

KATIL BU ÖDÜLE, IŞIK TUT TEKNOLOJİYİ İNŞA EDEN GENÇLERE!

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

TEMMUZ 2018

Sayı: 87 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



**Gündem
Toplantıları**



Welcome to Money20/20
Europe 2018
The Greatest FinTech Show on Earth

**Amsterdam'da
Money20/20
rüzgarı**



**Kripto para
yatırımının
püf noktaları**

ZİRVE YOLUNDA



ISSN: 2148-8983
9 772148 898306

**Perakende dünyasında
TEKNOLOJİK TRENDLER**

"Cinsiyet eşitliği şirket kültürünün bir parçası olmalı"



Selin
Bahadırli

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



Şekerbank



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

"Ganimet tatlı, musibet acı, nasihat sıkıcı!"

"62 bin TL tam paketle giriş yaptım. Bugüne kadar kuruş ödeme yapmadılar. Oysa tanıtım reklamlarında ilk bir ayda ödeyecekleri para 22 bin TL idi. Yani riskin bir ayda 40 bin TL'ye düşeceğini söylüyorlardı. Şu an banka kredilerimi ödeyemiyorum."

Binlerce Turcoinededen birinin isyanı bu... Aslında perşembenin gelişi çarşambadan önce de belliydi. "Türkiye'nin yerli kripto parası", "Bitcoin'e rakip geliyor" iddialarıyla lanse edilen, 1 milyar dolarlık yatırım yapılacağı söylenen, değerinin 100 doların altına düşmeyeceği garanti(!) edilen Turcoin'in saadet zinciri olduğunu biz de biliyorduk. Nitekim "Postmodern Titanlara dikkat!" diyerek bu sayfadan da uyarımızı yaptık...

Ancak, Avrasya Blockchain ve Dijital Para Araştırmaları Derneği Başkanı Kadir Kurtuluş'un da dediği gibi "Ganimet tatlı, musibet acı, nasihat sıkıcı"...

Sadece biz değil ulusal gazeteler de dahil birçok yazılı ve görsel yayınlarda, internet sitelerinde uyarılar oldu. Ama nasihatler sıkıcı, ganimet güzeldi. Sisteme 1500 TL'lik

paket alınarak da üye olunabiliyordu, 46 bin 500 TL'lik de... Alınan her bir paket için de belli bir aylık veya yıllık kazanç elde edilecekti. Örneğin 15 bin TL'lik paket alan kişinin aylık kazancı 2 bin 500, en yüksek tutarlı paket olan 46 bin 500 liralığı alanınki ise 7 bin 750 lira olacaktı...

Ama musibet acı oldu; kimine göre 100 milyon, kimine göre 400 milyon, kimine göre de 1 milyar liralık vurgun... Turcoin ne ilk ne de son olacak. Ancak sivrisineği öldüreceğim diye gölü de kurutmamak gerekiyor. Blockchain devriminin ilk meyvesi olan kripto paraların, yakın gelecekte mevcut para sistemlerinin yerini alacağına ben de inanıyorum. Bu yüzden de "namuslu" kripto para geliştiricilerinin, kripto para piyasalarının desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum. Tabii bu noktada, zaman geçirilmeden gerekli yasal düzenlemelerin yapılması, Turcoin benzeri mağduriyetleri başından engelleyecek önlemlerin alınması gerekiyor.

Türkiye'deki kripto para borsalarını ele aldığımız haberde konuyu her açıdan yanı sıra çalıştık. Perakende dünyasındaki teknolojik trendleri, Money20/20 Amsterdam izlenimlerini, GOSB Teknopark'ın bardar formülünü, reyting oligopolüne alternatif blockchain temelli kredi derecelendirme kuruluşu ve daha fazlasını da ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz. Keyifli okumalar.



<p>Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU MÜDÜR Kayhan Öztürk</p> <p>GENEL KOORDİNATÖR Barış Bekar</p> <p>HABER MÜDÜRÜ Orhan Pala</p> <p>EDITÖRLER Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar, Seda Uygun Pala</p> <p>YAYIN DANIŞMANI Abdullah Çetin acetin@psmmag.com</p>	<p>DÜZELTMEN Celalettin Kafesoğlu</p> <p>FOTOĞRAF Çelik Çelikyaman</p> <p>GÖRSEL TASARIM Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.</p> <p>HABER MERKEZİ Burak Taşçı, Serap Sürmeli Yağızhan Coşkun</p> <p>YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER Sinem Büber Singh (New York), Özlem Aydın (Londra), Zeynep Turan (Roma)</p>	<p>REKLAM & REZERVASYON suygun@psmmag.com</p> <p>DANIŞMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com</p> <p>YÖNETİM YERİ Şirket Ünvanı Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Sisli - İstanbul Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07</p> <p>BASKI Karakış 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</p> <p>YAYIN TÜRÜ AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)</p> <p>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.</p>
---	---	---

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • TEMMUZ 2018

6

VİTRİN

“Chat” diye söyle, “chat” kapı gelsin



14

BORSA

Kripto para yatırımının püf noktaları

20

ETKİNLİK

Amsterdam’da Money20/20 rüzgarı



26

YATIRIM

Yatırım dopingini alan Foriba, yüzde 100 büyüyecek

28

ETKİNLİK

Money 20/20 izlenimlerim

32

ZİRVE YOLUNDA

“Cinsiyet eşitliğini şirket kültürünün bir parçası haline getirmeliyiz”

34

GÜNDEM TOPLANTILARI

Perakende dünyasında teknolojik trendler

44

GİRİŞİMCİLİK

GOSB Teknopark’ın başarı formülü: i³

48

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Blockchain Türkiye Platformu kuruldu

50

SWIFT & ANTI-KARA PARA

Kara paraya karşı uluslararası koruma kalkanı

54

VİZYON

Dijital kanallar şubelerle el ele

56

BLOCKCHAIN

Reyting oligopolünü blockchain ile yenebiliriz

58

MEVZUAT

Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Yönetmeliği üçüncü kez değişiyor

60

YARIŞMA

Teknolojiyi inşa eden gençler için bir ışık da sen tut!

62

EXTRE

Bankalararası kartlı işlem trafiğinde arife günü rekoru



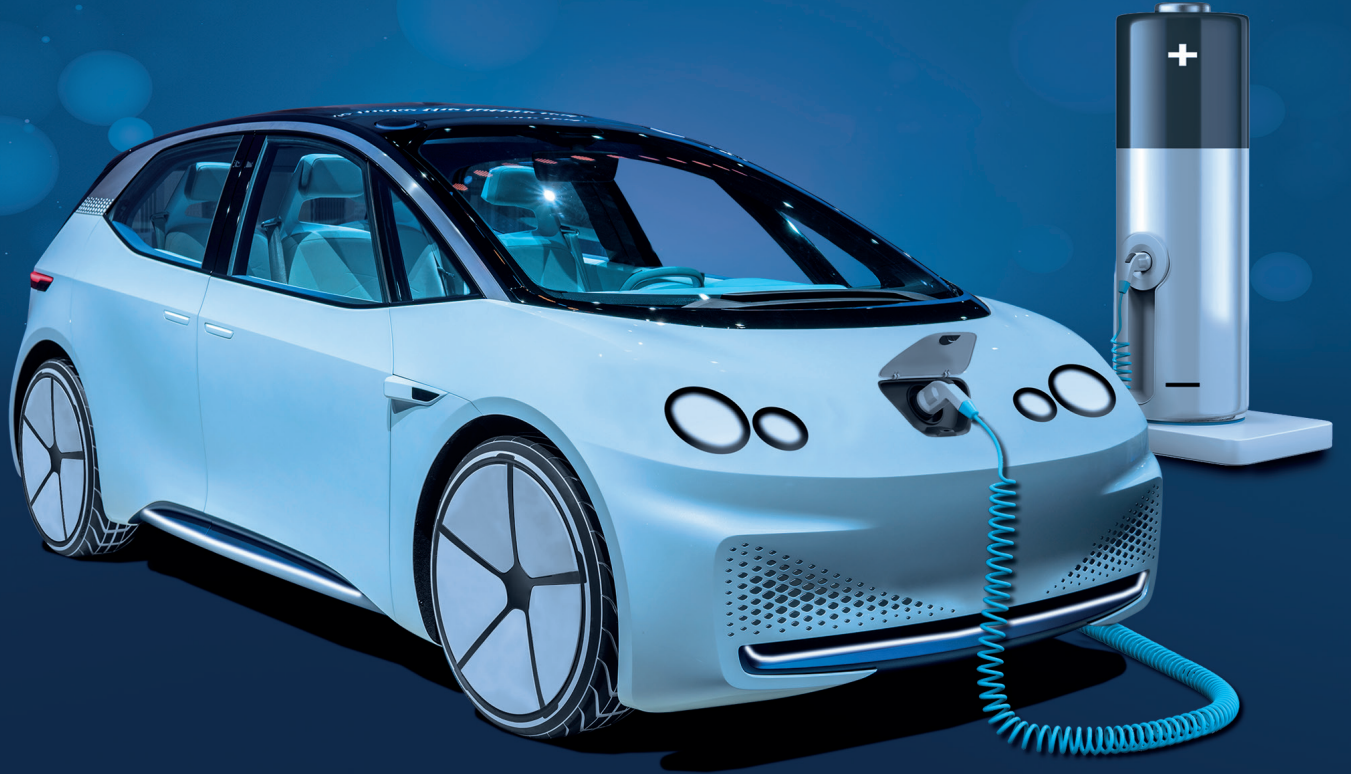
64

DÜNYADAN

Nesnelerin internetinden ödemelerin internetine

Türkiye'nin en büyük
yatırım fonu ailesinin* en yeni üyesi

İş Portföy ELEKTRİKLİ Araçlar Karma Fon



Otomobil



Maden



Pil



Teknoloji

Elektrikli araç üretim sürecinin tamamına
yatırım yapmak hiç bu kadar kolay olmamıştı

*Yönettiğimiz toplam yatırım fonları büyüklüğü SPK tarafından
yayımlanan aylık güncel veriler baz alınarak hesaplanmıştır.

isportfoy.com.tr

İŞ PORTFÖY



► “Chat” diye söyle, “chat” kapı gelsin



mastercard

McDonald's, Messenger chatbot'u üzerinden sipariş verip ödeme yapma imkanını Masterpass dijital ödeme teknolojisi entegrasyonu ile dünyada ilk kez Türkiye'de müşterilerine sundu. Mastercard'ın 4-6 Haziran'da Amsterdam'da düzenlenen Money 20/20 etkinliğinde duyurduğu işbirliğiyle McDonald's müşterileri Messenger chatbot'u üzerinden yemek sipariş etme imkanına kavuşurken, ödemelerini de Masterpass ile sadece bir tıkla ya da SMS ile onaylayarak güvenli ve hızlı bir şekilde yapabilecek. Söz konusu çözüm, sohbet ekranından hiç çıkmadan ödeme yapma avantajı da sunuyor. Müşteri Messenger'ın arama sekmesine "McDonalds" yazıp, chatbot üzerinden sohbet ederek siparişini oluşturabiliyor. Siparişin tamamlanmasının ardından ödeme işlemi Masterpass ile güvenli ve pratik bir şekilde gerçekleşiyor. Süreç, McDonald's tarafından siparişiniz kapınıza getirildiğinde tamamlanıyor. Mastercard'ın dijital ödeme çözümü Masterpass, kart sahiplerinin kart bilgilerini bir kez kaydetmelerinden

sonra her alışveriş için tekrar tekrar girmesine gerek bırakmadan, sadece Masterpass logosu üzerine tıklayarak online ödemelerini tamamlamalarını sağlıyor.

İlk Masterpass B2B ticari çözümü de Türkiye'de

Öte yandan Mastercard, ilk Masterpass B2B ticari çözümünü de yine Türkiye'de, Coca-Cola İçecek ile hayata geçirdi. Türkiye genelinde 300 binden fazla satış noktası bulunan Coca-Cola İçecek'le İzmir'de pilot olarak başlatılan uygulamanın kısa sürede tüm ülkedeki Coca-Cola İçecek satışı yapan işletmeler için hayata geçirilmesi planlanıyor. Coca-Cola İçecek satış temsilcileri müşteri ziyareti sırasında beraberlerinde taşıdıkları cihazlarıyla ticari işletmenin siparişlerini girecek, Masterpass



CCI



McDonald's®

B2B uygulaması sayesinde işletmeye çalıştığı bankadan anında tek seferlik şifre gelecek. Satış temsilcisi ilgili şifreyi cihazına girecek ve şifre onaylandıktan sonra Masterpass'e kayıtlı kredi/banka kartı ile ödeme ve satış işlemi tamamlanmış olacak. Bu sayede Coca-Cola İçecek müşterileri, ödemelerini çalıştıkları banka üzerinden güvenli ve hızlı bir şekilde yapabilecek. Masterpass B2B uygulaması nakdin maliyet ve riski azaltırken, ödemelerde mutabakat süreci otomasyonu sağlıyor. Kart ödemelerine operasyonel verimlilik getiren uygulama POS cihazı bulundurma maliyetini de azaltıyor.

ACT Kart, Fibabanka ile Bonus platformuna dahil oldu

Akıllı kart ve bilgi güvenliği çözümlerinin öncü firmalarından ACT Kart (Austria Card Türkiye), ilk Bonus akıllı kartını Fibabanka için üretip stoklarına aldı. İki şirket 5 farklı üründe çalışmalarını sahaya sürmek için hazırlık yapıyor. Bu gelişmeyle ACT Kart, tüm Bonus ailesine teknoloji ve servis sağlayabilir duruma geçiyor. ACT Kart Genel Müdürü Burak Bilge, Fibabanka ile çalışmanın kendileri için "mihenk taşı" niteliğinde bir proje olduğunu vurguluyor. Bonus platformu ve Bonus sadakat sisteminin avantajları halen Fibabanka da dahil 9 banka tarafından hem kredi kartı hem de üye işyeri müşterilerine sunulmaya devam ediyor.

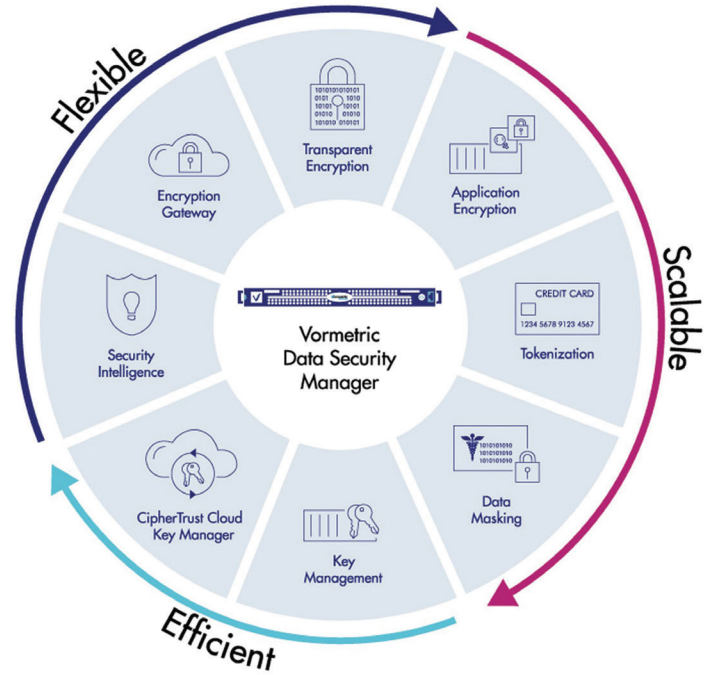
AUSTRIACARD
read the future



Burak Bilge



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

► Petrol Ofisi'nde Maximum Kart ile "Öde-Geç" dönemi başladı

Temassız özellikli Maximum Kart sahipleri, anlaşmalı Petrol Ofisi istasyonlarında "Öde-Geç" uygulamasını kullanarak araçlarının başından ayrılmadan akaryakıt ve otogaz ödeme konforu yaşayabiliyor. Kart sahipleri ayrıca yüzde 3 indirim fırsatından da yararlanıyor. 29 Mayıs 2018 tarihinden sonra üretilen tüm temassız özellikli Maximum Kart'lar herhangi bir işlem yapılmaksızın indirim uygulamasından

faydalanabiliyor. Bu tarihten önce tahsis edilmiş temassız özellikli Maximum Kart'larla indirim avantajından yararlanabilmek içinse Petrol Ofisi istasyonunda İş Bankası'na ait temassız kart okuyuculu POS cihazlarında sadece bir kez aktivasyon işlemi yapılması yeterli. Kampanya kapsamında İş Bankası temassız özellikli Maximum, Maximiles ve ek kartlar dâhil tüm bireysel kredi kartları kullanılabilir.



IdeaSoft, mobil e-ticaret çözümleri üreticisi Mapplico'ya yatırım yaptı

E-ticaret altyapı sağlayıcısı IdeaSoft, hızla büyüyen mobil uygulama alanındaki ihtiyaçlara yeni çözümler üretmek amacıyla, mobil e-ticaret altyapı sağlayıcısı Mapplico'ya yatırım yaptı. IdeaSoft, Mapplico'nun sunduğu hizmet ve çözümleri hem ulusal hem de global pazara yayarak e-ticaret dünyasında akılcı ve katma değer yaratan uygulamalar geliştirmeyi hedefliyor. 2015 yılında Avrupa'nın önemli kuluçka merkezleri ve girişim hızlandırma programlarından Startupbootcamp kapsamında Melih Özal tarafından kurulan Mapplico, IdeaSoft'un e-ticaret alanındaki tecrübesiyle yerli yabancı pek çok ticari platforma mobil e-ticaret alanında çözümler üretecek. İnternet sitesi olmadan da online ticarete atılmak isteyenlerin, tek satır kod yazmadan kolayca mobil uygulama oluşturmasını sağlayan Mapplico, halihazırda pek çok e-ticaret ve ödeme altyapısıyla entegre hizmet verebiliyor. Dünya genelinde 200'den



fazla müşteriye native e-ticaret uygulamaları sunan Mapplico, IdeaSoft yatırımını öncesinde Hayati Molinas, Birkan Babakol, Ender Varlık ve Ömür Filiz'den de yatırım desteği aldı.

IdeaSoft Yönetim Kurulu Başkanı Seyhun Özkara, yatırımla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Ülkemizde

yüzde 75'e ulaşan akıllı telefon penetrasyonu ile internet trafiğinin yüzde 61'i mobil cihazlar üzerinden gerçekleşiyor. Mobil alışveriş trendinin ciddi artışıyla beraber 42.2 milyar TL'lik büyüklüğe ulaşan e-ticaret pazarında her 3 siparişten biri mobil cihazlar aracılığıyla veriliyor. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu alanda fayda sağlayacak, katma değer üretecek hizmetlere ve çözümlere ihtiyacı var. IdeaSoft olarak bundan sonraki süreçte de e-ticaret odağında farklı ihtiyaçlara yönelik inovatif çözümler üretmeye devam edeceğiz."

YENİ ALİŞVERİŞ KAFASI DENİZKARTIM

DenizKartım'ı indirin; kredi kartı işlemlerinizi anında gerçekleştirin, ödemelerinizi temassız yapın, kampanyaları kaçırmayın.

Tüm DenizBank kredi kartlarınız bir arada, DenizKartım'da!



f - t - @ /DenizBank | www.denizbank.com | 444 0 800

DenizBank

► UnionPay kartları Yapı Kredi ATM'leri ve 350 bin üye işyerinde geçecek

Yapı Kredi, dünyanın en büyük ödeme sistemlerinden China UnionPay ile yaptığı işbirliği doğrultusunda, POS ve ATM ağına China UnionPay kartlarını da dahil edecek. Buna göre dünya çapındaki tüm China UnionPay kartı kullanıcıları, gerekli geliştirmeler tamamlandığında, Yapı Kredi'nin sayısı 350 bine ulaşan üye işyerlerinde alışverişlerini yapabilecek, Türkiye geneline yayılan 4 bin 300'ü aşkın Yapı Kredi ATM'sinden para çekebilecek ve hesaplarındaki bakiyeleri sorgulayabilecek.

2018'in Çin'de "Türkiye turizm yılı" ilan edildiğini hatırlatan Yapı Kredi CEO'su Gökhan Erün, işbirliğiyle ilgili şu bilgileri verdi: "Uzakdoğu ile yaptığımız ticaret ve turizm özellikle son yıllarda artıyor.

Bu bölgeden ülkemize gelen ticari kurumların, iş insanlarının ve bireylerin kullandıkları kredi kartı sisteminin büyük ölçüde China UnionPay olmasını değerlendirmek ve iki ülke arasında potansiyelden en iyi şekilde yararlanmak adına China UnionPay'i POS ve ATM ağımıza ekledik. Bu değerli markayla yaptığımız ortaklığın ülkemize gelen misafirlerimize kolaylık sağlayacağını, ülkemiz ekonomisine ve turizmüne de anlamlı bir değer



YapıKredi

katacağını düşünüyoruz. Ülkemizde kredi kartları pazarında liderliğini 1988 yılından bu yana sürdüren Yapı Kredi World ile kredi kartlarının dijital dönüşümüne odaklanırken, bu büyük markayı güçlendirecek işbirliklerini de çok önemsiyoruz. Bu doğrultuda Yapı Kredi olarak bugün 168 ülkede milyonlarca üye işyerinin kullandığı ödeme sistemi China UnionPay ile değerli bir işbirliğine imza atmaktan

mutluyuz." UnionPay Yönetim Kurulu Başkanı Ge Huayong ise "Türkiye, tarihi İpek Yolu'nun son durağı. Bugün de modern İpek Yolu olarak tarif ettiğimiz 'Bir Kuşak, Bir Yol' girişiminin en önemli ülkeleri arasında yer alıyor. Bu çok değerli ülkeyle ticari, ekonomik ve turistik ilişkilerimizi artırmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Ödemeleri kolaylaştıracak bu işbirliği aynı zamanda önümüzdeki dönemde Yapı Kredi ile kredi kartları ve mobil bankacılık konularında yapmak istediğimiz daha derin işbirliklerinin de temelini oluşturacak" dedi.



Cumhuriyet
Türkmen

Enpara.com'un yönetimi Cumhuriyet Türkmen'e emanet

"Türkiye'nin ilk dijital bankası" Enpara.com'un kurucu yöneticilerinden olan ve 2015 yılından bu yana QNB Finansbank'ta Enpara.com dijital bankacılık direktörü olarak görevini sürdüren Cumhuriyet Türkmen, görevine Enpara.com'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak devam edecek. 1976 İstanbul doğumlu Türkmen, Kabataş Erkek Lisesi'nin ardından Yıldız Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği'nden mezun oldu. 1997'de

kariyerine Sabancı Holding'de yazılım mühendisi olarak başladı. 2000 yılında QNB Finansbank ailesine katıldı. 2000-2010 yılları arasında QNB Finansbank'ın teknoloji şirketi IBTECH A.Ş.'de yazılım mühendisi ve proje/portföy yöneticisi olarak görev aldı. 2010'da QNB Finansbank iş geliştirme ve strateji ofisi birim yöneticisi, 2012'de CEO ofisi grup yöneticisi, 2015'te de Enpara.com dijital bankacılık direktörü olarak görevine devam etti.

VERIFONE UX SERİSİ İLE SELF SERVİS ÖDEME

Hızlı ve güvenli bir ödeme deneyimi yaşatmak için tasarlanmış nakitsiz self servis ödeme noktası ile tanışın.

Verifone UX serisi ile sıra beklemeden 7/24 hızlı, pratik, güvenli ödeme alabilirsiniz. En yüksek güvenlik sertifikasyonlarına sahip UX serisi en kötü hava şartlarında dahi dış mekan kullanımına uygundur.

UX serisi, işletmelerin ödeme alma işlemlerine esneklik sağlar ve müşteri deneyimini geliştirir. Bu esnek çözüm, lokasyon veya zamanlama sınırlaması olmadan otopark ödeme makineleri, yiyecek-içecek otomat makineleri gibi pek çok farklı tipteki kioska kolayca entegre olabilir.

UX serisi modüler yapısı sayesinde ihtiyaca uygun ödeme çözümleri sunar.

İşlevsel Tasarım

Zorlu hava koşulları ve dış mekan kullanımına uygun tasarlandı.

Maksimum Güvenlik

Yüksek güvenlik sertifikasyonlarına sahip UX serisi maksimum bilgi güvenliği sağlar.



► “Fonların fonu” dönemi başladı

Ekonomiden sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, bir süre önce girişimcilere verdikleri desteklere yenilerini ekledikleri ifade ederek, girişim sermayesi fonlarını destekleyen “fonların fonu” sistemini hayata geçirdiklerini açıklamıştı. Geçenlerde de sermaye şirketlerine veya projelere finansman sağlayan girişim sermayesi fonlarına Hazine Müsteşarlığının bütçesinden kaynak aktarılmasına ilişkin usul ve esasları belirleyen Bakanlar Kurulu kararı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Kararla birlikte, Hazine Müsteşarlığı tarafından 31 Aralık 2023 tarihine kadar girişim sermayesi fonlarına taahhüt edilecek toplam kaynak tutarı 2 milyar liraya kadar ulaşabilecek. Ödeme ve Elektronik Para Derneği (ÖDED) Başkanı Burhan Eliaçık, “Bu karar, FinTechler için milat niteliği taşıyor. Global pazardaki rekabette güçlü bir biçimde kendimizi göstermemize zemin hazırlayacak ve 1 milyar dolar değerlemeye ulaşan şirketlere ulaşmamızı sağlayacak en önemli adımlardan biri. Şunu rahatlıkla söyleyebiliriz ki FinTech’lere lig atlatarak ‘fonların fonu’ dönemi başladı” diyor. ÖDED’in Ekim 2017’de hazırladığı “İstanbul FinTek Merkezi Eylem Planı” raporunda “fonların fonu” modelini Başbakan Yardımcılığı’na önerdiklerini hatırlatan Eliaçık, yeni dönemden



Burhan
Eliaçık

beklentilerini şöyle ifade ediyor: “Sunduğumuz raporda, girişimlerin desteklenmesi için doğru modelin, kamunun girişimciyi değil, girişim sermayesi fonlarını desteklemesi olduğunu vurguladık. Dünyadaki başarılı örneklerin de bize bunu gösterdiğini ifade ettik. Ülkemizde mevcut kamu destekli yatırım prosedürlerinin uzun ve zorlu olması, bu nedenle girişimcilerin vakit kaybetmesi nedeniyle mevcut teşvik modellerinin istenen sonucu vermediğini; en sağlıklı çözümün ‘fonların fonu’ modeli olduğunu

vurguladık. Kamunun bu fonlara kaynak aktarmasını önerdik. Önerimizin karşılık bulduğunu sevinerek görüyoruz. Bu adımla birlikte dünya çapında etkin FinTech’ler çıkarmamız için en gerekli ihtiyaçlardan birinin karşılandığını söyleyebiliriz. Bu önemli karara katkı sağlamaktan dolayı gururluyuz. 2 milyar liralık yatırım desteğinden ciddi miktarda pay alacağımızı düşünüyoruz. Ayrıca iyileşen yatırım ortamını gören global şirketlerin de Türkiye’deki FinTech ekosistemine doğrudan yatırım yaptığını görmeyi bekliyoruz.”

Hopi ile mobil ödeme sahile indi

Geçen yıldan bu yana üyeleri için cüzdansız alışveriş yapma imkanı sunan Hopi’de mobil ödeme oranları hızla artıyor. Şu ana kadar 350 bin kişinin kredi kartını eklediği ve 550 bin mobil ödeme işleminin yapıldığı Hopi’de mobil ödmeden geçen ciro ise 202 milyon TL oldu. Alışverişlerin yüzde 10’unun mobil ödemeyle yapıldığı Hopi, Türkiye genelinde 600’den fazla noktada kullanılan mobil ödeme özelliğini şimdi de sahillere taşıdı. Hopililer artık Çeşme’nin en güzel plajlarından Fly Inn Beach’te de cüzdandan arama derdi olmadan kolay ve güvenli bir şekilde ödeme yapabilecek.



► Temassızın avantajlarını “Efsane Yaratıcılar”dan dinleyin

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Türkiye’de hızla yayılan temassız ödeme alışkanlığını ve bu ödeme yönteminin işyerlerine sağladığı avantajları konu alan bir dijital reklam kampanyasını başlattı. BKM Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu, kampanyanın çıkış noktasını ve amaçlarını şöyle anlatıyor: “Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de hızla yayılan ve tüketicilerde bir alışkanlık haline gelen temassız ödeme yöntemi, işyerleri için de pek çok fayda sağlıyor. Biz de eskimeyen kalitelerinden, gülyüzlü hizmetlerinden ve samimiyetlerinden vazgeçmeyerek adeta ‘efsane yaratıcı’ işyerlerinin hikâyelerini paylaşmaya ve temassız ödeme yönteminin onlara nasıl katkı sağladığını anlatmaya karar verdik. Efsanesini emekle, özveriyle, teknolojik yeniliklere gösterdiği uyumla yaratan onlarca işyeri arasından Asuman Çikolata Dükkanı, Asri Turşucu ve Tostçu Erol ile bu yolculuğa başladık. Yarattıkları efsanelere dair sırlarını, hikâyelerini, temassız ödeme yöntemini hikâyelerine nasıl dâhil ettiklerini samimi bir şekilde aktardıkları bu içerik serisine imza atmaktan dolayı çok mutluyuz.”

■ Çikolatanın efsanesi Asuman



Çikolata Dükkanı, 7 yıl önce açıldı. Her zaman kalabalık olan ve eşsiz lezzetlerden tadabilmek için insanların önünde sıra oluşturduğu

dükkanın kurucusu Yılmaz Cihan, bu yoğun trafiğin üstesinden gelmenin sırrının “hız” olduğunu söylüyor; ödeme noktasında hayal ettiği hıza ise “temassız ödeme” yöntemiyle ulaşıyor.

