

PSM AWARDS BAŞVURU SÜRESİ 31 EKİM'E UZATILDI

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

EYLÜL 2018

Sayı: 89 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Canan Akmanoğlu Bayrak:

**Harçlığın yeni adı manibux'ı dünyaya taşıyoruz**



**Dolandırıcıların korkulu rüyası Türkiye'de!**



## AKARYAKITTA ARAÇ İÇİ ÖDEME DEVRİMİ



**Kartlı ödemeler trenini kaçıran Güney Afrika'nın dijital banka deneyimi**



**"Finansal kurumların bilançoları zor günler içindir"**

Adnan Bali

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



Şekerbank



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Bari FinTech liginde kümede kalabilseydik

**Dur durak bilmeyen döviz kurları, artan enflasyon ve faizler, düşen kredi notları yetmezmiş gibi bir de dünya FinTech liginde küme düşmüşüz! Oysa bu ay bardağın dolu tarafını yazacaktım. Hazan mevsimine yine hüzünlü girdim...**

Evet, KPMG'nin her çeyrek hazırladığı FinTech raporuna göre 2018'in ilk yarısında dünya genelinde FinTech yatırımları rekor yükselişle, 875 işlemde 57.9 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşmış. Türkiye'de ise aynı dönemde 34 işlemde 27.5 milyon dolar yatırım alan startup ekosistemi, geçen yılın ilk yarısında ulaştığı 75 işlemde 46.1 milyon dolarlık yatırımın hayli gerisinde kalmış. FinTech yatırımları da 6.2 milyon dolarda...

Yine de enseyi karartmadan bardağın dolu tarafına biraz değinmek istiyorum. İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, "Finansal kurumların bilançoları zor günler içindir. Hepimiz sermayemizi, özkaynağımızı bu ülkeden edindik. Bir ülkenin vatandaşı, kurumu olmak sadece o ülkenin refahını paylaşmak değil, zorluklarını da paylaşmak demektir" diyerek bankaların sorumluluklarının farkında olduğuna işaret etti. Umarım Moody's'in son not indirimi kredi musluklarının daha da kısılmasına yol açmaz, bankalar öncülüğünde bir çıkış yolu bulunabilir... "Nakitsiz ödemeler toplumu",

bankaların ortak platformu BKM'nin öncülüğünü üstlendiği ve bu doğrultuda pek çok işbirliğine imza attığı bir hedef. Bu noktada, söz konusu hedefe ulaşma yolunda adeta bir nefer gibi çalışan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko'ya da buradan bir selam göndermek istiyorum. Malum, toplu ulaşımın yanı sıra akaryakıt istasyonlarındaki temassız, mobil ödeme uygulamaları nakit kullanımını azaltmada önemli bir rol üstleniyor. Ayrıntılarını ilgili haberimizde de görebileceğiniz gibi BKM Express, birçok akaryakıt şirketiyle işbirliği yaparak yenilikçi ödeme yöntemlerinin odağında yer alıyor...

"Dubai'den bildiren" fahri temsilcimiz Ahmet Alptekin, bu kez merceğini Güney Afrika Ekonomik Topluluğu'nun en etkin üyesi Güney Afrika Cumhuriyeti'nin ödeme sistemleri sektörüne tuttu. Kartlı ödemelerdeki geç kalmışlığını dijital bankalarla, e-cüzdan ve benzeri alternatif ödeme sistemleriyle telafi eden Güney Afrika, elektronik ödemeler için biyometrik kimlik doğrulama altyapısını tamamlamış durumda. Regülasyonlar da inovatif yenilikleri desteklemek üzere kurgulanıyor. Avrupa Birliği ülkelerinin uzun süredir bu pazara yoğun ilgi gösterdiğine dikkat çeken Alptekin, ödeme teknolojileri geliştiren Türk firmalarına "elinizi çabuk tutun" mesajını veriyor... Keyifli okumalar.



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

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

**Kayhan Öztürk**

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**

**HABER MÜDÜRÜ**

**Orhan Pala**

**EDITÖRLER**

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

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**DÜZELTMEN**

**Celalettin Kafesoğlu**

**FOTOĞRAF**

**Çelik Çelikyaman**

**GÖRSEL TASARIM**

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

**HABER MERKEZİ**

**Burak Taşçı, Serap Sürmeli  
Yağızhan Coşkun**

**YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER**

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

**REKLAM & REZERVASYON**

**suygun@psmmag.com**

**DANISMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi**  
tulincakmak@gundemmedyagrubu.com

**YÖNETİM YERİ**

**Şirket Ünvanı**

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

**BASKI**

**Karakış Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.**  
Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. 2-4 1BF1 - Zeytinburnu -  
İstanbul Tel: 0212 544 98 10 www.karakisbasim.com

**YAYIN TÜRÜ**

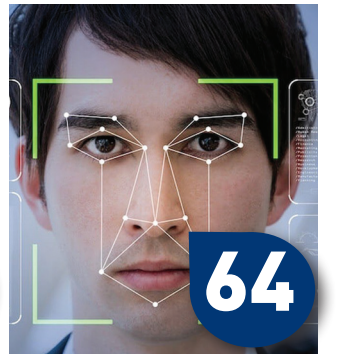
**AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE**

**(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)**

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

# İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EYLÜL 2018



# 30

## YENİLİK

Akaryakıtta araç içi ödeme devrimi



### 6

#### VİTRİN

Kişiselleştirilebilen yeni Şeker Mobil Şube hizmete girdi

### 16

#### DEĞERLENDİRME

“Finansal kurumların bilançoları zor günler içindir”

### 20

#### STARTUP

“Harçlığın yeni adını dünyaya taşıyoruz”

### 22

#### İŞLEM GÜVENLİĞİ

Dolandırıcıların korkulu rüyası Türkiye’de!

### 26

#### ANALİZ

Güney Afrika ödeme sistemleri pazarı

### 38

#### KARŞILAŞTIRMA

Enuygun’da bilet iptali de var, blockchain de...

### 40

#### ZİRVE YOLUNDA

“Visa yöneticilerinin performans karnesinde eşitliğe dair hedefler var”

### 42

#### ARAŞTIRMA

FinTech liginden küme düştük!



### 44

#### FINTECH DÜNYASINDAN

#### GELİŞMELER

Girişimciliğin yaşı olur mu?

### 46

#### ATAMA

Küresel marka hedefindeki Verisoft yeniden yapılıyor

### 48

#### HESAP

#### GÜVENLİĞİ

90 hesap için aynı ya da iki farklı şifre kullanıyoruz!



### 50

#### KAMPANYA

Bize özel, “ileri” ödeme teknikleri

### 52

#### İNOVASYON

Keşke bizde de olsa!

### 56

#### VİZYON

FinTech dünyası

### 58

#### ÖDÜL

PSM AWARDS için son başvuru tarihi 31 Ekim

### 60

#### MEVZUAT

Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının denetim ve gözetimi

### 62

#### EXTRE

Kartlarla kamu/vergi ödemelerinin 5’te 3’ü internetten...

### 64

#### DÜNYADAN

Yüzü tutmayan Tokyo 2020’ye katılamayacak!

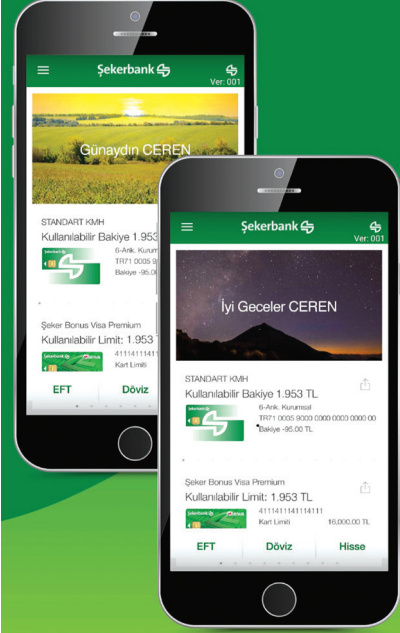
## ► Kişiselleştirilebilen yeni Şeker Mobil Şube hizmete girdi

Şekerbank, bireysel ve kurumsal müşterilerine hizmet verdiği mobil şubelerini yeniledi. Şeker Mobil Şube ile EFT, havale gibi para transferleri başta olmak üzere fatura ve kurum ödemelerinden avantajlı kurlarla döviz alım satım işlemlerine, hisse senedi işlemlerinden altın alım satım işlemlerine, avantajlı e-mevduat işlemlerinden hesap ve kart bilgilerini tıklamadan görüntülemeye kadar birçok bankacılık işlemi hızlı, güvenli ve kolaylıkla yapılabilir. Bu arada, yeni Şeker Mobil Şube üzerinden 13 Ağustos ile 30 Eylül 2018 tarihleri arasında işlem yapan

# Şekerbank

banka müşterileri arasında yapılacak çekilişle 10 adet Apple Watch Series 3 dağıtılacak. Kampanya kapsamında, Şeker Mobil Şube üzerinden, para transferi, ödeme, taksitli nakit avans ve nakit avans işlemlerinden herhangi birini yapan müşterilere her işlem için günlük bir çekiliş hakkı verilecek. Mobil kullanıcılarının deneyimlerine göre yenilenen Şeker Mobil Şube'nin kişiselleştirilebilen ana sayfası sayesinde kişiye özel mobil bankacılık hizmetinden de yararlanmak mümkün.

Şeker Mobil Şube sizi günün farklı saatlerine göre karşılar.



## TL ile işlem yapılabilen Bitexen, ücretsiz kripto para dağıtıyor

Kripto para yatırımcılarının temel ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap verecek bir global platform oluşturma hedefiyle tasarlanan Bitexen, Bitcoin ve diğer altcoin'lerin alım satımına aracılık yapmaya başladı. Bankacılık, parite ve türev yatırım araçları alım satım platformları, ödeme sistemleri, bilgi güvenliği, finansal suistimallerin önlenmesi ve inovasyon konularında deneyimli Murat Çelik, M. Fatih Bilgin, Mutlu Dağdelen ve A. Kürşat Duygulu tarafından kurulan Bitexen, "sistem güvenliği", "kripto para cüzdan güvenliği" ve "suistimal önlemleri" başlıklarında dünya standartlarında bankacılık ve finansal hizmetler güvenlik prosedürleri dikkate alınarak geliştirildi. Geleneksel finansal ürünlerin blockchain teknolojisi üzerinde yeniden konumlandırılmasında rol almak ve bu değişimin öncülüğünü üstlenmek de Bitexen kurucularının orta-uzun dönem hedefleri arasında yer alıyor. Bitexen, kullanıcı yatırımlarının güvenliğini ilk planda tutarak, kripto para cüzdan güvenliği konularında İTÜ Arı Teknokent bünyesinde Ar-Ge çalışmaları yürütüyor. Kendini bir FinTech girişimi olarak tanımlayan Bitexen'in gelecekteki ürün ve iş modeli planları arasında; son kullanıcıların daha kolay ve hızlı



# bitexen

işlem yapmasını sağlayacak mobil cüzdan uygulaması Exen-Wallet, kurumsal müşterilerin güvenli kripto para saklamasını ve yönetmesini sağlayacak Exen-Vault, şirketlerin müşteri kitlesini büyütmesi ve tanıtım yapabilmesi için coin dağıtım çözüm modelleri sunacak Exen-ICDStore ve yatırımcılar için kripto para fon hizmeti sunacak Exen-Funds ürünleri bulunuyor. Bitexen'de şu an Bitcoin (BTC), Ripple (XRP) ve Stellar Lumens (XLM) kripto paraları üzerinden alım satım yapılabilir. Bitexen, EXEN Coin

adını verdiği kripto para birimiyle ise dünyada ilk kez bir borsanın tümünü kullanıcılarına ücretsiz dağıtmayı ve düzenli aralıklarla geri satın almayı taahhüt ettiği bir modeli de hayata geçiriyor. EXEN Coin, Bitexen tarafından Ethereum blok zinciri üzerinde ERC-20 token standardıyla sadece 15 milyon adet üretilen yeni bir kripto para. EXEN Coin'ler, Bitexen kullanıcılarına ücretsiz olarak dağıtılıyor. Kullanıcılar, Bitexen üzerinde hesap oluşturarak ve başka kullanıcılara tavsiye edilerek EXEN Coin'lere sahip olabiliyor. Ayrıca düzenlenecek yarışmalar ve kampanyalarla kullanıcılar daha fazla EXEN Coin kazanma şansı yakalıyor.

# ANINDA KREDİ

PARMAĞINIZIN UCUNDA



**İHTİYACINIZ OLDUĞUNDA  
30.000 TL'YE KADAR  
KREDİNİZ O AN HESABINIZDA.**



isbank.com.tr • 0850 724 0 724

İşCep'i indir, işini cepte bitir.



## ► PTT POS üye işyeri sistemi için BDDK'dan onay çıktı

Türkiye'de başka hiçbir banka şubesinin bulunmadığı 1280 yerleşim yerinde ve başka hiçbir banka ATM'sinin olmadığı 174 yerleşim yerinde vatandaşların finansal ihtiyaçlarını karşılayan PTTBank, hayatı kolaylaştıran Pttmatik, Pttkart gibi hizmetlerine PTT POS'u da ekliyor. Bu hizmetle üye işyerlerinde Pttkart, diğer banka kartları ve kredi kartları ile PTT POS cihazları üzerinden alışveriş yapılabilir. PTT A.Ş'ye "üye işyerleriyle anlaşma yapan kuruluş olarak faaliyette bulunma izni verilmesine" dair BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) kararı, 7 Ağustos 2018 tarihinde Resmî Gazete'de yayımlandı. Bu karar kapsamında PTT POS üye işyeri sistemi devreye alınarak



üye işyeri kabulüne başlanacak. Bununla birlikte EFT POS özellikli yeni nesil ödeme kaydedici cihazların

üye işyerlerine satışı yapılacak. Söz konusu cihazlara PTT POS bankacılık uygulamasının yüklenmesinin ardından üye işyerleri bu hizmetten yararlanabilecek. Böylece Pttkart, diğer banka kartları ve kredi kartlarıyla EFT POS özellikli yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar üzerinden alışveriş yapılabilir. PTT POS üye işyeri sistemi; üye işyerlerinden hesap işletim ücreti alınmaması, üye işyerlerine oldukça uygun bloke gün sayıları ve komisyon oranları sunulması, PTT ürünlerinde üye işyerlerine yönelik kampanyalar ve indirimler düzenlenmesi, üye işyerlerine EFT POS özellikli yeni nesil ödeme kaydedici cihazların satışı için özel kampanyalar düzenlenmesi gibi birçok avantaj sunuyor.

