine kurulu bir algoritma biçiminde bir bilgisayar protokolü. Yazılımdan (algoritmaları içeren kodlama) ve veriden oluşan ve işlemleri (veya gerçekleştirilen)

şenleri) temsil eden bir veritabanı şeklinde bir kayıt...

Ledger veritabanının özdeş kopyaları dünya çapında web'den indirilip bir siteye, bir ülkeye, birçok ülkeye veya (bazı durumlarda) tüm dünyaya yayılmış sayısız bilgisayarda tutulabiliyor. Bu yüzden de bir blockchain bazen "dağıtılmış" veya "paylaşılan" ledger olarak da adlandırılıyor.

Blockchain, yazılım tarafından üretilen ve barındırılan bileşen parçalardan oluşuyor. Zincirden bir blok değiştirmek için, arkasından gelen her bloğu değiştirmek gerekiyor. Zincirdeki herhangi bir bloğun verileri daha sonra değiştirilirse, bu blok zincirinin tüm katılımcıları için hemen görülebilir. Çünkü bu bloğun kodlaması (ve sonraki bir bloğun kodlaması) artık bu kodlamanın sonraki kaydına karşılık gelmeyecektir. Bu sistemin sonucu ise silinemez bir kayıt.

Bu faktör, konsensüs yoluyla elde edilen blockchain'in ilgili kopyaları arasındaki yazışmalardan gelen rahatlıkla birlikte, katılımcılar arasında, yabancıardan bile oluşmalar gerekli güven sağlıyor. Bu sayede de merkezi bir otorite veya katılımcıların etkileşimde bulunduğu üçüncü taraf yerine, sistemin kendisi bu güvenin temelini oluşturuyor.

Bu anlattıklarımız, blockchain'i cazip kılan onlarca özellikten sadece birkaçı. Blockchain, hem bankalar ve teknoloji kuruluşları arasında yer edinmeye devam eden hem de start-up şirketler tarafından da tercih edilen bir sistem olma özelliğini sürdürüyor. Ülkeler ve bölgeler bazında bu teknolojinin Bitcoin üzerinden ne aşamada olduğunu ise şöyle özetleyebiliriz:

Avrupa bankalarına sanal parayla işlem yapmaması önerildi

Avrupa Birliği, henüz Bitcoin para biriminin statüsüne ilişkin belirli bir mevzuat oluşturmuş değil. Ancak KDV ile mal ve hizmet vergisinin, geleneksel para politikasıyla Bitcoin para birimi arasındaki dönüşüme uygulanmadığı belirtildi. KDV ile mal ve hizmet vergisinin yanı sıra diğer vergiler (gelir vergisi gibi) yine de mallar ve hizmetler için Bitcoin kullanılarak yapılan işlemler için geçerli.

Avrupa'da Bitcoin ve benzeri kripto para



Avrupa’da Bitcoin ve benzeri kripto para birimleri “dönüştürülebilir merkezi olmayan sanal para birimleri” olarak nitelendiriliyor. Avrupa Bankacılık Komitesi, düzenleyici bir rejim yürürlüğe girene kadar bankalara sanal paralarla işlem yapmamalarını önerdi. Bir yandan da AB Para Meclisi tarafından sanal para birimlerini izlemesi için bir çalışma grubu oluşturuluyor...



birimleri “dönüştürülebilir merkezi olmayan sanal para birimleri” olarak nitelendiriliyor. Avrupa Bankacılık Komitesi, düzenleyici bir rejim yürürlüğe girene kadar bankalara sanal paralarla işlem yapmamalarını önerdi. Bir yandan da AB Para Meclisi tarafından sanal para birimlerini izlemesi için bir çalışma grubu oluşturuluyor.

Avrupa’daki en güncel gelişme ise geçenlerde İngiltere’de yaşandı. İngiltere’deki kanun yapıcılar kripto paraların olası fayda ve zararlarını araştırmak ve yeni teknolojinin nasıl regüle edileceğini gözden geçirmek üzere inceleme başlatıyor.