■ Adı gibi 105 yıldır “güven” veren bir kurum olan, Neşeli Günler filminin çekildiği Asri Turşucu, “Turşu limondan mı yapılır yoksa sirkeden mi” sorusunu hayatımıza sokan gerçek bir efsane. Asri Turşucu’nun üçüncü kuşak temsilcisi Kaan Baran Güreler, 105 yıllık bu efsanenin zaman içinde teknolojiye nasıl ayak uydurduğunu ve temassız ödeme yönteminin kendilerine nasıl avantajlar sunduğunu anlatıyor.

■ Siparişlerini sosyal medya üzerinden alan ve restoranında tüm süreçlerini dijitalleştiren Tostçu Erol’un kurucusu Mehmet Erol Sorgulu, bu yöntemlerin hepsini işini kolaylaştırmak için kullanıyor; temassız ödemeye geçmenin de bu yöntemlerden biri olduğunu söylüyor.

“Efsane Yaratıcılar” projesi ve temassız ödemelerle ilgili ayrıntılı bilgi için www.temassızode.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

Akbank iştiraki AKÖde’nin genel müdürlüğüne Sitare Sezgin atandı

Sitare Sezgin, Akbank’ın, kuruluş işlemleri geçen şubat ayında tamamlanan iştiraki AKÖde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri’ne Genel Müdür olarak atandı. Bilkent Üniversitesi İşletme Yönetimi mezunu Sezgin, yüksek lisans eğitimini Manchester Üniversitesi Finans ve Muhasebe Bölümü’nde tamamladı. Hollanda’da Procter & Gamble’da başladığı iş yaşamını, sırasıyla Bain And Company, The Boston Consulting Group,

Sabancı Holding Perakende Grubu’nda sürdürdü. Akbank’ta 2010-2011 yıllarında Yeni Ürün ve Kanal Geliştirme biriminde bölüm başkanı olarak görev alan Sitare Sezgin, son olarak Affinion Turkey Back-Up ve Bofis Turizm genel müdürlüğü, AvivaSA Emeklilik ve Hayat ile CarrefourSA’da bağımsız yönetim kurulu üyeliği görevlerini yürütüyordu. Sezgin, Sağlık ve Eğitim Vakfı (SEV) Yönetim Kurulu Üyeliği görevine ise halen devam ediyor.





yatırımının püf noktaları

“Yerli kripto para” iddiasıyla yola çıkan Turcoin saadet zincirinin batması gözleri kripto para borsalarına çevirdi. Dünyanın beşinci büyük kripto para platformu olarak gösterilen Türkiye’deki işlem hacmi bir ara 200 milyon dolarlara kadar ulaştı. Peki kripto para yatırımı ne kadar güvenli? Yatırımcıları bekleyen riskler ve fırsatlar neler?

ABDULLAH
CETİN

2008 yılında kuyuya bir taş atıldı; adı Bitcoin’di. “Deli” ise sadece ismi değil kişiliği de halen tartışmalı olan Satoshi Nakamoto... Temeli deneysel olarak atılan sanal bu para birimi kısa sürede çok popüler oldu. Pek çok internet platformu, alışveriş ve bağış için Bitcoin kabul eder hale geldi. Onu Litecoin, Ethereum, Ripple, Dash, Gram gibi kripto paralar izledi... 2017 ise kripto paralar için “altın yıl” oldu. Son yılların en gözde yatırım araçlarından biri haline gelen, ancak bu yıl çok sert kayıplar yaşandı. Ardından kısmen de olsa toparlanma yaşandı ve kripto paralar hisse senedi piyasalarına alternatif olmayı sürdürüyor.



Türkiye’de de kripto para alım satımına aracılık yapan borsalar var. Hatta küresel finans kuruluşu Morgan Stanley tarafından yapılan bir araştırma, en büyük sanal para platformlarından birinin Türkiye olduğunu ortaya koydu. Araştırmaya göre dünyada en fazla kayıtlı kripto para borsası İngiltere’de. Onu Hong Kong, ABD, Singapur ve Türkiye takip ediyor. Brezilya, Kanada, Hindistan ve Japonya da kayıtlı kripto para borsası sayısının yüksek olduğu ülkeler arasında. Bu çalışmamızda Türkiye’de faaliyet gösteren belli başlı kripto para borsalarını ele aldık. Kripto para yatırımı yapanlar, yapmayı düşünenler, bu konuya ilgi duyanlar için bir rehber niteliğinde olmasını istedik. Dolayısıyla uzmanların uyarılarını almayı da ihmal etmedik...

BTCTurk
Özgür Güneri / CEO

Çalışan sayısı 85, kullanıcı sayısı 510 bin

BTCTurk, Türkiye'nin ilk, dünyanın ise dördüncü kripto para işlem platformu. Küresel ölçekte blockchain konusuna odaklanan ve blockchain ile kripto para bazı teknolojileri üretilip kullandıran şirketimiz, Mayıs 2017'den bu yana Türkiye'de sanal pazaryeri hukuki standartlarına göre çalışmalarını sürdürüyor.

BTCTrader (Liberium) kardeş markamızla birlikte teknoloji ve ürün geliştiriyoruz. Sadece bir teknoloji grubu olmanın ötesinde, sahip olduğumuz finansal hizmetler deneyimi ve bu alandaki kadro gücümüzle sektörün Türkiye'de en iyi şekilde faaliyet göstermesi, piyasa standartlarının oluşturulması amacıyla hareket ediyoruz. Kurumsal ilkelerin peşinden gidebilmek adına sürdürülebilir bir iş modeli kurup kalıcı değer yaratmayı hedefliyor, sadece Türkiye'de faaliyet gösteren yerel bir şirket değil, yabancı yatırımcıyı buraya çeken global ölçekli bir marka yaratmayı amaçlıyoruz.

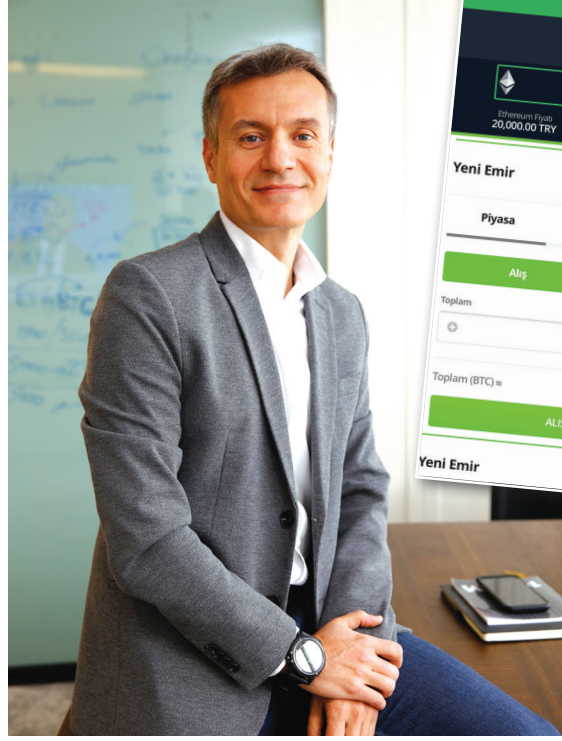
BTCTurk ve BTCTrader, blockchain ve kripto para teknolojilerini sadece Türkiye'de geliştirmek ve kullanıma sunmakla sınırlı kalmıyor, bunları B2B ve B2C yaklaşımıyla küresel ölçekte ihraç eder hale gelmek için de ciddi adımlar atıyor. Hedefimiz global ölçekte blockchain ve kripto para alanında faaliyet gösteren sayılı şirketler arasında yer almak. Özellikle son 5-6 ay BTCTurk açısından oldukça yoğun geçti. Bu dönemde üzerinde yoğunlaştığımız ana konular insan kaynağı, teknoloji, süreç yönetimi ve müşteri ilişkileri oldu. Bu çalışmalar sonucunda altyapımızda önemli iyileştirmeler yaptık, Ripple ve Litecoin'i platformumuza ekledik, süreçlerimizi iyileştirmek adına çalışmalar yaptık. İnsan kaynakları en fazla yatırım yaptığımız alanların başında geliyor. Şirket olarak hedeflerimize ulaşabilmemizin ve kullanıcılarımıza güvenli, rahat ve dünya standartlarının ötesinde hizmet sunabilme hedefimizin odağında güçlü ekibimiz var. İki şirketimizde toplam 85 çalışana ulaştık, kullanıcı sayımızı ise 510 binin üzerine taşımayı başardık.

"Deneyimsiz girişimler tüm sektör için risk"

Bize göre kripto para piyasalarının en büyük sorunu, finansal hizmetler deneyimi olmayan platformların tüm sektör için risk oluşturması. Kullanıcıların gelip para yatırarak alım satım yaptığı bir iş modelinde, faaliyet gösteren platformun finansal hizmetler alanında bir tecrübeye sahip olmaması tüm sektörü tehdit ediyor. BTCTurk olarak güçlü yönetim yapımız ve finansal hizmetler alanında sahip olduğumuz etkin tecrübeyle sektöre bu anlamda büyük katma değer sağlıyoruz ve bu konuda regülasyon talebimizi her ortamda dile getiriyoruz.

"Regülasyon varmış gibi çalışıyoruz"

Piyanın regüle edilmesi, kripto para alım satım platformlarının sağlıklı gelişimini destekleyecektir. Kripto para altyapısı, yüksek teknoloji kullanmakla beraber yeni nesil finansal hizmetler özellikleri de bünyesinde barındırıyor.



Bu yüzden özellikle bu konuda uzmanlaşmış personel, bilgi birikimi, teknoloji ve finansın buluşmasının dengesinin kurulması, müşterini tanıma kuralının işletilmesi yöntemleri gibi başlıklarda yapılacak bir düzenlemenin faydaları olacağı açıktır. BTCTurk olarak, regülasyonun çok yüksek olduğu finansal piyasalardaki tecrübemiz ve teknolojik taraftaki yüksek bilgi birikimimiz sayesinde sanki regülasyon varmışçasına dikkatli ve özenli çalışıyoruz. Ülkemizdeki kullanıcıların ve sektörün sağlıklı gelişiminin korunması amacıyla yapılacak düzenlemelerde örnek uygulama olabilecek bir şirket olmak için çalışıyoruz. Kripto paraların ve blockchain'in özünün bozulmadan korunacağı düzenlemelerle adım atabilirsek ülke olarak da önemli bir fırsat yakalayabileceğimize inanıyoruz.

"İzleyip görmek yerine değişimin içinde olmak istedim"

Uzun yıllar para ve sermaye piyasalarında çalışmış biri olarak en önemli gözlemlerimden biri teknolojinin ekonomileri, sektörleri, şirketleri büyük oranda ve hızla değiştirdiği oldu. Bir yatırım şirketinden kripto paraların alım satımına aracılık eden bir platforma geçiş yapmamdaki en önemli motivasyon da blockchain ve kripto paraların geleceğine inancım. Bu teknolojinin bugünden öngöremediğimiz inanılmaz değişimlere yol açacağına inanıyorum. İnternet devrimi neyse blockchain ve kripto paralar da aynı etkiyi yaratacak.

İnternetin ilk zamanlarında internetin yaratacağı değişime de çok inanıyordum ama o zaman henüz finans kariyerimin başındaydım. Blockchain ve bu teknoloji temeli üzerine inşa edilmiş kripto paraların yaratacağı değişimi izleyip haklı çıktım demektense bu değişimin içinde yer almak istedim. Blockchain ve kripto paraların bazı sektörlerde önemli değişikliklere neden olacağını ve iş yapma yöntemlerimizi doğrudan etkileyeceğini düşünüyorum. Burada ülkemiz için de fırsat olduğunu düşünüyorum. ▶



Paribu**Yasin Oral / Kurucu Ortak****Paribu'nun 2020 hedefi dünya çapında ilk 10**

Paribu'yu, Türkiye'de blockchain ve dijital paralara ilgi duyan yatırımcıların en hızlı, en kolay ve en güvenli şekilde, kendi aralarında alış satış işlemleri yapabilecekleri altyapı ve hizmeti sunarak bu alanda müşteri memnuniyeti ve güveni tesis etmek hedefiyle kurduk. Faaliyete başladıktan çok kısa bir süre sonra, sağlanan müşteri memnuniyeti, hızla artan ilgi ve kullanıcı sayısı Türkiye'nin en büyük ve en yüksek hacimli Bitcoin borsası olduk. Hızla büyüyen global kripto para pazarında 2020 yılına kadar dünyanın işlem hacmine göre en büyük 10 kripto para borsası içerisinde yer alma hedefiyle yola devam ediyoruz.

Paribu; çekme, yatırma, transfer işlemlerinde Türkiye'deki en hızlı hizmeti sunuyor. Bu alanda dünyadaki birçok büyük borsadan da çok daha hızlı sürede işlemler tamamlanıyor. İşlem hacmi olarak Türkiye'nin en büyük Bitcoin borsasıyız. En yoğun işlem günlerinde dünya çapında da 16'ncı sıraya kadar yükseldik. Bu işlem hacminin tamamı gerçek kullanıcılara ait işlemlerden oluşuyor. Yapılan araştırmalarda yerli ve yabancı birçok borsada ticaret hacmini olduğundan daha büyük göstermek için yazılım bot'ları aracılığıyla sahte işlem hacmi verileri oluşturulduğu biliniyor. Paribu, işlem hacmi verilerini tüm şeffaflığıyla olduğu gibi yaymıyor. Yıl sonuna kadar 1 milyonun üzerinde aktif kullanıcı sayısına ulaşacağımızı öngörüyoruz.

"Büyük düşüşe rağmen Bitcoin'in yıllık getirisi yüzde 70"

Yakın gelecekte kripto paraların dünyada ve ülkemizde bilinirliğinin ve pazar büyüklüğünün çok ciddi oranda artacağını, özellikle kripto paraların temeli olan blockchain teknolojisinin günlük hayatta birçok alanda kullanılacağını öngörüyorum. Geçmişte her ne kadar yüksek kazançlar sağladığı görülse de kripto paralara yatırım yapmayı düşünenlerin, aşağı ya da yukarı yönlü fiyat dalgalanmalarının çok sık ve hızlı şekilde yaşandığı bu pazarda yüksek risk taşıyan enstrümanlara yatırım yaptığının bilincinde olması, yatırım miktarını ve vadesini, riskleri optimize edecek şekilde belirlemesi önem taşıyor. Aralık 2017'den bu yana baktığımızda Bitcoin'de yüzde 70 değer kaybı yaşansa da 1 yıl önceki fiyata göre yüzde 100 değer kazancı söz konusu.

Kripto para yatırımcıları nelere dikkat etmeli?

- 1- Ani oluşabilecek fiyat dalgalanmalarının olumsuz etkilerini azaltmak için acil ihtiyaç duyulabileceğiniz birikimler yerine daha uzun vadeli değerlendirilebilecek birikimlerinize yatırım yapın.
- 2- Amacı, fonksiyonu, yatırımcıları ve geliştirici ekibiyle ilgili yeterli bilgi sahibi olmadan, ciddi bir araştırma yapmaksızın herhangi bir kripto para birimine yatırım yapmayın.
- 3- Kayıt dışı bir şekilde, elden Bitcoin alım satımı teklif eden, uygun fiyat vaadinde bulunan kişilere karşı dikkatli olun.



4- Sosyal medya ve çeşitli internet mecralarında kiteleri yönlendirme amaçlı spekülasyonlara kapılmadan, bireysel araştırmayla doğru bilgiler temin ederek yatırım yapın, tanımadığımız kişi ya da grupların yönlendirme amaçlı alış satış tavsiyelerine karşı temkinli olun.

5- Kimler tarafından kurulduğu ve amacının ne olduğu belli olmayan; WhatsApp, Telegram, Facebook grupları gibi mecralara üye olmayın. Dolandırıcılık riskleri nedeniyle bu platformlarda kişisel bilgileriniz ve birikimlerinize ait detaylar paylaşmayın.

6- Kime ait olduğu belli olmayan, "borsa" adıyla hizmet veren, kurumsal bir kimliği olmayan, riskli web sitelerine kişisel bilgilerinizi ve birikimlerinizi teslim etmeyin. Her gün bir yenisi açılan bu şüpheli web siteleri nedeniyle bu konuda birçok mağduriyet yaşanma olasılığı söz konusu.

7- Piramit sistemleriyle üyelik kabul eden, sisteme kattığımız yeni üyeler üzerinden size kâr vaat eden oluşumlara karşı dikkatli olun.

8- Kripto paraları kayıt dışı para toplama aracı olarak kullanabilecek, herhangi bir iş yapmadan yüksek kâr paylaşımları vaat eden oluşumlara her zaman şüpheyle bakın.

9- Satışa sunulan yeni ortaya çıkmış kripto paraları; kimler tarafından geliştirildiğini öğrenmeden, özellikleri ve fonksiyonları, yazılımlarıyla ilgili bilgi sahibi olmadan, rastgele fiyatlardan yükseliş beklentisiyle satın almayın. Bu konuda birçok dolandırıcılık ve mağduriyet vakası yaşanıyor. Ülkemizde de buna benzer ne olduğu belirsiz kripto paralara dair reklamlar yapılabilir.



Bitlo

Hakan Baş / Kurucu Ortak - Alper Afşin Özdemir / Kurucu Ortak

Binans 'Bitlo' oldu, alım satım işlemleri başladı

Wired UK dergisi tarafından "teknolojiye veren global 100 isim" arasında gösterilen Hakan Baş ile tecrübeli girişimciler Alper Afşin Özdemir ve Mustafa Alpay önderliğinde kurulan Bitlo (eski ismiyle Binans), kripto para borsasını domine etme hedefiyle alım satım işlemlerine başladı.

2017 yılında temelleri atılan, Şubat 2018 itibarıyla da üye almına başlayan Binans.com adresi, şirketin unvan değişikliğinin ardından Bitlo.com olarak değiştirildi. Site üzerinden paylaşılan duyuruda şu açıklamaya yer verildi:

"Üye alımı sürecinde, siz değerli kullanıcılarımızdan Binans Destek Hattı, sosyal medya ve diğer tüm kanallar aracılığıyla tarafımıza iletilen talepler ve geri bildirimler doğrultusunda, yönetim, yazılım ve yatırımcı ekibimizin ortak kararıyla ticari unvan değişikliğine gidilmiştir. Olumlu geri bildirimler bizi motive ederek daha büyük bir şekilde çalışmamızı sağlıyor, olumsuz geri bildirimlerden de kendimize mutlak ödevler çıkarıyoruz."

Bitlo üzerinden TL ile alınan kripto paranın, yine Bitlo borsası üzerinden diğer kripto paralarla da alım satım olanağının sunulduğunu söyleyen Kurucu Ortak Hakan Baş, "Biz aslında blockchain teknolojisinin sunduğu imkanları değerlendirmek isteyen güvenilir ve şeffaf bir takım kurduk. Kripto para borsası bizim bu konuya giriş projemiz ancak bu alan 2013'ten beri ilgilendiğimiz ve üzerine çalışmalar yaptığımız bir alan. Şubat ayında Binans olarak üye almına başladığımız bu yolda şimdi unvan değişikliğine giderek Bitlo markasını yarattık ve faal olarak alım satım işlemlerine başladık" diyor.

"Kripto para piyasasını domine etmeyi hedefliyoruz"

Bitlo Kurucu Ortağı Alper Afşin Özdemir, Türkiye'deki kripto para borsalarının günlük 200 milyon doları gördüğü zamanlar olduğunu, şimdilerde ise hacmin 50 milyon dolar civarında olduğunu belirtiyor. Özdemir, Bitlo'nun bu piyasadaki konumunu ve yürüttükleri çalışmalarını şöyle anlatıyor:

"Kısa vadede pazar payımızı ciddi oranda artırmayı hedefliyoruz. Ülkemizdeki mevcut kripto para borsaları aslında 'Fiat' (TL) ile kripto dünyasına giriş sağlayan gateway'ler konumunda. Bitlo, ödeme alternatiflerinin fazla olması sayesinde 7/24 işlem yapabilme olanağı sunuyor. Fiat (TL) ile direkt BTC, ETH, XRP gibi yüksek MCAP'li coin'ler alınabiliyor. İlerleyen dönemlerde diğer kripto paraların alım satım işlemlerine de aracılık yapacağız."



Alper Afşin Özdemir



Hakan Baş



Bitlo'nun web ve mobil arayüzlerinin en üst düzey güvenlik sistemleriyle donatıldığını altını çizen Özdemir, "Web ve mobil arayüzümüzü kullanıcı dostu olarak tasarladık. Müşteri memnuniyetinin en üst seviyede olmasını istiyoruz. Her geçen gün gelişen, hızlı, fonksiyonel ve yenilikçi bir Bitlo'yu kullanıma sunacak olan çalışmalarımız sürecektir" diyor. 🔄



bitlo

Kadir Kurtuluş

Avrasya Blockchain ve Dijital Para Araştırmaları Derneği Başkanı

“GANİMET TATLI, MUSİBET ACI, NASİHAT SIKICI!”

Her kripto paraya yatırım yapılır mı?

Arkasında işlem gücü ya da işlem gücünü yaratacak dünyaca kabul görmüş bir teknoloji bulunmayan kripto paralardan uzak durulmalı. Genelde bu şekilde çıkan kripto paralar, saadet zinciri olmaktan öteye gidemez. Tek fark, bu saadet zincirinin halkaları biraz daha uzun olabilir ve arada al-sat yaparak kar elde etmiş olabilirsiniz. Ama en nihayetinde zincire eklenecek halka kalmadığında topyekûn bir yıkım söz konusu olacaktır.

Bu alanda yatırım yapacaklar kesinlikle hiçbir vaatten ve beklentiden yola çıkmamalı. Çünkü bu hayallerin gerçekleşme ihtimali belirsiz. İlla bu yatırım yapılacaksa dünyada kabul görmüş ve işlemlerde kullanılmaya başlamış kripto paralar öncelik olmalı. “İşlemlerde kullanılmak” ile “şu şu işlemlerde kullanılacakmış” kavramları farklıdır. Kabul gören ve kullanılan yola çıkılmalıdır. Diğerleri ise beklenti ve hayal satmaktan öte değildir. Bu tip beklenti ve hayal satışları bu piyasanın en iyi pazarlama araçlarıdır. Sizin tarafınızda ise en çok dikkat etmeniz gereken noktadır. Şık web siteleri, havalı danışman listesi, profesyonel “white paper” vb bunlar 1 haftada hazırlanır unutmayın ve yatırım yaparken kriterlerinizi doğru belirleyin.

Borsalar aracılığıyla yapılan kripto para yatırımları ne kadar güvenli, nasıl hak arayabilirim?

Genel olarak dünyada kurulu kripto para borsaları, devletlerin geleneksel borsalar için uyguladığı sıkı regülasyon ve denetimlere şu an için tabi değil. Dolayısıyla tasarruflarımızın korunması ve güvenceye alınması noktasında kripto para borsalarıyla baş başasınız diyebiliriz. Hak arama tarafında özellikle Türkiye’de kripto paralarla ilgili regülasyonlar henüz oluşturulmadığı için bu noktada da hak kayıpların önlenmesine dair genel hukuk yöntemleri haricinde özel bir düzenleme mevcut değil. Borsalar kısmında da yine genel hukuk yollarına başvurulabilir fakat etkili ve sonuç getirecek bir hak arama yolu olmayacaktır. Zira kripto paralarının tanımının olmayışı hukuk nezdinde kabul gören bir delille ispat edilememesi gibi bir sonuç doğurur. İspat sorunu da hak aramayı güçleştirir, hatta imkânsız hale getirebilir. Kripto paranın ve regüle olmayan kuruluşlar üzerinden yapılan işlemlerin kayıtları o ülke hukuku tarafından tanınmazsa delil olarak da kabul edilemez. Ya da ancak, iki kişi arasındaki WhatsApp kaydından daha aşağıda bir delil olur. Belki mesajda 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 zin-



cirini tanıyor. En azından orada bir delil olarak kullanılabiliyor.

Riskler bir tarafa, önümüzdeki gerçek, önemli ölçüde yatırımların kripto para borsaları aracılığıyla yapıldığıdır. Devletin bakışı bu gerçekten yola çıkarak ortaya konulmalıdır. Özellikle Türkiye’de şirket kurup faaliyet gösteren ciddi kripto para borsalarının regüle edilmesi noktasında yıkıcı bir etkiyle değil yapıcı bir bakış açısıyla süreç ilerletilmelidir. Yıkıcı bir tavır, bu borsalardaki paraların, ülkemize ait tasarrufların, kripto paralar üzerinden anlık olarak yurtdışına çıkması problemini getirebilir. O zaman önemli kayıplar yaşanabilir.

Saadet zinciri mi? Kripto para mı?

Arkasında işlem gücü, kullanıcı sayısı ve gerçek bir iş olmayan kripto paralara ya da bu tarz oluşumlara, projelere kesinlikle ve kesinlikle temkinli yaklaşılmalıdır. Arkasında proje olan bir kripto para ya da kayıt zinciri girişimi hiçbir şekilde bugün size “2 bin lira yatırım, 2 ay sonra 4 bin lira alırsınız” gibi bir şey söyleyemez. Bu söylemlerde bulunan kişilerden kesinlikle uzak durun. Çünkü bu çok yeni bir teknoloji, birçok yeniliklerle beraber birçok problem de var. Böyle kesin bir öngörü yalan söylemeye eşittir.

Bilmediğiniz sulardasınız; küçük balıklar, balinalara dikkat!

Kripto paralar; bilinmeyen, büyük ve derin okyanuslardır. Bu okyanuslarda bilmediğiniz yerler gibi bilmediğiniz büyük aktörler de var. Kripto paralar şu anki konumuyla tam olarak bilinmeyen ve öngörülemeyen bir mecra. Zira ölçmek için istatistik gerekir. İstatistik için de veri. Dünya ekonomisi blockchain teknolojisiyle baştan aşağı yeniden kurgulanıyor. Burada blockchain ticaret, A kripto parası da dolar olarak görülebilir. Henüz ne ticaretin ne de onun üzerinde kullanılacak kripto paranın ne olacağı



ortaya çıktı ya da ilan edildi. Şu aşamada işleme dayalı olmayan ve yatırımcılarla büyüyen bir piyasa gördük. Bu piyasada her zaman tehlikede olursunuz. Zira bu derin okyanusta küçük balığın yanından bile geçse balinalar, zararları büyük olur.

Kısa vadede al-sat yapmak isteyenler, en belirsiz kripto para birimini belki bir milyon kat artar diye almak isteyenler, network veya saadet zinciri benzeri tuzaklarla büyük vaatlere kanıp dolandırılanlar ya da bu işi özellikle blockchain teknolojisini çok iyi araştırıp profesyonelce yapanlar olacaktır. Önerimiz piyasadaki blockchain, kripto para, kripto para borsaları, piyasa oyuncularını gibi kavram ve kişileri bilerek, hukuki sonuçları öngörerek ve analiz ederek hareket edilmesidir.

Her ne kadar bu önerileri yapsak da her geçen gün Çiftlikbank, Turcoin gibi tuzaklarda mağdur olanları duymaya devam ediyoruz. Sonuç olarak; ganimet tatlı, musibet acı, nasihat sıkıcı...



KRİPTO PARA HIRSIZLIĞININ 7 YILLIK SEYRİ

Kripto para piyasalarında çoğu hala çözülememiş ve toplam değeri 1 milyar doları geçen hırsızlık vakası, katılımcı olmak isteyen yatırımcılar için önemli bir engel teşkil ediyor. İşte 2012 yılından bu yana kayda geçmiş önemli kripto para hırsızlıkları...

Haziran 2018

Yatırımcıların kripto para borsalarına kırılğan olan güveni, Güney Koreli Bithumb'ın 35 milyar wonluk (32 milyon dolar) hack'lenmeye konu olmasıyla bir darbe daha aldı. Bithumb, Güney Kore'de haftalar içinde hack'lendiğini duyuran ikinci platform oldu. Kısa bir süre önce Coinrail de 150 bin dolar değerindeki Ethereum tabanlı kripto paranın çalındığı bildirmişti.

Ocak 2018

Japon borsası Coincheck Inc, 500 milyon dolarlık bir hırsızlık yaşandığını bildirdi. Ardından müşteriler, platformdan 540 milyon dolarlık çıkış yaptı. Aylar sonrasında ise platform, 35 milyon dolar karşılığında Money Inc'e satıldı.

Aralık 2017

Slovenya merkezli kripto madencilik piyasası NiceHash, Facebook sayfasında ödeme sisteminin ele geçirildiğini ve 63 milyon dolarlık Bitcoin'in çalındığını açıkladı. Şirket, sonrasında güvenliği artırdı ve söz konusu olay hakkında topluluktan yardım istedi. Youbit, siber saldırıda varlıklarının yüzde 17'sini kaybetmesinden sadece saatler sonra iflas talebinde bulunduğunu açıkladı. Güney Koreli borsanın nisan ayında yaşadığı "kaza"nın

ardından şirketin sahibi müşterilerini daha güvenli bir formda tutmaları konusunda cesaretlendirdi. Güney Koreli yetkililer, Kuzey Kore'nin söz konusu hack olayına olası müdahalesini araştırıyor.

Kasım 2017

Parity Wallet'ta bulunan bir güvelin açığı 155 milyon dolarlık hırsızlıkla son buldu. Çalınan paralar arasında Ethereum de bulunuyor. Tether'in arkasındaki şirket, "kötücül" bir saldırının 31 milyon dolar değerinde kripto para çaldığını ve bilinmeyen bir Bitcoin hesabına aktardığını bildirdi.

Temmuz 2017

Kendilerine "Beyaz Şapka Grubu" diyen bir grup, Parity Wallet yazılımında bir açıktan faydalandı ve 30 milyon dolarlık çalıntı Ethereum'u platformlar yoluyla aklama girişiminde bulundu. CoinDash'in ilk kripto para arzından (ICO) sadece dakikalar sonra hacker'lar 6.6 milyon dolarlık Ethereum çaldı. İsrail merkezli şirket kripto para satışını sona erdirdi.