## ISO ve KVKK ihtiyaçları için yüzde 100 yerli test laboratuvarı kuruldu



Türkiye'de TS ISO 17025 standardına göre işletilen 3 ortak kriterler test laboratuvarından biri olan Certby, yüzde 100 yerli sermayeyle İstanbul'da kuruldu. Ortak kriterler (common criteria), bilgi teknolojisi (BT) ürünleri ve sistemlerinin güvenliğini değerlendirerek sertifikalandırılmasında kullanılan uluslararası bir ürün güvenliği standardı. Uluslararası ortak güvenlik anlayışı ihtiyacının bir sonucu olarak ortaya çıkan bu standartla değerlendirilen ürünler, 28 ülkede geçerli uluslararası bir güvenliği sağlıyor. TÜRKAK akredite bir test laboratuvarı olan Certby, ortak kriterler test hizmetlerinin yanı sıra kişisel verilerin korunmasına yönelik Ar-Ge faaliyetleri de yürütüyor. ISO 27001, ISO 15504 (SPICE) gibi güvenlik temelli danışmanlıkları, siber olaylara müdahale ekibi (SOME) kurulumu ve eğitimleri, sızma testi gibi bilgi güvenliği hizmetleri de



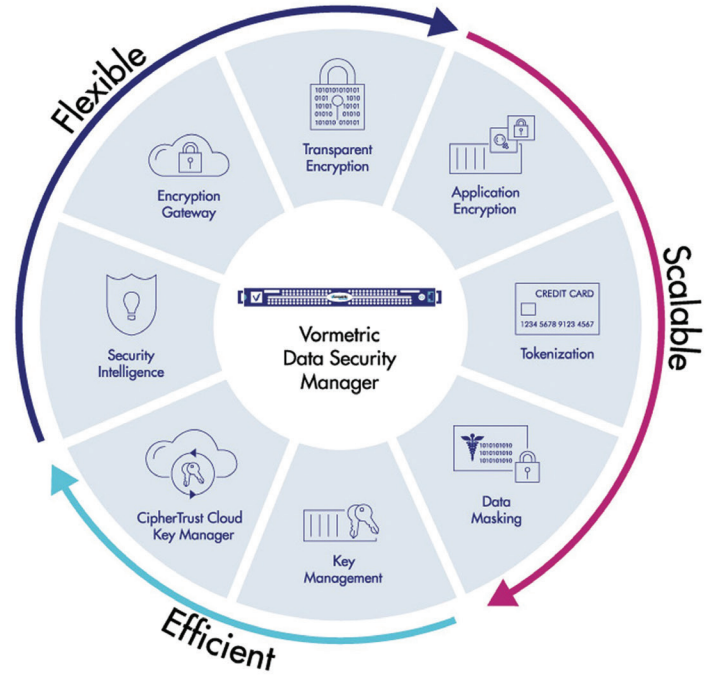
laboratuvarın uzmanlıkları arasında. Certby bünyesinde kişisel verilerin korunmasına yönelik geliştirilen blockchain temelli merkezi loglama Ar-Ge projesiyle, firmaların KVKK ihtiyaçlarının süreçsel altyapısının her yönüyle oluşturulması

hedefleniyor. Certby, 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu çerçevesinde, işletmelerin hem hukuki hem de teknik ihtiyaçları için Avrupa Birliği Genel Veri Koruma Tüzüğü (GDPR) dahil işletmelere teknik danışmanlık da sunuyor.





**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

## ► Ödeal'in 3 fazda 4 yıllık yolculuğu

2014 yılında hayata geçirdiği "Cepte POS" uygulamasıyla aylık kotalar ve sabit maliyetler nedeniyle POS yatırımı yapmak istemeyen KOBİ'ler, küçük işletmeler ve bireysel girişimciler için yeni bir dönem başlatan Ödeal, 2018'in ilk yarı sonuçlarına göre 81 ilde 69'dan fazla sektörde hizmet vererek, 25 bini aşkın işyerine ulaştı. Şirket, üye işyeri sayısını yüzde 37, işlem adedini yüzde 100 ve cirosunu da yüzde 67 artırdı. Ödeal'in toplam üye işyeri sayısının yüzde 71'ini bireysel girişimciler ve şahıs şirketleri; kalan yüzde 29'luk kısmını ise limited şirketler ve kooperatiflerle, dernekler oluşturuyor.

"Bir startup'tan sektörün önemli oyuncularından biri haline geldik" diyen Ödeal Kurucu Ortağı Fevzi Güngör, şirketinin 4 yıllık yolculuğunu 3 fazda şöyle özetliyor: "Yolculuğumuz, 2014 yılı eylül ayında 'Ödeal Cepte POS' ile başladı. Bu



sayede sadece büyük kurumlar değil, küçük esnaf ve kendi hesabına çalışanlar da herhangi bir sabit maliyete katlanmak zorunda olmaksızın kredi kartı ve banka kartından tahsilat yapabilmeye başladı. Ciddi bir sıkıntıyı çözdük. İkinci fazda ise zaman içinde gelen talepler doğrultusunda, Profilo işbirliğiyle 'Ödeal POS' adını verdiğimiz, Türkiye'nin masaüstü yazarkasalara bağlanma özelliğine sahip ilk ve tek POS cihazını çıkardık. Böylece 'Ödeal POS' ile anlaşmalı

bankalar için tek POS üzerinden taksit imkanına ek olarak; tüm bankalar için aynı komisyon oranı gibi farklı avantajlar sunmaya başladık. Başka bir ifadeyle ödeme sistemlerine hem yeni bir bakış açısı getirdik hem de pazardaki faaliyet alanımızı genişletmeye başladık. Üçüncü faza ise bu yıl geçtik ve yine Profilo ortaklığıyla 'Ödeal Yazarkasa POS' ürününü piyasaya sürdük. Bu yeni nesil yazarkasa POS cihazına Ödeal avantajlarını ekleyerek, yazarkasayla mobil olarak tahsilat yapmak isteyen işletmelere çözüm sunduk."



## Ayvalık düğün, Çeşme eğlence peşinde

E-ticaret platformu n11.com, Türkiye'nin popüler yazlık beldelerinin e-ticaret alışkanlıklarını gözlemledi. Yazın keyfini yazlık evinde sürenlerin e-ticarete yoğun ilgi gösterdiğini ortaya koyan verilere göre Ayvalık düğün, Çeşme eğlence alışverişini online yapıyor. Mayıs ayına göre temmuz ayında satışında artış olan ürünlerde Fethiye'nin dizüstü bilgisayar, Kaş'ın uydu sistemleri, Marmaris'in derin dondurucu, Didim'in su sebili, Dalaman'ın kadın giyim, Akçay'ın aspiratör alışverişi ön plana çıktı. Temmuz ayında Ayvalık'tan yapılan düğün ve organizasyon ürünleri alışverişi mayıs ayına göre 14 kat arttı. Ayvalık'tan yapılan erkek çanta alışverişinde yüzde 500, iPad ve tablet alışverişinde yüzde 300 artış gözlemlendi. Aynı dönemde müzik sistemleri alışverişinde yüzde 900 artış gözlenen Çeşmeli yazlıkçının online alışveriş verisi, müziğin sesinin yaz boyu yüksek kaldığını gözler önüne serdi. Müzik sistemlerinin ardından mangal ve barbekü satışlarında yüzde 330,



aspiratör satışlarında ise yüzde 800 artış oldu. Kurban Bayramı da etkili olsa gerek, Marmaris ve Didim'den yapılan derin dondurucu satışlarında mayıs ayına göre yüzde 150 artış gözlemlendi. Didim, yine yüzde 150 kat artışla su sebiline de ilgi gösterdi. Dalaman ve Fethiye'de dizüstü bilgisayar satışlarında mayısa göre yüzde 400 artış oldu. Dizüstü

bilgisayarın ardından kadın giyim alışverişlerini de online yapan Dalamanlı alışverişçi, bu alanda yüzde 250 artışa ulaştı. n11.com verileri Kaş'ın yüzde 600 artışla uydu sistemlerine, Bodrum'un yüzde 250 artışla oyun konsolları ve oyuna, Akçay'ın da yüzde 900 artışla su sebiline ilgi gösterdiğini ortaya koydu.

# YENİ

## ALIŞVERİŞ 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**

## ► Kişisel verilerin gizliliği Zumizum KVK ile korunacak

Kişisel veriler, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamında ilgili kişilerin onayı olmadan işlenemiyor, üçüncü kişilerle paylaşılamıyor. Saha ekiplerinin mobil cihazlarındaki belgeler, E-Güven tarafından geliştirilen Zumizum KVK mobil uygulaması sayesinde kaydedilmiyor, otomatik olarak siliniyor. Zumizum KVK, saha ekiplerinin mobil cihazlarla fotoğrafını çektiği müşteri belgelerine zaman damgası ve konum bilgisi ekleyerek web servisler aracılığıyla istenen sisteme aktarmasını sağlıyor. Gönderilen belgelerin teslim durumunu detaylı kontrol imkanı sunan uygulama, kurum tarafından üye tanımlama, üyeye özel kullanıcı adı ve şifre tanımlama özelliklerine de sahip. E-Güven Genel Müdürü Can Orhun, Zumizum KVK'nın kullanım alanlarıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Uygulamamız saha operasyonlarında Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamında müşterilerin kişisel bilgilerini içeren belgelerin gizlilik şartları gözetilerek hedef sisteme aktarılması gereken bütün süreçlerde kullanılabilir. Ayrıca



görsel veriyle bildirim sağlanması gereken süreçlerde, gizli müşteri çalışmalarında, satış ziyaretleriyle görsel belgeleme yapan kurumların saha çalışmalarında kullanılabilir." Uygulama kullanılırken internet bağlantısının belge gönderim anında kopması durumunda gönderilemeyen

fotoğraflar daha sonra gönderilmek üzere işlem listesine alınabiliyor. Tek bir işlemde birden fazla belge gönderilebiliyor. Tarih ve saat bilgisine ihtiyaç duyulan projelerde yasal olarak geçerli olan zaman damgası entegre edilebiliyor, konum bilgisi de eklenebiliyor.

## Darıca Hayvanat Bahçesi, misafirlerini e-biletle ağırlıyor

Etkinliklerde, kara, deniz ve hava taşımacılığında kâğıt biletlerin yerine geçen, üzerinde mali mühür bulunan ve elektronik bir belge niteliği taşıyan e-bilet, dijitalleşme ve e-dönüşüm süreçlerinde işletmelerin hayatını kolaylaştırıyor. Doğrulamaya, görüntülemeye, istenen işlenebilir veri formatını taşımaya ve kâğıt baskı almaya imkan sağlayan e-bilet, biletlerin ikinci kopyasının saklanması zorunluluğunu ortadan kaldırarak da maliyet avantajı sunuyor. Kara ve deniz yolu üzerinden şehirlerarası ve uluslararası yolcu taşımacılığında elektronik bilet kullanımının ardından, artık karada yolcu taşımacılığı yapan işletmeler de elektronik yolcu listesi düzenleyebiliyor. Seyahatler ve etkinlikler özelinde yayınlanan tebliğlerin ardından, zorunlu ve gönüllü geçişle birlikte bu

alanlardaki e-bilet kullanımında belli bir artış yaşandı. Ancak geçen 1.5 yılın ardından istenilen noktaya henüz gelinebilmiş değil. E-bilet süreçlerini ERP sistemleriyle entegre bir şekilde otomatik olarak yöneten şirketlerden biri de Digital Planet... Şirketin CEO'su Şerif Beykoz, "E-bilet kullanımı firmalara operasyonel maliyetlerde azalma, verimli iş akışı, hızlı ve hatasız bilet gönderimi, geliştirilmiş güvenlik, arşivleme, otomatik yasal bildirim, entegrasyon ve Digital Planet hizmetlerinden 7/24 yararlanmak gibi birçok alanda fayda sağlıyor. Dijitalleşme ve e-dönüşüm süreçlerinde işletmelere her türlü kolaylığı sağlamak adına sistemlerimizi sürekli güncelliyoruz. Seyahat ve etkinlikler konusunda da bu sürecin hızlanmasını ve gönüllü geçişle birlikte işletmelerin



bir an önce adapte olmasını arzu ediyoruz. Bu anlamda ilk etkinlik bileti projemizi Darıca Hayvanat Bahçesi'yle hayata geçirdik. Darıca Hayvanat Bahçesi, misafirlerini e-biletle ağırlamaya başladı" diyor.





## Her zaman, her yerde, her ihtiyaca uygun yenilikçi çözümlerle...

30 milyon kurulu cihaz ve terminal ile ödeme sistemlerinde dünya lideri Verifone, müşterilerinin tüm zorlu süreçlerinde iş ortağı olarak yer alıyor ve çözümler üretiyor.

Bugün Avrupa'nın Ar-Ge Merkezi olarak kabul gören Verifone Türkiye, Ar-Ge Merkezi'nde geliştirilen ürünlerle her ihtiyaca uygun ödeme çözümleri sunuyor ve yazılımından donanımına yüzde 100 Türk mühendisleri tarafından yaratılıyor.

20 seneyi aşkın süredir çok büyük başarılarla imza atan Verifone Türkiye, gelecekte de yatırımları ve projeleri ile Türkiye'nin ekonomisine katkı sağlamaya devam edecek.

 @verifoneturkiye  
 0212 335 34 34

36 YILDIR  
İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE  
KATKI SAĞLIYORUZ

**Verifone**<sup>®</sup>  
verifone.com.tr  
pazarlama@verifone.com

## ► SendUPT ile yurtdışından yarı yarıya ucuz para transferi

Aktif Bank iştiraki UPT, "SendUPT" hizmetiyle Avrupa'da yaşayan Türk vatandaşlarının Türkiye'deki yakınlarına hızlı, kolay ve ucuz para göndermesine imkân sağlıyor. Kullanıcılarının web sitesi ya da mobil uygulama üzerinden eriştiği hizmet aracılığıyla gönderilen para, Türkiye'de PTT şubeleri dahil olmak üzere 10 bin noktadan çekilebiliyor. Hesaba, karta ya da isme gönderim yapan SendUPT, rakiplerine oranla yaklaşık yüzde 50 daha ucuz hizmet sağlıyor.

Sadece Avrupa'da 6 milyondan fazla Türk vatandaşının yaşadığına dikkat çeken Aktif Bank Genel Müdürü Dr. Serdar Sümer, "Çözüm odaklı perspektifle Avrupa'da yaşayan vatandaşlarımızın Türkiye'deki yakınlarına para gönderme sorunu üzerine yoğunlaştık. Kullanıcılar, web sitesi ya da mobil uygulama üzerinden yaklaşık 1 dakika gibi kısa bir sürede gönderim yapabiliyor. Üstelik

gönderim yaklaşık yüzde 50 daha ucuza gerçekleşiyor. Almanya'dan Türkiye'ye bir yılda yaklaşık 1 milyar dolarlık para transferi yapılıyor. UPT kurulduğu günden bu yana yenilikçi yaklaşımıyla alanında oyun kurucu bir rol üstlendi. Yeni hizmete sunduğumuz SendUPT ile şimdiden pazarın yüzde 10'una talibiz" diyor. Avrupa'dan Türkiye'ye 100 Euro göndermek isteyen bir Türk

vatandaşının daha önce yaklaşık 40 Euro masraf ödemek zorunda kaldığını, SendUPT ile bu bedelin 20 Euro'ya kadar düştüğünü ifade eden UPT Genel Müdürü Serhan Kavi ise şu bilgileri paylaşıyor: "SendUPT sayesinde Avrupa'daki vatandaşlarımız daha hızlı, daha kolay ve daha ucuz bir şekilde Türkiye'ye para gönderebilecek. İş ortaklarımız aracılığıyla oluşturduğumuz ekosistem bize yüzde 50 daha ucuz hizmet verme şansı tanıyor. UPT olarak yurtiçi ve yurtdışındaki yaklaşık 200 ülkede, 400 bin noktada hizmet veriyoruz. Banka şubelerinin bile olmadığı bölgelere SendUPT ile para transferi yapılabilir, Türkiye'deki 4 bin 750 PTT şubesi dahil olmak üzere 10 bin noktadan çekim yapılabilir."