Amerika kıtasında her kafadan bir ses çıkıyor

Amerika Birleşik Devletleri’ndeki hemen her eyalette farklılık gösterse de kripto paralar genel olarak düzenlemeye tabi. Ancak terimsel birlik içermeyen bir yaklaşım söz konusu. Kanada’da “gayri maddi bir mülkiyet” olarak tanımlanırken, Meksika yasal düzenlemeye alma aşamasına girdi. Güney Amerika’daki ülkelerden Bolivya ve Ekvador ise Bitcoin’i yasa dışı olarak kabul ediyor. Bitcoin’e hukuki mevzuatlarında yer veren ülke olarak Arjantin’i gösterebiliriz.

Asya’nın Bitcoin cennetleri Japonya ve Güney Kore

Çin’de gerçek kişiler Bitcoin ile işlem yapabiliyor. Finan-

sal şirketler içinse izin yok. Japonya’da Bitcoin “yasal para birimi olmayan bir ödeme aracı” olarak tanımlanıyor. Ancak Japon hükümeti geçen yıl resmi olarak Bitcoin’i bir ödeme yöntemi olarak kabul etti.

Bitcoin henüz Güney Kore’de yasal bir düzenlemeye sahip değil. Ancak Bitcoin aracılığıyla yapılan yasa dışı faaliyetler kovuşturılmaya tabi tutuluyor. Güney Kore aynı zamanda Bitcoin’in gerçek kişiler tarafından kullanılması için birçok imkân sağlıyor. Ülkenin çeşitli yerlerinde ATM’lere, Bitcoin alım satım işlemlerinin yapılabileceği bürolara, Bitcoin’in değerinin anbean takip edilebileceği panolar rastlamak mümkün.

İnceleme grupları oluşturulmalı, diyalog güçlendirilmeli. Kısacası dünya ekseninde kript para konusunda bir fikir birliği oluşmuş değil. Avantaj ve dezavantajlarını görmek için de bir süre daha beklememiz gerekiyor. Ancak bu gelişen pazarın yasal düzenlemesinin her ülkede zamanla gelişeceği ya da piyasanın bu yasal düzenlemeyi talep edeceği açık.

Bu çerçevede, ülkemiz özelinde ne tür bir regülasyonun ortaya çıkması gerektiğine ilişkin tüm paydaşların katılım göstereceği inceleme gruplarının oluşturulması, hem denetleyen kurumların hem de sektörün beklentilerinin doğru anlaşılabilmesi bakımından diyalogun güçlendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. ☹

B K MBANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

Kamu-vergi ödemelerinin yarısından fazlasını internetten yapıyoruz

Türkiye, Avrupa'nın 1 numaralı kart pazarı olmaya devam ediyor

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, ocak ayı sonunda Türkiye'de 62.7 milyon kredi kartı, 133.3 milyon adet banka kartı kullanılıyor. Kredi kartı adedinde Avrupa'da en fazla karta sahip İngiltere, banka kartı adedinde ise Almanya'nın önünde yer alarak Avrupa'da en fazla karta sahip ülke konumunu bu yıl da koruyan Türkiye, kart kabul noktasında ise yaklaşık 2.4 milyon adette Avrupa'da en fazla terminale sahip İtalya'nın önünde yer alıyor.



TABLO 1

Kartlı ödemeler ocak ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22 arttı

2017 yılında yüzde 15 artışla sağlıklı bir büyüme gösteren kartlı ödemeler bu yıl da aynı trendi sürdürüyor. 2017 yılı ocak ayında 49.9 milyar TL olan kartlı ödeme tutarının Ocak 2018 sonu itibarıyla yüzde 22 artışla 60.7 milyar TL'ye çıktığı görülüyor.