Nisan 2017

Bithumb'ın sözleşmeli bir çalışanın müşteri verilerini depolayan kişisel bilgisayarını hack'lendi; 30 binin üzerinde kullanıcının kişisel bilgileri ve işlem bilgileri sızdırdı. Güney Koreli borsa, yerel düzenleyici kurum tarafından 58.5 milyon wonluk (55 bin dolar) ceza aldı.

Ağustos 2016

Bitfinex, hacker'ların 65 milyon dolar değerinde 119 bin 756 Bitcoin'u ele ge-

çirdiğini bildirdi. Şirket, Nisan 2017'de tüm müşterilerine geri ödeme yaptığını açıkladı.

Haziran 2016

Girişim sermayesi fonu Decentralized Autonomous Organization, hack'lendi. Fona 50 milyon dolarlık üye katkısı çalındı.

Mayıs 2016

Hong Kong merkezli Gatecoin, siber saldırı sonrasında 2 milyon dolarlık Bitcoin ve Ethereum hırsızlığına konu oldu.

Ocak 2015

Fortune'da yer alan habere göre Bitstamp'ın CEO'su, 5 milyon dolarlık kripto paranın çalınması sonrasında müşterilerine Bitcoin'ların büyük kısmının güvende olduğunu bildirdi.

Şubat 2014

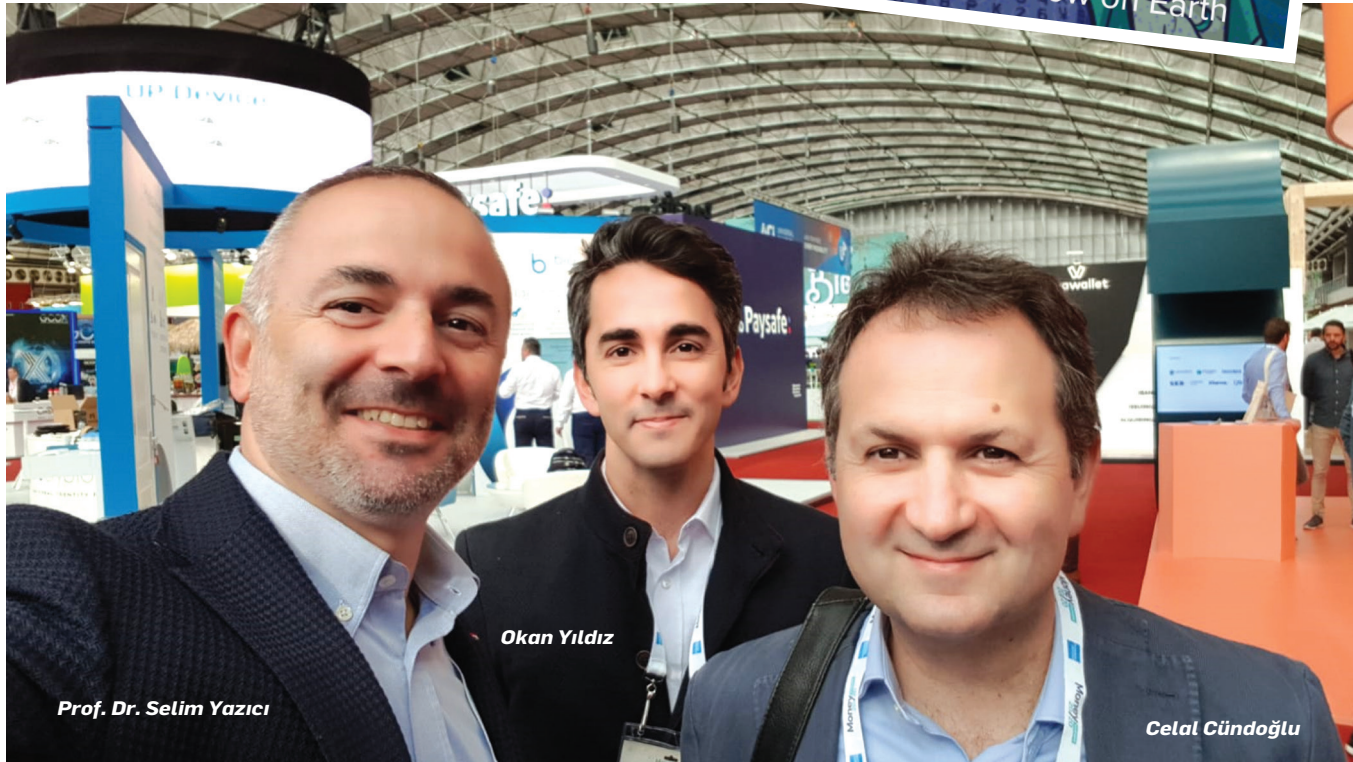
Eskiden dünyanın en büyük Bitcoin borsası olan Mt. Gox, 480 milyon dolarlık kripto paranın kaybolduğunu bildirdi. Şirket, Japonya'da ve ABD'de iflas istedi ve kripto paraların kaybolmasının büyük bir ihtimalle "geniş çaplı bir hırsızlığın" sonucu olduğunu açıklamasında bulundu.

Eylül 2012

New York merkezli BitFloor, hack'lenmesi sonrasında 250 bin dolarlık Bitcoin kaybetti. Bitcoin Magazine'nin haberine göre platform, aylar sonra Nisan 2013'te kapanacağını ve müşteri mevduatını iade edeceğini bildirdi.

AMSTERDAM'DA MONEY20/20 RÜZGARI

Finansal teknolojiler alanında dünyanın en ilgi çekici etkinliklerinden biri olan Money20/20'nin Avrupa ayağı, 4-6 Haziran 2018 tarihleri arasında Amsterdam'da düzenlendi. FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, BKM Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu ve BKM İş Geliştirme Müdürü Okan Yıldız, Amsterdam izlenimlerini **PSM** okurları için kaleme aldı...



izlenim notlarımıza geçmeden önce etkinliğin isminin neden 20/20 olduğunu kısaca belirtmekte yarar var. 20/20; gözün görüşünün keskinlik ve netlik anlamında ideal olduğunu gösteren ölçüdür. Dolayısıyla Money20/20 ismi 2020 yılını değil, finansal teknolojilere ve finansın geleceğine dair bir vizyonu ifade ediyor.

Money20/20 etkinlikleri, 7 yıldır dört farklı coğrafyada düzenleniyor. ABD'de Las Vegas'ın, Asya'da Singapur'un ev sahipliği yaptığı etkinliğin Avrupa ayağı ise bu yıl

Kopenhag'dan Amsterdam'a taşındı. Dijital ödemelerin en yaygın olduğu Çin'in ayrı bir etap olarak konumlandırılması ise organizasyonun ödemelerdeki gelişmelere vakıf olduğunu ve takipçilerinin de farkındalığını artırmayı hedeflediğini ispatlıyor.

"Paranın geleceğini oluşturma" sloganıyla düzenlenen Money20/20 konferansları dünyanın en iddialı organizasyonlarından biri olma özelliğini de taşıyor. Money20/20 etkinlikleri ekim ayında Las Vegas, kasım ayında Hangzhou ve Mart 2019'da Singapur'da düzenlenecek etaplar-

la finans ve teknoloji dünyasının nabzını tutmaya devam edecek. Sektördeki profesyonellere, fırsat bulmaları halinde bu etkinliklerden birine muhakkak katılmalarını öneriyoruz. Özellikle Çin ayağı ilgi çekici bir deneyim olacaktır.

Hız, değişim, yaratıcılık, etkileşim...

Gelelim Amsterdam'da düzenlenen Avrupa etabının detaylarına... 2 yıldır Kopenhag'da düzenlenen konferans, bu yıl Amsterdam'a taşındı ve en az 4 yıl daha bu şehirde düzenlenmesi planlanıyor. Her anlamda kendisinden söz ettiren Money20/20; şehir seçimi, organizasyonu, oturumların içeriği, startup etkinlikleri, sponsor desteği ve konuşmacıların kalitesi açısından örnek alınması gereken bir etkinlik oldu.

Amsterdam RAI'de düzenlenen etkinlikte alan, baştan aşağı "sirk" temasıyla tasarlanmıştı. Finansal teknolojiler alanındaki hız, değişim, yaratıcılık ve etkileşimi ifade etmek için seçilen harika bir tema olmuş. Oturum salonları sirk veya festival alanlarındaki ringlerden esinlenerek isimlendirilmiş.



85 ülkeden bin 500'ün üzerinde şirket, 5 binden fazla katılımcı ve 480 konuşmacının ilgi çekici içerikleriyle yer aldığı etkinlik, kendini sayısal anlamda da kanıtıyor. Katılımcıların yüzde 24'ünün C-level, yani üst düzey yönetici pozisyonunda olması da etkinliğin önemini gösteren bir diğer önemli veri. Sekiz farklı salonda düzenlenen oturumları üç gün boyunca takip etmek ise neredeyse bir maraton koşucusunun kondisyonuna sahip olmayı gerektiriyor.

ING, Amsterdam'da kampüs kuruyor

Açılış konuşmalarında Money20/20 Başkanı ve ev sahibi olan Tracey Davies, konferansın genel değerlendirmesini ve neden bu yıl Amsterdam'ı seçtiklerini açıklarken Amsterdam'ın kendilerine sunduğu kolaylıklarından, işbirliği ortamından, Avrupa'nın gelecekteki FinTech merkezi olma yolundaki çabalarının öneminden bahsetti ve bu etkinliğin sağlayacağı faydaları vurguladı.



Davies'in açılış konuşmasının ardından dünyanın en büyük finans kuruluşlarının üst düzey yöneticileri sahneyeydi. İlk keynote konuşmacısı olan ING Group CEO'su Ralph Hamers, ABD ve Uzakdoğu'da teknoloji merkezlerinin gelişmekte olduğuna dikkat çekerek Avrupa'nın da benzer merkeze ihtiyaç duyduğunu vurguladı. Hamers, Amsterdam'ın bunun için uygun bir yer olduğunu belirtti ve kendi bankasının da bu amaçla akademisyenlere, girişimcilere ve düzenleyicilere açık olacak yeni bir kampüs için harekete geçtiğini açıkladı. Hamers, bu kampüsün ING'nin yenilikçi bir açık bankacılık platformu olarak gelişmesini sağlayacağını, bankacılığın geleceğinin planlandığı bir çekim merkezi haline geleceğini anlattı.

"Hiçbir bedel kişi mahremiyetiyle ödenemez"

Hamers'tan sonra sahneye çıkan HSBC Grup COO'su Andy Maguire ise teknolojiye, yeni fikirlere ve girişimlere serinkanlı bir yaklaşımı olduğunu anlatırken HSBC'nin isminin "Highly Simple Becomes Complicated" (basit nasıl karmaşık hale gelir) iş yapış şekline geldiği şakasıyla açılışa renk kattı. İşin özünde müşteri olduğunu hatırlatan Maguire, kullanılan dijital teknolojilerin müşteriye unut

madan şekillendirilmesi gerektiğini vurguladı. Maguire, kurdukları Teknoloji Danışma Kurulu ile inovasyon ajandalarını nasıl şekillendireceklerini ve FinTech startup'larıyla nasıl bir işbirliği modeli geliştireceklerini belirlediklerini de sözlerine ekledi.

Sonraki keynote'ta ise BBVA CEO'su Carlos Torres Vila, insanların bankalara paralarını güvenle teslim ettiklerini ve verilerini güvenle teslim edecekleri yerin de bankalar olacağını düşündüğünü anlattı. Vila, hiçbir ürün veya hizmetin bedelinin kişinin mahremiyetiyle ödenemeyeceği düşüncesinde olduğunu birkaç kez tekrar etti.

Visa'dan 100 milyon dolarlık FinTech yatırım paketi

Carlos Torres Vila'nın güven kavramının altını çizdiği konuşmasından sonra sahneye Visa Avrupa CEO'su Charlotte Hogg çıktı ve konferanstan hemen önce yaşanan Visa-Net kesintisinin donanım hatası sebebiyle yaşandığını, bir siber saldırının söz konusu olmadığını anlatarak kurumu adına özür diledi. Hogg konuşması sırasında oluşturdukları "fast track" programını ve 100 milyon dolar değerindeki FinTech yatırım paketini de açıkladı. Hogg daha sonra sahneye PayPal'dan Jim Magats ve Revolut'tan Nikolay Storonsky'yi davet ederek tüketicilerin satın alma davranışları ile değişen ödeme alışkanlıklarında yaşadıkları deneyimin kolaylaştırılması için neler yapılabileceğini tartıştı.

Gelecek yapay zeka ile şekillenecek

Keynote'larda en etkileyici isimlerden biri kuşkusuz Apple'ın kurucu ortaklarından ve kişisel bilgisayarın babası olarak kabul edilen Steve Wozniak oldu. Wozniak, yapay zekanın geleceğin teknolojilerinin şekillenmesinde önemli bir yere sahip olacağını savundu. Yapay zekanın birçok kullanım alanına sahip olduğunu ve henüz tam anlamıyla kullanılmadığını belirten Wozniak, temel bir teknoloji olarak çok farklı alanlarda kullanılacağını ve geleceğin yapay zeka ile çok daha farklı olacağını belirtti. "Apple'ı yeniden tasarlıyor olsanız neleri farklı yapardınız" sorusuna ise Wozniak, "Hiçbir şeyi farklılaştırmadım, çünkü o gün düşünülebilecek her şeyi önceden düşünmüştük" yanıtını verdi.

Bir diğer keynote'un konuşmacısı ise Mastercard'dan Ann Cairns'ti. Günümüzde insanların sesli asistanlar kullanarak satın alma davranışlarını değiştirdiğine dikkat çeken Cairns, gelecekte konuşarak yapılan ticaretin alışveriş deneyimini daha da farklılaştıracağını savundu.



Biyometrik erişim yeni kapılar açacak

Naspers CEO'su Bob van Dijk ve PayU CEO'su Laurent Le Moal ise finansal hizmetlerdeki değişim hızının her zamankinden daha hızlı olduğunu ve hızın da rekabette çok önemli olduğunu vurguladılar. Rekabette geri kalmamak için değişim süreçleri için gereken zamanın kısaltılmasının bir zorunluluk olduğunu belirttiler. Van Dijk, Naspers'in girişimcilik ruhuyla faaliyetlerini sürdürmesi ve PayU'nun da ödemeler alanında bir Naspers yatırımı olarak faaliyet göstermesiyle kazandıkları güç sayesinde başarılı bir yeniden-karnasyon gerçekleştirdiklerini ifade etti.

FinTech dünyasının önemli isimlerinden David Birch ve Biocryptology CEO'su Ted Oorbals'ın birlikte katıldıkları "Identity at Your Service" (Kimlik Hizmetinizde) başlıklı keynote'ta ise güvenilir ve kesintisiz bir biyometrik erişim sayesinde dolandırıcılığın azaltılmasıyla finansal hizmet şirketlerinin yeniden güvenilirlik kazanabileceğini ve böylece müşterilerine farklı alanlarda kullanılabilir çözümler sunabileceklerini ortaya koydular.

Uzakdoğu'nun oyundaki rolü güçleniyor

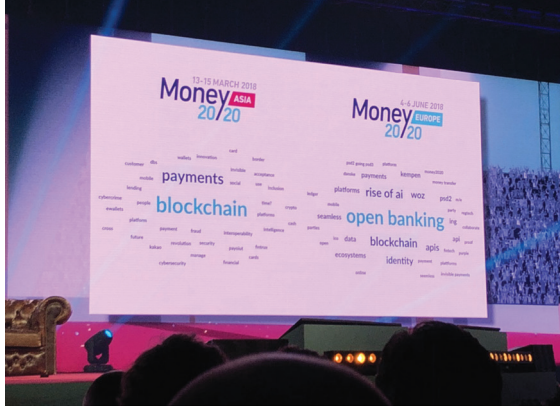
Konferansın kapanış günündeki keynote'larda ise Çin ve Hindistan'dan katılan konuşmacılar adeta "bu oyunu bizsiz oynayamazsınız" mesajı verdi. WeChat Pay Bölge Direktörü Ashley Guo ve Alipay EMEA bölgesinin başındaki isim olan Li Wang ise 1 milyara yaklaşan kullanıcı sayılarından, işbirliklerinden, uluslararası yaygınlaşma stratejilerinde Avrupa'nın öneminden ve yapay zeka ile blockchain gibi teknolojileri takip ettiklerinden bahsettiler. Guo ve Wang, WeChat ve Alipay'ın sadece birer ödeme aracı olmadığını, günün her anında kullanılabilir, kullanıcıların hayatını kolaylaştıran uygulamalar olduğunu vurguladılar.



Dolaşımdaki en yüksek tutarlı iki banknotun kullanıma son vererek ödemelerin hızla dijitalleşmesini sağlayan Hindistan'da geliştirilmekte olan dijital kimlik platformu India Stack'ten Nikhil Kumar ise Çin'den sonra dünyanın en kalabalık ülkesi olan Hindistan'ın ödemeler alanında attığı adımlardan ve ülkenin potansiyelinden bahsetti. Bu potansiyelin farkında olan Amazon, Facebook, Google, Alibaba gibi teknoloji devlerinin ülkede çeşitli çözümler geliştirdikleri ve yatırımlar yaptıkları biliniyor.

11 ana temada düzenlenen oturumlara kısa bir bakış

Ana sahnede düzenlenen keynote'lar dışında belirlenen 11 ana temada çok sayıda oturum ve panel düzenlendi, bilgi paylaşımı derinleştirildi:



1 Yapay zeka: En fazla ilgiyi yapay zeka oturumları çekti. Özellikle Carnegie Mellon Üniversitesi'nden Manuela Veloso, insan-yapay zeka etkileşimiyle otonom robotların daha kolay öğrenebileceğini ve bu sayede elikolu olmayan robotların, insanların yardımıyla iş yapabileceğini ortaya koydu. Örneğin bir robotun asansöre binerken kat numarasını bir insandan yardım isteyerek bastırması gibi...

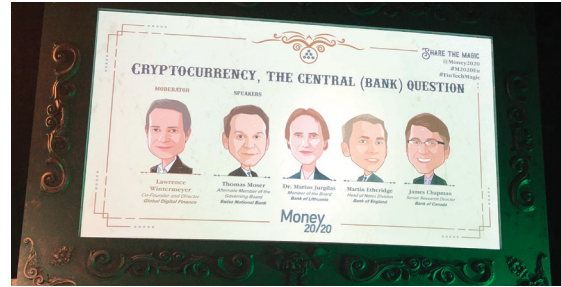
Yapay zeka sayesinde birçok uygulamanın ortaya konulması mümkün: Bugün kullanılan chatbot'lar bunlardan sadece biri. Özellikle "makine öğrenmesi" kullanılarak verinin farklı biçimlerde işlenmesi ve kullanılmasının, bilim kurgu olarak nitelendirilen konuların yakın gelecekte gerçekleşmesini sağlayacağı sıklıkla tartışıldı. Yapay zeka sayesinde finansal krizlerin öngörülebilmesi ve etkilerinin azaltılması en ilgi çeken konulardan biriydi. Özellikle 2008 krizinin tahmin edilememesinin gerek bankacıları ve gerekse ekonomistleri bu konuda yeniden düşünmeye sevk ettiği, gözlerin yapay zeka ve makine öğrenmesi yoluyla üretilen algoritmalar sayesinde sunulabilecek çözümler üzerine odaklanacağı belirtildi.

2 Bankacılık: Bankacılık oturumlarının genel temasını müşteri odaklılık, inovasyon ve startup'larla işbirliği oluşturdu. Özellikle dijital dönüşüm, bunun şirket kültürüne etkileri ve üst yönetimin bakış açısı yönetsel konuların başında geldi. Startup'larla kurulacak işbirlikleri ve bunun hangi model üzerinden gerçekleştirileceği de ilgi çeken diğer bir konuydu. Bu konuda en dobra açıklamayı Qatar National Bank (QNB) CIO'su Leda Glyptis yaptı. İnovasyonun bir şirketin en kritik yetkinliği olduğunu vurgulayan Glyptis, bankalarla startup'ların kurdukları ilişkinin iş ilişkisi üzerine kurulu olduğunu ve bunun bir dostluk veya arkadaşlık ortamı olarak anlaşılması gerektiğini belirtti. Open banking, API'lar, banking as a service, GDPR, PSD2, mobil bankacılık, platform ekonomileri, challenger bankalar, FinTech'ler ve bankaların işbirliği her zaman ki gibi tartışılan konulardı. Ancak psikoloji ve "makine öğrenmesi" ile bankacılık deneyiminin kişiselleştirilmesi, çocuk dostu bankacılık gibi konular yeni karşılaştığımız konular arasında yer aldı.

Konferansın en çok tartışılan başlıklarından biri de PSD2'nin sadece bankalarla sınırlı kalmayıp farklı sektörleri de kapsayacak şekilde genişletilmesinin gerekçesi gerektiği idi. Bankaların bu yönde bir talebi olduğu bilinirken datanın kontrolünün müşterilerde olması gerektiğini düşünen düzenleyicilerin teknoloji devlerini de düzenleyip bu yönde adım atmasının sürpriz olmayacağı yorumları yapıldı.

3 Veri ve analitik: Bu da her zaman olduğu gibi öncelikli konuların arasındaydı. GDPR gibi yeni standartlar, veri güvenliğinin sağlanması, güvenli veri paylaşımı, platformlar, farklı veri setlerinin oluşturulması ve kullanılması, API ve makine öğrenmesi bu yılın konu başlıkları arasındaydı.

4 Blockchain: Dağıtık kayıt teknolojisi (DLT) ve blockchain finansal hizmetler sektörünün ilgisini uzun zamandır çekiyordu. Money20/20'de DLT'nin kullanım alanlarından dijital varlıklara, global ödeme sistemlerine, ICO'lara, kripto paralardan merkez bankalarının bakış açısına ve regülasyona kadar birçok konu tartışıldı. Kanada, İngiltere, İsviçre ve Litvanya merkez bankalarından yöneticilerin katıldığı panel, etkinliğin en fazla ilgi toplayan oturumlarından biri olmayı da başardı. Merkez bankalarının kripto paralara temkinli yaklaştığını gözlemlediğimiz panelde öne çıkan kavram ise "güven" oldu. Merkez bankaları, sundukları ana ürünün güven olduğunu ifade ederken alternatif yatırım ve sermaye araçlarının bu güveni aşağı çekmemesi gerektiğini vurguladılar. Mevcut sistemlerin bugün için yeterli olduğu görüşü hakim olmakla birlikte bu kurumlarda kripto paralara ve dijital paralara dair bir farkındalık oluştuğunu, bu alandaki yeniliklerin yakından takip edildiğini, araştırmalar yapıldığını ve planlanmış bir çalışma olmamakla birlikte daha iyi bir yapı sunulacağına inanmaları halinde ilerleyen yıllarda merkez bankalarının mevcut yapılarını revize ederken bu alternatif kavramları da dikkate alabileceğini gözlemledik.



5 Girişimcilik, inovasyon ve startup'lar: Girişimcilik, gerek kurum içi gerekse kurum dışında sunduğu fırsatlar sayesinde her boyutuyla finansal hizmetler sektörünü yakından ilgilendiriyor. Bu ilgi Money20/20'de de kendini kanıtladı. Girişimciler etkinlik boyunca gerçekleştirdikleri pitch seanslarında fikirlerini anlatma ve yatırım alma fırsatı yakaladı. Yatırımcılar, VC'ler ve CVC'ler yeni ve yaratıcı iş modellerini ararken ICO'ların geleneksel melek yatırım modelleri üzerindeki etkilerini tartıştılar. Bir startup gibi düşünen şirket çalışanları yaratmak, onlarla çalışmak ve içlerindeki girişimci ruhu körükleyen bir yönetici olmak, kurumi girişimcilik boyutunda tartışıldı. ©

6 Kimlik: Kimlik ve kişisel verilerin korunması, neredeyse her oturumda değinilen konulardan biri oldu. Konunun ilgi çekici olması, yaşadığımız veri skandallarıyla kendini açık biçimde kanıtladı. Kişinin hangi verisini, ne zaman, hangi ortamda, hangi amaçla, hangi yollarla ve kiminle paylaşacağı “güven” üzerine kurulu finansal hizmetler sektörü için vazgeçilmez bir unsur. Gündemde kendine her geçen gün daha fazla yer bulan dijital kimlik yapılarında ise hangi kurumların bu yapıları kuracak boyutta güvenilir olduğu tartışıldı. Etkinlik sırasında katılımcılarla yapılan anketlerde ve sunumlarda devletler ve bankalar dijital kimlik yapıları için ideal oyuncular olarak gösterildi.



7 Kredi ve borç verme: Kredi ve kişiden kişiye borç verme, sahip olduğu potansiyel düşünüldüğünde fırsatlara ve yeniliklere en açık alanlardan biri. Bu nedenle birçok girişimci bu alanda gerek bireyden bireye gerekse küçük işletmeler için fırsat arayışları içine giriyor. Oturumlarda API'lar, kredi skorlama, sosyal medyanın olanakları, analitik ve yeni veri setlerinin kullanılmasının yanı sıra bu alanı düzenleyecek regülasyonlar da değerlendirildi.

8 Ödeme sistemleri: Ödemeler, birçok fırsat sunan ve finansal teknolojilerin en sıcak alanlardan biri olarak öne çıkıyor. Money20/20'ye katılanların yüzde 30'unun ödeme şirketlerinden olması da bu durumu gözler önüne seriyor. Ödemelerin ülkeler arasında kesintisiz, hızlı ve düşük maliyetle şekilde yapılabilmesine yönelik ihtiyaçlar, ödemelerin fırsat yaratan unsurları arasında yer alıyor. Fırsatların fazla olması, ödemelerin FinTech şirketlerine en fazla yatırım yapılan alan olmasını da



Barbaros
Özbuğutu

sağlıyor. Özellikle Çinli, Avrupalı ve ABD'li ödeme platformlarının bu alandaki agresif tutumları, Money20/20 stant alanlarında da kendini gösteriyordu. Öyle ki birçok teknoloji devi, ana iş modellerini ödemeler ve finansal hizmetler alanına kaydırmaya başladı. Bu alanda ülkemizi temsil eden izyico'nun kurucu ortağı ve CEO'su Barbaros Özbuğutu'yu dinlemek ve özellikle Doğu Avrupa açılımları ile KOBİ'lere çözüm üretebilecek bir platform yaratıklarını öğrenmek oldukça keyifli oldu.

9 Regülasyon: Regülasyonlar her zaman en çok korkulan, anlaşılmayan ve anlamlandırılmayan soru işaretleriyle dolu bir konu olmuştur. Ancak regülasyonların tehdit unsurlarına karşılık fırsat yaratan yönleri de var. Money20/20 kapsamında ağırlıklı olarak GDPR, PSD2 (hatta PSD3), RegTech, blockchain regülasyonları, uyum süreçleri, açık bankacılık ve yarattığı fırsat ve tehditler, API'lar, kripto paralar ve merkez bankalarının görüşleri, kripto paraların regülasyonu ve “sandbox” adı verilen test ortamları tartışıldı. Düzenleyicilerin kendilerini engelleyici değil yol açıcı, kolaylaştırıcı olarak tanımlaması bu konu başlığında verilen olumlu mesajlardan biriydi. GDPR (bizdeki karşılığı KVKK) öncesi döneme ait bakış açıları artık uzaklaşılması gereken “miras kültür” olarak adlandırılırken genel bir kanun olan GDPR ile ödeme sistemlerine özgü bir kanun olan PSD2'nin kişisen ve çelişen kısımlarının olduğu ve bunların netleştirilmesinin gerektiği de vurgulandı.

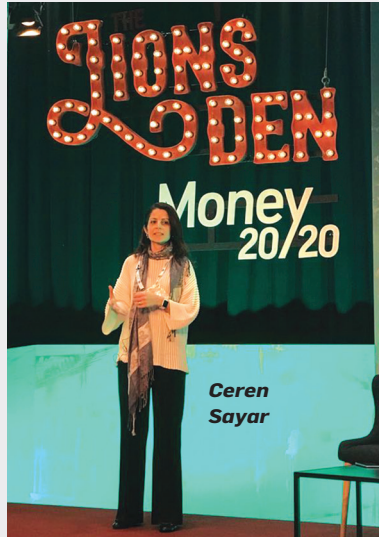
Geçen yıl ING Türkiye'den bankanın Hollanda'daki genel merkezine yapay zeka çalışmalarına liderlik yapmak üzere transfer olan Görkem Köseoğlu ise katıldığı panelde kendisine yöneltilen soru üzerine, GDPR düzenlemesi olsa da olmasa da müşteri verisini doğru biçimde korumanın bankaların geleceği için çok önemli bir başarı faktörü olacağını vurguladı. Köseoğlu, GDPR'ın getirdiği kısıtların bankayı rahatsız etmediğini, bu kısıtlar dahilinde bile verinin sağladığı olasılıklar açısından önemli fırsatları getirdiğini belirtti.

10 Perakende ve ticaret: Bu konuda sadakat ön plana çıktı. Müşterilere sunulan fırsatlar ve ödeme, bankacılık ve e-ticaret konusunda müşteri deneyiminin iyileştirilmesi sadakatın artmasını sağlıyor. Bu kapsamda oturumlarda müşterilerin odak noktasına konulması, ürün ve hizmetlerin müşteri istek, ihtiyaç ve beklentileri çerçevesinde şekillendirilmesi konusundaki tartışmalar ön plana çıktı. Perakendede ve ödemelerde IoT (nesnelerin interneti) cihazlarının kullanımı, tüketicilerin POS deneyimleri, CX, UX, ödeme verileriyle perakendenin şekillenmesi ve dijital cüzdanlar konferansta öne çıkan oturumlar oldu.