## Notlar, transkriptler, sertifikalar blockchain güvencesine alınıyor

Blockchain konusunda Türkiye'de üniversite bazında ilk adımı Bahçeşehir Üniversitesi attı ve "BlockchainIST Center" adıyla blockchain inovasyon merkezini kurdu. 17 kişilik akademisyen takımı tarafından yürütülen inovasyon merkezi, blockchain ile yeni teknolojiler geliştirmeyi, eğitimler ve seminerler vererek bilinçlendirme çalışmaları yürütmeyi, ihtiyaç duyan kurumlara danışmanlık yapmayı hedefliyor.

BlockchainIST'in kurucusu ve direktörü, Bahçeşehir Üniversitesi öğretim üyesi Dr. Bora Erdamar, blockchain teknolojisiyle özellikle belge doğrulama ve diploma paylaşmanın hiç olmadığı kadar

güvenli hale geleceğini düşünüyor: "Blockchain, çok önemli kriterlere sahip bir veritabanı teknolojisi. Verilerin saklanması konusunda güvenliği sağlarken, hem tek bir merkezden manipüle edebilme ihtimalini ortadan kaldırıyor hem de verilerin hızlı bir şekilde aktarımına izin veriyor. Bu yapıyla şifreli, anonim, şeffaf ve merkezi olmayan yani ağ yapısında bir veritabanı söz konusu. En önemli konulardan biri de bizim aslında kimliğimizin bir parçası olan eğitim verilerimizin saklanması. Bu eğitim verilerinin içinde devamsızlık durumlarından tutun da aldığınız derslerin transkriptine, sertifikalara kadar çok önemli belgeler yer alıyor. Bu



belgelerin blockchain sistemine taşınması üniversitelerin işini çok kolaylaştıracak ve herhangi bir şekilde bu verilerin çalınması mümkün olmayacak."

# 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](http://www.cardtek.com)

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

 CARDTEK

# “FİNANSAL KURUMLARIN bilançoları zor günler içindedir”



Adnan Bali

Mütevazı bir sermaye, 37 çalışan ve 2 şubeyle yola çıkan Türkiye İş Bankası, 94'üncü yılında 400 milyar TL aktif büyüklük, 45 milyar TL özkaynak, 220 milyar TL mevduat, 355 milyar TL de nakdi ve gayri nakdi kredi tutarına ulaştı.



Adnan Bali, “Bütün özkaynağını bu ülkeden kazanmış bir kurum olmanın sorumluluğunu taşıyoruz. Cumhuriyetin bir yaş küçük iktisadi kardeşi olan bankamız, bir asırlık ömre doğru emin adımlarla, güçlü ve sağlam bir şekilde ilerliyor” dedi

**T**ürkiye İş Bankası, Türkiye Cumhuriyeti'nden bir yıl sonra 1924'te, Büyük Taarruz ile aynı tarih olan 26 Ağustos'ta, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün “Siyasi bağımsızlık, iktisadi bağımsızlıkla perçinlenmediği süreçte payidar olamaz” öngörüsüyle kuruldu. Banka, Kurtuluş Savaşı'ndan sonra, o dönemin kısıtlı koşulları altında Anadolu insanının da katkılarıyla oluşturulan mütevazı bir sermaye, 37 çalışan ve 2 şubeyle yolculuğuna başladı... Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, bankanın 94'üncü kuruluş yıldönümü dolayısıyla Anadolu Ajansı'na

açıklamalarda bulundu. Bali, “Gazi Mustafa Kemal'in ‘Sermayenizi yetersiz düşünerek ümitsizliğe kapılmayın, en büyük sermaye zekâ, dikkat, iffet ve metotlu çalışmaktır’ sözleri hep kulağımızda. Bütün özkaynağını bu ülkeden kazanmış bir kurum olarak bu ülkeye olan borcumuzu, sorumluluklarımızı iyi biliyoruz. Cumhuriyetin bir yaş küçük iktisadi kardeşi olan bankamız, bir asırlık ömre doğru emin adımlarla, güçlü ve sağlam bir şekilde ilerliyor” dedi.

Bali'nin verdiği bilgilere göre İş Bankası; 400 milyar TL civarında aktif büyüklüğü, 45 milyar TL'nin üzerinde öz-



kaynağı, 220 milyar TL civarında mevduatı, 355 milyar TL'yi aşan nakdi ve gayri nakdi kredileriyle sanayicisinden çiftçisine, esnafından tüccarına, hane halkına kadar her kesime destek vermeyi sürdürüyor. Adnan Bali, sadece ekonomik sonuçları olabilecek faaliyetlerde değil, hayata geçirdikleri eğitim, çevre, kültür ve sanat alanlarındaki sosyal sorumluluk projeleriyle de ülkeye değer katmaya devam ettiklerini vurguladı.

İş Bankası'nın, kuruluş felsefesine bağlı kalarak, zor ve meşakkatli zamanlarda da hep ülke yararına tavır gösterdiğini, bunun artık bir kurum kültürü, bir alışkanlık, bir yaşam biçimi haline geldiğini vurgulayan Bali, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Bundan sonra da aynı samimiyet, aynı kararlılık ve aynı taahhütçülikle çalışacağız, gerektiğinde hiç çekinmeden yine elimizi taşın altına koyacağız. İş Bankası, şimdiye kadar bilançolarını, tüm imkânlarını, kaynaklarını, tecrübelerini, maharetlerini, birikimlerini hep Türkiye ekonomisinin yararına kullandı. Bu yaklaşımı, başkalarının ne yaptığına bakmaksızın sergilediği için de ayrıca kıymetli buluyorum. Daha önce de ifade ettim; finansal kurumların bilançoları zor günler içindir. Hepimiz sermayemizi, öz kaynağımızı bu ülkeden edindik. Bir ülkenin vatandaşı, kurumu olmak sadece o ülkenin refahını paylaşmak değil, zorluklarını da paylaşmak demektir. Zorluklar, tıpkı bir turnusol kâğıdı gibi ayırt edici olması bakımından önemlidir. İyi koşullarda herkes başarılıdır. Esasen, sıkıntılı dönemlerde sergilenen yaklaşımlar kimin bu ülkeye ne kadar taahhüdünün olduğunu ortaya çıkarır. Bankamız için artık bir prensip, bir yaşam tarzı haline gelen bu anlayışımızla toplum nezdinde ayrıcalıklı bir yere sahip olduğumuzu düşünüyorum. Biz bu ülkenin bankasıyız, Türkiye'nin bankasıyız. Tabii ki kurum olarak ticari hedeflerimiz var ama hiçbir memleket menfaatlerinin üzerinde değil. Birkaç yıl sonra 100 yaşını geride bırakacak olan bu kurum, kendisine miras bırakılan değerleri gelecek nesillere en iyi şekilde taşıyabilmek için gerek ekonomik hayatı destekleme gerekse toplumsal gelişime katkı sunma manasında sağlam ve güçlü bir şekilde faaliyetlerini sürdürecektir.”



Adnan Bali, bankanın ilk 6 aylık finansal sonuçlarına ilişkin değerlendirmesinde ise gerek kredi gerekse mevduat büyümesi açısından ilk yarıda hedeflere önemli ölçüde ulaştıklarını vurguladı. Bali, “Önümüzdeki dönemde hem net faiz marjının, hem sermaye yeterliliğinin hem de aktif kalitesinin bir arada korunduğu bir büyüme stratejimiz olacak. 2018 için yıllık yüzde 13-14 civarında kredi ve mevduat büyümesi öngörüyoruz. Maddi özkaynak kârlılığımızı da yüzde 16-17 bandında tutacağız. Sermaye yeterlilik rasyosunda, yüzde 15 civarında bir oran sağlıklı olur” dedi.

### İş Bankası'nın ilkleri ve dijitalleşme

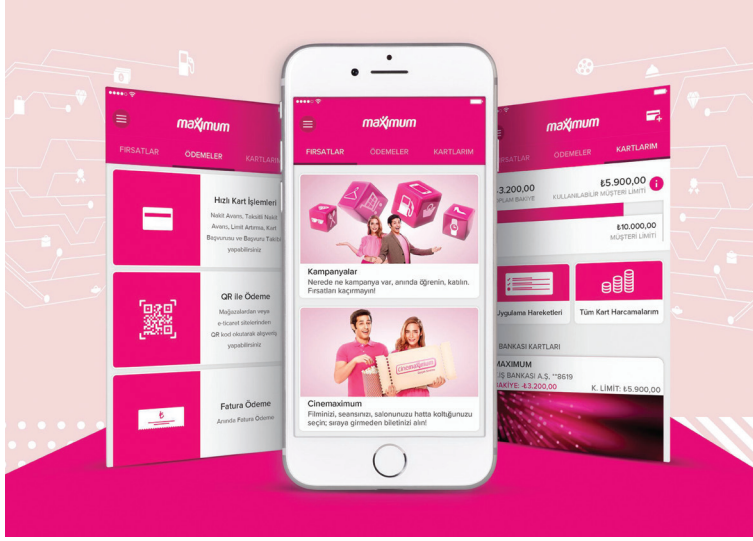
Adnan Bali, açıklamasında İş Bankası'nın dijitalleşmeyle ilgili çalışmalarına da değindi. “Aracısızlaşma” olarak tanımladığı dijitalleşme sürecinde şu anda baş döndürücü hızda bir teknoloji devrimi yaşandığına işaret etti. Nere-deyse bir insan ömründen daha kısa bir sürede yaşanan ve

## “YÜKSEK FAİZ BANKA BİLANÇOLARI İÇİN DE KÖTÜ”

Adnan Bali'ye göre, Türkiye ekonomisi için serbest piyasa mekanizmalarıyla mevcut tablonun sürdürülmesi gerekiyor. Bali, “Faizin yüksekliği kötü, banka bilançoları açısından da kötü. Mevduatların ortalama vadesi 35 gün. Bir faiz

artışının ardından en fazla 35 gün içerisinde kaynaklarımızın yüzde 55'ini oluşturan mevduatların yeniden fiyatlanmasıyla, anında maliyet artışına maruz kalıyoruz. Ama bu artış aynı anda ortalama vadesi daha uzun olan aktiflerimize

yansımıyor. Bunun sonucunda net faiz marjları daralıyor. Bu yüzden bankacılar faaliyetlerini sürdürürken faizlerin yükselmesini istemez. Faizlerin düşüş eğilimine girdiği dönemlerde bankaların kârlılıklarına olumlu yansır” dedi.



daha da ivmelenen bu dönüşümde Türkiye İş Bankası'nın öncü kurum rolünü sürdürdüğünü belirten Bali, şu bilgileri paylaştı:

“Tarihsel geçmişine bakıldığında İş Bankası; ilk Bankamatik, ilk internet şubesi, ilk web tabanlı mobil bankacılık uygulaması gibi teknolojide pek çok ilki hayata geçiren bir kurum. Nasıl ki kuruluşundan bu yana bankacılık faaliyetlerinin ötesinde hep daha fazlasını yaptıysa, müşterilerinin teknolojinin getirdiği kolaylık ve hızdan faydalanması, tüm iş yapış süreçlerinin buna adapte edilmesi, sağlam ve güçlü bir şekilde varlık göstererek öncü konumunun pekiştirilmesi için bu dönüşümü gerçekleştiriyor.”

Yöneticilerin tek sorumluluğunun cari gündemleri, bilançoları doğru yönetmekle sınırlı olmadığını altını çizen Adnan Bali, “Küresel ekonomideki paradigmaları değiştirecek şekilde dünyanın hızla dijitalleştiği ve teknolojik yeniliklerin şekillendirdiği günümüzde hiçbir kurumun trendlerin gerisinde kalmak gibi bir lüksü olamaz” dedi.

## “Normal iyi” yetmiyor, tüketici kararlarını değiştirmiyor”

Teknolojik dönüşümün çok daha tarafı ve sadece kurumun kendi kontrolünde olmayan bir şekilde ilerlediğine dikkat çeken Bali, “Müşterilerimiz, iş ortaklarımız, çalışanlarımız ve iş modellerimize taraf olan her unsur dönüşüm sürecini tetikliyor. Son dönemde yaygınlaşan mobil teknolojiler, büyük veri, yapay zekâ çözümleri bankacılık sektörünü de etkiliyor. Bankacılık faaliyetlerinin dijitalleşmesi; etkin müşteri ilişkileri, kişiselleşen ürün ve hizmetler, yüksek verimli operasyonlar, bankacılık faaliyetlerinin yaygınlaştırılması gibi pek çok alanda fırsatlar sunuyor. Artık ‘normal iyi’ insanlara yetmiyor, tüketici kararlarını değiştirmiyor. Müşteri, artık kendisine özel davranılmasını istiyor” şeklinde konuştu.

Adnan Bali, dijital çağda yeni fırsatlar, yeni işbirlikleri yaratmanın, girişimcilik dünyasını desteklemenin bu konudaki vizyonlarının bir parçası olduğunu ifade etti. Bu çerçevede 2016 yılında Silikon Vadisi’nde, İş Bankası’nın teknoloji iştiraki SoftTech’e bağlı Maxitech şirketini kurduklarını hatırlatan Bali, şöyle devam etti:

“Böylelikle dünyanın en önemli girişimcilik ekosistemindeki yeni oluşum ve teknolojilerle ilgili gelişmeleri takip ederek, işbirliği fırsatlarını değerlendiriyoruz. Ayrıca sektördeki öncü konumumuzu pekiştirecek şekilde; yapay zekâ örneklerini, iş akıtlarını, endüstrilerini enteresan şekilde etkileyecek olan yazılımları, robotik endüstrileri yerinde görüp, yakından izliyoruz. O bölgedeki bütün atmosferi, iklimi ve inovatif kültürü sonuna kadar hissedecek şekilde çalışıyoruz. Silikon Vadisi’nden sonra Çin ve Londra’da da inovasyon merkezleri açacağız. Londra’yı bu konuda önemli teşvikler getirdiği, Çin’i ise teknolojiyi çok çabuk yaygınlaştıran, hızla çoğaltabilen bir ülke olduğu için seçtik.”