TABLO 2

Kamu - vergi ödemelerinin yarısını taksitli ödedik

2017'de en çok kartlı ödeme artışı görülen alanlardan biri de "kamu-vergi ödemeleri" oldu. Motorlu taşıtlar vergisinin (MTV) ilk taksitlerinin de ödendiği ocak ayında, bu ödemeleri kapsayan "kamu/vergi ödemeleri" sektöründe kartlarla 3.3 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Toplam kartlı ödemelerin yüzde 6'sına denk gelen bu tutarın 1.9 milyar TL'si yani yüzde 57'si internetten yapıldı. Ödemelerin yarısı yani 1.6 milyar TL'si ise taksitli olarak gerçekleşti. Finansal okuryazarlık oranının yükselmesiyle beraber bilinçlenen kullanıcılar, bütçelerini daha etkin yönetebilmek için kartlarını vergi gibi zorunlu ödemelerde daha çok kullanıyor.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2017 Ocak	2018 Ocak	Değişim
Banka kartı	4.6	6.6	% 44
Kredi kartı	45.3	54.1	% 20
Toplam	49.9	60.7	% 22

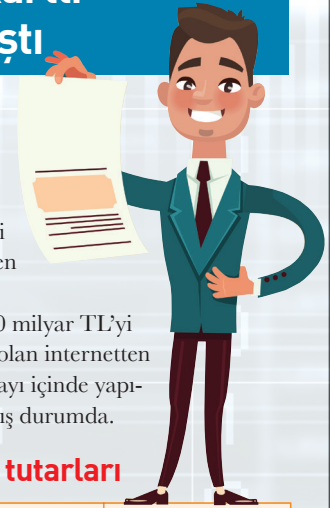
Ocakta internette yapılan kartlı ödemeler 10 milyar TL'yi aştı



Genç nüfusun artışı ve dijital dönüşümün etkisiyle son 5 yılın en yüksek büyümesini gösteren internetten yapılan kartlı ödemeler, ocak ayında MTV ödemelerinin de desteğiyle 10 milyar TL'yi aştı. BKM'nin verilerine göre 2017 yılında yüzde 14.5 olan internetten ödemelerin toplam kartlı ödemeler içindeki payı, ocak ayı içinde yapılan ödemelerde rekor bir paya yani yüzde 16.4'e ulaşmış durumda.

Kamu/vergi ödemeleri - Kartlı ödeme tutarları

	2018 Ocak
Toplam kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.3
İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	1.9
İnternette yapılan kartlı ödemelerin payı	% 57



EXTRE



“KAMU KURUMLARI İLE TOPLU TAŞIMADA KART KABUL YAYGINLIĞI ARTIRILMALI”

Hem kart tarafında hem de kart kabul noktasında pek çok ülkenin önünde bulunan Türkiye'nin bu yıl da Avrupa'da birinci sırada yer aldığı altını çizen BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, “Ancak genç nüfusumuz, ekonomik potansiyelimiz ve sahip olduğumuz güçlü kartlı ödemeler altyapısı göz önünde bulundurulduğunda hanehalkı harcamalarında kartlı ödemelerin daha yüksek bir pay alması mümkün” diyor.

Kartların vergi gibi kamu ödemelerinde çok önemli bir ödeme aracı olduğunu vurgulayan Canko, vergi daireleri, sigorta prim ödemeleri, tapu müdürlükleri, noterler, araç muayene istasyonları ve kamu hastaneleri gibi günlük hayatın her alanında yer alan kamu kurumlarında kart kabulünün daha da yaygınlaşmasını, nakitsiz ödemeler toplumu hedefine büyük ivme kazandıracığını düşünüyor. Toplu taşıma ödemelerinin

temassız teknolojisi sayesinde dijitalleşmesi ve kazanılan kullanıcı deneyimi sayesinde kartlı ödemelerin diğer nakit yoğun alanlara da nüfuz edebileceğini vurgulayan Canko, bu sayede kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması, vergi gelirlerinin artması ve banka müşterisi olmayan kesimin finansal sistem içerisine alınması gibi birçok ekonomik ve toplumsal fayda sağlanacağını sözlerine ekliyor.