11 Risk, güvenlik ve fraud: Bunlar temeli güven üzerine kurulması gereken finans sektörünü en çok ilgilendiren konuların başında geliyor. Yaşanan krizler ve şirket skandalları hatırlandığında konunun önemi daha kolay anlaşılıyor. Konu her şeyin dijitalleşmesi olduğunda özellikle siber suçlar ve siber güvenlik ön plana çıkıyor. Risklerin önceden belirlenmesi için kullanılacak sistemler, düzenlemeler, güven konusunda müşterilerin tutumları, kullanılan standartlar, kişisel verilerin ve varlıkların korunması gibi konular farklı oturumlarda ele alındı.



MONEY20/20'DE BİZDEN BİRİLERİ



Ceren
Sayar

Money20/20 etkinliğinde Türkiye FinTech ekosisteminden çok sayıda katılımcı da yer aldı. İzlenim notlarımızda ING'den Görkem Köseoğlu'nun ve izyico'dan Barbaros Özbuğutu'nun yaptığı konuşmalardan bahsetmiştik. Ülkemiz bankacılık sektörünün yakından tanıdığı Mehmet Sezgin'in girişimi; ABD'deki bankalara ve işyerlerine sadakat programları sunabilen bir altyapı platformu



Celal
Cündoğlu

Toga
Köktuna

Mehmet
Sezgin

Prof. Dr.
Selim Yazıcı

olan San Francisco merkezli MyGini de standıyla etkinlikte yer alan girişimlendendi. İş Bankası İnovasyon Yöneticisi Ceren Sayar ve Maxitech İş Geliştirme Yöneticisi Eren Hükümdar ise Clinc isimli çözüm ortaklarıyla birlikte geliştirdikleri yapay zeka tabanlı sesli finansal asistanı bir demo eşliğinde tanıttı. Çözümün ilerleyen aylarda İş Bankası müşterilerinin kullanımına sunulması

hedefleniyor. Blockchain altyapısını kullanarak kredi değerlendirme çözümleri sunan Colendi de ürünlerini katılımcılara sunmak amacıyla küçük bir stantla etkinliğe katılmıştı. Elektronik para ve ödeme kuruluşu olan PayPorter da etkinliğe katılan bir diğer firmamızdı. Stant açmamasına rağmen etkinlikte konuşmaları takip eden birçok girişimimiz olduğunu da eklemeliyiz. ☺

Yatırım dopingini alan Foriba yüzde 100 büyüyecek



Koray Gültekin
Bahar

BERRİN UYANIK
BEKAR

Türkiye'nin en çok elektronik belge işleyen e-dönüşüm firmalarından FIT Solutions, adını "Foriba" olarak değiştirdikten sonra küreselleşme ve büyüme çalışmalarına hız verdi. Şirketin 2017 yılı içerisinde bu strateji ışığında attığı önemli adımlardan biri yatırımcılarla masaya oturmak olmuştur. Görüşmeler olumlu sonuçlandı ve Foriba, 2018 yılının şubat ayında dünyanın özel sektöre odaklı en büyük kalkınma kuruluşu IFC liderliğiyle 5 milyon dolar yatırım aldı. Bu yeni kaynağın 3 milyon doları Dünya Bankası kuruluşu IFC'den, 1,5 milyon doları Revo Capital'den, 500 bin doları da Endeavor Catalyst'ten geldi.

ISIS Bilişim ile birleşti

Foriba, birleşmeler, satın almalar ve yurtdışı planlarıyla birlikte önümüzdeki 1 yıl içinde müşteri sayısı ve ciro

5 milyon dolarlık yeni yatırımın ardından ISIS Bilişim ile birleşen Foriba, İtalya'da ofis açtı. İtalya, Macaristan, Polonya ve Litvanya'da önemli projeler üstlenmeye başlayan şirketin hedef pazarları arasında Asya-Pasifik ve Türk Cumhuriyetleri de var. Foriba CEO'su Koray Gültekin Bahar, "25 milyon dolar olarak hedeflediğimiz 2020 yılı cirosunun yüzde 40'ı yurtdışından gelecek" diyor...

anlamında yüzde 100 büyüme öngörüyor. Bu doğrultuda aldığı yatırımı yeni birleşmeler ve satın almalar için kullanmayı planlayan şirket, ilk olarak ISIS Bilişim Teknolojileri ile el sıkıştı. Birleşme öncesinde şirket değerlemesi 25 milyon dolar olan Foriba, 2018 yılı içerisinde bünyesine Türkiye'den en az bir şirketi daha dahil edecek.

İtalya'da ofis açtı

Foriba, bu yıl ayrıca İtalya'da ofis açtı. Foriba CEO'su Koray Gültekin Bahar, İtalya'da dijital süreçlerle ilgili regülasyonların Türkiye'dekine çok yakın oluşu ve tüm vergi mükelleflerinin 2019'da elektronik faturaya geçişinin zorunlu hale getirilmesinin yaratacağı fırsatların bu kararda etkili olduğunu belirtiyor. Bahar, "Bu ülkede zaten Ginini gibi büyük partnerlerle çalışıyorduk. Ofis açtıktan sonra İtalya'daki portföyümüze dünyanın en büyük enerji ve akaryakıt şirketlerinden birini daha ekledik" diyor.

Macaristan, Polonya ve Litvanya'da projeler başladı

Bahar, Foriba'nın sahip olduğu potansiyelle yeni ülkelerde de ofis açacağını, büyüme politikalarına hız kazandıracağını vurguluyor. Uluslararası pazarda regülasyon teknolojileri ve finansal teknolojilere yön veren önemli şirketlerden biri olacaklarının altını çizen Koray Gültekin Bahar, bu konuda atacakları adımları şöyle anlatıyor:

"Foriba olarak bir yandan e-dönüşüm süreçlerindeki bilgi liderliğimizi devam ettirirken bir yandan da yeni birleşmeler ve satın almalarla hizmet verdiğimiz pazarlara yenilerini katmak istiyoruz. Örneğin ISIS ile birlikte, sektörün iki önemli firması birleşmiş oldu ve Türkiye'de alanımızdaki liderliğimizi pekiştirdi. Şimdi hedefimiz Avrupa ve

Türkiye'nin e-Dönüşüm Lideri



Asya-Pasifik bölgesi ile Türk Cumhuriyetleri'nde hizmet vermeye başlamak. İtalya ve Macaristan'da projelere başlamıştık. Polonya ve Litvanya için de müşteri analizleriyle beraber projelerimizi devreye sokuyoruz.”

2020'de gelirin yüzde 40'ı yurt dışından gelecek

Foriba, önümüzdeki 2 yıl içerisinde cirosunun yarısını yakınına yurtdışı pazarlarından elde etmeyi amaçlıyor. Bahar, “2020 yılında 25 milyon dolar gelir elde edeceğimizi ve bunun yaklaşık yüzde 40'ını yurtdışında yapacağımız satışlardan elde edeceğimizi öngörüyoruz” diyor. Foriba'nın öncü konumunu korumasındaki en önemli etkenlerden birinin Ar-Ge gücü olduğunu belirten Koray Gültekin Bahar, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Uzmanlığımız olan alanlarda, global çapta kullanılabilecek yeni ürünler hayata geçireceğiz. Müşterilerimizin memnuniyet seviyesini artırıp maliyetlerini azaltacak yenilikler üzerin-

de de çok vakit harcıyoruz. Bu kapsamda bulut sistemleri ve onların güvenliğinin sağlanması en önem verdiğimiz konular. Şu anda 147 kişilik bir ekibimiz var ve şimdi Ar-Ge merkezimizde çalışan sayımızı yüzde 50 büyüteceğiz.”

E-faturaların yüzde 80'i Foriba sisteminden geçiyor

E-dönüşüm kavramı 2010 yılında Avrupa Birliği (AB) tarafından bir vizyon olarak ele alınarak, birliğin geleceğe dair büyüme hedeflerini belirleyen 2020 planında 7 hayati maddeden biri şeklinde konumlandırılmıştı. Koray Gültekin Bahar'a göre, dünya genelinde de şirketler ve kamu kurumlarının dijital dönüşüme entegre olmadıkları takdirde global gelişmenin gerisinde kalacaklarına dair bir kabul söz konusu. Foriba'nın her sektörden 7 bini aşan referansı ile bu alanın öncülüğünü üstlendiğini ifade eden Bahar, “Türkiye’de elektronik olarak gönderilen faturaların yaklaşık yüzde 80'i Foriba sistemi üzerinden geçiyor” diyor. ☺



ŞİRKETLERE HIZ KAZANDIRAN YENİ E-BEYANNAME ÇÖZÜMÜ

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın Şubat 2018 sonu istatistiklerine göre, Türkiye’de faal 767 bin 534 adet kurumlar vergisi mükellefi bulunuyor. Bu şirketler için her ay düzenli olarak 8 temel beyanname verildiği düşünülürken, ayda 6 milyonun üzerinde beyannamenin e-beyanname sistemi üzerinden oluşturulduğu görülüyor. Faaliyet konusu kapsamında verilen diğer

beyannameler de dahil edildiğinde, yılda toplam 100 milyonu aşkın beyanname GİB sistemine iletiliyor. Foriba, manuel olarak hazırlanan tüm beyannameleri otomatize ederek SAP paketi içerisinde yönetilmesini sağlıyor. Foriba'nın e-beyanname çözümünü kullanan şirketler, SAP dışına çıkmadan beyanname hazırlayabiliyor ve paketleyip İnternet Vergi Dairesi'ne

yükleyebiliyor. Her beyanname özelinde kontrol raporları sunuluyor ve gönderim öncesi ön izleme imkânıyla süreç kolaylaştırıyor. Geçmişe ait tüm beyannamelere de istendiği zaman ulaşılabilir. Koray Gültekin Bahar, hızlı ve kolay olan bu çözüm sayesinde zamandan büyük oranda tasarruf sağlanırken, hata riskinin de ortadan kalktığını vurguluyor.

MONEY 20/20 izlenimlerim



UMUT KEÇECİÖĞLU
Yapı Kredi Mobil Servisler ve
Giyilebilir Teknolojiler Yöneticisi

4-6 Haziran 2018 tarihleri arasında Amsterdam'da düzenlenen Money 20/20 konferansına katıldım. Bu konferanstaki genel izlenimlerimi ve önemli olduğunu düşündüğüm konuları paylaşmak istiyorum. Konferans, adından da anlaşılacağı üzere geleceğin parasını şekillendiren en büyük FinTech etkinliği olarak kabul görüyor.

Konferansın Türkiye'de pek sık karşılaştığımız bir düzeni vardı. Hem tanınmış firmaların geliştirmelerini anlattıkları çok büyük bir fuar alanı, hem startup'ların ürünlerini tanıttıkları demo alanları hem de 9 adet oturum alanından oluşuyordu. Bu yüzden konferanstaki günlerimin hep koşuşturma içinde geçtiğini söyleyebilirim.

Genel olarak konferansın ana konuları yeni ödeme teknolojileri, dijital dönüşüm, yapay zeka, Avrupa'da finansal şirketlere yönelik düzenlemeleri kapsayan PSD2 ve Türkiye'de Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na (KVKK) eşdeğer bir düzenleme olan GDPR gibi yeni yönetmelikler, kimlik doğrulama yöntemleri ve tabii ki veri olarak konumlandırılmıştı. Bununla birlikte, çok fazla alana dokunan "open banking" (açık bankacılık) her oturumun neredeyse ana konusuydu. Açık bankacılık kapsamında da finansal teknoloji uygulama programlama arayüzleri (APIs), blockchain, GDPR ve PSD2 konuları ağırlıklı olarak konuşuldu.

Yüzde 80'in altında veri kalitesiyle müşteriye gitme!

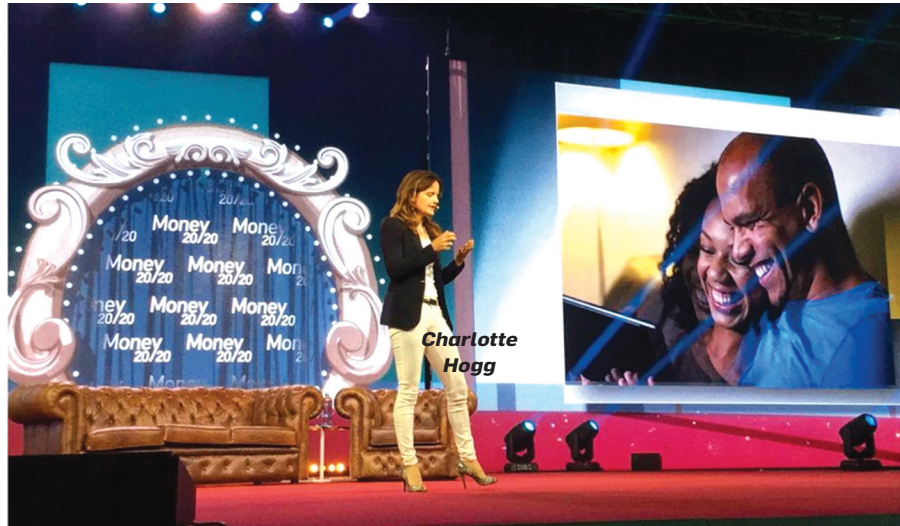
Konferansın açılış konuşmasında global bir bankanın CEO'su, öncelikle inovasyon yaklaşımının bankanın tamamına işlenmesini sağlamaya çalıştıklarını ve dijital platformlar

kurarak bankacılığı bu yönde geliştireceklerini anlattı. Hem bireylere hem de kurumlara bu platformları açtıklarını ve açmaya devam edeceklerini belirtti. FinCompare, Funding Options ve Yolt ile yaptıkları FinTech işbirliklerinden de bahsettikten sonra Amsterdam'da üniversitelere, araştırmacılara, girişimcilere ve kurumlara açık olacak yeni kampüslerinin projelerini detaylandırdı. Konuşmanın bu kısmı, Brexit sonrasında herkesin merak ettiği Avrupa'da Londra dışında hangi şehrin merkez olacağı sorusuna cevap niteliğindeydi.

Farklı bir global banka üst yöneticisi ise ilginç bir bakış açısıyla girişimlere ve FinTech'lere biraz daha uzak olduklarını kabul ederek bu yönde çok çalışmaları olmayacağını sinyali verdi. Konuşmasında daha çok müşteri odaklılık ve bunun için gerekli olan veri, analiz gibi konularda görüşlerini paylaştı. Bankasının adına da atıfta bulunup "Basit nasıl karmaşık hale gelir" diye sorarak banka içinde de tüm süreçlerin sade tutulmasının müşteri için en değerli veri olduğunu ve kendilerinin de bunun için çabaladıklarını anlattı. Veri kalitesi konusunda ise en az yüzde 80 doğruluk olmadığı sürece kullanıcılara bu verilerle ulaşmanın yanlış olduğunu ilettili.

Paraların bankasından veri bankalarına...

Bir başka konuşmacı da para ile veri arasında karşılaştırma yaparak, müşterilerin çok eskiden beri paralarını güvendikleri için bankalara getirdiğini, şimdi aynı durumun veri için de geçerli olduğunu ifade etti. Farklı bir deyişle, artık paraların bankasından veri bankalarına dönüştüklerini belirtti. Sonrasında da aslında Facebook adını vermese de



4-6 JUNE 2018
Money EUROPE
20/20



müşterilere sunulan hizmetlerde ya da ürünlerde kesinlikle müşteri bilgisinin en önemli şey olduğunu vurguladı. Konferansın en dikkat çeken diğer bir konuşması ise kısa bir süre önce çok büyük sistemsel sorun yaşayan Visa'nın Avrupa CEO'su Charlotte Hogg'un konuşmasıydı. Konuşmasının hemen başında sadece özür dilemek istediğini ve bu kesintinin herhangi bir atak kaynaklı olmadığını, sistemsel bir hatadan kaynaklandığını belirtti. FinTech'lerle işbirliği için hazırladıkları Fast-Track programından bahsederek, bu konuda yaklaşık 100 milyon dolar yatırım yapacaklarını açıkladı. Bu programın Avrupa genelinde "seamless" hatta "invisible" ödeme konularında çalışma yapacak olan firmalara açık olacağını belirtti. Sonrasında da PayPal ve Revolut ile yaptıkları işbirliklerinin nasıl bu "görünmez" ödemeyi etkilediğini belirtti.

Rüştünü ispatlayan Revolut, bankacılık lisansı alıyor

Nisan ayında 250 milyon dolar daha yatırım alarak toplam değerini 1.7 milyar dolara çıkaran Revolut'un CEO'su Nikolay Stronosky, konuşmasında bankacılığın ötesine geçtiklerini ve artık büyük bankaların onlara gülmediğini anlattı. Stronosky konuşmasında, nasıl pazarlama faaliyeti yapmadan da bir deneyim yaratarak müşteri kazanımı sağladıklarına odaklandı. Yakın zamanda "Premium" versiyonlarına daha çok odaklanacaklarını; bunun yanında varlık yönetimi, teklifler, trading, bütçe yönetimi ve havalimanı lounge kullanımı gibi özellikleri de Revolut'a ekleyeceklerini belirtti. Bankacılık lisansına da başvurduklarını; Amerika, Kanada, Avustralya ve Asya pazarlarına giriş yapacaklarını açıkladı.



Bot'lar zarif, basit ve etik olmalı

Apple kurucularından Steve Wozniak ise yapay zeka, Bitcoin, girişimcilik gibi çok sayıda konuda fikirlerini paylaştı. Bot'ların artık çok daha insana benzer cevaplar verebildiğini, ancak makinelerin etik olanın ne olduğunu anlayana kadar çok yolu olduğunu belirtti. Regülasyonların, FinTech'lerin dönüşümü için gerekli olduğunu ve bunun, inovasyonu geriye götürmeyip aksine doğru davranışların yaratılmasını sağlayacağını söyledi. Sadece kullanmak isteyebileceğiniz bir şey yaratılması gerektiğini, bunun da "zarif" ve "basit" olmasının önemli olduğunu anlatırken Apple'm da ilk 10 yılında sadece bir ürünü olduğunu hatırlattı. Wozniak ayrıca, Bitcoin'in global olarak tek kullanılan para birimi olmasını istediğini de ifade etti. ☺



Homo sapiens'ten homo taskiens'e...

Mastercard Yönetim Kurulu Başkanı Ann Cairns, konuşmasında ağırlığı “konuşarak ticaret” (conversational commerce) konusuna verdi. Kullanıcılar için en iyi deneyimi sağlayarak ödemenin kolaylıkla tamamlanması gerektiğini, bunun için de Google gibi partnerlerle çalışmalar yapılabileceğini anlattı. Blockchain ile tüm Mastercard yapısını yönetebileceklerini, bu teknolojiyi büyük projelerde kullanmayı hedeflediklerini belirtti.

Online ödeme FinTech firması Klarna'nın CEO'su Sebastian Siemiatkowski, müşteri deneyiminin yeni teknolojilerle “mikro task” yönetimine yöneldiğini, ama hala bir birleşik düzen olmadığını söyledi. Artık “homo sapiens” olmaktan çıkıp “homo taskiens”e dönüştüğümüze dikkat çekti. Bu düzende firmaların müşterilere ne istediklerini bulmakta yardım etmesi gerekirken, müşterilerin bu yönetimi yapmasının beklendiğini ifade etti. Tüm bu süreçte verinin öneminden de bahsederek konuşmasını tamamladı.



Alexa'dan tren bileti almasını isteyebiliyorsunuz

Amazon Pay Direktörü Kelly Wenzel, firma stratejilerine uygun olarak bağlı bir deneyimi sunmayı hedeflediklerini ve ses kullanımının artık bir sonraki sınır olduğunu belirtti. Amazon inovasyonlarının her yerde kullanılmasını hedeflediklerini belirten Wenzel, Virgin Train ile işbirliklerini duyurarak Amazon Alexa üstünden tren bileti satışına Mayıs ayında başladıklarını açıkladı.



WeChat, kırmızı zarfı dijitalleştirdi

Konferansın son gününe Çin firmaları damgasını vurdu. WeChat Pay ve Alipay'ın yöneticileri, yakaladıkları başarıyı özetledikleri sunumlarında daha çok müşteriyi nasıl dinlediklerini ve bunun iş süreçlerine etkilerini anlattılar. WeChat Pay Bölge Direktörü Ashley Guo, Çin'de bulunan “red envelope” (yeni yıl, doğum günü gibi özel günlerde kişilerin para koydukları kırmızı renkli zarf) geleneğini nasıl dijitalleştirdiklerini anlattı. Ürün lansmanında, “kırmızı zarf” geleneğine uygun bir şekilde yeni yıl programlarında telefonun sallanmasıyla birlikte bazı kullanıcılara WeChat olarak da para gönderildiği belirtildi.



Alipay EMEA Yöneticisi Li Wang ise sadece Çin pazarında değil Avrupa'da da fiziksel işyerlerinde dahi Alipay kullanılabilirliğini anlattı. Alipay'ın sadece bir ödeme firması olmadığını, “lifestyle” bir yaklaşımı olduğunu, ödeme yanında hem kullanıcılara bilgilendirmeler yaptıklarını hem de “Ant Forest” gibi ürünlerle topluma fayda yarattıklarını vurguladı. Böylece puan toplanarak gerçek bir ağaç dikilmesi sağlanıyor.



Temelde davranışsal ekonomi ve yapay zeka; odakta güven...

Lemonade'in CBO'su (Chief Behavioral Officer) Dan Ariely ise sigorta firmalarının yaşadığı sıkıntıları özetleyerek konuşmasına başladı. Çıkar çatışması, güvensizlik ve dürüst olmama gibi nedenlerle mevcut sigorta düzeninin sorun yaşadığını belirtti. Kendilerinin de bunu görek güven ortamında Lemonade'i yarattıklarını belirtti. Müşterilerin, sizi kâr etmenin ötesinde onlara değer katan bir kurum olarak görmelerini sağlamanın, firmanıza itibar kazandıracak özellik olması gerektiğinin altını çizdi. Davranışsal ekonominin ve yapay zeka temelli yapının nasıl bir model olduğunu ve bu model üzerine kurdukları güven odaklı Lemonade'in başarısını anlattı. ☹



BAŞARININ YOLU İŞBİRLİKLERİNDEN GEÇİYOR

Biraz da katılımcı firmaların sektörel dağılımından bahsetmek istiyorum. Yaklaşık 400 firmanın yer aldığı fuar alanında bankalar dahil pek çok finansal kuruluş ve büyük altyapı sağlayıcılarının yanı sıra çok sayıda kimlik, güvenlik ve veri odaklı firmalar bulunuyordu. Bunlara örnek olarak Feedzai, First Data, Gemalto, Idemia gibi firmaları verebilirim.

Bu büyük stantların yanında ise sayıca çok daha fazla olan startup ve FinTech firması göze çarpıyordu. Genelde FinTech'lerin odak noktalarını; ödemelerin güvenliğinin sağlanması, PSD2 ile oluşan sektör içerisinde API'lerin entegrasyonunun kolaylaştırılması ve bu gibi uygulamalarda en iyi deneyimi sağlayabilmek adına yaratılan servisler olarak özetleyebilirim. Ayrıca hem kimlik kontrolü hem müşterilerin biyometrik olarak doğrulanması hem de bu yapıların sertifikasyonlarının yapılması üzerine çok sayıda firma bulunuyordu. Money 20/20 2018 Avrupa etkinliğinden çıkarılacak en önemli noktanın işbirlikleri olduğunu düşünüyorum.

Çünkü hem tüm konuşmalarda hem de stantlarda gördüğüm, başarıya ulaştıran ana element yaratılan bu güçlü işbirlikleriydi. Kısacası hem banka gibi kurumsal yapılar hem de FinTech'ler için başarı işbirliklerinden geçiyor.

İkinci önemli nokta ise finans sektöründe artık çok sayıda oyuncu var. Bu oyuncularla yarışmak için platform bazı altyapıların yaratılarak bu sayede çevik bir yaklaşımın benimsenmesi gerekiyor. Bunun iki yönlü faydası var. İlki zaten halihazırda bu şekilde çalışan startup'larla entegrasyonun sağlanması, ikincisiyse bu yapıların API olarak diğer firmalarla paylaşılabilmesi.

Konferansın son katkısını da işneyi kendimize batırarak yapıyorum. Finans sektörü içinde sadece fikir üretme aşamasında kalan, sonrası gelmeyen çalışmalar yerine denemeyi ve başarısız olmayı göze alabilmeliyiz. Bazen de "bunu zaten biz de yaparız" diyerek risk almak yerine, halihazırda hayata geçmiş bir ürün varsa onu yaratan firmayla işbirliği kurmalıyız.



mastercard



Selin Bahadır
Mastercard Advisors Direktörü



tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

Tülin Çakmak

**Zirve
Sohbetleri**

Kadınların iş hayatında daha fazla yer almasını ve ülkemizin gelişimine ivme katmasını amaçlayan “Zirve Yolunda” yazı dizimiz, yeni bir kadın hareketi projesine doğru evrilme yolunda. Bu sayfalara konuk ettiğimiz üst düzey yöneticilerle el ele verip, lise çağından başlayarak kadınların ülkemizin gelişimine katacağı değeri artırmanın yollarını arayacağız. Teknoloji, finans, ödeme sistemleri şirketlerinde kadın istihdamını artırmaya yönelik farkındalık yaratmak, kariyer basamaklarını tırmanırken kadınların karşılaştığı engelleri kaldırmak için

neler yapılması gerektiğini masaya yatıracağız. Zirve Yolunda sohbetlerimize Mastercard Advisors Direktörü Selin Bahadır ile devam ediyoruz. 2001’de Boğaziçi Üniversitesi’nden mezun olan Bahadır, aynı yıl PwC’de işe başlamış. 2011 yılında Mastercard’a katılan Bahadır, kadının iş hayatına dahil olması ve ilerlemesinin önündeki en büyük engelin toplumsal cinsiyet önyargılarının aşılabilmesi olduğunu düşünüyor. Umuyoruz ki projemiz, koridorlarında çok daha fazla kadın çalışan göreceğimiz, yönetim katlarında daha çok kadının söz sahibi olduğu daha aydınlık yarınlara vesile olacak...



“Cinsiyet eşitliğini şirket kültürünün bir parçası haline getirmeliyiz”

Ödeme sistemleri ve ilişkili sektörleri, kadın çalışanlar ve kariyerleri açısından değerlendirebilir misiniz?

Ödeme sistemleri, finans ve teknoloji sektörlerinin kesişme noktası. Finans, kadın çalışan sayısı açısından ülkemizde öncü sektörlerden biri. Teknoloji ise biraz daha erkek yoğun bir sektör. Bu açılardan baktığımızda ödeme sistemleri ve ilişkili sektörlerde kadın çalışan oranı diğerlerine göre daha yüksek. Ayrıca kadınlar için daha fazla fırsat sunan bir sektör olduğunu söyleyebilirim. Üst düzey kadın çalışan sayısı da diğer sektörlere göre yüksek.

Sizin şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl?

Eylül 2015 tarihli TÜİK verilerine göre kadının işgücüne katılımı ülkemizde yüzde 32.3. Mastercard'da ise bu oran yüzde 50 civarında. Mastercard Türkiye'de 60'ı aşkın çalışanımız var ve ekibimizin yarısını kadınlar oluşturuyor. Yani şirket olarak Türkiye ortalamalarının üstünde kadın istihdam ediyoruz. Yönetici pozisyonundaki 33 çalışanımızın da 11'i kadın. Çok yakın zamanda şirketimiz bünyesinde yapılan 12 terfinin 6'sı da kadın çalışanımıza yönelik. Mastercard olarak toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması ve bu bilincin yayılması için öncü rol üstlenen markaların başında geliyoruz.

Yönetici olana kadar işyerlerinde yaşadığınız en büyük sorun ne oldu?

Kariyerimin önemli bir kısmını oluşturan danışmanlık, genel itibarıyla erkek yoğun bir sektör. Bu sektörde çalışmaya başladığım yıllarda cinsiyet önyargıları, esnek çalışma koşullarına ihtiyaç duyulması ve doğum sonrası gibi dönemlerde bu uygulamaların kurumsallaştırılmaması gibi sebeplerle kadınların üst yönetim seviyelerinde yer alamadığını gördüm.

Kadının iş hayatında güçlenmesi için neler yapılabilir?

Kadının iş hayatına dahil olması ve/veya ilerlemesinin önündeki en büyük engel olarak toplumsal cinsiyet önyargılarının aşılması karşımıza çıkıyor. Önce bu konuda farkındalık yaratmak gerekiyor. Bu noktada şirketlerin yönetimine büyük iş düşüyor. Kadın istihdamının artırılmasının ekonomiye ne kadar önemli bir katma değer yaratacağına ilgili tarafları ikna etmek önemli. Yine cinsiyet eşitliği şirket kültürünün bir parçası haline getirilmeli ve İK politikalarıyla kadınların üst seviyelere gelmesi destek-

lenmeli. İş-özel hayat dengesinin kurulabileceği uygulamalara yer verilmesi de önemli. İşe alım sürecinde toplumsal cinsiyete dayalı ayrımcılık yapılmaması konusunda kurallar getirilmeli. Kadın çalışanların, doğum izni sonrasında aynı pozisyonlarda görevlerine başlamaları sağlanmalı. Ayrıca istedikleri takdirde doğumdan sonra ücretsiz izin kullanabilmeliler.

Mastercard olarak kurum yönetimlerine “çeşitlilik ve dahil etme” mesajını vermek de en büyük hedeflerimizden biri. Kadınların ve erkeklerin iş hayatında birlikte büyümesini, kadının iş hayatına girmesini ve orada kalıcı olmasını, lider olarak yükselmesini sağlamak için çalışıyoruz. Nitekim “Kadın Liderlik” programımız da mentorluk ve koçluk kültürüyle kadınların kariyer ve performanslarını ilerletme amacını taşıyor. 36 ülkede 1000'e yakın üyemiz var.