Günümüzde siber ve fiziki saldırılar dahil verinin korunmasının büyük önem taşıdığına altını çizen Bali, bu doğrul-

## “KREDİLERDE GEÇEN YILKI GİBİ BİR BÜYÜME ÖNGÖREMEYİZ”

Adnan Bali, bankacılık sektörü açısından yılın ilk 6 ayını şöyle değerlendirdi: “Gerek kredi ve mevduat büyümeleri gerekse kârlılıkla ilgili ortaya konulan hedeflerden önemli bir sapma olmadı. İkinci yarıda ise çok başka koşullar ortaya çıktı. Ne düzeyde bir dengelenme olacağını bilemiyorum. Büyük ölçüde kamu bankalarının ve yabancı para üzerinden ivmelenen kredi büyümesinin, yılın ikinci yarısında dengelenmesini beklemek lazım. Yine KGF kaynaklı kullanılmış olan TL kredilerin geçen yıl aynı dönemde hızlı bir büyüme gösterdiğini dikkate alırsak, bu yıl baz etkisiyle de böyle bir büyüme öngöremeyiz. Kurları tekrar istikrarlı bir seviyeye oturtursak, çok büyük bir artış olmadan ihtiyaçları



karşılacak şekilde kredi hacmini yıla yayarak büyütebiliriz. Kurlarda belirli bir istikrar oluşmazsa bizim de kredi artışı yapmamız pek mümkün değil. Kur artışı nedeniyle

sermaye yeterliliğindeki durum da yasal açıdan bizi farklı şekilde hareket etmeye zorluyor. Tedbirlere bir bankanın da böyle yapması lazım zaten.”

tuda İş Bankası tarihinin en büyük altyapı projesi olan ve aldığı ödülle çağdaş standartların üzerinde olduğunu tescilleyen Atlas Veri Merkezi'ni hayata geçirdiklerini hatırlattı.

### **“Teknolojiyi insanın yerine değil, yanına konumlandırıyoruz”**

Adnan Bali, şubelerde de dijitalleşmeye yönelik çalışmalar yürüttüklerini, yeni şube modelinde fiziki tasarımların ve iş yapış biçimlerinin değiştiğini söyledi.

Teknolojiyi insanın yerine değil yanına konumlandırın bir anlayışla hareket ettiklerini, şubeleşme ve dijital bankacılığı birbirinin alternatifi olarak görmediklerini vurgulayan Bali, şu değerlendirmeyi yaptı:

“6 bin 500 civarında Bankamatikimiz var. 19 bin çalışana denk gelen bu Bankamatikleri devreye aldığımızda istihdamımız azalmadı, tersine arttı. Bankacılık sektöründe istihdamın eski hızında artmasını beklemek gerçekçi olmaz. Hatta birçok ülke örneğinde ve ülkemizde bu gerekçeyle istihdam azalışları görüyoruz. Ancak İş Bankası'nda böyle bir durum söz konusu değil. Rollerin, dijitalleşme ve teknolojik yeniliklerle birlikte değişebileceğini öngörüyoruz. Bu, istihdamımızda bir azalma değil, iş modellerimizin değişimi çerçevesinde çalışanlarımızın yeni yetkinlik kazanmasını beraberinde getirecektir.”

### **“Güçlü ABD Doları sürdürülebilir değil”**

Adnan Bali, küresel ekonomiyle ilgili de değerlendirmelerde bulundu. G-20 zirvesi için IMF'nin hazırladığı notta ticaret savaşlarından en olumsuz etkilenecek ülkelerden birinin ABD olacağını öngörüldüğünü belirten Bali, doların bütün dünyada Fed'in faiz artırımlarından da beslenerek değer kazandığına değindi. Bali, bu durumun ABD'nin dış ticaret açığını daha da artırdığını ifade ederek şu yorumu yaptı:

“Doların değer kazanması nedeniyle Amerikan ekonomisinin dışarıya mal satması zor, mal ithal etmesi ise kolay. Buradan ortaya çıkan şu: Bu yolla sermaye akımlarını belki ABD'ye çekiyorsunuz ama ticaret tarafında kayıplar veriyorsunuz. IMF, tüm dünyada değerlenen dolar kurunun üzerine ticaret savaşlarının eklenmesiyle büyüme açısından bundan en olumsuz etkilenecek ülkelerden birinin ABD olduğunu öngörüyor. Bu yönüyle bakıldığında aslında güçlü ABD Doları'nın o kadar sürdürülebilir olmadığı görülüyor.”

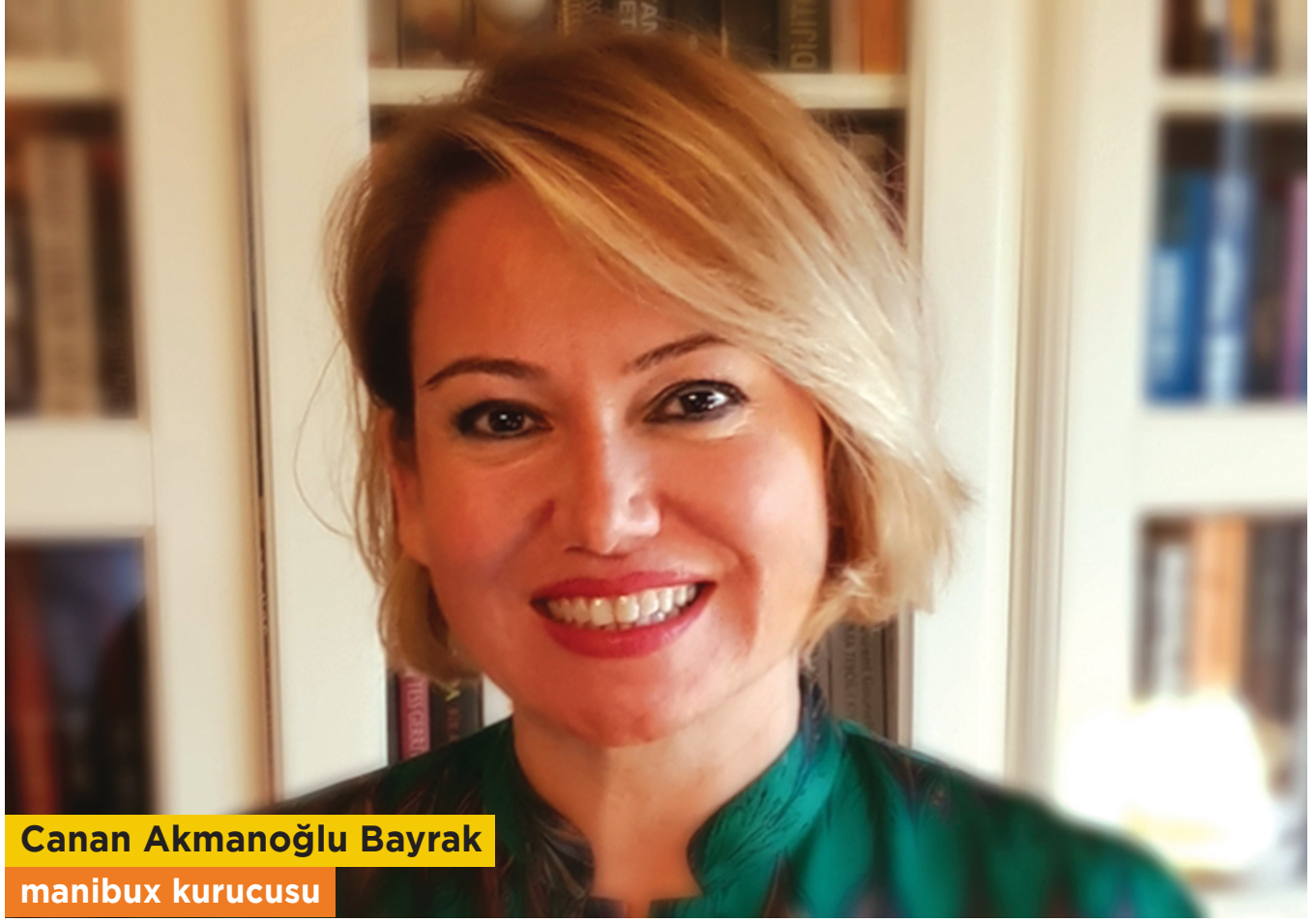


2008 global krizine girerken ABD'nin hem bütçe açığı hem dış ticaret açığı olduğunu hatırlatan Bali, sözlerini şöyle sürdürdü: “Dışarda açıkların giderilebilmesi için mümkün olabildiği kadar serbest ticaret, bol likidite ve ABD Doları'nın da biraz güçsüz olması seçildi. İçerde, harcamalarla ilgili çok ciddi disiplinli politikaların uygulanması söz konusu oldu. Şimdi de ABD'nin tekrar çift açık noktasına doğru gittiği görülüyor. İstikrarlı olmayan bir tablo söz konusu. Oysa çok kısa bir süre önce, 2018'in başlarında çok daha iyimser bir tablo vardı. Ekonomilerin birbirlerini de etkileyecek şekilde büyümesi öngörülüyordu. Ama özellikle jeopolitik gerginlikler, yaptırımlar, karşılıklı agresif politikalar tabloyu biraz daha karmaşık hale getirdi.”

## **“BANKALAR KREDİ VERMİYOR' BAŞKA 'BANA KREDİ VERMİYOR' BAŞKA”**

İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, kredilendirmeye ilişkin bankalara yönelik eleştirilerle ilgili şu yorumu yaptı: “Türk bankacılık sisteminde 2002 yılında toplam aktiflerin içerisinde kredilerin payı yüzde 23 iken, 2017'nin sonunda yüzde 65'e yaklaştı. Kredi vermeyen bankacılık sistemi bu mu? Mutlak rakam vereyim: 2002'de 50 milyar TL olan krediler bugün 2.4 trilyon TL. Bir banka niye kredi vermesin? Mevduat almışsın, faiz yükünü de üstlenmişsin, peki ne olacak? Üzerinde oturarak mevduatın maliyeti çıkmaz. Dolayısıyla yapısı gereği bir banka zaten, maliyetli topladığı kaynakları getirili aktiflere dönüştürmek durumunda. Kredilerin verilmediği gibi bir durum söz konusu değil. Sonuç olarak bir banka maliyetli kaynak topladığı için, mutlaka onu getirisiyle plase etmek durumunda. Bunun için her bankanın bireysel, ticari, kurumsal, KOBİ'lere yönelik, kredi ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulmuş ayrı satış ve pazarlama departmanları, yöneticileri, şubeleri, hatta doğrudan satış kadroları bile bulunuyor. Bütün bunları kredi vermeyelim diye mi yapıyoruz? 'Bankalar kredi vermiyor' başka, 'bana kredi vermiyor' başka bir şey. Biz bankacılar için fizibilitesine, tekniğine bakarız.”





**Canan Akmanoğlu Bayrak**  
manibux kurucusu

## HARÇLIĞIN YENİ ADINI DÜNYAYA TAŞIYORUZ

**M**esleğim psikolojik danışmanlık. Aynı zamanda bir anneyim. 17 yıllık meslek hayatım, çocukların ve ailelerin sorunlarını, ihtiyaçlarını gözlemleyerek, çözüm arayışlarına ortak olarak geçti.

manibux'ta da kendi kızlarımdan ve çevremdeki ailelerin ihtiyaçlarından yola çıktım ve kendi işimi kurarak girişimcilik dünyasına adım attım. Harçlıkla ilgili kendi çocuklarımla yaşadığım sorunların çevremdeki ailelerde de aynı olduğunu gözlemledim. Gelecekte daha bilinçli, sorumluluk sahibi ve kendini kontrol edebilen, özgür çocuklar yetiştirmek ve yetişmesine yardımcı olabilmek amacıyla finans dünyasında tecrübeye sahip bir ekipten de destek alarak manibux'ı kurdum.

2016 yılının nisan ayında kurulduk. Girişim ve teknoloji dünyasına yeni adım atmış bir girişimci olarak ilk 6 ayı sektörü tanımak, doğru çözümleri araştırmak, neler yapabileceğimizi öğrenmekle geçirdim. Bu dönemde öğrendiğim teknolojiyi psikolojik danışman kimliğimle birleştirerek, hayalini kurduğum manibux uygulamasını hayata geçirdim. Nisan 2017 itibarıyla da kullanıcılarımızla bu-

luştuk.

2017, bizim için biraz kendimizi ve ürünü anlatma, ailelere farkındalık kazandırma yılı oldu. Birçok etkinliğe sponsor olduk, haber ve röportaj çalışmalarımız oldu. Mümkün olduğunca kullanıcılara dokunarak finansal okuryazarlık ve tasarrufu anlatmaya çalıştık. Hedeflediğimiz üstünde bir büyüme yakaladık. Eylül 2018 ise manibux için asıl büyümenin başladığı dönem olacak.

### **Tasarrufu öğrenecek, geleceklerini şekillendirecekler**

manibux uygulamasını akıllı telefonlarına yükleyen ebeveynler, 8-18 yaş aralığındaki çocuklarına, Mastercard ve Troy güvencesinde kolayca harçlık gönderebiliyor. Aynı zaman ön ödemeli bir kart olan manibux sayesinde çocuklar, kartlarına yüklenen harçlıkla internet dahil dünyanın her yerinde harcama yapabiliyor, isterlerse kendi uygulamaları üzerinden birikim yapabiliyor. Aileler de kendi akıllı telefonlarından çocuklarının nerede hangi harcamaları yaptığını, ne kadar tasarruf ettiğini anında takip edebiliyor.

Çocuklar kendi paralarını yönetirken paranın sadece harcamak için değil tasarruf amacıyla da kullanılabilceği bilincini kazanıyor. Kendi geleceklerini şekillendiriyorlar.

### “Okul kartı” projesi hızla yayılıyor

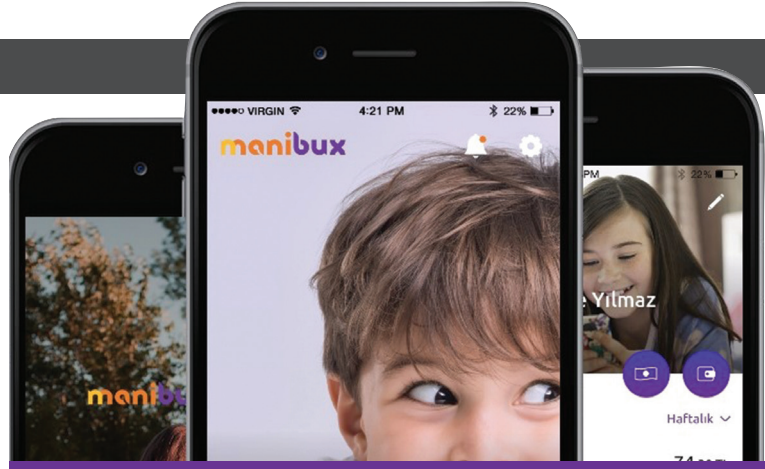
2017 yılının aralık ayında kendi verilerimizle oluşturduğumuz harçlık infografisi medyada büyük ilgi gördü, çeşitli haber kanallarında yayınlandı. Manibux olarak geçen yıl 114 farklı medya kanalında haberimiz çıktı. Bu da bizim için çok güzeldi.