Sevgililer Günü haftasında en fazla artış kuyumculuk sektöründe

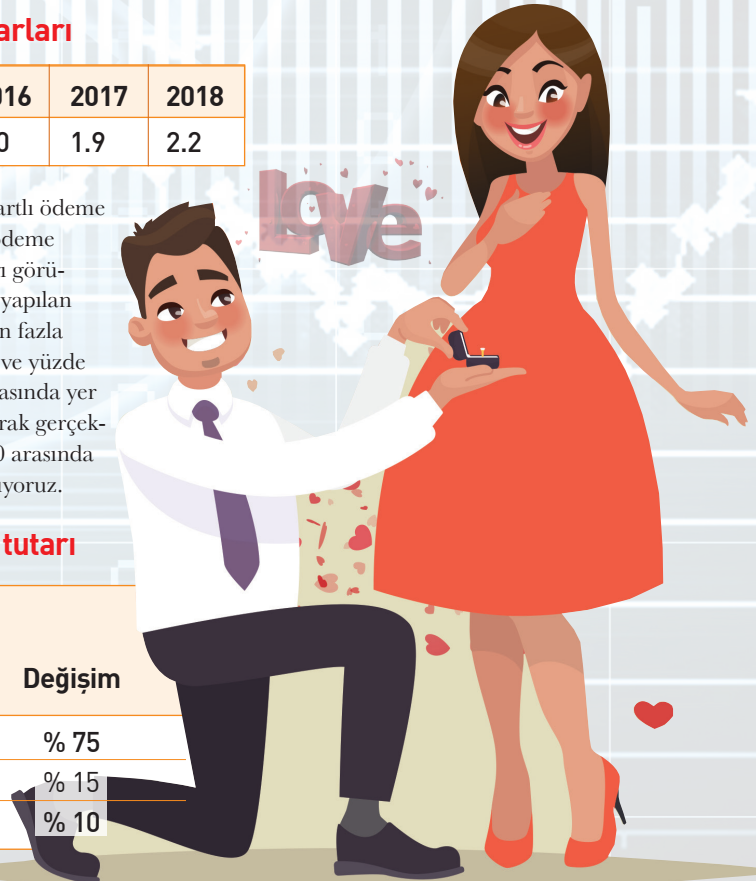
“14 Şubat Sevgililer Günü” - Kartlı ödeme tutarları

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2014	2015	2016	2017	2018
14 Şubat Sevgililer Günü	1.2	1.3	1.0	1.9	2.2

BKM, 14 Şubat Sevgililer Günü'ne ilişkin verileri de açıkladı. Kartlı ödeme tutarlarına bakıldığında, 2017 yılında 1.9 milyar TL olan kartlı ödeme tutarının yüzde 16 artarak bu yıl 2.2 milyar TL seviyesine ulaştığı görülüyor. Sevgililer Günü'nü içeren 8-14 Şubat haftasında kartlarla yapılan ödemelerde kuyum, ayın bir önceki haftasına göre yüzde 75 ile en fazla artış gösteren sektör oldu. Yüzde 15 ile sağlık ürünleri/kozmetik ve yüzde 10 ile de elektronik eşya, en fazla artış gösteren diğer sektörler arasında yer aldı. Bu üç sektörde yapılan ortalama işlem tutarı ise 226 TL olarak gerçekleşti. 14 Şubat özelinde en fazla kartlı ödemenin saat 18.00-19.00 arasında gerçekleştiği görüldü. Kısacası hediyelerimizi son dakikaya bırakıyoruz.