Kurum olarak kadın çalışanların üst seviyelere gelebilmesini İK politikalarımızla da destekliyoruz. Kadınlara eşit istihdam imkânı sağlamak için şirketimiz bünyesinde işe alım sürecimizde, bu konuyla ilgili hazırlanmış prosedürümüz bulunuyor. Bunların yanı sıra esnek çalışma saatleri ve evden çalışma uygulamaları, iş-yaşam dengesi kurmamıza yardımcı oluyor.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Öncelikle kendilerine ve becerilerine güvenmeliler. Ayrıca kadınların birbirlerini rakip görmeyip el ele vermesi, birbirlerini desteklemesi gerektiğine inanıyorum.

Üniversitelerin başta bilgisayar, yazılım ve elektronik olmak üzere teknolojiyle ilgili bölümlerine kadınların ilgisinin azlığını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu konuda en önemli etkenin yine toplumsal cinsiyet önyargılarının olduğunu düşünüyorum. Bilgisayar, yazılım ve elektronik, aileler, toplum ve maalesef kadınlar tarafından erkek mesleği olarak görülüyor. Kız öğrenciler de bu bölümleri yine önyargılar nedeniyle tercih etmiyor ya da edemiyor. İş hayatına atıldıklarında bu alanlarda iş bulamama endişesi taşıyorlar. Ancak günümüzde küresel şirketlerin kadrolarına bakıldığında bunun tersine çevrildiğini, bilişim sektöründe kadın çalışan sayısının hızla arttığını görüyoruz. IT sektörünün dünyadaki dağılımına bakıldığında kadın çalışanların oranı yaklaşık yüzde 30. Kadın yöneticilerin oranı ise yüzde 20. Ancak özellikle son 5 yıldır bu sektörlerdeki kadın çalışan ve yönetici sayısında ciddi bir artış söz konusu. ☹

**A**

Artık geleneksel hale gelen PSM Gündem Toplantıları'nın altuncusunu, bir ilke imza atarak izleyicilere de açık hale getirdik. Me Consultancy işbirliğiyle 12 Haziran Salı günü KWORKS

Koç Üniversitesi Girişimcilik Araştırma Merkezi'nde yaptığımız ve yoğun ilgi gören toplantımızın konusu "Perakende dünyasında teknolojik trendler"di. Bu trendlerin temelini oluşturan fikirleri, gelişmeleri, deneyimleri ve hedefleri, Me Consultancy kurucusu Murat

Erdör moderatörlüğünde; Trusturk A.Ş. kurucusu Ali Salcı, Oracle Teknoloji Satış Yöneticisi Burak Kuzucu ve C'empire Yönetim Danışmanı Burak Günbal anlattı. Konuşmacılarımız, perakende sektöründe ivmesini bugüne kadar hiç kaybetmeyen değişim ve dönüşümün, tüketici alışkanlıklarının, teknolojik gelişmelerin etkisini kendi uzmanlık alanları ve deneyimlerinden yola çıkarak değerlendirdi. Murat Erdör'ün sorularıyla başlayan PSM Gündem Toplantısı, interaktif bir şekilde devam etti...



YASINDA LOJİK TRENDLER



MURAT ERDÖR

Teknoloji ilerliyor, duruma göre işimiz kolaylaşıyor ya da zorlaşıyor. Alışveriş alışkanlıkları, tüketici davranışları değişiyor, rekabet artıyor. Ödeme alışkanlıklarımız da değişiyor. Perakendecilerin bu anlamda atması gereken adımlar, yapması gereken yatırımlar neler? ☺



Ali Salcı

Trusturk A.Ş. Kurucusu

Dediğiniz gibi perakendedeki gelişmeler sınır tanımadan devam ediyor. Biz de bu değişime, gelişime uygun çözümler üretmeye çalışıyoruz. Çünkü perakende şirketleri müşterilerine çözüm sunmak zorunda. Trusturk çok yeni bir şirket ve perakende sektörüne katma değerli servisler sunmak üzere yola çıktı. İzin verirsenez perakendecilerin ihtiyaçları doğrultusunda ödeme sistemleri, ödeme alternatifleri anlamında neler yapmak istediğimizi paylaşmak isterim. Yaklaşık 20 yıllık bir ödeme sistemi geçmişine sahibim. Türkiye'nin önde gelen bankaları ve ödeme sistemi şirketlerinde yöneticilik yaptım. Dolayısıyla ödeme sistemlerinin gelişimini ve perakende sektörünün bu yöndeki ihtiyaçlarını yakından tespit etme şansına sahip oldum. Bu süreçte teknoloji ne kadar hızlı gelişirse gelişsin ödeme sistemleri alanında değişmeyen temel prensipler vardı. Öncelikle ödemelerin mutlaka hızlı ve kolay, hem müşteri hem perakendeci açısından güvenli ve sorunsuz olması gerekiyordu. Son olarak da perakendecinin müşterinin tercih ettiği ödeme yöntemlerini sağlaması gerekiyordu. Bu üç temel prensip teknolojiden bağımsız olarak hep geçerli aslında. Ancak

teknoloji farklı çözümleri hayata geçirmeyi ve perakendecilerin de bunları uygulamasını gerektiriyor.

Şöyle düşünün, perakendecisiniz ve müşterinizi ikna ederek mağazanıza ya da e-ticaret sitenize sokmuşsunuz. Orada istediği ürünü bulmuş, alma kararını vermiş ve ödemeyi yapacak aşamaya gelmiş. Bu müşteriyi kaybetme lüksünüz yok. İsteddiği ödeme aracı neyse mutlaka onu sağlamanız gerekiyor.

E-ticarette eskiden sadece kredi kartıyla ödeme seçeneği vardı. İhtiyaçlar doğrultusunda banka havalesiyle ödeme, kapıda ödeme, tüm bankaların kartlarını kabul etme gibi seçenekleri sunmak zorunda kaldılar.

Kolaylık ve hız açısından baktığımızda bu, sadece e-ticaretin değil fiziksel perakendecilerin de ihtiyacı. Çünkü mağazanızda zaman geçirse bile ödemeyi tamamlamadan ona satış yapma şansınız yok. O yüzden mümkün olduğunca bu aşamada da müşterileri beklemeden, vazgeçmesine imkan vermeden ödemesini sağlamak zorundasınız. Hem e-ticaretçiler hem de fiziksel perakendeciler bu yönde çalışmalarını sürdürüyor.

Benzer şekilde, fiziksel perakendeyi düşündüğümüzde de ödeme süresini azaltmak için kasasız çözümler (Amazon Go gibi), cep telefonundan ödeme, temassız ödeme gibi seçenekleri kullanmak zorundasınız. Hatta önceden sipariş verip, ödemeyi yapıp, ürünü mağazadan almak isteyenler için de çözümler olmalı bu yelpazenin içinde. Perakendeciler bu çözümleri sunmak ve yenilemek için finansçılarla, ödeme sistemcileriyle çalışıyor.

Ödemeyi dijital hale getiriyorsunuz ama bu kez de karşınıza güvenlik sorunu çıkıyor. Müşteri bilgilerinin güvenli bir şekilde alınması, saklanması çok önemli. Bu süreçlerin hiçbirinde müşterinin zarar görmemesi gerekiyor. Yani iyi bir deneyim yaratayım derken "müşteri için ama müşteriyi mağdur edecek" durumlara yol açılmaması gerekiyor.

"MÜŞTERİLERİMİZ İKİNCİ EL CİHAZLARI DA DEĞERLENDİRİYOR"

Murat Erdör: Peki siz bu aşamaların neresindesiniz?

■ **Ali Salcı:** Dedğim gibi, Trusturk'ü bir "katma değer servisler platformu" olarak konumladık. Tespit ettiğimiz ihtiyaçlara yönelik çözümler sağlıyoruz. İlk sağladığımız çözüm, elektronik perakendesinde kredi kartlarına taksit sınırlandırılması sonucu tüketicinin alım gücünün azalması gerçeğinden hareketle oluştu. Kredi kartına getirilen sınırlama sonucunda perakendecilerin önemli bir kaybı oluşmuştu. Bu süreçte bankalar tüketici kredileri vermeye, bazı mağaza zincirleri de senetle satış yöntemini kullanmaya başladı. Biz burada perakendecilerin banka olmadan taksitlendirme yapabileceği bir finansman çözümü geliştirdik. Önemli bir ihtiyacı karşıladığı için de kısa sürede çok sayıda perakendeciye ulaştık.

Sonra fark ettik ki aslında perakendecilerin tek ihtiyacı taksitlendirme değil. İkinci el cihazlarla ilgili de bir çalışma yaptık. Müşteriler yeni cep telefonu aldığında eskisini satarak bir fayda sağlamak istiyor. Perakendecilerin bu

cihazları olarak en uygun fiyatla değerlendirmesini sağladık. Bu sayede hem tüketici hem de perakendeci kazanmış oldu. Aslında bu cihazları alan firmalarla perakendecileri aynı platformda buluşturduk.

Murat Erdör: Burak Bey, aynı soruyu size de yönelteyim. Alışveriş alışkanlıklarımıza bağlı olarak ödeme davranışlarımız nasıl değişiyor? Oracle bu yeni dünya için ne tür çözümler geliştiriyor?

Dijital platformda e-ticaret nedeniyle fiziksel dükkanlar kapanacak mı diye konuşuluyordu. Şu an baktığımızda ise 10 yıl önce “ölüyor” denen fiziksel mağazalar için “geri geliyor” başlıkları görüyoruz. Aslında fiziksel ve dijital dünyanın yakınsaması yaşanıyor. Ortada bir Amazon Go örneği var... Amazon fiziksel dükkanları tehdit ederek tüketicinin hayatına girmişti. Şimdi ise kendisi fiziksel dünyanın içinde. Bu yakınsama, dijital dünyada yaşanan deneyimleri fiziksel olarak da sunmayı getiriyor beraberinde. Ne dedik, ödeme noktasında müşteriye alternatif sunmalıyız. Yani aslında müşteriye ödeme yaparken hiçbir şey hissettirmemeliyiz. Müşterinin amacı bir ürünü alıp dışarı çıkmak. Alacağı ürünle ilgili bilgiye ulaşmaya çalışması, ardından kasaya gelmesi, kartını çıkarması... Bunların hepsi aslında bir sürtünme. Konuya Türkiye’den de bir örnek vereyim: BKM, D&R ile böyle bir uygulama başlattı. Kanyon’da bir cam dükkan açıldı, içine giriyorsunuz ve alacağınız kitabın barkodunu gösteriyorsunuz. Kasa kitabı tanıyor, ardından BKM Express ile ödeyip çıkıyorsunuz. Kısa bir süre sonra yüzümüzü tanıyan uygulamalarla karşılaşacağız. Örneğin, bazı perakendeciler şu anda veri topluyor; mağazalarına giren kişileri, hareketlerini, aldıkları ürün sayısını, neden almaktan vazgeçtikleri gibi verileri inceliyorlar. Sonrasında müşterilerinin neden almaktan vazgeçtiğini anlayıp ona göre çözüm geliştirecekler. Oracle’ın ne yaptığına gelirsek... Oracle çok büyük bir dünyanın oyuncusu. Elindeki teknolojik malzemeleri uygulamalarla birlikte sunuyor. Örneğin, bulut üzerinden sunduğu hizmetlerle uygulamalar geliştiriyor. Çok farklı alanlarda faaliyetimiz var ama birini öne çıkarmak istiyorum. “Manager Platform” adlı bu uygulama sayesinde



Burak Kuzucu
Oracle Teknoloji Satış Yöneticisi

şirketler müşterileriyle ilgili verilerini daha iyi yönetebiliyor. Hatta bu platform sayesinde ellerindeki veriyi başka şirketlere de kullanılabiliyorlar. Yani elinizde olmayan bir veriden de faydalanabiliyorsunuz. ☺





Burak Günbal

C'empire Yönetim Danışmanı

Murat Erdör: Ya siz neler yapıyorsunuz Burak Bey?

Benim yaptığım iş, perakendenin üç temel taşı olan süreç, sistem ve insan kaynakları tarafında birtakım iyileşmeler sağlayıp kâr maksimizasyonunu olabildiğince üst noktaya taşımak. Bunun için de yönetsel olarak yapılması gereken faaliyetlerle ilgili servisler veriyorum. Bu noktada perakendeciler açısından şöyle bir durum ortaya çıkıyor: Tekel pozisyonundaysanız hayat size çok kolay; ne müşteri deneyimi konuşmak ne de teknolojilere yatırım yapmak zorundasınız. Ancak dünün bugünden farkı, temelde teknoloji değil rekabet. Uzakdoğu tüm dünyanın fabrikası oldu; ürünler ve servisler artık birbirinin aynısı. Farklaşmanın temel unsuru olarak müşteri deneyimi ortaya çıkıyor. Dolayısıyla daha iyi bir müşteri deneyimi yaratıldığında, hem müşteriyle ilgili bilgiyi almak daha kolay oluyor hem de farkındalığı sağlayıp marka değerini ve beraberinde ciro ile kârı yükseltmek...

Aslında işin özü fotoğraf çekmek gibi. Makineler, objektifler aynı ama önemli olan göz, renk ve açıyı bilmek. Müşteri deneyimini iyileştirirken de öncelikle müşteriye iyi tanımak gerekiyor. Bu da Burak Bey'in söylediği gibi data oyunun-

dan geçiyor. Eğer müşteriye doğru analiz edip onun içgörülerini doğru algılayabiliyorsanız doğru müşteri deneyimini yaratmanız da mümkün oluyor.

Müşteri deneyimi bugünün popüler kavramlarından biri. Günün sonunda bizim verdiğimiz servislerimizden biri ve süreç analizinden de farkı yok. Yani müşterinin davranışlarını analiz ediyor ve Burak Bey'in de Ali Bey'in de söylediği şekliyle "sürtünmesiz" hale getirmeye gayret ediyoruz. Bunu yaparken de maksimum fayda, bağlılık ve kâr sağlıyoruz.

Bunu yapmak çok kolay mı? Değil! "X firma bunu yaptı, büyük kârlılık sağladı. Biz de yapalım" dediğinizde başarılı olamayabilirsiniz. Çünkü onun müşterisi sizinkinden farklı olabilir. Dolayısıyla müşteri içgörüsünü anlamak en önemli unsurlardan biri haline geldi. Bunu sağlamanın yolu da veriyi sahip olmak, okumak ve anlamak.

Bu noktada biz hep iyi fikirlerin peşine düşüyoruz. Amazon yaptı, Apple yaptı diyoruz. İyi fikirlere para ödemek önemli değil, problemleri çözmek iyi fikir.. Perakendeci açısından da ödemeyi farklılaştırmak, kendini farklılaştırmak anlamına geliyor. İsterseniz bu konuda hiç de teknolojik olmayan bir örnek anlatayım: Bir otel zincirinin müdürü, ödeme alan çalışanlardan, kredi kartını aldığımda üstündeki isme bakmasını ve müşteriye ismiyle hitap ederek teşekkür etmesini istiyor. Sonuçta müşteri, oraya daha önce gelme bile kendini özel hissediyor. Hele yanında birileri varsa onlara karşı prestijli bir algı oluşturmuş oluyor.

Birlikte çalıştığım 29 çözüm ortağımınla birlikte, farklı sektörlerde bu tür fark yaratacak çözümler sunmaya çalışıyorum. Daha iyi bir yönetim modeli yaratıp şirketlerin sistemlerini, süreçlerini ve insan kaynaklarını iyileştirerek olabildiğince kâr maksimizasyonu sağlıyoruz.

Aslında Lidyalılardan bu yana bir ödeme sistemimiz var, o da para. Ancak para fiziki bir varlık. Biz istiyoruz ki müşteri o deneyimin içinde kaybolsun, elinde para olmasın, bir plastik kartla ya da bir cep telefonu ile bunu halletsin. Bir ürün alıp mağazadan çıktığında cebinden para çıkmamış olsun.

Dünyadaki trendlere baktığımızda insanlar artık poşet taşımak istemiyor. Bu tür güzellikleri yaptığımızda müşteriniz sizle bağ kuruyor. Geçenlerde bir oyuncak perakendecisiyle yaptığımız bir uygulamadan örnek vereyim: Çocuklarla alışverişe çıkmak zordur; mağaza içinde onları zaptetmekle uğraşıyorsunuz, özellikle de kasada beklerken... Kasanın önüne bir yükselti koyup kredi kartı şifresini çocukların girmesini sağladık. İnanın onlar için büyüdü bir an haline geldi, dakikalarca sıra bekleyen çocuklar oldu.

■ **Murat Erdör:** Kredi kartına bakıp müşteriye ismiyle hitap etme olayını ben de birkaç yıl önce bir süpermarkette yaşadım. "Murat Bey yine bekleriz" diyordu kasiyer. Daha sonra eşimle gittiğimde, "Kasada çalışan kadın seni nereden tanıyor" diye sormuştu. Olay ciddiye binince durumu açıkladım tabii...

"KAHVEYE 10 TL VERMEK İRRASYONEL"

■ **Burak Kuzucu:** Nakit ödememe konusu bence gerçekten önemli. Her gün bir kahve zincirinden 10 lira nakit verip kahve alınca pahalı geliyordu bana. Mobil uygulama-

mayı kullanınca artık hiç para ödememiş gibi hissediyorum. Bu gerçekten önemli, bir algı yaratıyor...

“TEKNOLOJİ FETİŞİ DURUMUNA DÜŞMEMEK GEREK”

■ **Burak Günbal:** Teknolojinin gerekliliğine yüzde yüz inanıyorum ama sadece olay bu değil. Biz perakendeciler tüketicinin irrasyonel olmasını çok seviyoruz. Çünkü irrasyonel davranışı rahatlıkla yönlendirebiliyorsunuz. Algının gerçek olması önemli elbette. Teknoloji araç olmaya devam ediyorsa sıkıntı yok. Ancak bazen teknoloji amaç haline geliyor ve ben buna “teknoloji fetişistliği” diyorum. Eğer kullandığınız teknoloji size direkt bir katkı yapmıyorsa boşa kürek çekmişsiniz demektir.

“ALIŞVERİŞİ TETİKLEYEN DÜRTÜLER ÖNEM KAZANACAK”

■ **Murat Erdör:** Ali Bey, sizin tarafınızdan baktığımızda küresel dijital perakendecilerin yerellere etkileri olumlu mu olumsuz mu?

■ **Ali Salcı:** Konuşmalar buradaki teknolojilerin başarılı olduğuna dair çok net içgörülerini zaten gösteriyor. Eskiden ürünümüzü kimin aldığını bilmezdik. Artık bırakın kimin aldığını bilmeyi, onun bile farkında olmadığı alışkanlıklarını, davranışlarını, içgörülerini takip edebileceğimiz bir dünyaya geçtik. Alışveriş yaptığımız kişinin bir Facebook profiline ya da Instagram profiline sahipseniz zaten elinizdeki veri inanılmaz derecede artıyor. O veriye sahip kılacak, işleyecek, anlamlandırılacak, sonrasında da kişisel deneyime çevirecek teknolojileri kullananlar fark yaratacak. Bunun, alışveriş deneyimini zaman ve mekandan bağımsız hale getiren teknolojilerden de önemli olduğunu düşünüyorum. Alışveriş dürtüsünü tetikleyen teknolojiler de çok önemli olacak. Zaten perakendecilik de bu yöne doğru evriliyor gibi.

İnsanlar sosyal mecralarda çok fazla vakit geçiriyor. “Ne yapmışlar” diye sayfalarda dolaşırken, bir alışveriş butonuyla o an gördüğünüz ve hoşunuza giden bir şeyi satın alma aşamasına geçebiliyorsunuz. Ya da takip ettiğiniz fenomenleri alışveriş yaparken görünce siz de aynı isteği duyarak harekete geçebiliyorsunuz.

Artık örneğin, hangi pizzayı tercih ettiğinizi önceden belirliyor ve tek tuşa basarak sipariş verebiliyorsunuz. Ben de Amazon’un Eco ürününü kullanmaya başladım. Bluetooth’la çalışıyor ve şu anda bana hissettirdiği deneyim eski Uzay Yolu maceraları gibi. Evin ışıklarını uzaktan açıp kapatabiliyor, “pil bitti” dediğinizde hemen siteyi açıp “alayım mı” diye soruyor. Hiçbir şeye dokunmadan alışveriş yapabiliyorsunuz.

Sadece alışveriş yaptırın değil, alışveriş sırasında ya da sonrasında destek olan uygulamalar da var. Örneğin, chatbot’lar...

■ **Murat Erdör:** Chatbot’u Türkiye’de ilk kullanan şirketlerden biri Yemek Sepeti’ydi ama müşteriler sipariş vermektan çok “Sen gerçek misin, yaşıyor musun” diye



Murat Erdör

Me Consultancy Kurucusu

sormaya başlayınca olay kontrolden çıktı ve sistem askıya alındı...

■ **Burak Kuzucu:** Apple’ın Siri’si de bu konuda önemli bir örnek. O kadar çok küfrediliyor ki sistem bozuluyor. Hatta bazen farklı anlamlara gelen kelimelerle verilen siparişler nedeniyle sorunlar çıkıyor. Örneğin evin küçük kızı (baby) “doll” (oyuncak) istemiş, babydoll (iç çamaşın) gelmiş! Tabii onlar da öğrenecek.

Teknoloji trendlerine dönecek olursak, operasyonel tarafı üç bölüyoruz: Tedarik edilmesi, depolanması ve dağıtımı... Teknoloji bu alanlarda neler yapabilir? Örneğin blockchain, bu noktada çok önemli işlevler yüklenbilir. Bir ürünün bütün geçmiş bilgilerinin müşteri verileriyle birleştirilerek sınırsız şekilde saklanması, hiçbir değişikliğe uğramaması ve istenildiği anda istenilen kişinin eline sunulması, üstelik bunun herhangi bir otoriteye bağlı olmaması gerçekten çok mümkün. Yavaş yavaş bu tür uygulamalar hayata geçmeye başlıyor. Örneğin, robotlar mağazanın içinde gezip ürünleri kontrol ediyor, etiketler üzerinden doğru olup olmadıklarını kontrol ediyor, hataları bularak sorunu çözebiliyor.

Dağıtım konusunda ise drone’lar çok konuşuluyor. Bu sü

reci çok daha verimli hale getirecekleri muhakkak... Bir başka konu da dokunarak denemek. Bir ürün alacağınızda inceleyip, kabine gidip deniyorsunuz. Ancak yeni teknolojilerle, örneğin özel gözlüklerle o kıyafetin üzerinde nasıl durduğunu görebiliyorsunuz artı. Hatta bunu evinizde yapabiliyorsunuz. Aslında mağazalar, dükkanlar birer deneyim merkezine dönüşüyor. Bu trendi bankalar da da görüyoruz.

“TEKNOLOJİ DEĞİL PLATFORMLAR ÖNEMLİ”

Murat Erdör: Küresel perakendeciler daha küçük rakiplerini, yerel şirketleri nasıl etkiliyor? Gelecekte nasıl etkileyebilir?

■ **Burak Kuzucu:** Bu konuyu müşteri ve rekabet açısından ayrı ayrı değerlendirelim isterseniz. Müşteri açısından çok iyi olacak. Şu anda ürün değil, deneyim rekabeti var. Bu da aynı ürünü satan şirketler değil farklı sektörler arasında yaşıyor. Örneğin Alibaba ve Amazon'a bakalım. Bunlar teknolojiyi çok iyi kullanan hatta teknoloji yaratan şirketler. Ancak Amazon'u farklı kılan, müşteri takıntılı olması... Aslında iş modelleri değişiyor. Amazon, bir platform kuruyor ve üreticileri burada buluşturuyor. O dükkanı açan kişinin iyi satış yapmasının çok önemli olduğunun farkında olduğu için kusursuz çalışan bir sistem kuruyor. Yani Amazon, IT ürünlerini artık perakendeleştirdi ve startup'ların fikirlerine destek olup pazara çıkmalarını sağladı.



Apple örneğinde de aynı durum söz konusu. Apple'ın gelirlerinin çok önemli bir kısmı App Store'dan geliyor. Bu uygulamaları da Apple mühendisleri yazmıyor, farklı firmalar, startup'lar geliştiriyor. Apple onlara bir pazaryeri sunuyor. Siz teknoloji sağlıyorsunuz, başkaları gelip ürünlerini satıyor. Olay bu... Türkiye'de de bu tür girişimler var ama henüz büyüyemediler.

“AVCI-TOPLAYICI TOPLUMUN GENLERİNİ TAŞIYORUZ”

■ **Burak Günbal:** Biz insanlar evrim sürecinde avcı-toplayıcı olarak çok uzun yıllar yaşadık. Geldiğimiz noktada da hala aynı genleri taşıyoruz. İşte alışverişi de bu genlerle yapıyoruz. Kadınları ele alalım. Örneğin bir AVM'ye giriyor, ihtiyacı olmayan birçok ürünü inceliyor ve karar veriyor. Ancak çoğu zaman ihtiyacı olmayan birçok şeyi de alıyor. İşte bu avcı-toplayıcılıktan geliyor. Biz erkeklerse öyle yapmıyor, aradığımız ürünü bulup çıkıyoruz. Hatta bazen aldığımız ürün istediğimizle aynı olmuyor. Kadın-

lar her zaman daha iyisini ve daha uygun fiyatlısını arıyor. Bizden çok daha komplike beyin yapıları var.

Eğer herhangi bir teknolojik aygıtla bu deneyimi ortadan kaldırırsanız yanlış bir şey yapmış olursunuz. Çünkü bu bizim içgüdümüz. Teknoloji vasıtasıyla veya başka yöntemlerle ortadan kaldırmamız gereken, müşteri yolculuğu içerisindeki sürtünme noktaları. Diğer tarafta yapmamız gereken ilave şeyse onu ortadan kaldırmak değil daha eğlenceli hale getirmek. Bununla ilgili dünyada birçok örnek var. Tüketici reyonun karşısına geçip hangi deterjan markasını seçeceğine karar vermiyor, bir tuşa basarak bunu çözüyor. İşte burada markaların tüketicinin zihnindeki algıyı iyi yönetmesi gerekiyor.

Kapitalizmin en önemli gücü markadır. Perakendeci tarafında markayı yönetme, tüketici tarafında ise müşteri deneyimini eğlenceye dönüştürme noktasında yeni bir dünya var karşımızda.

■ **Murat Erdör:** Kadınların az önce anlattığımız davranış biçimiyle ilgili benim de yaşadığım bir örnek var. Fiziki bir mağazası olan bir ayakkabı şirketine e-ticaret sitesi kurduk. Bir gün öğlen mağazayı ziyaret ettim, ilk kuşak kurucu oldukça mutluydu. Bana “Şu anda sitede 800 müşteri var ve sepetleri dolu” dedi. Eğer bunun yüzde 60'ı satılırsa beni tatile götüreceğini söyledi. Ancak sadece yüzde 5'i satıldı. Nedeni üzerine araştırma yaptık ve gördük ki bu durum sadece kadınların tatmin duygusuyla ilgiliymiş.

“ERKEKLER DE FETHETMEYİ SEVİYOR”

■ **Burak Günbal:** Bu durumun erkek versiyonu da var. Biliyorsunuz kadınların çoğu otomobillerin teknik özellikleriyle ilgili değildir. Erkeklerse neredeyse bir satış danışmanı kadar bilgilidir. Buna rağmen showroom'a gidip bilgi almayı tercih ederler. “Bir otomobile 150-200 bin TL para vereceksem gidip o deneyimi yaşamalım” diye düşünüyorlarmış. Bu fethetme ve kendini iyi hissetme güdüsü bu. Bu içgörüyü bilerek onu yakaladığımızda, müşteri deneyimini buna uygun hale getirdiğinizde, yani müşterinin egosunu okşayacak atmosferi oluşturduğunuzda satış yapıyorsunuz. Müşteriniz de av yapmış duygusuyla evine dönüyor.

“EVE, ARABAYA, DÜZENLİ BİR İŞE İHTİYACIMIZ KALMAYACAK”

Murat Erdör: Son turda iki soru sormak istiyorum. İlki, bir perakendeci dijital dönüşüm için kimden destek almalı? İkincisi de teknoloji, hizmet sektöründe çalışan kişilerin işsiz kalmasına yol açacak mı?

■ **Burak Günbal:** İngilizcede 14'üncü yüzyılda “tüketmek” fiili şiddet anlamında kullanılıyordu. Bugün de dijital teknolojilerden söz ederken “yıkıcı teknolojiler” diyoruz. Çünkü bir şeyler yıkılırken yepyeni kapılar açılıyor. Perakende çerçevesinden baktığımda şunu görüyorum: Yepyeni kanallar ve müşteriye etkileyebileceğin birçok alternatif



var. Bu benim işime geliyor. Yani bir şeyler yıkılırken başka bir şeyler yapıyor. Dolayısıyla bu değişimi olumsuz algılamıyorum. Ayrıca bu gidişat kasiyer ya da satış danışmanı gibi mesleklerden çok doktorları, avukatları, eczacıları, sigortacıları etkileyecek. Dönüşeceğimiz kesin ama bu kasiyerlerle, vasıfsız çalışanlarla olmayacak. Bambaşka bir dünyaya uyanacağız.

Bence üyelik platformları geleceğin en önemli iş modeli haline gelecek. Mevcutta Amazon gibi örneklerimiz var ama hayatımızı daha büyük ölçekte etkileyecek örneklerle karşılaşacağımızı düşünüyorum. Büyük sermaye gerektiren ev almak, araba almak gibi düşüncelerden kurtulacağız. Örneğin bugün bir GSM operatörüne abone oluyorsanız yarın da bir otomobil markasına üye olacaksınız. Bir yere gitmek istediğinizde butona basıp araç çağırabileceksiniz. Hatta o araç sürücüsüz olacak...