Toplumumuzdaki harçlıkla ilgili ihtiyacı doğru tanımladığımızı düşünüyorum. Bu konudaki alışkanlıkların değişmeye başladığını görmek ve toplumda harçlıkla ilgili farkındalık kazandırmak bizim için büyük mutluluk kaynağı oldu.

Manibux olarak hem anne babaların hem de çocukların kullandığı uygulamayla, bilinen harçlık kavramına yenilik getirdik. Ayrıca manibux’ı bir okul kartı projesine dönüştürme çalışmalarımız da başladı ve hızla ilerliyor. Okullara kendi logolarıyla kartlar yapıyoruz. Öğrencilerin isim ve fotoğraflarının olduğu bu özel kartlar, hem okula giriş çıkışlarda kimlik kartı olarak kullanılıp turnikelerde okutulabiliyor hem de okul kantinlerinde kapalı devre ödeme sağlıyor. Aynı zamanda manibux özelliği sayesinde dünyanın her yerinde ön ödemeli kart olarak kullanılabilir. Üzerinde çalıştığımız bir oyunlaştırma projesi sayesinde, yurtdışında örnekleri olan “göreve bağlı harçlık verme” konseptini bir adım ileriye taşıyarak, genel kültürün gelişimine bağlı bir konseptle çocukların harçlıklarını artırmalarını hedefliyoruz.

2018 ayrıca, marka işbirlikleriyle kullanıcılarımıza yeni fırsatlar sunduğumuz bir yıl oluyor. Tabii en önemli hedefimiz, bu yıldan itibaren Avrupa’da belirlediğimiz 3-4 pilot ülkede de manibux’ı yaymak. Bu amaçla yurtdışında lisans ve şirket kurma çalışmalarımız devam ediyor.

Sadece Türkiye değil pek çok ülkede çocukların harçlıklarını manibux ile aldığını ve kendi paralarını yönetebilen bireyler olduklarını görmeyi hayal ediyorum. Öncelikli hedefimiz Türkiye’deki çocukların para yönetme becerilerinin gelişmesi, finansal okuryazarlığın yaygınlaşması kendi parasını yönetebilen, kendi kararlarını verebilen daha özgür bireylerin yetişmesi. Para yönetme becerisinin küçük yaşlarda kazanılması ve bunun ailede başlaması gerektiğine inanıyorum. Bu amaçla önce



## YENİ YATIRIMCILARLA GÖRÜŞÜYÜRÜZ

Hepsi kendi alanlarında önde gelen isimler olan ve aralarında Mustafa Sandal’ın da bulunduğu 5 yatırımcımız var. Yatırımcılarımız Mustafa Sandal, Barış Cönger, Ayta Cönger, Burak Günsev ve Ayberk Kuday’ın manibux’a katılmasındaki ortak hedef, çocuklarımızın geleceğine yatırım yapmak ve onların geleceğini şekillendirecek para yönetme becerisini kazanmalarına destek olmak. Şu sıralar yeni bir yatırım turundayız. Bu turda da yine geleceğimiz olan çocuklarımızın bilinçlenmesine ve paranın değerini öğrenmesine destek olabilecek, bizlerle aynı değerleri paylaşabilen yatırımcılarla bir araya gelmek arzusundayız.



manibux

aileleri finansal okuryazarlık konusunda bilinçlendirmeye çalışıyorum. Daha sonra okullarda finansal okuryazarlık ve para yönetme becerilerinin gelişmesi için okul-manibux işbirliklerine önem veriyorum. Ailelerin 8-18 yaş arasındaki çocuklara harçlıklarını nakit para vermek yerine

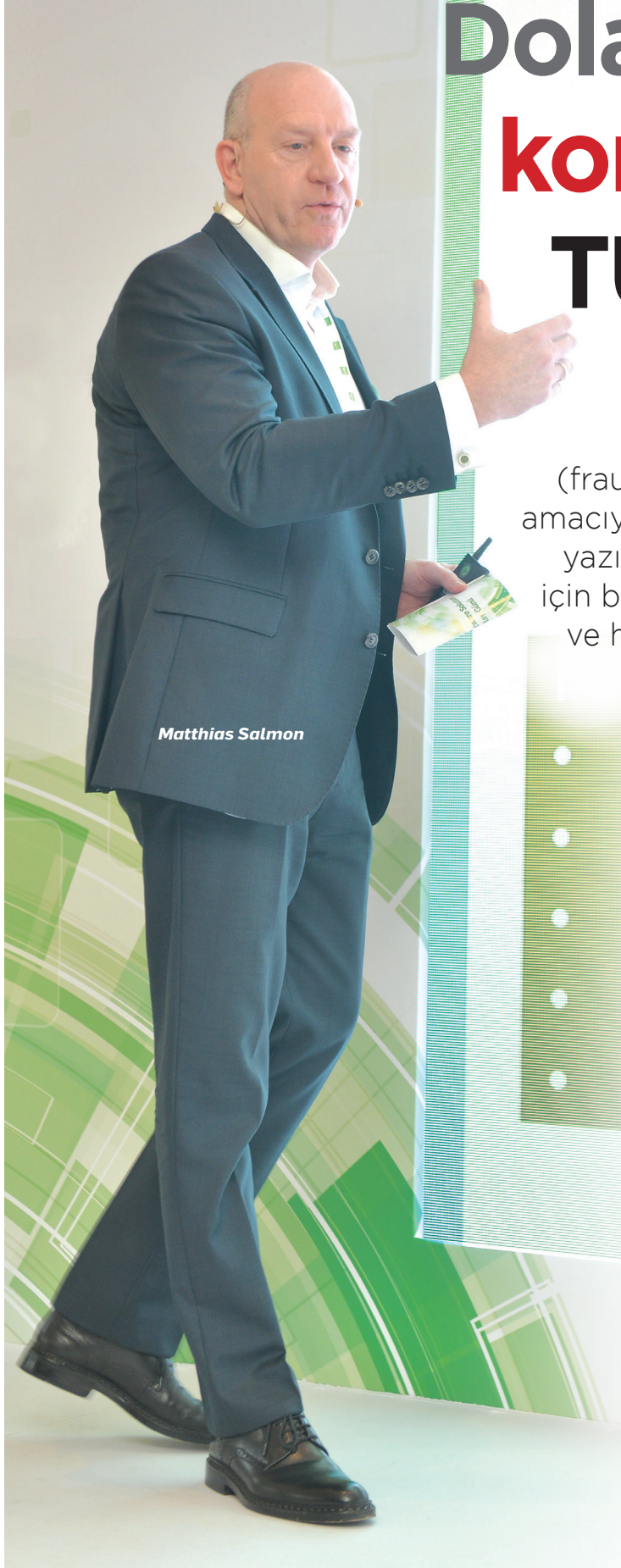
uygulama üzerinden göndermesinin okullarda nakit parayla yaşanabilecek zorbalık ya da zararlı alışkanlıklara yönelme gibi tehlikelerin de önüne geçeceğini düşünüyorum. Amacım paranın sadece harcamak için değil tasarruf amacıyla da kullanılabilceği ve biriktirebileceği bilincini çocuklarımıza kazandırmak. ☺

## İLK YILIMIZDA ÜÇ ANLAMLI ÖDÜL KAZANDIK

Yeni bir kadın girişimci olarak Mart 2018’de, Digitalage dergisi tarafından “Dijital Ekosisteme İlham Veren 30 Türk Kadını” listesine dahil edildim. Ardından FinTech İstanbul ve Dijifi tarafından

da “Türkiye FinTech Pazarına Yön Veren 10 Kadın”dan biri seçildim. 1 yıl gibi kısa bir sürede ilham veren girişimci olmak ve psikolojik danışmanlıktan gelerek FinTech ekosistemine dahil olarak 10 güçlü

kadından biri seçilmek benim için çok gurur verici oldu. Son olarak da “Startup 100” listesine girerek, girişimcilik ekosisteminde bizden çok daha fazla tecrübeye sahip startup’larla birlikte yer aldık.



Matthias Salmon

# Dolandırıcıların korkulu rüyası TÜRKİYE'de!

NCR, başta kartlı ödemeler ve para transferleri olmak üzere işlemlerin güvenliğini sağlamak, dolandırıcılık (fraud) girişimlerini anında tespit etmek amacıyla geliştirdiği Fractals ve ACE isimli yazılım çözümlerini Türkiye'ye getirmek için bankalarla görüşüyor. Şirket, bu ürün ve hizmetlerini farklı sektörlere sunmak için iş ortakları da arıyor...

**N**CR'nin Avrupa Ödeme Çözümleri Satış Lideri Matthias Salmon'un verdiği bilgiye göre, dünya çapında kartlı ödemeler sektörü dakikada ortalama 35 bin dolarlık dolandırıcılık (fraud) işlemine maruz kalıyor. Nilson Report'un tahminlerine göre ise 2025'e kadar kartlarla yapılan mal ve hizmet alımlarının yıllık hacmi 54.9 trilyon dolara ulaşacak. Kuşkusuz bu devasa pazar, ödeme sistemleri oyuncularının yanı sıra dolandırıcıların da iştahını kabartıyor.

Teknolojinin gelişmesi, ödeme sistemleri ve ödeme kanallarının farklılaşp yaygınlaşması dolandırıcılık yöntemlerine de yansıyor. Bu yüzden de başta ödemeler ve para transferleri olmak üzere finansal işlemlerin güvenliği önemini hiç kaybetmiyor, aksine artırıyor.

Finans sektörüne yönelik ATM ağırlıklı olmak üzere, self servis bankacılık kanalları, şube dönüşümü gibi inovatif yazılım, donanım ürünleri ve danışmanlık hizmetleri sunan NCR'nin, ödeme sistemleri ve dijital bankacılık güvenliği konularında da donanım ve yazılım çözümleri bulunuyor. Öyle ki bünyesinde 1.280 patent bulunduran NCR, küresel araştırma şirketi IDC'nin araştırmasına göre, bankacılık teknolojileri sağlayan dünya çapında ilk 10 şirket arasında yer alıyor. Yine dünya çapında en büyük 100 yazılım sağlayıcıdan biri konumunda.

Dünya çapında 15 milyondan fazla dijital bankacılık müşterisi, NCR tarafından geliştirilen uygulamaları (aplikasyon) kullanıyor. Yine Amerika'da en çok tercih edilen 10 mobil bankacılık uygulamasının 8'inde NCR imzası var. Ödemeler, para transferleri gibi dünya çapında yapılan finansal işlemlerde NCR çözümleri üzerinden geçen günlük ortalama işlem sayısı 180 milyonu buluyor. Buna ulaşım, perakende, küçük işletme ve konaklama alanında

gerçekleştirilen işlemler eklendiğinde günlük 700 milyon işlem NCR teknolojileri üzerinden sağlanıyor. Hal böyle olunca NCR, başta ödemeler ve para transferleri olmak üzere finansal işlemlerin güvenliği konusunda da çözümler sunuyor. Matthias Salmon ile bu çözümlerin yanı sıra Türkiye ve dünya genelinde finansal işlemlerin güvenliğini konuştuk...

### **Gün geçmiyor ki yeni bir dolandırıcılık haberiyle karşılaşmayalım. Teknolojik yenilikler, finansal işlemleri dolandırıcılık riskine daha mı açık hale getirdi?**

Dolandırıcılık yeni bir olgu değil, insanlık tarihi kadar eski. Yöntemleri ise sürekli değişiyor, gelişiyor. Buna karşılık dolandırıcılığı önceden tespit edip olayı başlamadan bitirmeye yönelik çalışmalar da aralıksız sürüyor. Başta finans ve bankacılık olmak üzere birçok sektör bu konuda çaba harcıyor. Bankalar, hacker'ların en sevdiği ve rağbet gösterdiği saldırı noktası durumunda. Özellikle de kredi kartlarına, kartlı ödemelere yönelik bir saldırı dalgası söz konusu.

Aslında kredi kartlarının korunması için kolay kısmıydı. Şubelerden, ATM'lerden, çağrı merkezlerinden yapılan işlemleri kontrol etmek de daha kolaydı. Ancak artık internet bankacılığı, mobil bankacılık var. İnsanlar 7/24 erişilebilirlik istiyor. Mekan ve zaman bağımsız telefonlarıyla bilgilerine erişmek, işlem yapmak istiyorlar. Akıllı cihazlarla yapabileceklerimiz sınır tanımıyor.

Evet, kolaylık ve basitlik müşteri deneyimini, müşteri sadakatini artırıyor. Ancak yeni olduğu için özellikle online kanallar, işlemlerin güvenliği açısından en zayıf noktalardan biri olarak görülüyor. Bankalar bu tür kanallar için de uçtan uca güvenlik çözümleri kullanmak zorunda. Çünkü dolandırıcılar her zaman en zayıf halkayı bulmaya çalışıyor. En yeni iletişim kanalı neyse ona odaklanıyorlar. Bu yüzden, dolandırıcılık karşıtı önlemlerinizin bütün kanallarda etkili olması gerekiyor. En zayıfını da koruyabilecek bir sistem...



### **Mobil iletişimin güvenliği konusunda nasıl bir açık var?**

Herkes kolay kullanılabilen uygulamalar istiyor. Müşteri karmaşık bir ürün, hizmet veya çözümlerle karşılaşınca hemen başka bankaya gidebiliyor. Ancak basitlik ve kullanım kolaylığı aynı zamanda hack'leme kolaylığı anlamına da geliyor. Evet, mobil uygulamanın hızlı ve kolay kullanılabilir olması lazım. Ama aynı zamanda güvenli de olması gerekiyor. Çok fazla güvenlik koyarsanız bu kez uygulamanın kullanımı zorlaşıyor. İşte bu yüzden dolandırıcılık tespiti, perde arkasında işlemleri izleyip güvenliğini sağlayan sistemler oluşturulması önemli.

Fiziki şube, internet bankacılığı, mobil bankacılık, hangi kanalla yapılırsa yapılsın müşterinin kurduğu etkileşimlerin tümünün müşteri ve müşteri hesapları bazında izlenebilmesi gerekiyor.

### **NCR'in bu konudaki çözümleri neler? Bunları Türkiye pazarına da getirmeyi düşünüyor musunuz?**

NCR'in oldukça geniş bir yelpazede yazılım çözümleri var. Bunları Türkiye'ye de getirmek istiyoruz. Hatta bazılarıyla ilgili görüşmelere başladık bile. Önceliği, yeni trendler ve bankacılık sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda güvenlik yazılımlarına verdik. Bankaların yanı sıra e-ticaret, perakende, bahis gibi işlem güvenliğinin önemli olduğu, risk taşıyan sektörler de potansiyel olarak değerlendirilebilir. Tabii her yere aynı güçle erişmemiz mümkün ola





mayacağı için ekosistemimizle, iş ortaklarımızla potansiyel müşterilere erişmek ve çözümlerimizi tanıtmak istiyoruz. Bu doğrultuda ekosistemi genişletmek; yeni partnerler, iş ortakları bulmak için de görüşmelerimiz devam ediyor. Dolandırıcılık amaçlı işlemlerin tespiti, önlenmesi konusundaki NCR çözümünün adı Fractals. Fractals'ı tüm finansal işlemleri izlemek üzere tasarladık. Başlıca görevi, anormal davranışları tespit etmek. Bir müşteri için normalin dışında bir davranış sergilendiğinde anında tespit edebiliyor. Rutin hareketlerin dışına çıktığı için dolandırıcılık ihtiva eden bir işlem olma olasılığı daha yüksektir...