“Sevgililer Günü Haftası” sektörel kartlı ödeme tutarı

Sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)	1-7 Şubat arası	Sevgililer Günü haftası (8-14 Şubat)	Değişim
Kuyumculuk	208	365	% 75
Sağlık ürünleri/Kozmetik	518	594	% 15
Elektronik eşya	734	811	% 10





AVRUPALI BANKALARIN PSD2 TEDİRGİNLİĞİ SÜRÜYOR



Ödeme sistemlerini daha güncel ve güvenli hale getirmesi beklenen yeni ödeme hizmetleri direktifi, en geç 1 yıl içinde tüm AB ülkelerinde yürürlüğe girecek. Ancak araştırmalar, Avrupalı bankalarının çoğunun henüz araştırma sürecinde ve endişeli olduklarını gösteriyor..



Avrupa Birliği üyesi ülkelerin bu yıl içinde uygulamak zorunda oldukları PSD2 süreciyle ilgili heyecanlı beklenti devam ediyor. Türkçeye de çevrilen ikinci ödeme hizmeti direktifi doğrultusunda mali kurumlar ve ödeme hizmeti sağlayıcıları, API'ler (uygulama programlama arayüzü) yoluyla hesap sahiplerinin işlemlerini, hesap sahibinin onayına istinaden üçüncü partilerle paylaşmak zorunda kalacak. Böylece kişilerin farklı bankalardaki ve finansal kuruluşlardaki hesapları tek bir çatı altında konsolide edilebilecek. PSD2, aynı zamanda rekabeti artırıp yeniliği sağlayarak bankacılığı "şu anda" çağına getirmeyi amaçlıyor. Bu, müşteriler için daha büyük bir seçim çeşitliliği, daha iyi hizmet ve gelişmiş güvenlik anlamına da geliyor. Aslında Payment Services Directive (Ödeme Hizmetleri Direktifi) 2007 yılından bu yana yürürlükte. Ancak düzenleyici kurum direktifi 2016 yılında güncelledi. PSD2 ola-

rak anılan bu düzenlemeye uyum için de bankalara 2 yıllık süre tanıdı. Bankalar ve diğer ödeme sağlayıcı şirketler, bir yandan hazırlıklarını sürdürürken bir yandan da Avrupa Bankacılık Kurulu'nun (European Banking Authority), PSD2'de düzenlenen konulara ilişkin teknik standartları (Regulatory Technical Standards - RTS) belirlemesini bekliyor. Beklentiler bu yıl sonu ya da 2019'un ilk çeyreğinde tamamen uygulamaya geçileceği yönünde. İskandinav ülkelerinde mobil ödemeler için danışmanlık ve servis hizmeti veren Norveçli Auka, yaptığı araştırmayla Avrupa'daki bankaların PSD2 sürecine bakış açısını derledi. Avrupa'da mobil ödemenin öncü şirketlerinden biri olarak tanınan Auka, 15 AB ülkesindeki 1500 kıdemli ban-

kacıya PSD2 hakkında bilgi, endişe ve stratejilerini sordu. Araştırmaya göre Avrupa'daki bankaların yüzde 82'si şu anda PSD2 için aktif bir plana sahip. Ancak yüzde 42'si bu uygulamanın bankalarındaki operasyonları etkileyebileceğinden endişe duyuyor. Bankaların yüzde 72'si PSD2 zamanlamasıyla ilgili olarak endişe duyarken, yüzde 32'si henüz PSD2 entegrasyonunda nasıl ilerleyeceklerine karar verebilmiş değil. Yüzde 76'sı PSD2'nin mevcut operasyonlarına etki etmeyeceğini düşünüyor. Yüzde 26'lık bir kesim gelecek 5 yıl içinde bu düzenlemenin bankalardaki temel bazı hizmetlerin üçüncü parti servis ve çözüm sağlayıcıların eline geçeceğini öngörüyor. Yüzde 35'i bu yüzden bankacılığın önemli bir fonksiyonel değişiklik yaşamaması bekliyor. ☹