Artık eve de ihtiyaç kalmayacak. Çünkü maaşlı bir işiniz olmayacak. Freelance çalışmak hem çalışanlar hem de şirketler için daha avantajlı hale gelecek. Dolayısıyla istediğiniz yerde oturacaksınız. Şu anda ABD'de freelance çalışma oranı yüzde 30'lara ulaştı. Bu anlamda pesimist değilim ben.

■ **Murat Erdör:** Freelance konusunda geçen gün bir şey öğrendim. Biliyorsunuz İngiltere'de hayat pahalı. Bu yüzden freelance çalışan İngilizler Bulgaristan'a taşınmış. Hem daha keyifli yaşıyor hem de para biriktiriyorlarmış.

■ **Burak Günbal:** Bir başka konu da X ve Z kuşağı... Z kuşağı hiç bize benzemiyor, bir yere bağlı kalma konusun-

da çok isteksizler. Günlük hayatlarında da herhangi bir ürüne bağlı kalma konusunda da aynı durum söz konusu. Dolayısıyla bir işyerine bağlı kalmak istemiyorlar.

Murat Erdör: Destek almak isterlerse ne yapmaları lazım?

■ **Burak Günbal:** Bizde danışman kavramı çok yüzeysel kullanılıyor. Bu işi yapan ben bile rahatsız oluyorum. Çünkü işsiz kalan herkes "danışmanım" demeye başladı. Bu da danışmanın değerini aşağı çekiyor. Hayatı sunum hazırlamakla geçmiş çocukların olduğu bir dünya ve her şirkete aynı reçeteyi yazıyorlar. Müşterinin ihtiyacını saptayıp sorunu çözme butik bir işse, sizin alacağınız danışmanlığın da butik olması gerekir.

"HUKUKÇU YAPAY ZEKA, SİYAH IRKI SUÇLU BULUYOR!"

■ **Burak Kuzucu:** Teknoloji konusunda büyük şirketler yaklaşımlarını değiştiriyor. Biz müşterilerimize teknoloji





sunan bir şirket olarak gitmiyoruz. Onların sorunlarını dinliyor, inceliyor ve ona göre çözüm bulmaya çalışıyoruz. Perakendede çalışan biri teknolojiyi iyi bilmek zorunda değil, teknoloji sektöründe çalışan da perakendeyi. Önemli olan bu ekosistemi kurmak ve sağlıklı işlemlerini sağlamak.

İstihdam konusunda ise biraz endişeliyim. Az önce çizilen tablonun ulaştığı olgunluk seviyesine ulaşmış olduğumu-

zu ummak istiyorum. Abartmak istemiyorum ama elimizde nükleer silahlar kadar tehlikeli araçlar olabilecek. Dünyanın nüfusla, istihdamla ilgili çok ciddi sorunları var. Ve şu an ekonomik duruma baktığımızda, 2008 krizinin hala büyü- yerek bizi beklediğini görüyoruz.

Şu an 8 milyar olan nüfusun 11 milyarı bulacağı söyleniyor. Evet, sanayi devrimi döneminde kas gücüne ihtiyaç vardı ve o yüzden nüfus artışına sıcak bakıldı. Şimdi o fabrikalara baktığımızda içinde insan yok, ışıklar kapalı ama fabrika çalışıyor. Bunu yapay zekayla yapıyoruz. Yapay zeka dediğimiz, veriden öğrenen ve ona göre karar veren mekaniz-

ma. Her zaman doğru karar vermesini bekleyemeyiz. Örneğin ABD'de hukuk alanında kullanılan yapay zekanın, siyah ırkı sürekli mahkum ettiği ortaya çıktı. Çünkü veriler

yüklenirken siyah ırk suçla ilişkilendirilmiş.

İnsanın en önemli özelliğinin adaptasyon olduğunu biliyoruz. Eskiden fabrikaya adapte olmamız gerekiyordu, şimdi bireysel işlere. Sanayi devriminden bilgi devrimine, zeka devrimine doğru gidiyoruz. Bu yüzden kapasitemizi artırmalıyız. Artık insanlara "Şunu biliyor musun" değil, "Bunu ne kadar sürede öğrenirsin" diye soruluyor. Öğrenibilme ve birlikte çalışabilme yeteneğine sahip olan insanlar olacak. Umarım insanlık için iyi olur.

"PERAKENDEDE İNSAN UNSURU HER ZAMAN OLACAK"

■ **Ali Salcı:** Kime danışmalı? Dijital dönüşümden ziyade problemi çözüp ihtiyacı karşılamaya vurgu yaptı arkadaşlar. Buna şunu eklemek isterim: Müşteriyle bağlantıyı koparmamanız, onu mutlaka yakınınızda tutmanız lazım. Sadece veriyi kullanmak tek başına yeterli olmuyor. Karar verme sürecinde müşterinin yanında da olmak gerekiyor. İstihdam ve teknoloji konusuna gelince... Bugüne kadar teknolojik gelişmeler bazı işlerin yok olmasına sebep olmuş ama yeni işler de çıkarmış. Şimdiki teknolojik gelişmelerin önemli farkı, karar verme ve problem çözme konusunda kolaylık sağlaması. Her ne kadar 800 milyon kişinin işsiz kalacağı söylene de ben karamsar değilim. Hatta kısa vadede daha umutluyum. Özellikle mağazalarda çalışanların işsiz kalması gibi bir durum olmayacak. İnsanlar hala iletişim kurmayı seviyor. İstemiyorsanız e-ticaret sitesinden alışveriş yapabilirsiniz tabii. ☺



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



Tolga Bildirici

Türkiye’de üniversite bünyesinde olmayan, yabancı ortaklı ve özel sermayeli ilk ve tek teknopark olan GOSB Teknopark, inovasyona ve Ar-Ge’ye dayalı şirketlerin kurulmasını teşvik etmek üzere firmalarına yüksek nitelikli ofis alanları ve pilot tesis kurmak amaçlı üretim alanı sağlıyor. Aynı zamanda firmalarına patent/marka tescili, tanıtım, mentorlük gibi birçok farklı başlıkta destek hizmet veriyor...

TÜLİN ÇAKMAK

PSM olarak Türkiye’nin girişimcilik üslerini sizlere tanıtmaya devam ediyoruz. Bu ay, 14’ü kuluçka merkezinde olmak üzere 130 firmaya ev sahipliği yapan GOSB (Gebze Organize Sanayi Bölgesi) Teknopark’ı konuk ediyoruz sayfamıza. BLink TTO Direktörü Tolga Bildirici’ye, GOSB Teknopark’ın girişimciler ve girişimci adayları için sunduğu imkanları, teknoparkta faaliyet gösteren firmaların başarı hikayelerini, Türkiye’deki girişimcilik ekosistemini, girişimci adaylarına önerilerini sorduk...

GOSB Teknopark, Türkiye ekonomisinin gelişimi ve teknoloji ihracatı açısından nasıl bir rol üstleniyor?

Bizim için “3İ” çok değerli. Bunlar “ihracat”, “ithal ikamesi ve “istihdam”. Biz buna kısaca i-küp (İ³) diyoruz. Bu kapsamda firmalarımızın uluslararası pazarda rekabet edebilmeleri, tanınmaları ve bunların sonucunda da işbirlikleri gerçekleştirmeleri için gerek yurtiçi gerekse de yurtdışında çalışmalar yapıyoruz.

Bünyemizdeki 130’a yakın firmayla, Türkiye çapındaki



GOSB TEKNO PARK A.Ş.



56 aktif teknopark içerisinde en çok ihracat yapan beşinci teknoparkız. Firmalarımız her yıl toplamda 10 milyon dolar civarında ihracat yapıyor. İhracatın etkisiyle yaratılan ithalat ikamesini düşünürsek, ülkemize yüksek katma değer sağlayan bir yapı olmaktan gurur duyuyoruz.

GOSB Teknopark'ı farklı kılan, girişimcilerin tercih etmesini gerektiren özelliklerini anlatabilir misiniz?

GOSB Teknopark, 2003 yılında başlayan hazırlıklar sonrasında, teknoloji firmalarının ihtiyacına uygun özel bir mimari tasarımla inşa edilip 2005 yılında Gebze Organize Sanayi Bölgesi ve İsraili TEFEN Grubu'nun ortaklığıyla kuruldu. Bu niteliğiyle Türkiye'de üniversite bünyesinde olmayan, yabancı ortaklı ve özel sermayeli ilk ve tek teknopark olan GOSB Teknopark, inovasyona ve Ar-Ge'ye dayalı şirketlerin kurulmasını teşvik etmek üzere firmalarına yüksek nitelikli ofis alanları ve pilot tesis kurmak amaçlı üretim alanı sağlıyor. Aynı zamanda firmalarına patent/marka tescilli, tanıtım, mentorluk gibi birçok farklı başlıkta destek hizmet veriyor.

GOSB Teknopark girişimciler ve girişimci adayları için ne gibi imkanlar sunuyor? Bugüne kadar bu merkezde hangi sonuçlara ulaşıldı?

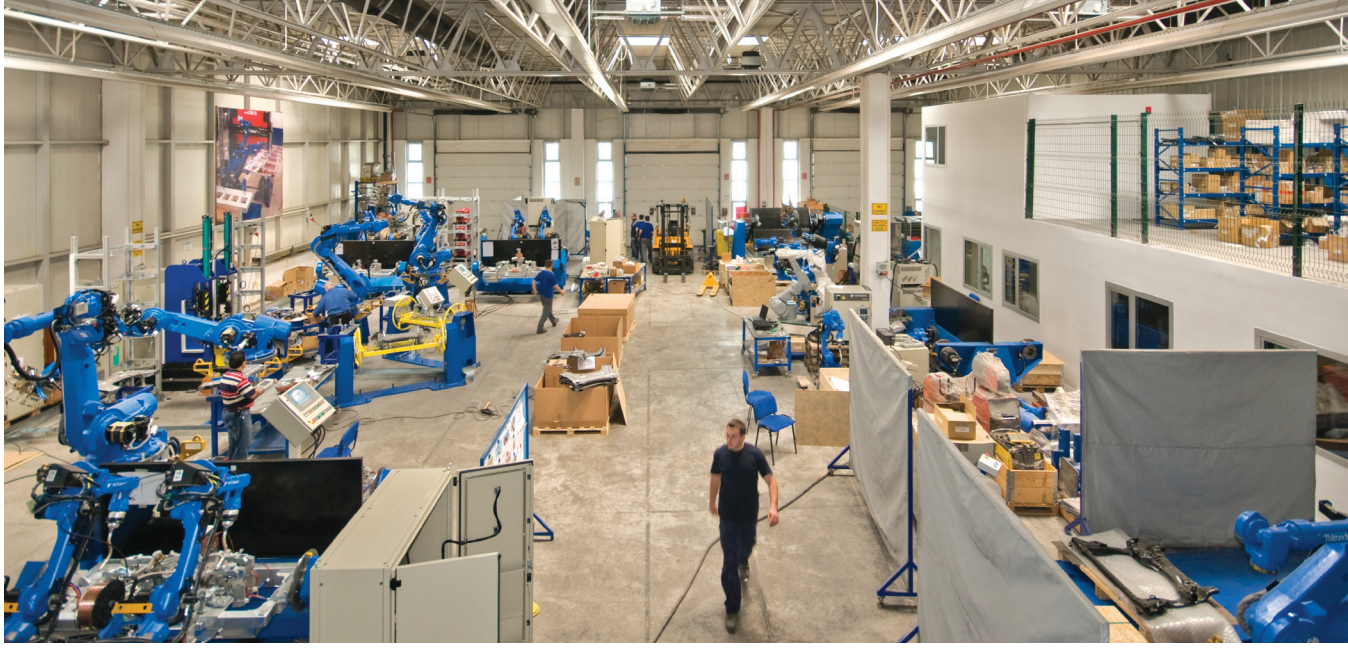
Ar-Ge faaliyetleri sonucu ortaya çıkan ürünlerin ticarileştirilmesini sağlayan tüm süreçleri yöneten, sanayinin ihtiyacını analiz ederek katma değer verimliliğini ortaya çıkarmayı hedefleyen GOSB Teknopark Teknoloji Transfer Ofisi (Blink), firmalara TÜBİTAK, KOSGEB, AB, Ekonomi Bakanlığı hibe ve destek programları hakkında bilgilen-

dirme ve proje yazım desteği, patent/telif danışmanlık ve başvuru hizmeti, eğitim, danışmanlık ve mentorluk desteği, reklam/tanıtım ve medyada haber olma hizmeti veriyor. Üniversite bünyesinde bir teknopark olmadığı için yapılan işbirliği protokolleri de tek bir üniversiteyle sınırlı kalmıyor. Birçok üniversiteyle direkt çalışma dinamiğine sahip olan Blink Teknoloji Transfer Ofisi, akademisyen havuzuna dahil ettiği değerli öğretim üyeleriyle üniversite-sanayi işbirliği destek programlarına proje başvurularının oluşturulması, kurgulanması, hazırlanması ve yönetimini sağlıyor.

GOSB Teknopark'ta şu anda kaç startup girişimi faaliyet gösteriyor? Nasıl sonuçlar alınıyor? Başarı hikayelerine örnek verebilir misiniz?

14'ü kuluçka merkezimizde olmak üzere 130'a yakın firmamızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Dünyada ilk ve tek "helal" ve "koşer" sertifikalı yaprak jelatin üreticisi olan BB





Tarım, ürünlerinin tüm Ar-Ge çalışmalarını GOSB Teknopark içerisinde tamamladı. BB Tarım, özellikli ürünleri sayesinde dünyadaki en büyük iki üreticiden biri. Dijital ortamda müşterinin beklentisine uygun olarak hazırlanmış tasarımı, VR gözlükle görmelerine olanak tanıyan sanal gerçeklik teknolojileriyle önemli başarılar imza atan Whitecad firmamız ise Ikea, Vitra, Çanakkale Seramik, Tofaş gibi markalara inovatif çözümler sunuyor. Altaca, organik atıklardan sürdürülebilir ve yenilenebilir sentetik petrol üretimi yapıyor. Çalışmalarına kurmuş oldukları tesiste de devam eden firmamız, hem atık dönüşümüne katkı sağlıyor hem de verimliliği yükseltiyor.

Türkiye'nin bankacılık ve ödeme sistemlerindeki başarısı malum. GOSB Teknopark'ta FinTech, ödeme sistemleri gibi alanlardaki girişim örneklerinden de yola çıkarak bu konudaki potansiyeli değerlendirebilir misiniz?

FinTech, günümüz ekonomisini dikkate aldığımızda, önemli bir geliştirme ve kullanım alanı. Bizim de bünyemizde bu alanda çalışan uluslararası alanda başarı yakalamış olan firmalarımız mevcut. GOSB Teknopark bünyesindeki Multinet Inventiv, faaliyetlerine kartlı ve kartsız ödeme çözümleri, mobil cüzdan, mobil ödeme, sanal POS çözümleri ve sadakat uygulamaları özelinde devam ediyor. TUBU Ar-Ge, blockcha-



in altyapılı ödeme sistemleriyle hizmet veriyor. Her türlü ödeme sistemine entegre edilebilecek bu yapı, şu an için yemek kartı sektöründe kullanılıyor.

Türkiye ve dünya genelindeki girişimcilik ekosistemini karşılaştırdığınızda nasıl bir tablo görüyorsunuz?

"İcat çıkarma" denilerek büyütülmüş bir neslin, bugün bunun aksine girişimcilik konusunda daha aktif olması ve bu zamana kadar yapılanın üzerine daha da eklemek gerekiyor. Özellikle Türkiye'de "early-adopter" kesiminin azınlıkta olması olumsuz bir durum oluşturuyor. Girişimcilik ekosistemi Türkiye'de daha çok desteklerle sağlanıyor ama bu ekosistem içerisinde desteklere daha az ihtiyaç duyulması gerektiğini düşünüyorum.

GOSB Teknopark; blockchain, yapay zeka, nesnelerin interneti, giyilebilir cihazlar gibi yeni nesil teknolojiler konusunda ne gibi çalışmalar yapıyor? Bu konuda Türkiye'nin, üniversitelerin nasıl bir strateji izlemesi gerektiğini düşünüyorsunuz?

Blockchain altyapılı ödeme sistemleriyle TUBU Ar-Ge, nesnelerin interneti konusunda tarım robotu gibi özgün projelere sahip olan Luteg, ihtiyaca yönelik çözümleriyle yapay görme alanında çalışmalar yürüten Mavis, örnek verebileceğim firmalarımızdan yalnızca birkaçını oluşturuyor.

Genç girişimciler, girişimci adayları için önerilerinizi alabilir miyiz? Nerelerde hangi hatalar yapılıyor, başarılı olmak isteyenler nasıl bir yol izlemeli?

Girişimcilik konusunda dünya ortalamasına bakıldığında bir girişimci, ancak 2.5 girişiminden sonra başarılı olabiliyor. Haliyle burada en önemli unsur, moralini bozmadan, "Ben başarısız oldum, artık geri çekiliyorum" demeden çalışmalarının üstüne gitmesi ve motivasyonunu yüksek tutmasıdır. Zaten dünya ortalaması böyleyken, bir girişimcinin başarılı olabilmesi için gerçekten azimli olması gerekiyor. ☹

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

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

ARAAMA YAP

ANA SAYFA | GÜNDEM | BANKACILIK | FINANS KULİS | SİGORTA - BES VE HAYAT | EMLAK-MORTGAGE | PARA PİYASA | LEASING/FAKTÖRİNG | RÖPORTAJLAR | YAZARLAR

KISAYOLLAR: Günün Tüm Haberleri | İlginç Bankacı Hikayeleri | Para Komedi | Araştırma | 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 yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon
Uç yönlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX!

Altınbaş'ta atama
Bir imalat patronu daha gözaltında
Merkez faizi sabit tuttu
AHİM Perinçek'i haklı buldu
Japonya tahvil ihracını artıracak
Sırbistan faizi indirdi

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı
Sırbistan faizi indirdi
Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor
2013 altından çıkış yılı oldu

DEV MARKALAR

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümünü

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

BLOCKCHAIN TÜRKİYE PLATFORMU KURULDU



8 Haziran 2018'de Türkiye'de blockchain alanında önemli bir adım atıldı ve Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) liderliğinde Blockchain Türkiye Platformu kuruldu.

Blockchain teknolojisinin Türkiye'de yaygınlaşması, faydalarının araştırılması ve kullanımının artırılması amacıyla kurulan platform, çalışmalarını Türkiye'de farklı sektörlerden kurumların desteğiyle, güçlü bir blockchain ekosistemi oluşturma hedefiyle yürütecek.

Blockchain teknolojisinin Türkiye'de yaygınlaşması, bilinirliği ve kullanımının artırılması, faydalarının araştırılması ve stratejik önceliklerinin saptanması için eğitimler vermek, etkinlikler düzenlemek, içerikler üretmek ve yayımlar yapmak, çalışma gruplarıyla blockchain teknolojisine ilişkin güncel konuları ve kullanım alanlarını değerlendirmek, ilgili paydaşları bir araya getirmek gibi hedeflerle yola çıkan platform, kanun yapımcılar, kamu kurum ve kuruluşları, düzenleyici otoriteler ile özel sektör ve akademi arasında köprü kurmayı; onları düzenlenecek etkinliklere davet etmeyi; istişare toplantıları düzenlemeyi, mevzuat geliştirme çalışmalarına görüş



vermeyi ve katkıda bulunmayı da hedefliyor. Bu platformun kurulmasının ülkemize çok büyük faydalar sağlayacağına eminim. Öncelikle TBV liderliğinde kurulmuş olması tüm sektörleri kucaklayacağı anlamına geliyor. Dileyen her kurum platforma üye olabilecek ve çalışma gruplarında yer alabilecek. Bu kısım gerçekten çok önemli çünkü ülkemizde pek çok konuda büyük eksikliğini yaşadığımızı inanıyorum; bizler yeterince üretmiyoruz veya ürettiklerimizi, öğrendiklerimizi paylaşmıyoruz.

BKM olarak 2017'de bir blockchain kavramı kanıtama çalışmasını hayata geçirerek, Türkiye'de bu teknolojiye ilk adım atan kurum

rumlardan biriyiz. Amacımız teknolojiyi daha yakından tanımak gelecek için bilgi seviyemizi geliştirmektir. Bu kapsamda tüm şirketimizi kapsayan bir kullanım senaryosu belirledik ve o günden beri aktif olarak sürdürüyoruz. Ancak bundan daha da önemlisi, tüm öğrendiklerimizi bir rapor halinde sektörle paylaştık.

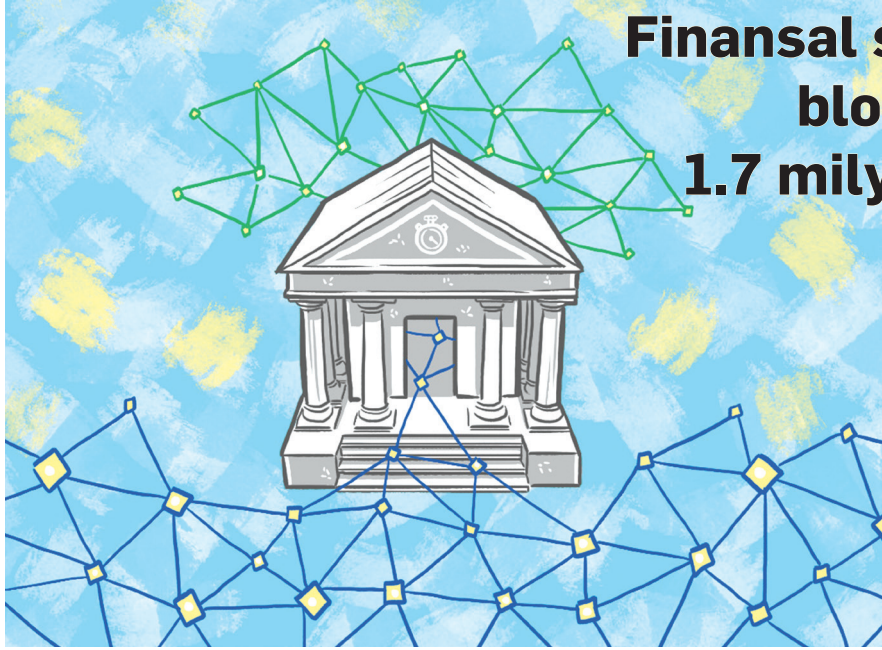
Blockchain Türkiye Platformu ile de benzer hatta daha detaylı çalışmaların farklı sektörlerce yapıldığı, çeşitli ihtiyaç ve problemlerin tespit edildiği, bunları okuyan kurum veya girişimlerin çözümler üretmeye çalıştığı, kurumların yeni iş modelleri ve iş yapış biçimleri üzerine tartışmalar yaptığı bir ortam hayal ediyorum.

Ülkede pek çok kavram kanıtama veya pilot çalışmalarının yapıldığı, bunlardan alınan derslerin paylaşıldığı, böylece tüm ekosistemin bu teknolojik değişimin bir parçası haline geldiği ve bakış açılarının değişmeye başladığı günleri hayal ediyorum.

Blockchain Türkiye ile bu hayaller gerçek olacağına eminim. Yeter ki her sektörden kurum bu işe yeteri kadar vakit ve enerji ayırmaya başlasın.



**BLOCKCHAIN
TÜRKİYE**



Finansal servisler sektörü, blockchain için yılda 1.7 milyar dolar harcıyor

Greenwich Associates tarafından paylaşılan verilere göre finansal hizmetler sektörü, dağıtık defter teknolojileri için yılda 1.7 milyar dolarlık yatırım yapıyor. Bu sayede bankalar ve finans kuruluşları, kavram kanıtlama çalışmalarını geride bırakarak, blockchain'in ticari kullanımı üzerinde çalışmaya başladı. Geçen yıl finans sektöründe blockchain bütçelerinin yüzde 67 arttığını gösteren araştırmada, her on bankadan birinin 10 milyon dolar üzerinde blockchain yatırımı yaptığı görülüyor. Bloomberg'de yer verilen habere göre, sektörde blockchain projelerine atanan profesyonel sayısı da bir önceki yıla göre iki kat arttı.

İngiltere ödeme sistemlerinin geleceği için görüş topluyor



İngiltere ödeme sistemlerinin geleceği için görüş topluyor "İngiltere'nin ödeme sistemleri sektörü hızla gelişiyor ve veri giderek daha önemli hale geliyor. Her ödeme yaptığınızda veya para çekerken veri üretiyorsunuz. Bu nedenle gelecekte ödeme sistemlerinde verinin kullanımıyla ilgili ne gibi düzenlemeler yapacağımızı anlamak istiyoruz."

İngiltere'nin ödeme sistemleri regülatörü PSR'nin Genel Müdürü Hannah Nixon, sektörün yakın geleceğine yönelik görüşlerini bu ifadeyle aktarıyor. İlgili sektör temsilcilerinin görüşlerini almak üzere bir müzakere dokümanı yayınlayan PSR, belirlediği üç ana başlık etrafında gelecek planlarını şekillendirmeyi amaçlıyor. Ödemelerle ilgili verilerin toplanması, kullanımı ve paylaşımı ile ödeme hizmeti sağlayan kurumlar (PSP) için bu hizmetten faydalanan kişi ve kurumlar için çeşitli fırsatlar ve riskler ortaya çıktığı belirtilen açıklamada, yeni iş modellerinin gelişimi, rekabet serbestliği, yenilikçi çözümlerin teşviki gibi konulara yönelik bir yol haritası çıkarılmak istendiği kaydediliyor. Görüş bildirmek için belirlenen son tarih ise 3 Eylül 2018.



Alipay, 2018 yılında 20 Avrupa ülkesine açılıyor

Çin'in en büyük ödeme şirketi Alipay, bu yıl sona ermeden Avrupa'nın 20 ülkesinde hizmet verecek. Mobil ödeme platformunun Avrupa'da 100'ü aşkın banka ve 40 dijital cüzdan firmasıyla gerekli anlaşmaları imzaladığı belirtiliyor. Geçen yıl Avrupa'nın altı ülkesinde faaliyet gösteren Alipay'ın kıta genelinde vites yükselteceğini duyuran Hollanda gazetesi Financieel Dagblad oldu. Yakın dönemde 14 milyar dolar yatırım olarak gündeme gelen Alipay'ın ana şirketi Ant Financial'ın EMEA Başkanı Li Wang, gazeteyle yaptığı açıklamada sürekli savunma oynamanın başarıyı getirmeyeceğini kaydetti ve ekledi: "Avrupa'daki ödeme pazarı hızla değişiyor. Müşterilerimizin sürekli daha farklı taleplerde bulunduğunu görüyoruz ve bu da inovasyonu körüklüyor."

Rekabet ortamında muazzam bir avantaja sahip olduklarını ifade eden Wang, "Neyin çalışıp, neyin çalışmadığını bulmak için milyonlar harcadık" diyor.

KARA PARAYA karşı uluslararası koruma kalkanı



Ahmet Vefik Dinçer

Uluslararası ödemelerin pratik ve güvenli bir şekilde yapılması, kara paranın engellenmesi konularında çözümler sunan Fineksus, önümüzdeki 5 yıl içinde küresel bir yazılım evi olmayı hedefliyor. İTÜ'nün Innogate uluslararası hızlandırma programıyla Amerika'ya açılan şirket, Singapur ve Hong Kong'da da ofis açacak...

Fineksus, 2002 yılı ve öncesinde Türkiye'de neredeyse tamamı küresel büyük veya bölgesel küçük yabancı firmalar tarafından yönetilen yurtdışı ödeme işlerinin daha iyilerinin burada yapılabileceği inancıyla Mehmet Ali Tombalak tarafından kurulmuş. Bu alanlarda paket programlar geliştirip dünyaya satma hedefiyle yola çıkan şirket hızlı bir başlangıç yapsa da yanlış iş ortağı seçimi nedeniyle yurtdışında biraz zorlanmış. Tabii bu süreçte epey bir bilgi ve sektörel tecrübe biriktirilmiş. Özellikle de AML (anti-money laundry - kara paranın aklanmasını önleme) konusunda geliştirilen çözümler Fineksus için büyük bir açılım sağlamış.

5 yıl önce Dubai ofisi açılmış ve SWIFT (uluslararası para transferlerinde kullanılan ve her bankaya özel bir kod sis-

temi) ile iş modeli "bölgesel işbirliği" temel alınarak güncellenmiş. Fineksus Genel Müdürü Ahmet Vefik Dinçer, "Yola çıkarken hedef bir yerli dönüşümdü ve bunu başardığımızı gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Şimdi asıl hedef küresel bir yazılım evi olmak" diyor.

Fineksus, İstanbul'daki merkezi ve Dubai'deki ofisiyle Hong Kong'dan İngiltere'ye geniş bir coğrafyada faaliyet gösteriyor. Dinçer, "Bölgemizde SWIFT iş ortaklığının verdiği güvenle uluslararası ödeme işlemlerinden kara paranın engellenmesine kadar uçtan uca finansal çözümler sunuyoruz" diyor.

Fineksus, küresel ödeme sistemlerinde finans dünyasının verimini artırması ve bütün süreçlerin rahat ve güvenli işletilebilmesi için gerekli yazılım ürünleri sağlıyor. Tüm bunların yanı sıra konularında sertifikalı uzmanlarıyla da-

nişmanlık hizmetleri de sunuyor. Özellikle SWIFT işbirliği çerçevesinde bölgesinde geniş bir coğrafyada altyapı danışmanlık hizmetleriyle sektöre destek oluyor. Dinçer, bu şekilde biriken bilgi dağarcığını yazılım ürünlerine yansıtarak sektöre değer katmaya devam ettiklerini vurguluyor.