#### **Normalin dışındaki davranışı neye göre belirliyorsunuz, bir örnek verebilir misiniz?**

Herkesin davranışları farklı olduğuna göre en önemli soru da bu zaten. Önce bir müşteri profili oluşturulması gerekiyor. Diyelim ki bir müşteri günde ortalama 500 lira harcıyor. Bir gün bu tutar 2 bin liraya yükseldiyse anormal davranış kabul ediliyor. Tabii bu illa ki dolandırıcılık anlamına gelmiyor. Ancak bir potansiyel taşıdığı da gerçek. Yine diyelim ki iki ayrı şehir ya da ülkede ikişer dakika arayla işlem yaptığımız görülüyor. Sistem "bu kadar kısa sürede iki farklı yerde bulunulamaz" deyip uyarı veriyor. Kişinin nereden işlem yapabildiği, daha önceki işlemlerinde kimlerle etkileşim yaptığı gibi konular önemli. Banka tespit etmekle kalmaz, aynı zamanda engelleyebilir de. Dolandırıcılık yapılmadan onu durdurabilir. İşte bu noktada sistemin performansı çok önemli. Çünkü bazen tsunami şeklinde çok büyük saldırılar olabiliyor.

#### **Kartla yapılan ödemeler saniyeler içinde tamamlanıyor. Bu kadar kısa sürede dolandırıcılık işlemi nasıl tespit edilebiliyor?**

Evet, ödemeler artık gerçek zamanlı yapılıyor ve işlemin tamamı 10 saniye kadar sürüyor. Daha önce bazı Avrupa ve Amerika ülkelerinde EFT sistemi yoktu. Örneğin Almanya, EFT sistemine geçeli ancak 1 yıl kadar oldu. Bu tür ülkelerde işlemler anlık olmadığı zaman, güvenlik önlemleri arkadan geldiği için kontrolü daha rahat oluyordu. Ne zaman ki EFT ve benzeri sistemlere geçildi, anlık işlemlerde dolandırıcılıkların fark edilmesi zorlaşmaya başladı. Sistemlerin de çok güçlü, kuvvetli ve hızlı olması lazım ki anında yakalanabilsin, reaksiyon gösterilebilsin. Teknoloji çok hızlı ilerlediği için bir sonraki dolandırıcılık saldırısının nasıl olacağını kimse bilemiyor. O yüzden biz hep bir adım önde olmak zorundayız. Herhangi bir saldırı durumunda da hemen tepki verebilmeliyiz. Ne yazık ki dolandırıcılar çok zeki ve çok da organize çalışıyorlar. Eğer işlemi gerçek zamanlı yakalayamazsanız gidiyor. Gerçek zamanlı bir sisteminiz varsa dolandırıcılık olmadan önüne geçebilirsiniz. Bankacılık açısından veya mali kurum açısından baktığımızda bu daha da önemli. Çünkü bu bir maliyet kalemi olduğu kadar aynı zamanda müşteri memnuniyeti ve kurumun prestiji açısından da önemli. Hiç kimse dolandırılmak istemez ama herkes zaman zaman dolandırılabilir. İşte gerçek zamanlı çalışan Fractals, dolandırıcılığı gerçek zamanlı tespit edip, önleme imkanı sağlıyor. Tabii burada sadece bankayı değil aynı zamanda müşteriyi de korumak istiyoruz. Müşteriye "bankam beni gözetliyor, çıkarlarımı



koruyor” hissi veriyor, müşteri memnuniyetinin ve bağlılığının artmasına da destek oluyor.

Fractals işlem ve müşteri bazında çalışıyor. Eğer işlemler usulsüz ise dolandırıcı iki üç gün boyunca aynı veya farklı kanallardan dolandırıcılık yapmaya devam edebilir ve sistem bunu en baştan tespit edebilirse, aynı kartla birçok işlem yapılmaya çalışılsa da artık o hesap güvence altına alınmış olur. İşte gerçek zamanlı ve müşteri bazında olmasının önemi burada. Birbirinden bağımsız kanallar veya yapılar şeklinde değil müşteri bazında değerlendirme yapılıyor. Böylece hem müşterinin hem de bankanın parası korunmuş oluyor.

NCR’ın bir başka inovatif dolandırıcılık çözümü ACE (Adaptive Clasification Engine) ise yine Fractals ile birlikte veya başka yazılımlarla da çalışabilen modüler bir çözüm. Yapay zekâ (AI) teknolojisinin bir dalı olan makine öğrenimi (machine learning) yapısında çalışan ve saniyede 3 bin işlemin üzerinden geçirilebildiği, analitik modelleme temelli bir motor olarak tanımlayabiliriz. Tek başına çalışmıyor. Ancak bağlı olduğu dolandırıcılık çözümünün illa ki Fractals olması gerekmiyor. Farklı bir firmanın ya da bankanın kendi geliştirdiği çözümlerle birlikte de çalışabiliyor. Birlikte çalıştığı çözümlerin performansını yukarıya taşıyarak, öngörülemeyen saldırılara karşı hazırlıklı olunmasını sağlarken, dolandırıcılık sanıldığı halde aslında dolandırıcılık olmayan işlemlerin oranını azaltabiliyor.

#### **En çok dolandırıcılık yapılan ülkeler hangileri?**

İlginçtir, bu konuda gelişmiş ülkeler daha fazla tehdit altında. Örneğin, “güven” kavramıyla özdeşleşen ülkelerden biri olan Almanya, dolandırıcıların odaklandığı bölgeler arasında yer alıyor. Keza İngiltere’de de gerçek zamanlı, anlık ödeme sistemine geçildiğinden bu yana dolandırıcılık işlemlerinde artış dikkat çekiyor. Javelin şirketinin araştırmasına göre, 2017 yılında sadece Amerika’da yıllık 16.8 milyar dolar civarında dolandırıcılık gerçekleşmiş. Genel olarak değerlendirdiğimizde ise son 8 yılda toplam 145 milyar dolarlık dolandırıcılık yapılmış. Bu da dakikada ortalama yaklaşık 35 bin dolar değerinde dolandırıcılık işlemi yapıldığı anlamına geliyor.

#### **Türkiye’yi bu anlamda nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye’nin bu konuda pek çok ülkeden daha iyi durumda olduğunu söyleyebilirim. Teknoloji daha hızlı geliyor.

Örneğin, temassız ödemeler çok popüler. Ödeme sistemlerindeki yeniliklere en hızlı adapte olan ülkelerden biri. Bankaların çoğunun kurulu sistemleri var ve çok iyiler. Son dönemde Türkiye’deki bankaların “makine öğrenimi” yani yapay zeka, blockchain gibi yeni teknolojilere odaklanması da yenilikçiliklerinin göstergesi olarak değerlendirilebilir.



### **“İŞ ORTAKLIĞI AĞI OLUŞTURARAK DİĞER SEKTÖRLERE DE ULAŞACAĞIZ”**

Peki NCR’ın Türkiye pazarından beklentileri ne? Bu soruyu da NCR Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir şöyle yanıtlıyor: “Türkiye’de de özellikle yazılım çözümleri ve danışmanlık hizmetleri konusunda önde gelen oyuncuların biri olmak istiyoruz. Son yıllarda artan siber saldırılar sebebiyle güncel güvenlik çözümlerinin sistemlere yerleştirilmiş olması her

zamankinden daha önemli hale geldi. Bizim yapmak istediğimiz de bu. Şu anda birçok banka mevcut çözümlerini kontrol edip Fractals ve ACE ile farklılıklarını inceliyor, bu çözümlerle daha fazla ne sağlayabileceklerine bakıyor. Biz bu konuda bankaların iş ortağı olmak istiyoruz. Sadece bankalar değil finansal harcamaların yüksek olduğu herhangi bir ticaret alanı da hedef kitlemiz

olabilir. Online mağazalar, online bahis platformları gibi... Şu anda Türkiye’de doğrudan finansal sektöre dokunup hizmet verebiliyoruz. Amacımız burada da bir iş ortaklığı ağı, ekosistem oluşturmak. İşbirliği yapacağımız diğer kuruluşlarla da birçok alanda ve sektörde yazılım çözümlerimizin konumlanması için çalışacağız. Bu doğrultuda görüşmelerimiz sürüyor.”

# Güney Afrika ödeme sistemleri pazarı



AHMET ALPTEKİN

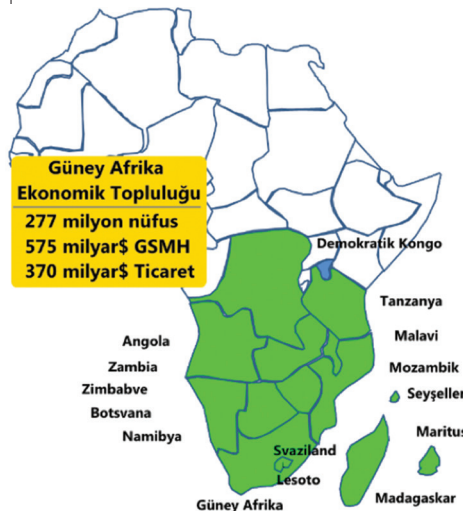
Güney Afrika Ekonomik Topluluğu'nun en etkin üyesi Güney Afrika Cumhuriyeti, kartlı ödemelerdeki geç kalmışlığını dijital bankalarla, e-cüzdan ve benzeri alternatif ödeme sistemleriyle telafi ediyor. Elektronik ödemeler için biyometrik kimlik doğrulama altyapısı hazır. Regülasyonlar, inovatif yenilikleri desteklemek üzere kurgulanıyor...



**D**ünya haritasına baktığımızda Afrika kıtasının büyüklüğü anlaşılabilir. Grönland ile Afrika hemen hemen aynı büyüklükte gösterildiği halde gerçekte Afrika 14 kat daha büyüktür. Küresel bir yüzeyi iki boyutlu bir düzleme aktarınca bu deformasyon kaçınılmaz oluyor. Bir de diğer resme bakın, Afrika kıtasının içine hangi ülkelerin sığdığına şaşıracağsınız... Durum böyle olunca Afrika'daki ülkeler de olduklarından zayıf algılanıyor. Sanıyorum pek çok kişi, Afrika'nın dibindeki Güney Afrika hakkında böyle bir algıya sahiptir...

## Güney Afrika'ya makro bakış

Güney Afrika Cumhuriyeti'nde yaklaşık 58



milyon insan yaşıyor. Ülkenin yıllık üretimi 317 milyar dolar. Geçmiş yıllarda, şu anki Türkiye gibi "kırılgan beşli ekonomi" listesinde gösteriliyordu. Son tespitite artık bu listede yer almadığı görülüyor. Kaynakları olan bir ülke, madenleri var, petrol rezervleri mevcut. Değerli maden yönünden zenginler. Öyle ki dünya platin rezervlerinin yüzde 90'ına, altın rezervlerinin yüzde 40'ına sahipler.

Güney Afrika, Güney Afrika Ekonomik Topluluğu'nun (SADC - South Africa Development Community) en etkin üyesi. Bu önemli organizasyon bölgede yer alan 15 ülkenin birbirleriyle etkin ticaret yapmalarını temin etmek için kurulmuş. Bu topluluk 277 milyon insan, 575 milyar dolar GSMH ve 370 milyar dolar ticarete tekabül ediyor. Güney Afrika, bu pazara erişim için en etkin ve pratik anlamda tek yol. IBM, Microsoft, Intel, SAP, Dell gibi IT (bilgi teknolojileri); BMW, Ford, Fiat, Toyota, Volkswagen, Hon-

da gibi otomotiv devleri Afrika operasyonlarını Güney Afrika merkezli yürütüyor.

Çin'in yeni ipek yolu inşası projesi (One Belt One Road) Asya, Afrika ve Avrupa kıtalarında pek çok ülkeyi Çin'in ilgi alanına katmış durumda. Afrika kıtası için Güney Afrika, bu ülkelerden en önemlisi. Zira iki ülke aynı zamanda BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika) topluluğu üyesi. Son yıllarda ülkenin Çin merkezli yatırımları çektığı, Çinlilerin ülkeye yatırımlarını artırdığı görülüyor.

### Bankacılık sistemi

Güney Afrika bankacılık sektörü, bölgesel ihtiyaçları da karşıladığı için önemli bir büyüklüğe sahip. Ülkede 36 banka finansal hizmet sunuyor. Bunların en büyük 5'i, toplam bankacılık sektörü özkaynaklarının yüzde 90'ına sahip ve Güney Afrika Ekonomik Topluluğu'nun yanı sıra diğer bölge ülkelerinde, yerel iştirakleriyle bankacılık faaliyeti yürütüyorlar. Örneğin, Güney Afrika'nın en büyük bankası Standard Bank, 19 çevre ülkede şubelere sahip. ABSA 11, FNB 10, Nedbank ise Güney Afrika dışında 7 ülkede bankacılık faaliyeti yürütüyor. Kısacası Güney Afrika bankacılık sisteminin ve bankalarının Afrika kıtasının tümüne etkisi var.

Finansal sistem, daha da net olmak gerekirse bankacılık sistemi, küresel düzeyde esaslı yapısal değişikliklerden geçiyor. Bazı ülkeler bu değişiklikleri uygulamada diğerlerinin önünde. Güney Afrika da finansal sisteminin ihtiyaç duyduğu bu tür değişiklikleri uygulamada başarılı bir ülke. Bu görüşümü iki somut örnekle değerlendirmenize sunmak istiyorum...