CREDIT SUISSE, AMELIA'YI İŞE ALDI

IPSoft tarafından geliştirilen yapay zeka Amelia, ilk kez bir bankada çalışmaya başladı. FinTech Futures'un haberine göre New York merkezli yapay zeka geliştiricisi IPSoft'la çalışan Credit Suisse, kendi iç süreçlerine uygun olarak geliştirilen bir yapay zekayı işe aldı. "Amelia" adı verilen yapay zeka, sadece sesli ya da yazılı değil görsel olarak da hizmet veriyor. Bankada BT yardım masasında görevlendirilen Amelia, Wi-Fi erişimindeki sıkıntılar, gitmeyen ya da gelmeyen e-posta mesajları, parola sıfırlanmaları gibi konularda destek oluyor. Kurum içindeki farklı sistemlere entegre de olabilen Amelia, çalışanlarla yaptığı konuşmalarda yüzde 87 gibi ciddi bir doğruluk oranına ulaşmış durumda.

Credit Suisse yetkilileri, tıpkı yeni başlayan bir çalışana yaptıkları gibi Amelia'yı da bir oryantasyona tabi tutmuş. Bina içi otopark ve asansör gibi yerler Amelia'ya tanıtılmış. Bununla birlikte Amelia, teknik sorunlara karşı insan çalışanların yaklaşımlarını izleyerek kendini geliştirmeye de başlamış. Amelia'nın özelliklerinden biri de destek verdiği çalışanın sinirli olup olmadığını algıla-



yabilmesi. Verdiği yanıtlar karşı tarafta hayal kırıklığı yarattıysa bunu da algılayabiliyor. Şu ana kadarki çalışan yorumları, Amelia'nın yanıtlarında çeşitlilik gösterdiği yönünde. Bazı çalışanlar Amelia için "normal bir insan gibi" yorumunu da yapmış. Credit Suisse, zamanla Amelia'nın daha karmaşık sorunları çözebilmesini umuyor.

İSKANDİNAV BANKALARI ORTAK ÖDEME SİSTEMİ KURUYOR

Nakitsiz toplum oluşturma çalışmalarında dünya liderliğini elinde bulunduran İskandinav ülkeleri yeni bir hamleye hazırlanıyor. İsveç, Danimarka, Finlandiya ve Norveç'teki bazı bankalar, sınır ötesi bir ödeme altyapısı oluşturmak için bir araya geldi. Aralarında Danske Bank, DNB, Handelsbanken, Nordea, OP Financial Group, SEB ve Swedbank gibi güçlü Kuzey Avrupa ülkesi bankaları bulunan platform, ortak bir açıklama yaparak sınır ötesi bir ödeme altyapısı geliştirmek için güçlerini birleştireceklerini ilan etti. 9 Şubat'ta bankalar tarafından yapılan ortak açıklamada, "İskandinav ülkeleri, bölgedeki tüketicilere ve şirketlere birinci sınıf hizmetler sunan dünyanın en gelişmiş ve en

iyi işleyen ödeme piyasalarına sahip. Öte yandan ülkelerimiz arasındaki yakın bağlara karşın mevcut altyapılarımız ulusal sınırlarımızda parçalanmış durumda. Yerel altyapılarımızı ve sunulan ürünleri birbiriyle uyumlu hale getirmeyi, sınır ötesi ödemeleri kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Bu yapı, Kuzey Amerika ülkeleriyle aramızdaki ticari ağları artıracığı için büyüme ve istihdamı da beraberinde getirecektir" denildi.



Asthon Kutcher da FinTech yatırımcısı oldu


Bir zamanlar Demi Moore'un kocası olarak tanınan Hollywood yıldızı Asthon Kutcher, İsviçre merkezli bir FinTech girişimine yatırım yaptı. Kutcher, 2014 yılında Almanya-İsviçre ortaklığıyla Zürih'te kurulan ve halen dört ülkede yaklaşık 150 kişilik ekibiyle çalışmalarını sürdüren Wefox Group'un yatırımcıları arasına katıldı. Son yatırım turunda 55 milyon Euro tutarında yatırım alan şirketin en önemli ürünü ise konut sigortasına odaklanan ONE...