Kara para konusunda üç aşamalı destek

Fineksus'un verdiği hizmetler arasında kara paranın engellenmesi önemli bir yer tutuyor. Ahmet Vefik Dinçer, "Kara paranın küresel piyasalarda dolaşımı sektörün genel bir problemi ve uzun süredir savaştığı bir alan. Bu noktada finans kuruluşlarına şüpheli işlem analizi, müşteri tanıma sistemleri ve kara liste kontrol yazılım ürünleriyle uzun süredir destek veriyoruz. Hem ürünlerimizin teknolojiyi güncel haliyle takip etmesi hem de ödeme sistemlerinde gelişen ekspertizimiz sayesinde fark yaratan çözümlerle yolumuza devam ediyoruz" diyor.

Fineksus'un "PayGate" ürün ailesi iki temel üzerine oturuyor: Anti-money laundry (AML - Kara paranın aklanmasını önlemek) ve küresel ödemeler...

PayGate AML uygulamaları, suç geliri ve kara paranın aklanmasının önlenmesi kapsamında müşteri hareketlerindeki sapmayı yapay zeka ve senaryolar üzerinden takip ederek; finansal kuruluşların müşteri riskini analiz etmesini sağlıyor. Dinçer, ürünün ana amacını şöyle özetliyor: "Müşterinin bankaya kabulünden itibaren bütün hayat döngüsünde kara paranın aklanmasıyla ilgili herhangi bir aktiviteye dahil olup olmadığını anlamak ve gerektiğinde anlık işlemleri durdurmak, bunu yaparken de incelemekle sorumlu ekiplere yapay zekanın faydalarını kullandırıp operasyonel işlerini efektif hale getirmek."

AML ailesi üç üründen oluşuyor: Analyzer, KYC ve Inspector...

Yapay zeka ile spesifik senaryolar izleniyor

Analyzer, finansal kuruluşun bütün müşterileri ve bu müşterilerin hareketlerinin şüpheli olup olmadığını belirleyen algoritmalarla kullanıcılara destek veriyor. Bütün müşteri sınıfları sistem tarafından yapay zeka ile oluşturulup sapsular hesaplanabildiği gibi banka tarafından da belirtilen spesifik senaryoların takibi mümkün oluyor. Ayrıca müşteri riski ve şüpheli işlem şüphesi de belirlendiğinden,



inceleme yapan ekipler doğru zamanda doğru soruna odaklanabiliyor.

Ahmet Vefik Dinçer, "Kullanıcının karar vermek için başka hiçbir sisteme gitmesine gerek kalmaması da verimi artıran bir husus olarak karşımıza çıkıyor. Bir müşterinin bütün detay özlük bilgilerinden, ilişkili bütün hesaplarına ve bunların tüm hareketlerine tek bir ekran üzerinden erişip para akışlarını da görsel olarak bir harita üzerinde görebilmek ivedi aksiyonlar almak için oldukça kritik konular" diyor.

Saniyeler içinde devreye giren koruma kalkanı

KYC ile müşterinin kuruma ilk kaydından itibaren riski takip edilebiliyor, gerekirse kurum müşterisi olarak sisteme dahil olması engellenebiliyor. Dinçer, mevcut müşterilerin de sürekli bir biçimde değişen şartlar karşısında risk değerlerinin hesaplanıp görünür kılınabilesini bu noktada çok önemli buluyor.

Inspector'u, anlık olarak işlemlerde ürettiği sonuçlarla "kurumun kalkanı" olarak nitelendirebiliriz. Herhangi bir süreçte kurum üzerindeki herhangi bir uygulama Inspector'a gönderdiği verinin içerisindeki bilgilerin bir veya birden fazla kara listede olup olmadığını, benzer kayıtlar varsa ne oranda benzeştiklerini ve bu kayıtların detaylarını saniye mertebesinde öğrenebiliyor.

Dinçer, "SWIFT bilgi birikimimizle Inspector'ın SWIFT sunucusu üzerinde de direkt çalışan modülünü geliştirdik. ◉

PAKET ÜRÜN VE DANIŞMANLIK HARMONİSİ

Ahmet Vefik Dinçer, Fineksus'un önceliğinin yurtdışıyla işlem yapan finansal kuruluşların gereksinimlerini verimli insan kaynağı organizasyonu ile karşılamak olduğunu belirtiyor. Şirketin çözümleri ayrıca, finansal kuruluşların müşterilerinin tüm finansal hareketlerini yerel suç geliri ve kara paranın aklanmasını engelleme regülasyonları gereğince takip ve analiz etmesi gereken her yerde kullanılıyor. Bilindiği gibi, özellikle regülatif konularda kurumlara yüklü miktarlarda cezalar gelebiliyor. Kurum

repütasyonu da gözden kaçmaması gereken bir durum. Bunu korumak için de kara para işlemlerine aracılık etmekten kaçınmak ve bu operasyonu yönetebilecek bir altyapı kurmak gerekiyor. Dinçer, regülasyonlara uyum konusunda üstlendikleri projelere şu örneği veriyor: "Birleşik Arap Emirlikleri'nin önde gelen bankalarından biri kural koyucu tarafından bir konuda sert bir şekilde eleştirilmiş ve 1 aylık bir sürede belli koşulları sağlayan altyapı kullanımına geçmesi halinde ceza kesilmeyeceği, aksi takdirde her

biri belirlenmiş zaman dilimlerinde artacak şekilde altyapı kurularına kadar ceza uygulanacağı bildirilmiş. Kurum tabii ki bu süre zarfında kendi süreçlerinden geçip bir de bu altyapı değişikliğini yapamayacağını düşünerek cezanın miktarını ne kadar az tutabileceğini araştırırken konu bize geldi. 1 aylık sürenin dolmasına 3 gün kala geçişleri tamamladık. Bu bizim için paket ürün ve danışmanlık harmonisinin ne kadar önemli olduğunu gösteren bir hikâye ve o bankayla ilişkimiz halen devam ediyor."

FINEKSUS™

Bu bağlamda bakıldığında Inspector, müşteri risklerinin hesaplanmasından işlemlerin durdurulmasına kadar hemen her alanda kuruma hizmet verebiliyor” diyor.

Ahmet Vefik Dinçer, Fineksus’un kara para aklamasını önleme konusuna bütünlük ve risk odaklı bir pencereden baktığını belirtiyor. Bu yüzden de ayrı ayrı kullanılabilen bu ürünlerin, istendiğinde bir bütün olarak da çalışıp tam bir risk algısıyla AML kontrolü sağladığını vurguluyor.

Ödeme ürün ailesi

Fineksus’un PayGate SWIFT uygulamaları ise küresel ödemelerde bir finansal kuruluşun ihtiyacı olacak her noktaya için bir çözüm getiriyor. İş birimlerinden teknik ekiplere kadar uzanan bir değer döngüsü söz konusu. Dinçer, finansal kuruluşun kendi yazılım geliştiricileri için yazılım geliştirme kiti (SDK) sunarak ekran geliştirme ihtiyaçlarından formatlı mesajları işleme sorunları birkaç satırlık

kodlarla halledilmesini sağlamaktan uluslararası ilişkiler bölümlerinin karşı bankalarla verimlilik hesaplarını yapabilecekleri raporlamalar üreten ürünlere kadar geniş bir portföy sunduklarını anlatıyor.

Şirketin ödeme ürün ailesi Maestro, Search, Reconciliation, SDK ve Analytics’ten oluşuyor. Genel olarak bir SWIFT ve RTGS iş akışı Maestro üzerinden yönetilebiliyor. Temel akışların yanı sıra kompleks akışlar için de ürün kendi üzerinde geliştiricilere dahi olanak tanıyan yapılar sunuyor.

Search ise bütün bu işlemlerin zaman bağımsız kaydının tutularak geniş aralıklarda büyük analitik raporlar çıkarmak için kullanıldığı gibi günlük operasyon takip geniş kullanıcı gruplarına hizmet edebilen bir uygulama. Dinçer, “Birçok örnekte PayGate.Search uygulamasının binlerce kullanıcıya açılarak iç süreçlerde verimlilik için işlem takibi için kullanışımı takip ediyor ve buna göre de sürekli yeniliklerle geliştirmelerimize devam ediyoruz” diyor.

Reconciliation işlem mutabakatları için kullanılırken, SDK kurum yazılım geliştiricilerine çok geniş imkanlar ve kolaylıklar sunuyor. Analytics ile de işlem akışlarına dair denetim veya güvenlik kontrol ve aksiyonları belirlemek mümkün. ☺



INNOGATE İLE AMERİKA’YA AÇILDI, UZAKDOĞU’DA OFİS AÇACAK

42 çalışanı bulunan Fineksus, yerli ve yabancı 70’in üzerinde müşterisine hizmet veriyor. Şirketin 2017 yılında elde ettiği 8.5 milyon dolarlık cironun önemli bir kısmı ihracattan oluşuyor. Özellikle de Dubai ofisi aracılığıyla bölgede yoğun bir faaliyet söz konusu. Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar’a bu ofisten hizmet veriliyor.

Türk Cumhuriyetleri, Hong Kong, Kıta Avrupası, Afrika ve İngiltere’ye de hizmet ve ürün satışları var. Ahmet Vefik Dinçer, “Afrika’da SWIFT ve bir iş ortağımızla etkimizi artırmak niyetindeyiz” diyor.

Fineksus, bu yıl İTÜ’nün Innogate uluslararası hızlandırma programıyla pazarını Amerika’ya genişletmek için de ilk adımlarını atmış. Dinçer,

bu programla kazandıkları bilgi ve birikimi kullanarak kısa sürede Amerika ofisi üzerinden ilk satışı yapacaklarını, genişlemelerini küresel hale getireceklerini belirtiyor. Fineksus, yine bu yıl içinde Asya’da da yaygınlaşmayı planlıyor. Dinçer, bu doğrultuda Singapur ve/veya Hong Kong ofisi için ev ödevi üzerinde çalıştıklarını sözlerine ekliyor.

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.

Dijital kanallar şubelerle el ele



Elif Bilge Eder

Hatırlıyorum da internetin 1990'ların sonuna doğru hayatımıza girdiği dönemde, internet bankacılığının şube bankacılığını nakavt edeceğini, banka şubelerinin sayısının giderek azalacağını, dijital kanalların şubelerin yerini alacağını neredeyse tüm konferanslarda ve sunumlarda dinliyorduk. Zaman içinde gerçekten de ülkemizde ve dünyada bankalar bu konuda epey mesafe aldı, işlemlerin önemli bir bölümü dijital kanallara kaydı. Ama bana sorarsanız konvansiyonel şube bankacılığının önemi ve yeri hiçbir zaman azalmadı.

Dijitalleşme her derde deva mı?

Dijitalleşme sürecinde bankalar, maruz kaldıkları ekonomik krizlerin yanı sıra “ya yeterince dijitalleşemez ve rekabette geri kalırsam” korkusuyla bu alanda kayda değer değişim ve dönüşüm sürecine girdiler. Hatırlayacağımız gibi ekonomik kriz, bankaları tasarrufa ve en masraflı dağıtım kanalı olan şubeleri azaltmaya sevk etti. Eş zamanlı olarak süreç ve hizmetlerdeki dijitalleşme telaşı da benzer şekilde bankaların fiziki varlıklarını azaltarak dijitalle ve otomasyona kaymalarıyla neticelendi.

Ülkemizdeki örnekler baktığımızda, dijitalleşim derken aşırıya kaçan ve belki de menüde sadece bir seçenek olarak kalacak ama gerçekte hiç seçilmeyecek işlemler internet şubelerine, ATM'lere, çağrı merkezlerine eklenmedi mi? Kararında ve ayağı yere basan fonksiyonları içeren cep şubeleri, geçmişte yapılan hataların düzeltilmesi gibi geliyor bana...

Müşteri deneyimi

Son dönemlerde yapılan araştırmalara göre, gün artık müşteri deneyimine odaklanma ve şube bankacılığını yeniden önemseme günü. Çünkü tüketici sadece dijital hizmetleri iyi diye bir bankayı seçmiyor, bunun yanında farklı beklentileri de bulunuyor.

Araştırma şirketi Celent'in, Amerikalı müşterilerin bankalarından beklentilerini ve bankalarını nasıl seçtiklerini öğrenmek için düzenlediği anketin sonuçları; mevduat, para transferleri ve ödemeler için dijital kanallar tercih edilirken, diğer işlemlerde hala insani dokunuşların takdir edildiğini ortaya koyuyor.

Amerikalı danışmanlık firması CACI'nın yaptığı benzer bir araştırmada ise mobil bankacılığın gelişimiyle birlikte İngiliz tüketicilerin

banka şubelerine yılda sadece beş kez gittikleri ortaya çıkmış.

Aynı araştırmaya göre, önümüzdeki 5 yıl içinde bankacılık işlemlerindeki etkileşimin artmasıyla birlikte tüketicilerin şube ziyaretlerinin belli bir seviyede stabil hale gelmesi bekleniyor. Yaşlı ve kırsal kesimden tüketicilerin dijital kanallardan hizmet alma oranlarının artacağı öngörülüyor. Araştırmada ayrıca, 2023'e kadar İngilizlerin yüzde 70'inin mobil bankacılığı kullanıyor olacağı da belirtiliyor.



Şubelerin önemi artacak

Tüketicilere tanınan bu esnek işlem imkânlarına rağmen müşterilerin banka şube ziyaretlerinin 5 yılda en çok yüzde 6 oranında gerileyeceği öngörülüyor. Bunun anlamı, tüketicilerin dijital kanallarla kendilerine sunulan seçeneklerin yanında geleneksel şube bankacılığına rağmen azalmayacak olması.

Ben de bu öngörüye katılıyorum. Zira çalıştığım bankadan hizmet alırken işlemlerimi tamamen cep şubesi üzerinden yapmama, hesabıma gelen/giden her türlü işlemde anlık bildirimlerle haberdar edilmeme rağmen şubemdeki sevimli ve tatlı dilli portföy yöneticimden vazgeçmem kesinlikle mümkün değil. Yatırımlarımdan kredi gereksinimlerine ve finansal piyasalara varana dek akıl aldığım portföy yöneticim, aynı zamanda mahallemizin bankacısı olduğu için de ortak paydamız çok.

Araştırmalar neticesinde sezgi ve gözlemin ötesine geçerek, somut veri haline gelen tüketici davranışları, bankaların şube stratejilerini gözden geçirmeleri gerekliliğini ortaya koyuyor. Bu nedenle şube bankacılığına dijital bankacılık kadar önem veren bankalara pazarda halen fırsat var. CACI'ya göre, İngiltere banka sektöründeki şubeleşme ihtiyacının yüzde 80 oranında karşılanabilmesi için en az 600 şube daha açılabilir.

Çağrı merkezleri halen tercih sebebi

Celent'in araştırma sonuçlarına göre tüketicilerin yüzde 53'ü, özellikle kısa yanıtlar için

“ Dünyayı değiştirecek insanlar, onu değiştirebileceklerini düşünecek kadar çılgın olanlardır. ”

STEVE JOBS



Her kanalın işlevi farklı

Bireysel ve KOBİ hizmetlerinde hala masaüstü internet şubesi kullananlar olsa da sayılarının giderek azalacağını, mobil şubelerin bunun yerini alacağını söylemek yanlış olmaz. Masaüstü internet şubelerinin özellikle büyük ticari ve kurumsal müşteriler tarafında, daha güçlü güvenlik altyapıları ve entegrasyonlarla birlikte geçerliliğini koruyacağını düşünüyorum.

Dijital kanal hizmetlerinin ilk zamanlarında her kanal kendi içinde değerlendirilir, hizmetin kanal bazlı bütünlüğü sağlanırdı. Oysa günümüzde ürün ve hizmetler birbirini tamamlayacak şekilde, kanallar miks edilerek sunuluyor. Hatta işlem güvenliğinin sağlanabilmesi adına bu yeni altyapılardan faydalanılıyor. Bence önemli bir iş kararı. Kanalların bir arada kullanımında şubelerin rolü oldukça kritik. Mortgage, yatırım işlemleri, portföy yönetimi, yeni müşteri edinimi gibi işlemler şube bağımlı olmaya devam ederken, bazıları ortak kanal kullanımıyla yürütülüyor olacak. Şubeler hizmetlerini artık dijital kanallarla el ele sürdürecektir. ☹

halen çağrı merkezlerini aramayı tercih ediyor. Çünkü hızlıca bir bilenden destek almak, kendi kendine yanıt aramaktan çok daha kolay ve güvenilirdir.

Bana sorarsanız çağrı merkezleri, ürün ve tarife seçimlerinde ya da işlemlerle ilgili danışmanlık almak için ideal bir kanal. Özellikle son dönemlerde benim de işimin düştüğü çağrı merkezlerinden edindiğim intiba, bankaların buralardaki insan kaynaklarını müşteri odaklı hizmet sunacak şekilde eğittikleri ve sistemlerdeki karmaşıklığı azaltarak canlı sese daha kolay erişebilmeyi sağladıkları yönünde. Bu yüzden ben de çağrı merkezlerine eskiye nazaran daha sık başvurduğumu söyleyebilirim.

Diğer yandan, çağrı merkezlerine akan görüşmelerin içeriği, gelen sorular ve şikayetler de aslında müşterilerin en çok hangi işlemlerde takıldıklarını, yaşadıkları sorunları ve verilen hizmetlerdeki gelişme alanlarını da çok net ortaya koyuyor. Kısacası çağrı merkezleri, chatbot, yapay zeka, CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) gibi uygulamalara da doğrudan ve tek noktadan güncel bilgi akışı sağlayarak sahadan veri akışı sağlıyor.



Reyting oligopolünü blockchain ile yenebiliriz

Standard & Poor's, Moody's ve Fitch oligopolüne karşı, blockchain teknolojisi temelinde yeni bir kredi derecelendirme kuruluşu kurulabilir mi? BLASEA Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Kurtuluş, "AB, Çin, Rusya, Fransa, İtalya, Hindistan gibi büyük birlik ve ülkeler bile bu kuruluşlarla rekabet edemiyor. Ülkeler ve bankalardan oluşacak birliksel ve bağımsız bir KDK; yeni güven, güvenlik ve şeffaflık mekanizması blockchain ile doğru şekilde kurgulanabilir" diyor...



Rusya Parlamentosu, Hasan ve Kadir Kurtuluş'u, "Dünya Dijital Kayıt Birliği" konusunda görüşlerini almak için davet etti. Kurtuluş kardeşler ayrıca, Moskova'da düzenlenen bir blockchain konferansına konuşmacı olarak katıldı...



**SEDA UYGUN
PALA**

Avrasya Blockchain ve Dijital Para Araştırmaları Derneği (BLASEA), sıra dışı bir kredi derecelendirme kuruluşu (KDK) raporu yayınladı. BLASEA Yönetim Kurulu Başkanı Kadir Kurtuluş, söz konusu raporu hem Türkiye'nin bugünkü acil ihtiyaçları çerçevesinde hem de uzun vadeli stratejilerine göre hazırladıklarını söylüyor. Kurtuluş, 2017 yılında BLASEA'nın organize ettiği ve aralarında TÜBİTAK, BDDK, Takasbank, Aktifbank, Garanti, Yapı Kredi, Albaraka Türk, TSKB, Fibabanka, Vestel, IBM, Microsoft gibi önemli kurumların katıldığı "İstanbul Blockchain Zirvesi"ni hatırlatarak, "Bu raporun temel noktalarını, Türkiye'nin avantaj ve dezavantajlarını bilen ve teknolojiye inanan profesyonellerin paylaşım ve

tecrübeleriyle oluşturduk" diyor.

Blockchain girişimi Proofstack'in CEO'su Hasan Kurtuluş da BLASEA raporundaki önerilerin sağlam temellere dayandığını altını çizerek; istatistikî veriler, finansman modeli, hukuk, uluslararası standartlar, kabul edilebilirlik ve blockchain teknolojisini pratikte kullanan uzmanlar bileşiminde detaylı bir çalışma yaptıklarını anlatıyor.

Oligopole karşı birliksel ve bağımsız KDK

Raporda ele alınan en önemli konulardan biri, BDDK'nın (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) yürüttüğü "millî KDK" çalışması. Hasan Kurtuluş, bu konuda Türkiye'nin zaman kaybetme lüksünün olmadığını vurgulayarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Standard & Poor’s, Moody’s ve Fitch, kuruluş tarihleri 100 yıl öncesine dayanan, yüzde 93’e varan pazar paylarıyla global finans sisteminin merkezindeki kredi derecelendirme (reying) kuruluşları. Açıkladıkları derecelendirme notlarının ülkelerin kamu ve özel sektör kurumları üzerindeki etkisi çok büyük. Öyle ki notu düşürülen bir banka, riskli aktifleri için öncesine göre milyar dolar daha fazla teminat yatırmak zorunda kalabiliyor. Yine aynı şekilde notu düşürülen bir ülke, milyar dolarlık sıcak para çıkışı engelleyemeyerek faiz ve döviz kuru baskısını yaşayabiliyor. Nitekim bugün ülkemizde yaşanan da bu. Bu yüzden KDK’ların olası yanlış veya taraflı kararlarını önlemeye yönelik bir denetim ve cezalandırma mekanizması kesinlikle gerekiyor.”

Standard & Poor’s, Moody’s ve Fitch oligopolü, ABD ve AB tarafından hem eleştirilebiliyor hem de icra ve denetim mekanizmalarıyla cezalandırılarak, üzerlerinde caydırıcılık oluşturulabiliyor. Türkiye tarafında ise çoğunlukla “bize haksızlık yapıyor” söylemleriyle etkisiz eleştiriler yapıyor. Gerçi Türkiye de AB tüzüğüyle uyumlu tebliği çerçevesinde KDK’lar üzerinde dolaylı bir denetim mekanizmasına sahip. Ancak ABD ve AB’den farklı olarak, SPK’dan onaylı temsilcilik statüsüyle hizmetlerini sürdüren bu kuruluşlar üzerinde etkili bir caydırıcılığımız söz konusu değil.

BDDK’nın adımı olumlu ama...

Hasan Kurtuluş, BDDK’nın milli kredi derecelendirme kuruluşu için çalışmalarına başlamasını olumlu ve gerekli buluyor. “Bu sayede öğrencisinden akademisyenine, ekonomistinden politikacısına bir ‘think tank’ sinerjisiyle stratejiler ortaya çıkar ve ülke menfaatinin gereği neyse o yapılır” diyor. Ancak hemen ardından, AB ve diğer ülkelerdeki başarısız denemeleri hatırlatıyor. Ayrıca yabancı sermaye açısından bağımsızlık şartının da olmazsa olmaz olduğuna işaret ediyor. Üstelik milli derecelendirme kuruluşunu inşa etmek, alternatifi olmadığı sürece hiçbir şey yapmaktan daha iyi olan, ama başarı şansı olmayan bir girişim olarak kalabilir.

Bağımsız bir derecelendirme kuruluşundan not almak, Türkiye’nin standartlarını uygulamaya çalıştığı Basel-III uygunluk kriterlerinden biri. Bu kriter sağlanmadan ortaya çıkan not değerlendirmesi, sermaye yeterlilik rasyosu hesaplamalarında kullanılamıyor. Buradan hareketle Kurtuluş, Amerikan ve oligopol yapının karşısında birliktel ve bağımsız yapıyı, dünyanın yeni güven ve şeffaflık mekanizması blockchain teknolojisi temelinde inşa etmenin çok daha gerçekçi ve yenilikçi bir yol olduğunu düşünüyor.



“Milli KDK” yerine, “Türkiye ve A, B, C ülkeleri öncülüğündeki bağımsız KDK” kavramını kullanmayı, kuruluşun başarı şansını daha en başından artırabilecek bir strateji olarak görüyor.

“Bu fırsat bir daha bulunamayabilir”

Kuşkusuz, küresel ve birliktel projelerin oluşumunda en önemli etken güven ve güvenlik ihtiyacının karşılanması. AB’nin de bu ihtiyaçları karşıladığı ölçüde birliktel projelerini tamamlayıp geliştirdiğini hatırlatan Kadir Kurtuluş, şu örneği veriyor:

“Kuruluşundan 65 yıl sonra eIDAS dijital tek pazar yasasını uygulamaya sokan AB, yıllık 415 milyar Euro tasarruf edebildiği bu projeyi uzun süreler sonunda tamamlayabildi. Aslında teknolojinin 10 yıl önceki imkanlarıyla da dijital tek pazar kurulabilirdi. Ancak üyeler arasındaki güvenlik ve şeffaflığın sağlanması, mevzuat, yeni otoriteler ve maliyetler nedeniyle 2016 yılına kadar beklenmesi gerekti. Eğer blockchain teknolojisinin geldiği seviye 10 yıl önce gerçekleşmiş olsaydı, AB dijital tek pazarı çok daha kısa sürede, düşük maliyetlerle ve en önemlisi güvenli bir mekanizmaya dayanarak kurabilirdi. Bugün Avrupa Birliği üyesi 23 ülke, dijital tek pazarın AB sınırlarındaki ihtiyaçlarını güvenli, hızlı ve uygun maliyetlerle karşılamak, dünyayla entegrasyonunu genişletmek amacıyla blockchain protokolünü imzalamış durumda. Bunun anlamı, AB’nin birlikteliliğin verdiği güçle, kendi blockchain stratejilerine göre kurgulanan bir altyapıyı, AB dışı ülkelere de kolayca kabul ettirebileceği.”

Hasan Kurtuluş’a göre Türkiye’nin önünde iki seçenek var. İlki, mevcut küresel sistemin kurumlarının koyduğu kurallar çerçevesinde global finans sistemine entegrasyonu sağlamaya devam etmek. İkincisi ise buna ek olarak finans, enerji, ticaret veya gayrimenkulde merkez olma hedefiyle uyumlu, oyun kurucu pozisyonuna geçebileceği, ekonomisine birliktellik üzerinden bir finansal savunma kalkını kazandırabileceği, blockchain teknolojisi temelinde birliktel projeleri başlatabilmesi. İkinci seçenek için zamanla bir yarış söz konusu. Çünkü milli projelerden farklı olarak, global ve birliktel projelere sadece doğru zaman, taraflar, kurgu ve strateji bileşiminde öncülük yapılabilir. ☹

KDK RAPORUNDA DİKKAT ÇEKİCİ NOKTALAR, ÖNERİLER

- Türkiye, yerli ve milli bir kredi derecelendirme kuruluşu kurmak yerine, blockchain temelinde birliktel ve bağımsız KDK’ya öncülük etmeli.
- Türkiye ekonomisine birliktellik üzerinden global bir savunma ve denetim kabiliyetinin kazandırılması, oligopol KDK’lar üzerinde bugünden bir caydırıcı gücün oluşturulması amacıyla, birliktel ve bağımsız

- KDK’dan önce, Avrupa Menkul Kıymetler ve Piyasalar Otoritesi (ESMA) benzeri bir global denetim otoritesi (GOSMA) Türkiye öncülüğünde kurulmalı.
- KDK’ların mevcut metodoloji ve iş akışları sonucunda ortaya çıkan analizleri, gelişmekte olan ülkeler için yetersiz kalabiliyor. Faydalandıkları açık kaynak sayısı da gelişmiş

- ülkelerdekine kıyasla çok daha az. Türkiye’nin kendi dinamiklerine yönelik daha fazla sayıda/kalitede Türkçe ve İngilizce raporların ortaya çıkabilmesi adına, “think tank” kuruluşlarının bu amaca yönelik özendirilmesi, rekabetçi olmayan yapılarının değiştirilmesi ve 30 civarındaki sayılarının da ABD (1835) ve AB’de (1770) olduğu gibi artırılması gerekiyor.

Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Yönetmeliği üçüncü kez değişiyor



YTT Hukuk Bürosu

Av. Çağrı Coşar - Av. Kortan Toygar

“Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Taslağı”, 7 Haziran tarihinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (BDDK) internet sitesinde yayınlanarak görüşe açıldı.

6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun”un yayımlandığı 27 Haziran 2013’ten tam 1 yıl sonra 27 Haziran 2014 tarihinde 29043 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik”te daha önce biri 2 Nisan 2015, diğeri ise 26 Aralık 2015 tarihinde olmak üzere iki değişiklik yapıldı. Bu yazının konusunu oluşturan taslak yönetmeliğin de üçüncü değişiklik olarak kısa bir süre içinde mevzuattaki yerini alacağını söyleyebiliriz.

Taslak yönetmelikte öne çıkan konular

1 Taslak yönetmelikle yönetmeliğin 3’üncü maddesinin (ç) ve (ü) bentleri değiştirilerek Posta ve Telgraf Teşkilatı Anonim Şirketi (PTT) elektronik para ihraç eden kuruluş ve ödeme hizmeti sağlayıcısı tanımlarına ayrı ayrı ekleniyor. Buna göre elektronik para ihraç eden kuruluş, elektronik para kuruluşlarını, bankaları ve Posta ve Telgraf Teşkilatı Anonim Şirketi’ni ifade ederken, aynı zamanda ödeme hizmeti sağlayıcısı da 5411 sayılı kanun kapsamındaki bankaları, elektronik para kuruluşlarını, ödeme kuruluşlarını ve Posta ve Telgraf Teşkilatı Anonim Şirketi’ni ifade ediyor.

Hatırlanacağı gibi, 6493 sayılı kanunda 17 Nisan 2017 tarihli KHK/690-68 ve 69’uncu maddeler kapsamında yapılan değişikliklerle PTT, elektronik para ihraç eden kuruluşlar ile ödeme hizmeti sağlayıcıları arasına eklenmişti. Dolayısıyla yönetmelik, bir alt düzenleme olarak bu duruma adapte edilmiş oluyor.