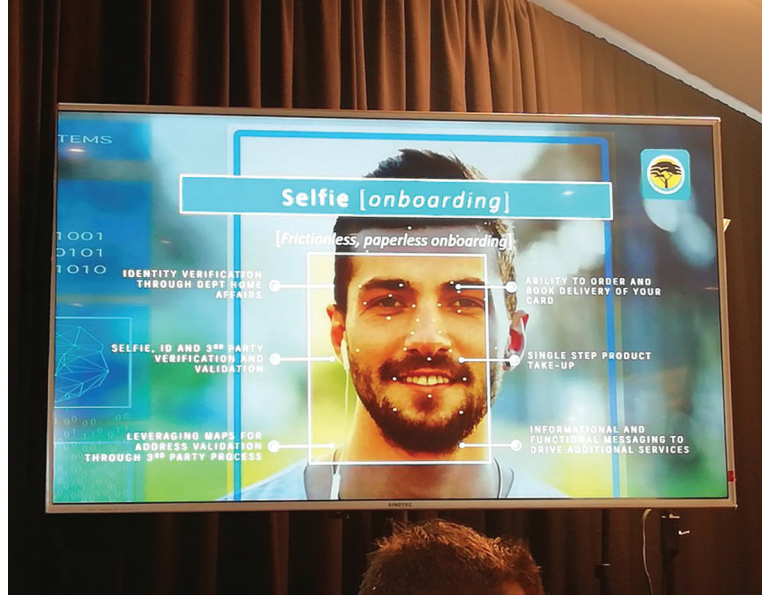
Güney Afrika yönetimi dijital banka lisansı vermeye geçen yıl başladı. Dijital bankalar (digital only bank), hedef kitleleriyle sadece mobil cihaz ve internet bankacılığı üzerinden ilişkilerini yürüten yeni akım bir bankacılık örneği. İkinci örnek ise Güney Afrika Merkez Bankası'nın, elektronik ödemelerde şifreyi ortadan kaldırarak, kullanıcının biyometrik özelliklerinin kullanıldığı çözümleri standartlaştırması. Ülkede uluslararası ödeme standartlarını oluşturan yapılarla birlikte bu tür standartlar da geliştirilip uygulanıyor. Güney Afrika, finansal sistem regülasyonunu tek başlı bir yapının yürütmesinden farklı olan "twin peak" yaklaşımını benimseyerek kendi dinamiklerine uyarlamış. Bu yaklaşımın diğer Afrika ülkelerine de örnek teşkil ettiğini söyleyebiliriz.

### Ödeme sistemleri

Şimdi asıl odağımız olan ödeme sistemlerine geçelim. Güney Afrika Merkez Bankası, PASA (Payments Association of South Africa) vastasıyla ödeme sistemlerini kontrol ediyor. Ülkedeki yaygın ödeme aracı nakit. Perakende sektöründeki ödemelerin sadece yüzde 23'ü kartlarla yapılıyor. Afrika kıtası için lider bir konum, ancak uluslararası ortalamasının altında...

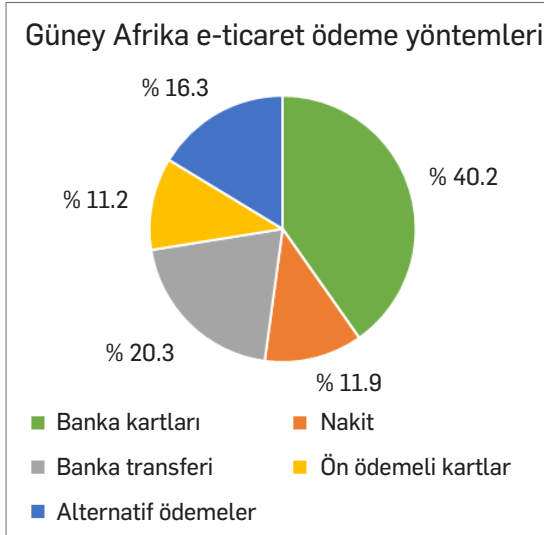
Ülkedeki POS ve ATM altyapısı ile kart penetrasyonu, ödemelerin elektronik ortama kayması için gerekli ortamı sunuyor. Güney Afrika'da toplam ödeme kartı sayısı 52 milyon civarında. Bu da kişi başına yaklaşık 1 kart anlamına geliyor. Banka kartları toplamın yüzde 80'ini, kredi kartları ise yüzde 20'sini oluşturuyor.

Ülkede ulusal bir ödeme sistemi mevcut değil. Bu açıdan



diğer Afrika ülkelerinden farklı bir anlayış sergiliyorlar. Elektronik ödeme kartlarında pazar Visa (yüzde 50) ile Mastercard (yüzde 49) arasında hemen hemen eşit olarak paylaşılmış durumda. Amerikan Express, Diners ve Union Pay International (UPI) diğer kart markaları. Özellikle Çinli Union Pay, Güney Afrika ve tüm Afrika kıtasında hızlı bir büyüme sergiliyor.

Güney Afrika'nın en büyük 5 bankası toplam kart pazarının yüzde 95'ini oluşturuyor. Standard Bank, ABSA, Capitec, FNB ve Nedbank sırasıyla yüzde 25, yüzde 24, yüzde 17, yüzde 16 ve yüzde 13 ödeme kartları pazarına sahip.



Kart kabul tarafında Güney Afrika, elektronik ödemeler için elverişli bir ortam sağlıyor. Toplam ATM sayısı yıllar içinde artıyor. Güney Afrika Merkez Bankası'nın 2017 yılı verilerine göre Güney Afrika'da, elektronik banka kartlarının işlem yapabileceği 30 bin ATM ve 410 bin POS cihazı mevcut. Banka EFT POS terminallerinin yanı sıra mPOS (mobil telefonla kartlı ödeme alabilen çözüm) cihazları da elektronik ödeme alma işlemlerinde kullanılıyor. mPOS'lar özellikle satış hacmi düşük işletmelerin elektronik ödeme almasına imkan sağlıyor. ▶



Tüm ülkelerde olduğu gibi e-ticaret sektörü, Güney Afrika'da da hızlı büyüme gösteriyor. Elektronik ticaret hacmi yüzde 22 büyümeyle yıllık 1.8 milyar dolara erişmiş. E-ticaret ödemeleri için kullanılan yöntemler kartlar, banka transferi ve e-cüzdanlar şeklinde. Banka kartları ve ön ödemeli kartlar, toplam ödemelerin yüzde 51'ini oluşturuyor. Nakit ödemelerin payı ise yüzde 12 civarında, epey düşük. Sebepi açık, çünkü Güney Afrika'da e-cüzdan uygulamaları başarılı. PayPal, Zapper, FlickPay, SnapScan, CellPay Point ve son olarak AliPay gibi e-cüzdan uygulamaları Güney Afrika'da başarıyla kullanılıyor. E-cüzdanların e-ticaret ödemelerindeki payı yüzde 16.

Tam da bu noktada bir parantez açarak Türkiye ile birkaç kıyaslama yapmak yerinde olacak sanırım...

Güney Afrika, elektronik ödemelerde Afrika'nın önde gelen ülkesi. Dolayısıyla bu ülkedeki çözümler Afrika kıtasına ihraç ediliyor. Başarılı teknoloji firmaları kendi ülkelerindeki ticarileşmiş çözümleri diğer Afrika ülkelerine satarak büyüyor ve katma değeri yüksek ihracat yapmış oluyor. Teknoloji firmalarına bu imkanı büyük ölçüde mevcut kanunlar, yönetmelikler sağlıyor. İsterseniz bunu da iki örnekle açıklayayım...

Kartlı ödemelere önem gösteren Güney Afrika Merkez Bankası, mPOS çözümlerinin de yaygınlaşmasına imkan tanıyor. Bu mPOS çözümlerini yıllardır diğer ülkelerdeki finansal servis sağlayıcılarına da sunuyorlar. Buna karşılık Türkiye, 1.5 milyondan fazla POS cihazına sahip. Böylesine büyük bir pazardan da uluslararası pazarlara hitap edebilen teknoloji firmaları çıkmalı, mPOS çözümleri

sunan firmalar çözümlerini kendi pazarlarında yıllar içinde olgunlaştırıp uluslararası pazarlara götürebilmeli değil mi? "Türkiye'de böyle olmuştur, kanunlar ve yönetmelikler zamanında yol gösterici olmuştur ve böyle firmaların yeşermesine olanak doğmuştur" demekse maalesef zor.

Benzer bir durumu PSD2 (Ödeme Hizmetleri Direktifi) hususunda da yaşıyoruz. PSD2 yönetmeliğinin AB ülkelerinde devreye girmesiyle birlikte AB'deki teknoloji tedarikçi firmalar çözümlerini geliştirip AB pazarına PSD2 uyumlu olarak sunmaya başladı. PSD2'yi yasal olarak henüz benimsememiş ülkelerdeki ödeme teknolojileri geliştirilen firmalara ürünlerini uyarlamak veya yeniden tasarlamak için kaynak ayırmadı. PSD2 ileride yasal mevzuatla uygulanmaya başlayınca bu ülkelerin milli teknoloji tedarik firmaları maalesef avantajlı konumda olamayacak.

İkinci örnekte ödeme sistemlerinde biyometri kullanımıyla ilgili. Güney Afrika Merkez Bankası'nın ödeme sistemlerini kontrol eden birimi PASA, ülkedeki ihtiyaç üzerine elektronik ödemelerde parmak izinin kullanması için teknik çalışmalar yaparak standart geliştirilmesine öncü oldu. Regülatör öncülüğünde yapılan bu standardizasyon çalışmasına Visa ve Mastercard gibi uluslararası elektronik ödeme servis sağlayıcıları firmalar da katılarak, standardın uluslararası olmasını temin ettiler. Önümüzdeki süreçte Güney Afrika'nın elektronik ödemelerde biyometri kullanımında öncü olacağını, Güney Afrika merkezli firmaların çözümlerinin kıtaya ihraç edileceğini görmek sürpriz olmayacaktır.

Bu iki örnek, ülkemizin ithalatı azaltıp ihracata yönelmesinin vurgulandığı süreçte, ödeme sistemleri regülasyonunun önemini işaret ediyor.

### Dijital bankalar

Birkaç yıldır tüm dünyadaki bankacılar müşterilerinin tercihlerinde farklılıklar gözlemliyordu. En önemli farklılığın "yeni nesil müşterilerinin" bankalardan beklentileri olduğunu tespit ettiler. Bahsedilen "yeni nesil müşteriler" milenyumlerden (Y kuşağı) başkası değildi. Özetle milenyumlar tüm bankacılık işlemlerini dijital kanallardan yapmak istiyordu. İşte bu talep dijital bankaların hayatımıza girmesinin temeli oldu.

Avrupa'da örnekleri görülen bu tip bankalar, yeni bir lisanslandırma ile faaliyete başladı. Güney Afrika da dijital



bankalara 2017 yılında lisans vermeye başladı. TymeDigital, Discovery ve Bank Zero, lisanslarını alıp 2018'de faaliyete başladı.

Dijital bankalar, hesap açılması da dahil tüm süreçleri mobil üzerinden yönetmeyi hedefliyor. Mevzuat düzenlemesi yapılmış ve şubeye gitmeden, yüz yüze bir banka görevlisiyle görüşmeden, ıslak imza atmadan banka hesabı açılabilmesinin altyapısı hazırlanmış.

İşte Güney Afrika'daki bankalar şimdi hesap açma işlemlerini müşterilerinin biyometrik verileriyle yapmanın peşinde. Yüz tanıma, parmak izi karşılaştırma, iris okuma gibi yöntemleri test ediyorlar. Ülkenin içişleri bakanlığı da benzer bir altyapı hazırlığını destekliyor. Öyle ki 2018 yılı içinde vatandaşların biyometrik verilerinin doğrulamasının internetten yapılabilmesi için sistem geliştiriyorlar. Özellikle dijital bankalar bu servislerin ilk kullanıcıları olacak. Bu servisleri geliştiren firmalar vakti geldikçe tüm kıtaya çözümlerini pazarlayacak.

### Alternatif ödeme sistemleri

Yukarıda açtığım parantezi kapatarak, Güney Afrika'nın ödeme sistemleriyle devam edeyim. Kartlar ve e-ticaret verilerinden sonra Güney Afrika'daki alternatif ödeme sistemlerini özetleyeceğim.

Nakit ödemeye alternatif olarak kartlar sunuldu. Kartlı ödemeye alternatif olarak da mobil telefonlar. Pek çok uygulama ortaya çıktı. Güney Afrika'da başarılı olanlara bakalım...

• **PayPal:** 2010 yılından bu yana Güney Afrika'da faaliyet gösteren PayPal, dijital bir cüzdan. Para gönderme ve e-ticaret ödemeleri için kullanılıyor. PayPal hesabından para çekme işlemleri FNB üzerinden ve kontrolünde yapılabilir.

• **AliPay:** 2017 yılında faaliyete başlayan AliPay, Çinli turistlerin mobil telefonlarındaki AliPay uygulamasıyla Güney Afrika'da anlaşmalı kurumlarda ödeme yapabilmelerini hedefliyor.



• **Zapper:** 2014 yılından bu yana QR kod tabanlı mobil ödeme uygulamasıyla ödeme servisi sunuyor. Müşteriler Zapper uygulamasıyla mobil telefonlarını kullanarak anlaşmalı satış noktalarında öde-

me yapabiliyor. Otel ve restoranlarla başladıkları ödeme kabul noktalarını park, akaryakıt istasyonları, perakende ve taksilerle genişletmişler. Son olarak e-ticarette de Zapper markasıyla ödeme imkanı sunuluyor.



• **VCPay:** 2015 yılında kurulan firma, internet ödemeleri için çözüm sunuyor. Mobil uygulama tabanlı çözüm sayesinde, oluşturulan hesaba kredi kartından veya banka havalesiyle para aktarılabilir. Fiziksel satış noktalarından da nakit olarak hesaba para aktarılabilir. Uygulama Mastercard markalı bir sanal kart yaratıyor ve e-ticaret ödemelerinde bu

sanal kart kullanılıyor.

• **SnapScan:** Standard Bank'ın mobil ödeme servisi. Ancak kullanım için banka müşterisi olmak şart değil. Mobil uygulama kullanılarak QR kod ile ödeme yapılıyor. Uygulamaya banka kartı veya kredi kartı ekleniyor, ödemeler arka planda bu kart bilgileri kullanılarak yapılıyor. SnapScan Güney Afrika'daki en yaygın mobil ödeme uygulaması, çünkü arkasında büyük bir banka var.



• **FlickPay:** 2014 yılında kurulan firma, mobil uygulama kullanılarak yüz yüze ödeme alınmasını sağlıyor. Kullanıcı önce Visa veya Mastercard kredi kartını uygulamaya tanımlıyor. Ödeme yapmak istediği zaman tutarı belirliyor ve satıcıya mobil telefonunun ekranındaki QR kodu okutuyor. Satış noktasındaki POS'larla entegre edilmiş olan uygulama, ödemenin yapıldığını gerçek zamanlı kasiyere bildirebiliyor.

## AB'NİN İLGI ODAĞINDAKİ PAZAR İÇİN GEÇ KALINMIŞ DEĞİL

Güney Afrika, Türkiye'ye epey uzak bir ülke. İstanbul ile Johannesburg arası uçuş mesafesi 7 bin 500 kilometre. Uçuş süresi ise yaklaşık 10 saat. THY'nin direkt seferleri var. Türk teknoloji firmalarının Güney Afrika Ekonomik Topluluğu pazarlarına erişimi için ülkede yerleşik ticari faaliyetlerde bulunmalarının gerekli olduğunu düşünüyorum. Çünkü Afrika'ya

erişim için belli başlı merkezler var ve Güney Afrika, Afrika'nın güney bölgesine erişim için tek alternatif. 7 bin 500 km uzaktan teknoloji ve çözüm sağlamak pek mümkün değil. Mümkün olsa bile bu pazarlar kabul görmüş merkezlerde yerleşik firmaları tercih ediyor. AB bu pazarlara çok uzun süredir yoğun ilgi gösteriyor. 2016 yılında Güney Afrika ve komşu ülkelerle ekonomik

ortaklık anlaşması dahi imzalandılar. Yatırım yapmaya ise yeni başladılar. Zira Güney Afrika birkaç yıldır politik belirsizlik yaşıyordu. Ödeme teknolojileri geliştiren Türk firmalarını; geç kalınmadan, ilgili devlet kurumlarının ve meslek odalarının desteği eşliğinde, distribütör kanallarıyla değil organik ortaklıklarla Güney Afrika pazarında görmek dileğiyle...