Şirketin kurucu ortağı ve CEO'su Julius Teicke, "Aston Kutcher zaten teknolojiye ilgili ve bu alanda çeşitli yatırımları var. Onun aramıza katılmasından büyük memnuniyet duyuyoruz" diyor.

40 yaşındaki ünlü aktörün ONE'a desteğiyle birlikte ürünün daha fazla geliştirilmesi ve pazardaki yerini sağlamlaştırması hedefleniyor.



KIŞ OLİMPİYATLARININ ödeme aracı “ELDİVEN” oldu


 Dünya çapında düzenlenen birçok spor organizasyonunun sponsorluğunu yapan Visa, bu etkinlikleri yeni ürünlerinin lansmanını için de kullanıyor. Geçen yıl UEFA Şampiyonlar Ligi final maçı için kullanıma sunduğu özel kartın ardından Visa, Güney Kore’de düzenlenen PyeongChang 2018 Kış

Olimpiyatları’nda giyilebilir iki yeni ödeme aracını görüçüye çıkardı. PyeongChang’te hem sporcular hem de izleyicilerin ödeme yapabilecekleri eldiven ve yaka iğneleri satışa sunuldu.

NFC özellikli bu eldivenleri kullananlar, elleri üşümeden cep telefonu ya da kredi kartına ulaşmak zorunda kalmadan hızlı ve pratik bir şekilde alışveriş yapabildi. Şirketin bir diğer ürünü de dört ayrı yaka iğnesi oldu. Temassız özelliğe sahip yaka iğneleriyle 27 ila 180 dolar aralığındaki ödemeler yapıldı. Temassız bir anten yerleştirilen eldivenlerde 27 ila 45 dolar arasında tutarlarla ön ödemeli olarak kullanıcılara sunuldu.

Visa, bu iki yeni ürününün Güney Kore’de sürekli olarak kullanılması için çalışmalarını sürdürüyor. Hedef gelecek yıl bin noktada işlem yapılabilmesini sağlamak.

Olimpiyat Oyunları’nın resmi ödeme sponsoru olan Visa, gelecek yıl Güney Kore’de 1.000’den fazla ödeme noktasında yeni ürünleriyle ödeme yapılabilmesini mümkün kılacak.

Visa yöneticileri, Haziran 2018’deki Dünya Kupası için de hazırlıklarının sürdüğünü açıkladı. Yaklaşık 500 bin kişinin katılması beklenen Dünya Kupası 2018 için Rusya’da dijital ödemeleri kabul eden terminal sayısının artırılması çalışmalarına hız verilmiş durumda. 





2017



2018

İKİ YIL ÜST ÜSTE MARKA DEĞERİNİ EN FAZLA ARTIRAN TÜRK BANKASI

Ziraat Bankası, Brand Finance tarafından gerçekleştirilen
“Dünyanın En Değerli 500 Banka Markası-2018”
araştırmasına göre, marka değerini geçen yıl olduğu gibi
bu yıl da en fazla artıran* Türk bankası oldu.

*Brand Finance tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre,
Türkiye'deki bankalar arasında Ziraat Bankası son iki yılda
marka değerini %52 oranında artırmıştır.



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr



/ziraatbankasi

TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ TROY

Türk bankalarının geliştirdiği
kutlamaya değer bir yenilik.

**Kartınız hangisi olursa olsun,
sağ alt köşesinde TROY olsun.**



troyodeme.com | [#TroyOlsun](https://twitter.com/TroyOlsun)

[f/TroyOdeme](https://www.facebook.com/TroyOdeme) [/TroyOdeme](https://www.instagram.com/troy_odeme) [/troy_odeme](https://www.instagram.com/troy_odeme)

troy