2 Diğer yandan, 26 Aralık 2015 tarihinde yapılan değişikliklerle fatura ödemelerine

aracılık edilmesine yönelik hizmetlerin yürütülmesine ilişkin ödeme kuruluşlarının bir bankadan dış hizmet alması halinde fatura üreten kurumlarla doğrudan tahsilat yetkilendirmesine dair sözleşme imzalamaları gerekliliği kaldırılmış, ancak bankaların fatura üreten kurumlarla sözleşme imzalararak söz konusu ödeme kuruluşlarını yetkilendirmeleri gerekliliği öngörülmüştü. Bu madde yine değiştirilerek, bankaların ödeme kuruluşlarını fatura tahsilatı konusunda yetkilendirmesi için fatura üreten kurumlarla yetkilendirme sözleşmesi imzalamaya gerekliliği ortadan kaldırılıyor. Ödeme kuruluşlarının bu kapsamda sunduğu ödeme hizmetlerinin mevzuata uygun yürütülmesinden bankanın sorumlu olacağı da maddeye eklendi. Bu değişikliğin fatura ödemelerine aracılık eden ödeme kuruluşları açısından olumlu olduğunu değerlendiriyoruz. Ancak, bankaların genel olarak bu yeni düzenleme karşısında nasıl bir pozisyon belirleyeceğini yönetmelik değişikliği yayılandıktan sonra öğrenebileceğiz. Ümit ediyoruz ki bu değişikliklerle pastanın büyümesi yönünde ortak işbirliği adımları atılarak herkesin kazançlı çıkması sağlanı.



3 Bilindiği üzere, BDDK’dan faaliyet izni alarak ödeme hizmetlerini yerine getiren kuruluşlar ödeme hizmetleri dışında başka faaliyetlerde bulunamıyor. Taslak değişikliklerle ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları tarafından yapılamayacak faaliyetlere bazı esneklikler öngörülüyor. Buna göre, sadece ödeme hizmetinin sunulmasıyla ilgili olmak kaydıyla döviz alım satım işlemleri, ödeme hizmetlerinin sunul-



PTT'yi ödeme hizmet sağlayıcı ve elektronik para kuruluşları arasına dahil eden kanun değişikliği yönetmeliğe de yansıtılıyor... Bankaların ödeme kuruluşlarını fatura tahsilatı konusunda yetkilendirmesi için fatura üreten kurumlarla yetkilendirme sözleşmesi imzalama gerekliliği ortadan kaldırılıyor... 30 Eylül 2018'e kadar, hizmet veren tüm alt temsilciler (temsilcilerin şubeleri dahil) ile doğrudan sözleşme imzalanması gerekiyor...



masıyla ilgili olan ve ödeme hizmeti sağlayıcılarının faaliyetlerini güvenli kılan ve kolaylaştıran kart saklama, kart verilerinin işlenmesi, suistimal ve dolandırıcılık önleme gibi ödeme hizmetlerini tamamlayıcı nitelikte olan yan hizmetler ile ödeme hizmetleriyle ilgili eğitim ve danışmanlık hizmetleri artık ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları tarafından yerine getirilebilecek.

4 Sektörde son zamanlarda gündemi fazlasıyla meşgul eden konulardan biri de alt temsilcilik modeliyle çalışması durumuydu. Taslak yönetmelikle temsilcinin ödeme hizmetlerini acente, bayi veya benzer adlar altında tayin edilen alt temsilci aracılığıyla sunması yasaklandı. Yönetmelik taslağının geçici maddesine bakıldığında bu durum temsilcinin şubelerini de kapsıyor. Geçici madde uyarınca 30 Eylül 2018 tarihine kadar hizmet veren tüm alt temsilciler (temsilcilerin şubeleri dahil) ile doğrudan sözleşme imzalanması gerekiyor. Bu değişiklik aslında uygulamada problemleri gündeme getirecektir. Bu yüzden, çok sayıda şubesi olan bir işletmenin merkeziyle sözleşme imzalamasının yeterli görülmesi, her bir şubeyle ayrıca sözleşme imzalanmasına gerek duyulmaması gerektiğini düşünüyoruz.

5 Yönetmeliğin 27'nci maddesinin ikinci fıkrası "Elektronik para ihracı için bir ödeme aracı vasıtasıyla alınan fonlar ile 'Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemlerinin Yönetimine ve Denetimine İlişkin Tebliğ'de tanımlanan hizmet noktaları vasıtasıyla alınan nakit tutarlar, birinci fıkraya saklı kalmak kaydıyla elektronik para kuruluşunun hesabına geçtiğinde veya başka bir surette elektronik para kuruluşunun kullanımına hazır hale geldiğinde elektronik para koruma hesabına aktarılır. Elektronik para koruma hesabına aktarma süresi, elektronik paranın ihracından itibaren beş iş gününü geçemez" şeklinde değiştiriliyor. Dolayısıyla "Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemlerinin Yönetimine ve Denetimine İlişkin Tebliğ'de tanımlanan hizmet noktaları vasıtasıyla alınan nakit tutarların da koruma hesabına aktarılmasına ilişkin açık düzenleme getirilmiş oluyor.

Taslak yönetmelikte bize göre öne çıkan konuları kısaca özetledik. Sektördeki talepler doğrultusunda daha farklı değişikliklerin taslak yönetmeliğe dahil edilip edilmeyeceğini veya taslak yönetmeliğin bu haliyle yayınlanıp yayınlanmayacağını kısa süre içinde göreceğiz. ☹

Teknolojiyi inşa eden gençler için BİR IŞIK DA SEN TUT!



Ödeme sistemleri sektöründeki inovatif şirketlerin ödüllendirileceği PSM AWARDS'a başvurular, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın (TTGV) "Yarını İnşa Et" eğitim programıyla gençlere destek oluyor...

PSM'nin onuncu yılına özel düzenlenen ödül programı için başvurular www.psmawards.com üzerinden başladı. Teknolojide inovasyona dayalı bir prestij ödülü olan PSM AWARDS, yenilikçi ürün ve ödeme teknolojilerinin gelişmesini hedef alan ürün/hizmet geliştirmek, iyileştirme çalışmalarını desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak amacıyla düzenleniyor. Bu yıl ilki düzenlenen ödül programı, ödeme sistemleri endüstrisindeki yaratıcılığı teşvik etmek üzere gelekselleştirilecek.

Teknolojiyi geliştirmek ve gençleri desteklemek adına bir sosyal sorumluluk projesi olarak başlatılan PSM AWARDS organizasyonuna yapılacak başvuru ücretleri, TTGV'nin "Yarını İnşa Et" eğitim programına bağışlanacak.

PSM AWARDS katılımcıların bir yandan ödülleri için yarışırken, bir yandan da teknolojiye ve gençlere ver-



dikleri destekle önemli bir sosyal sorumluluk projesine imza atmış olacak. Bu çerçeveden bakıldığında, PSM AWARDS ile herkes kazanacak.

PSM AWARDS'a pazara sunulmuş, bir veya birden fazla ürün ve/veya hizmetle başvurulabilecek. İki ana kategori altında toplam yedi ödül için yarışacak şirketlerin başvurularını 31 Ağustos'a kadar tamamlamış olması gerekiyor. Büyük jüri değerlendirmesi sonucunda ekim ayında yapılacak ödül töreninde ödüller sahiplerine teslim edilecek.

Başvurular için: www.psmawards.com

PSM AWARDS



Katıl bu ödüle, ışık tut teknolojiyi inşa eden gençlere!

PSM AWARDS katılımcıları bir yandan ödüller için yarışırken, diğer yandan da teknolojiye ve gençlere verdikleri destekle önemli bir sosyal sorumluluk projesine imza atacaklar

PSM AWARDS İLE HERKES KAZANACAK



☎ 0212 255 32 92

🌐 www.psmawards.com

✉ gundem@gundemmedyagrubu.com

Bankalararası kartlı işlem trafiğinde arife günü rekoru



Bu yıl Ramazan Bayramı'nda, Babalar Günü'nün de aynı döneme denk gelmesiyle birlikte en fazla kartlı ödeme artışı sağlık ürünleri/kozmetik, giyim ve elektronik eşya sektörlerinde oldu. Arife gününde ise bankalararası kartlı işlem trafiğinde daha önce Anneler Günü haftasında 12.3 milyon adet olan işlem rekoru 13.9 milyon adede ulaşılarak yenilendi...

TABLO 1

Mayıs sonunda toplam kart sayısı 201 milyonu geçti

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2018 yılı mayıs ayı verilerini açıkladı. Buna göre, mayıs ayı sonunda Türkiye'de 64.4 milyon adet kredi kartı ve 136.9 milyon adet banka kartı bulunuyor. 2017 yılının mayıs ayı sonundaki verilerle kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 7, banka kartı sayısında ise yüzde 11 artış görülüyor.

Kart sayıları (Milyon adet)

	2017 Mayıs	2018 Mayıs	Değişim
Banka kartı	123.6	136.9	% 11
Kredi kartı	60.1	64.4	% 7
Toplam	183.7	201.3	% 10

	2017 Mayıs	2018 Mayıs	Değişim
Temassız kredi kartı	20.7	27.2	% 31
Temassız banka kartı	13.6	22.5	% 65
Toplam	34.3	49.7	% 45



TABLO 2

Temassız kart sayısı 50 milyona dayandı

Mayıs 2018 sonu itibarıyla Türkiye genelinde kullanımda olan 201.3 milyon adet banka ve kredi kartının yaklaşık dörtte biri (yüzde 24.7) temassız işlem yapabilir özelliğe sahip. Mayıs 2018 sonunda temassız özellikli kredi kartı sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31 artışla 27.2 milyona ulaştı. Aynı dönemde temassız özellikli banka kartı sayısı ise yüzde 65 gibi çok daha yüksek bir artışla 22.5 milyona yükseldi. Toplam temassız kart sayısı da böylece yüzde 45 artışla 49.7 milyon oldu.



TABLO 3

Mayıs ayında kartlarla 69 milyar TL'lik ödeme yapıldı

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla mayıs ayında toplam 69 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 61.1 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 7.9 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde bakıldığında ise banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 31 olurken, kredi kartıyla ödemelerde bu oran yüzde 18 olarak gerçekleşti.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)


	2017 Mayıs	2018 Mayıs	Değişim
Banka kartı	6.0	7.9	% 31
Kredi kartı	51.8	61.1	% 18
Toplam	57.8	69.0	% 19

TABLO 4

Ramazan ayı boyunca ortalama gıda sepet tutarı 91 TL oldu

BKM verilerine göre, Ramazan Bayramı öncesi 4 haftalık dönemi kapsayan 16 Mayıs-13 Haziran döneminde kartlarla toplam 64.8 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Geçen yılın aynı döneminde 55.3 milyar TL olan tutarın bu yıl yüzde 17 artış gösterdiği görüldü. Ramazan ayı boyunca kartlı ödemelerin 4'te 1'ini gıda harcamaları oluştururken, gıda alışverişlerinde ortalama kartlı ödeme tutarı 91 TL oldu. Bankalararası kartlı işlem trafiğinde gerçekleşen işlem adetlerine göre daha önce Anneler Günü haftasında 12.3 milyon adet olan işlem rekoru ise Ramazan Bayramı arife gününde 13.9 milyon adede ulaşarak yenilendi. Perşembe günü en fazla kartlı işlemin gerçekleştiği saat aralığı 15.00-16.00 olurken, en fazla işlemin yapıldığı dakika ise 15.43 oldu. Geçen yıl 1.8 milyar TL kartlı ödeme yapılan arife gününde bu yıl yüzde 39 artışla 2.5 milyar TL'lik kartlı ödeme yapılırken, bu tutar Ramazan Bayramı'nda toplam 4 günde yapılan ödemelerin neredeyse yarısını oluşturdu.

Ramazan Bayramı sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)

	2018 Ramazan Bayramı (14-17 Haziran)	Kartlı ödemeler içindeki payı
Market ve AVM	1.089	% 20
Giyim ve aksesuar	833	% 15
Akaryakıt istasyonları	776	% 14
Yemek	421	% 8
Çeşitli gıda	385	% 7

Ramazan Bayramı'nda en fazla kartlı ödeme artışı görülen sektörler

	2017 Ramazan Bayramı (24-27 Haziran)	2018 Ramazan Bayramı (14-17 Haziran)	Değişim
Sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)			
Sağlık ürünleri/Kozmetik	93	137	% 48
Giyim ve aksesuar	575	833	% 45
Elektronik eşya	182	251	% 38
Akaryakıt istasyonları	576	776	% 35
Yemek	321	421	% 31

Ramazan Bayramı'nda gün bazlı kartlı ödeme dağılımı (Milyon TL)

14-17 Haziran	Kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)	Toplam içindeki pay
Arife Günü	2.514	% 46
1. gün	773	% 14
2. gün	1.033	% 19
3. gün	1.114	% 21



TABLO 5

Ramazan Bayramı'nda kartlarla 5.4 milyar TL ödeme yapıldı

14-17 Haziran tarihlerine denk gelen Ramazan Bayramı ve arife gününde kartlarla 5.4 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Ödemelerin 2.7 milyar TL'si yani yüzde 50'si market ve AVM, giyim ve aksesuar ve akaryakıt istasyonları sektörlerinde gerçekleşti. En fazla harcama yapılan market ve AVM sektörü toplam kartlı ödemelerin yüzde 20'sini oluşturdu. Bu sektörleri yüzde 15'le giyim ve aksesuar, yüzde 14'le akaryakıt istasyonları sektörü izledi. Toplam kartlı ödemelerin yarısı bu 3 sektörde gerçekleşirken, yemek sektörü kartlı ödemelerin yüzde 8'ini ve çeşitli gıda sektörü ise yüzde 7'sini oluşturarak en fazla harcama yapılan sektörler arasında yer aldı.

TABLO 6

En fazla kartlı ödeme artışı sağlık ürünleri/kozmetik giyim ve elektronik eşyada oldu

Bu yıl Ramazan Bayramı'nda yapılan kartlı ödemeler 2017'nin aynı dönemiyle karşılaştırıldığında, Babalar Günü'nün de bayrama denk gelmesinin etkisiyle en fazla artışın yüzde 48'le sağlık ürünleri/kozmetik, yüzde 45'le giyim ve aksesuar ve yüzde 38'le elektronik eşya sektörlerinde gerçekleştiği görülüyor. Akaryakıt istasyonları yüzde 35, yemek da yüzde 31 artışla geçen yıla göre en fazla artış görülen sektörler oldu.





Ödemeler dünyasındaki yenilikler müşteri taleplerine ne kadar yanıt verebiliyor? Dahası bunlar ne kadar sürdürülebilir? Uzmanlara göre, nesnelerin internetinin (IoT) yaygınlaşmasına paralel olarak gelişen ödemelerin internetinin (IoP) de sürece dahil edilmesi gerekiyor...

Nesnelerin **İNTERNETİNDEN** ödemelerin **İNTERNETİNE**



Ödeme sistemleri giderek daha karmaşık bir hal alıyor. Bu da hem fırsat hem de riskleri beraberinde getiriyor. Ödeme sürecinin artık fiziksel olarak cüzdandan gerektirmemesi insanların harcama isteğini artırıyor. Ancak

satıcılar ödeme sürecine güç veren yeni teknolojilere uyum sağlayamazsa müşteri tabanını yenilikçilere kaybetme riskiyle karşı karşıya kalabilir. Şirketler, farklı pazarlarda ve sektörlerde deneyimli, sağlam tavsiyeler verebilecek profesyonel hizmet sağlayıcılarla güçlü işbirlikleri kurarak, daha hızlı ve daha etkin bir ödemeler dünyasına doğru hızla ilerlerken avantaj sağlayabilir.

İşte bu noktada devreye IoT (nesnelerin interneti) giriyor. Bu trend, teknolojiyle iç içe olan ödemeler dünyasını çok daha yakından etkiliyor. Hatta ödeme sistemleri için yeni bir kavram bile oluşmuş durumda: IoP (internet of payment)...

Günümüzde akıllı saatlerden mutfak cihazlarına, hatta otomobillere, daha önce hiç olmadığı kadar internet erişimi olan nesne var. Akıllı cihazlar prensip olarak her şeyi bağımsız şekilde yapabiliyor ama uzmanlar, tam bağımsız olabilmeleri için içlerinde mutlaka IoP seçeneğinin de olması gerektiğini vurguluyor. Yani bir sistemin IoT olabilmesi için bünyesinde IoP uygulaması barındırması şart!

Nesnelerin interneti, kullanıcının sahibi olduğu tüm cihazların birbiriyle iletişim kurmasına ve işlem yapmasına izin vermesi açısından büyük bir potansiyeli ifade ediyor. Cep telefonunuz aracılığıyla evinizdeki cihazlarınızı kontrol edebileniz bunun en basit örneklerinden biri. Ya da aracınızı yine akıllı bir sisteme sahip otoparka rahatlıkla park edebileniz...

Bu tür örnekler artık sıradan hale geldi. Ancak bu işlemin tam olarak IoT kapsamına girmesi için aracınızı park ettiğinizde otomatik olarak etkinleştirilmiş bir ödeme iletişimi de kurabilmeniz gerekiyor. Hatta bu cihaz giriş çıkış

saatlerinizi okuyarak faturayı oluşturup ödeme yapmanızı sağlamalı, işlemle ilgili bilgilendirme notunu size gönderebilmeli. Bu işlemi hem manuel hem de otomatik olarak yapma seçeneğini sunması da beklentiler arasında.

İşte uzmanlar bu tür uygulamaların yaygınlaşmasıyla birlikte ödemeler dünyasının her işlemin bir parçası haline gelmiş olacağını düşünüyor. Peki bu seviyeye gelmek için hangi aşamalardan geçmek, nelere dikkat etmek gerekiyor?

IoP zaten kullanılıyor mu?

Bu soruya yanıt vermek görüldüğü kadar basit değil. IoP unsurları bazı IoT alanlarında var ama çoğunda henüz kullanılmıyor. Ödeme fonksiyonu olanların da aslında ne kadar “gerçek” olduğu tartışmalı.

Yaklaşık 2 yıl önce Amazon bu alanda bir adım atarak “dash” butonlarını piyasaya sunmuştu. Böylece müşteriler, önceden belirlenmiş ürünleri sadece bir tuşa basarak sipariş edebiliyor. Yani tüketici bu otomatik sipariş verme ve ödeme yeteneğini kullanarak uygulamayı IoP'nin bir parçası haline getirebiliyor. Bu olumlu bir gelişme ama Mart 2018'de Almanya'daki bir mahkeme “dash” butonlarının Alman yasalarına aykırı olduğuna karar verdi. Kararın gerekçesi ise söz konusu butonların görüntülenmesi olmadığı için işlemin tamamlanmasından önce satın alma fiyatı hakkında müşterilere bilgi verilmemesiydi.

Aslında mahkemenin haklılık payı yüksek. Çünkü kullanıcılar “dash” butonuna bastıklarında hangi ürünü aldıklarını göremiyor. Her ne kadar Amazon karar için temyize gitse de başka ülkelerde buna benzer sorunlar yaşamamak için uygulamasını yenilemek zorunda kalacak.

Geleceği şekillendirecek kavramlar

Dash butonları basit ve faydalı bir uygulama ama kapsamlı bir çözüm değil. Amazon'un yaşadığı sorun, bu uygulama

mayı geliştirirken ödemeyi odağına almaması, sadece yan bir uygulama gibi görmesi. Aksini yapsaydı hem daha çok kullanılacak bir hizmet geliştirmiş olur hem de yasalarla sorun yaşamazdı.

Kısacası, bir IoP uygulamasından söz edebilmek için her şeyden önce kullanıcıların, makinelerin kendi adına yaptığı alımlar üzerinde her zaman kontrolü elinde tutması gerekiyor. Sipariş sürecinde müşteriler için etkili şifreleme ve düzenli bilgi de önem taşıyan unsurlar. Basit PIN girişinden biyometriye kadar tümleşik kimlik doğrulama önlemleri, sahtekarlığı önlediği gibi müşteri güvenini artırıyor. Dikkate alınması gereken bir başka husus da her cihaz için ayrı ayrı ödeme seçenekleri geliştirmek yerine, ortak kullanım sağlayacak platformların yaygınlaşması. Bu hem müşteri deneyimini üst düzeye çıkaracak hem de şirketlerin harcamalarını azaltacak.

IoP'nin piyasa gelişimi üzerindeki etkisi

IoT'nin birkaç yıl içinde mega bir eğilim haline geleceği araştırmacılar tarafından dile getiriliyor. Örneğin Gartner'ın teknoloji analistlerinin tahmin, 2020'ye kadar yaklaşık 20 milyar bağlı cihaz olacağı yönünde. Bu da teorik olarak 20 milyar temas noktası anlamına geliyor. Bunun üçte birinde bile ödeme fonksiyonunun olması potansiyelin büyüklüğünü, kazancın ulaşacağı noktayı gösteriyor.

IoP'nin avantajlı olduğu bir diğer durum da gelecekte değişecek olan müşteriler tercihleri. Günümüzde satın almada belirleyici kriter fiyat ama gelecekte bu değişecek. Tüketici seçmek zorunda kalmadığı, kolayca ulaşabilip ödemesini yapabileceği ürünleri tercih edecek. Yani kolaylık maliyetin önüne geçecek.

Bu yeni dünyada pazar payı fiyat rekabetiyle değil özel ortaklıklar yoluyla elde edilecek. Ödemeler internetinin (ve arkasındaki şirketlerin) başarısı, müşteriye sunabileceği kolaylığa bağlı hale gelecek. Ancak her bir işlemi onaylamak için bir PIN numarası ya da şifrenin girilmesi zorunluluğu müşterilerin sizi tercih etmesini sağlamayacak, daha pratik yöntemlerin geliştirilmesi gerekecek.

IoP alanında hizmet veren/verecek olanların dikkat etmesi gereken bir başka konu da verilerin güvenliği olacak. Bazı uygulamalar satıcılar açısından kolay olsa da müşteriler, kişisel bilgilerini her ortamda ve sık sık paylaşmak istemiyor. Müşteri kontrolü kaybetmek istemediği için satıcılar biraz uğraşa da farklı ve güvenli ödeme yöntemleri geliştirmek zorunda kalacaklar.



Alman ve Danimarkalı ödeme şirketleri birleşti

Ödeme teknolojileri şirketlerinden Nets ile Concardis Payment Group birleşme kararı aldı. Birleşme sonrasında iki şirket de kendi markalarıyla faaliyetlerini sürdürecektir. Hisse takası şeklinde yapılan işlemde Concardis hissedarları kendi hisselerinden katılım sağlayarak, karşılığında Nets hissesine sahip olacak. Faiz vergi ve amortisman öncesi 500 milyon Euro kâr sağlaması öngörülen birleşme işlemiyle 1.3 milyar Euro net gelir elde edilecek.

Birleşik yapının başına geçecek isim, Nets CEO'su Bo Nilsson olarak belirlendi. Concardis CEO'su Robert Hoffmann ise kendi şirketinin yönetmeye devam ederken, Nilsson'a raporlama yapacak. Yeni grubun merkez ofisi, Nets'in de ana üssü olan Danimarka'nın Ballerup kenti olacak.

Son birkaç yıldır her iki şirketin de kendi ülkelerinde yaptıkları stratejik satın almalarla konsolidasyona öncülük ettiğini dile getiren ortak açıklamada,



Danimarka merkezli Nets ve Almanya merkezli Concardis'in sahip olduğu portföyü offline, online, mobil, tekrar ve gerçek zamanlı işlem gibi ödeme teknolojilerinin her alanına yayıldığına dikkat çekiliyor. "Avrupa ödeme endüstrisinde konsolidasyon çalışmalarımızı daha ileri taşımaya istiyoruz" diyen Nilsson, Avrupa genelinde genişlemeye devam edeceklerini belirtiyor. Grubun yeni CEO'suna göre Almanya, pazar hacmi, tüketicilerin harcama alışkanlıkları ve tüm ödeme işlemlerinin yüzde 75'e yakınının halen nakit tabanlı olması nedeniyle cazip bir büyüme potansiyeli sunuyor.



Birleşik Krallık'ta her ay 60 banka şubesi kapanıyor

Birleşik Krallık'ta her ay 60 banka şubesi kapanıyor. Birleşik Krallık genelinde yapılan bir tüketici araştırması, bölgede dijital bankacılığın yaygınlaşmasıyla her ay ortalama 60 banka şubesinin kapatıldığını ortaya çıkardı. 2015 yılından bu yana Birleşik Krallık sınırları içerisinde kapatılan şube sayısı ise 2 bin 868'e ulaştı. Aynı araştırma, 2016 yılından beri bu coğrafyada şube kapamaların büyük bir hız kazandığını da gösteriyor. Adada bu yıl şu ana kadar 670 şube kapatılırken, yıl bitimine kadar 2017'deki 879 kapanışın aşılabacağı öngörülüyor.

Banka bazında incelendiğinde ise 2015 yılından beri 638 şube kapatan Natwest'in listenin zirvesinde yer aldığı görülüyor. Onu 440 şubeyle HSBC, 366 şubeyle Lloyds, 350 şubeyle de RBS izliyor. Finans sektöründe danışmanlık yapan Gareth Shaw, "Banka şubeleri ve ATM'lerdeki azalma, 2.7 milyon vatandaşın tercih ettiği para çekme yöntemine rahatça erişmesini engelleyebilir ve dolayısıyla onların parasız kalmasına neden olabilir" diyor.

Şube kapamaların endişe verici boyutlara ulaştığına dikkat çeken Shaw, "Bu durum, müşterilerin ihtiyaç duydukları finansal hizmetlere erişmesini zorlaştırıyor. Bankalar, kapılarını müşterilerine kapamadan önce hizmet ettikleri toplulukların ihtiyaçlarını gerçek anlamda anlamalı ve bilmeli" eleştirisinde de bulunuyor.





SOKAK ŞARKICILARINA temassız bahşiş verebilirsiniz!

➔ Ödemeler dünyasında her gün yeni bir sürprizle karşılaşmak mümkün. Sosyal alanlardaki sürprizlerin çoğu ise Avrupa ülkelerinden geliyor. Sosyal devletin bir gereği olsa gerek. Bir süre önce bu sayfalarda gazete satan evsizler için geliştirilen bir ödeme sisteminden söz etmiştik. Bu ayki konumuz sokak müzisyenleri...

İngiltere'de 22 yaşında bir üniversite öğrencisi, sanatını sokakta icra edenlere bahşiş vermeyi kolaylaştıran bir çözüm geliştirdi. "Tiptap" adlı bu çözümle sanatçılar, bahşiş almanın yanı sıra çok sayıda avantajdan da faydalanabiliyor.

Londra'da yaşayan ve Brunel Üniversitesi'nden eğitim gören Emma McBride'in hayata geçirdiği Tiptap, şimdilik sadece temassız kartlarla ödeme kabul ediyor. Uygulama kısa bir süre içinde temassız mobil ödemeleri de destekleyecek.

Bahşiş vermek isteyenler, sanatçının önündeki stantta yer alan akıllı telefondaki mobil uygulamaya istediği tutarı gi-

riyor, ardından temassız kartını ödeme alanına okutuyor ve bahşiş sanatçının hesabına geçiyor.

Tiptap fikri, Emma McBride'in bir gece Londra'da dolaşırken çok beğendiği bir sokak sanatçısına, cebinde nakit para olmadığı için bahşiş verememesi üzerine hayata geçmiş. Halen geliştirme aşamasında olan uygulama, sanatçılara sadece ödeme alma noktasında katkı sağlamayacak. Tiptap ile sokak sanatçıları güncel kazançlarını ve izleyicilerden gelen geri bildirimleri görebilecek, aktivite listelerini insanlarla paylaşabilecek.

Öte yandan, sokak sanatçılarının bu projeden faydalanabilmesi için Tiptap tarafından profillerinin doğrulanması gerekiyor. Projenin daha iyi noktalara gelmesini sağlayacak bütçeninse mini bir gelir modeli üzerinden karşılanması hedefleniyor. Bu modele göre Tiptap, bünyesindeki sanatçılardan tek seferlik olmak üzere bir ücret ve her bahşışten yüzde 5 komisyon almayı planlıyor. Tüm bunların projeyi daha fazla geliştirmek ve suistimallerin önüne geçmek amacıyla yapılacağı belirtiliyor.

Orange ve Google, FinTech'ler için güçlerini birleştirdi

Orange'ın risk fonu Orange Digital Ventures (ODV) ve Google arasında kurulan yeni iş ortaklığı, FinTech alanında potansiyel gösteren girişimlere yatırım yapacak. İki büyük şirket arasında kurulan yeni ortaklık kapsamında, ODV'nin özellikle Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinde fonlama yaptığı teknoloji girişimleri için Google da yatırımcı ortağı olarak rol oynayacak. Yapılacak yatırımların FinTech ile sınırlı kalmayacağı açıklanırken, nesnelerin interneti, siber güvenlik, bulut bilişim ve yapay zeka

gibi bağlı teknolojiler için ürün veya servis geliştiren girişimlerin potansiyel adaylar olacağı belirtiliyor.

EMEA bölgesinde FinTech inovasyonuna Google'ın bilgi birikimi ve büyümekte olan girişimlere sunduğu hızlandırma desteğinin Orange ekosistemiyle uyum içinde olduğunu ifade eden Google Partnerships EMEA Başkanı Carlo d'Asaro Biondo, "Kurduğumuz iş ortaklığı, bu bölgedeki inovasyonun büyümesine sağlayacağımız müşterek katkıyı geliştirmenin bir adımı olacaktır" diyor. ☺



Bankkart Combo

Seni düşünür o

Sizin için bir karttan daha fazlasını düşündük!

Bankkart Combo'yla kredi kartı ve banka kartını birleştirip içine sizi düşünen birçok özellik ekledik. Teknolojisiyle ve avantajlarıyla Bankkart Combo'nun hayatınızı kolaylaştıracak dünyasına sizi de bekleriz.



Kredi kartı ve banka kartı tek kartta!

Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankkart
Combo

Twitter Facebook Instagram YouTube /bankkart

0850
258
00 00 Müşteri İletişim
Merkezi
www.bankkart.com.tr

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