# AKARYAKITTA araç içi ödeme devrimi



ABDULLAH  
CETİN

**BKM Express, Maximum Mobil, Yapı Kredi Pay, Paycell, BonusFlaş... Araçtan öde, araçta öde, mobil öde, flaş hızında öde, öde-geç... Akaryakıt istasyonlarının, bankalar ve Türkiye'nin dijital cüzdanı BKM Express ile işbirliği halinde başlattığı "araçtan inmeden ödetme" yarışı tüm hızıyla sürüyor. İşte bu yeni nesil ödeme uygulamaların ayrıntıları ve kullanıcılara sunulan avantajlar...**

## AYTEMİZ

# Aytemiz Kart ve BKM Express ile “Araçtan Öde”

**B**KM Express kullanıcıları, anlaşmalı Aytemiz istasyonlarında araçlarından inmeden hızlı ve kolayca ödeme yapabiliyor. Üstelik BKM Express kullanıcıları, bu işbirliğine özel, 20 Eylül 2018 tarihine kadar geçerli kampanyayla aynı gün içinde yaptıkları ilk akaryakıt alımlarında yüzde 3 avantajdan yararlanıyor. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Dr. Soner Cankö, Aytemiz ile yapılan işbirliğini şöyle değerlendiriyor: “Nakitsiz ödemeler toplumu hedefiyle çıktığımız bu uzun ve başarılı yolculukta, her geçen gün yeni projeler ve işbirlikleriyle ilerliyoruz. Aytemiz’le hayata geçirdiğimiz bu işbirliği sayesinde BKM Express kullanıcılarına anlaşmalı Aytemiz istasyonlarında araçlarından inmeden hızlı ve kolay ödeme imkânını sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Üstelik 3 ay boyunca kullanıcılarımızı yüzde 3 avantajlı akaryakıt alım fırsatıyla buluşturuyoruz. Önümüzdeki dönemde de ödeme sistemlerinde dijital dönüşümü hızlandıran projeler geliştirmeyi sürdüreceğiz.” Aytemiz Genel Müdürü Ahmet Eke ise “Her zaman müşterilerimizi dinliyoruz, her hizmetimizle ilgili düşüncelerini, geri dönüşlerini detaylı olarak inceliyoruz, talep ve istekleri doğrultusunda da yeni hizmet ve ürünlerimizi hayata geçiriyoruz. Bu anlamda özellikle teknolojiyi yakından takip ediyor ve kullanıyoruz. Müşterilerimizin vakti her şeyden kıymetli. Onlara istasyonlarımızda akaryakıt alımı, yağ değişimi, market alışverişi ya da yıkama esnasında ihtiyaç duydukları kesintisiz, hızlı ve ücretsiz internet gibi pek çok hizmet sunuyoruz. Araçtan inmeden ödeme yapmak isteyen müşterilerimizden aldığımız geri bildirimlere yönelik olarak, yanlarında kart veya cüzdan taşımaya ihtiyaç duymadan Aytemiz uygulamasından BKM Express ile ödemeyi seçerek sadece bir şifreyle akaryakıt almalarına imkân sağlıyoruz” diyor.



### “Müşterilerimizi kat kat ödüllendiriyoruz”

Aytemiz, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutma hedefi doğrultusunda, akaryakıt sektörünün en yeni, en genç programını geliştirerek Aytemiz Kart’ı kullanıma sundu. Kullanıcı, şirketin “Araçtan Öde” uygulaması üzerinden istediği bir bankanın kredi kartını, Aytemiz Kartı’yla uluslararası bir firmanın yönettiği güvenli saklama ortamında eşleştiriyor. Ardından da eşleştirilmiş Aytemiz Kart ile araçtan inmeden hızlı, konforlu bir şekilde



Dr. Soner Cankö

Ahmet Eke

yakıtını alıp yoluna devam edebiliyor. Akaryakıt bedeli de kredi kartından güvenle tahsil ediliyor. Aytemiz Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Özge Kansu Gökçek, bu uygulamayla müşterilere finansal anlamda ilk nesil ödeme çözümlerini de sunmaya başladıklarını söylüyor. Gökçek’in verdiği bilgilere göre Aytemiz Kart, alınan akaryakıtın toplam tutarı, adedi veya alışveriş sayısına bağlı yönettiği kampanya yetkinlikleriyle kullanıcıya aynı anda birden çok kazanım sağlıyor. Gökçek, “Sektörün bankalarla yönettiği benzer kampanyaların yanı sıra kendi bünyemizde kurguladığımız ‘3 x 100 TL üzeri alıma 40 TL Aytemiz Kart puan’ gibi kampanyalarla müşterimizi kat kat ödüllendiriyoruz. Yıl boyunca buna benzer genel ve bir o kadar da mikro segmentte kampanyalar düzenliyoruz” diyor.

### Aytemiz Mobil ile kartsız ödeme

Özge Kansu Gökçek, 2018 yılıyla birlikte Aytemiz Kart’ın teknolojik altyapısına yeni nesil ödeme sistemlerinin de eklenerek 1.5 milyonun üzerindeki BKM Express kullanıcılarına açıldığını hatırlatıyor. BKM Express uygulamasıyla kullanıcılar, Aytemiz Kart olmadan da Aytemiz Mobil uygulamasından oluşturdukları 6 haneli dijital kod ile tüm Aytemiz istasyonlarından akaryakıt alışverişini, araçtan inmeden ve kartsız olarak rahatlıkla yapabiliyor. 300 binin üzerindeki Aytemiz Kart kullanıcıları, anlaşmalı 540 istasyonda akaryakıt alımının yanı sıra birçok ürün ve hizmetten de avantajlı şekilde yararlanabiliyor. ▶



Özge Kansu Gökçek

## TOTAL OIL TÜRKİYE

## BKM Express ile yüz yüze mobil ödeme rekoru kırıldı



**T**OTAL, BKM Express ile hayata geçirdiği akaryakıt alımında mobil ödeme sistemiyle Türkiye’de bir ilke imza attı. Web’den, cepten ve tableten kolay, hızlı ve güvenli alışveriş imkanı sunan uygulama, telekomünikasyon operatörü ve banka kartlarından bağımsız olarak çalışmasıyla diğer mobil ödeme uygulamalarından ayrışıyor.

Kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde araçtan inmeden ödeme yapabilmek için, TOTAL Mobil uygulamasını ve BKM Express uygulamasını akıllı cihaza yüklemek ve üye olmak yeterli. Club TOTAL ve BKM Express üyeleri, anlaşmalı TOTAL akaryakıt istasyonlarına akaryakıt alımı için geldiğinde, daha önceden sisteme tanımladıkları araçları, otomatik tanıma sistemiyle algılanıyor. Akaryakıt dolumu gerçekleşirken, müşterinin akıllı cihazına “Mobil Ödeme” seçeneğiyle ödeme yapılabileceği konusunda bir uyarı bildirim mesajı ulaşıyor. Bu ödeme seçeneğini kabul eden müşteriyi, cep telefonunda açılan TOTAL Mobil uygulaması, ödeme için BKM Express’e yönlendiriyor. Bu aşamadan sonra, müşteri BKM Express’e tanımlı olan kartlarından birini seçerek kolay bir şekilde ödeme işlemini tamamlıyor. Böylece müşteri, araçtan inmeden, kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde akaryakıtını alarak ödemesini yapıyor.

En yüksek güvenlik önemleriyle güvence altına alınan TOTAL Mobil Ödeme, akıllı telefonlarla ve sadece araç içindeyken kullanılabilir.

Aslında TOTAL Oil Türkiye, akaryakıt sektöründeki ilk mobil ödeme projesini 2014 yılında hayata geçirmişti. TOTAL Oil Türkiye IT Yönetimi’nin verdiği bilgilere göre, ilk etapta seçili istasyonlarda devreye alınan mobil ödeme sistemi kısa sürede istasyon ağının tamamına yakınına yayıldı. Uçtan uca Türk mühendisler tarafından geliştirilen ve gelişmiş bir altyapıya sahip olan proje kapsamında, TURPAK pompa otomasyon sistemine entegre

çalışan ve Verisoft ile birlikte geliştirilen Club TOTAL sadakat programı oluşturuldu. Sonrasında da TOTAL mobil uygulaması ve BKM Express üyeliği arasındaki entegrasyonla birlikte sistemin daha verimli ve kullanıcı dostu şekilde çalışması sağlandı.

**100 günde 200 bin mobil ödeme işlemi yapıldı**

2016 yılı itibarıyla Club TOTAL sadakat kartı sanallaştırılarak müşterilerin üyelik süreci kolaylaştırıldı, hızlandırıldı. Fiziksel kart dağıtımı sonlandırılarak, müşterilerin cüzdanlarında fazladan bir kart taşıma zorunluluğu da ortadan kaldırılmış oldu. Club TOTAL sanal kart ve mobil ödeme uygulamalarının ilk projesi de 2016 sonunda BKM ile gerçekleştirilen 75 TL’lik akaryakıt alımına anında 25 TL indirim kampanyası oldu. TOTAL Oil Türkiye IT yöneticileri, “Bu kampanyayla hem müşterilerimize araçtan inmeden ödeme yapma deneyimi yaşattık hem de 100 günde 200 bin mobil ödeme işlemi sağlayarak, fiziksel ortamda yapılan mobil ödeme işlem sayısında rekor kırıldığını” bilgisini veriyor.

**Mobil ödeme kış aylarında daha çok tercih ediliyor**

TOTAL Oil Türkiye IT Yönetimi, sanal Club TOTAL kart sahipliği ve kullanımının ciddi bir ivmeyle büyümeye devam ettiğini belirtiyor. Verisoft’un geliştirdiği sadakat ve kampanya yönetimi platformunu kullanarak düzenlenen bölgesel ve genel kampanyalarla Club TOTAL kart penetrasyonunun artmaya devam ettiğini vurgulayan yöneticiler, şöyle devam ediyor:

“Bu çalışmalarla birlikte sadık bir mobil ödeme müşteri grubumuz oluştu. Sadece büyük şehirlerle sınırlı olmayan önemli bir mobil ödeme kullanım alışkanlığının oluştuğunu söyleyebiliriz. Müşterilerimizin kullanım alışkanlıklarını incelediğimizde, genelde kış aylarında, soğuk ve



TOTAL



yağmurlu havalarda mobil ödemenin daha fazla tercih edildiğini gözlemliyoruz. Ayrıca çocuğunu araçta tek başına bırakmak istemeyen kadın sürücülerin de araçtan inmeden ödeme yapabildikleri için mobil ödeme seçeneğini tercih ettiklerini görüyoruz.”

### Ödeme süreci araçtan tetiklenecek

2014'te hayata geçirilen mobil ödeme uygulaması, TOTAL Oil Türkiye'nin "Method of Payment" olarak adlandırıldığı projenin ilk aşamasıydı. 2017 yılında ise Verisoft ile birlikte, istasyonlarda araçlar pompaya yanaştığında pompa yazarkasa sistemi tarafından otomatik olarak tanıdığı ve yakıt ikmali sonunda doğrudan ödemenin araçtan tetikleneceği bir proje başladı. IT yöneticileri, pilot uygulamada olumlu sonuçlar alınan bu uygulamanın da yakında TOTAL müşterilerinin hizmetine sunulacağını açıklıyor. 2019'u "TOTAL istasyonlarında dijital müşteri deneyimi

yılı" olarak belirleyen TOTAL Oil Türkiye, bu doğrultuda, başta mobil uygulama olmak üzere uçtan uca sadakat programı ve alternatif ödeme sistemleri açısından birçok yenilik ve sürpriz hazırlıyor.

### "Verisoft, güçlü iş ortağımız"

Verisoft, TOTAL istasyonları için sadakat programı ve ödeme sistemleri konusunda önemli bir çözüm partneri konumunda. TOTAL Oil Türkiye IT yöneticileri, "Verisoft'u aynı zamanda akaryakıt sektöründe müşterilerimize dokunduğumuz tüm temas noktalarının tasarlanması, inovatif projelerin üretilmesi ve mevcut süreçlerin iyileştirilmesi noktasında sürekli iletişim halinde olduğumuz güçlü bir iş ortağı olarak görüyoruz. Verisoft'un güçlü inovatif yönü, hızlı gelişen teknolojiye adapte olabilmeleri, ortaya çıkan ürün ve hizmetlerin kalitesi işbirliğimizin yıldır sürmesinin önemli nedenlerinden diyebiliriz" diyor.

## YAKITMATİK MONTAJI SADECE 2 GÜN SÜRÜYOR

TOTAL Oil Türkiye, Edenred ile yaptığı işbirliği doğrultusunda ise "Yakıtmatik" satışları için alternatif bir kanal oluşturdu. TOTAL Oil Türkiye Satış Direktörü Gökür Gürkaya, bu çözümle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Şirketlerin gelişen ihtiyaçları doğrultusunda, operasyonel yüklerini hafifleten bir kurumsal çözüm olan Yakıtmatik ile maliyet, zaman ve süreç yönetimi anlamında çok önemli bir değer katıyoruz.

TOTAL Yakıtmatik, güçlü yazılım ortaklarıyla birlikte hazırlanan özel altyapısı ve raporlama sistemi sayesinde, benzer taşıt tanıma sistemlerinin ötesinde bir çözüm sunuyor.

Yine kolaylaştırılmış ve hızlandırılmış operasyonel süreçler sayesinde, benzer taşıt tanıma sistemlerinde bir haftayı aşan montaj sürelerine karşın; TOTAL Yakıtmatik'te 2 iş günü içerisinde montaj tamamlanabiliyor."



Gökür Gürkaya

BP

## BonusFlaş kullanıcıları araç içinde, "flaş" hızında ödüyor

Garanti Bonus kartlarıyla araçtan inmeden "flaş" hızında akaryakıt ödemesi yapılabilir, hatta istenirse bunun için birikmiş bonuslar bile kullanılabilir. BP istasyonlarında akaryakıt ödemesini BonusFlaş'la araçtan inmeden yapmak için şu adımları takip etmeniz gerekiyor:

- İstasyondaki görevliye akaryakıt ödemenizi BonusFlaş'la yapacağınızı söyleyin.
- BonusFlaş'ta ödemeler menüsündeki "BP'de Araçta Ödeme" ekranından ödeme yapacağınız kartı seçin.
- İstasyonda her pompanın üzerinde bulunan etiketteki istasyon no ve pompa no'yu gerekli alanlara girin.
- "Depo Tam Dolum" ya da "Tutar Girerek Dolum" seçeneklerinden sizin için uygun olanı seçip istediğiniz tutarı girin, ardından "Garanti Dijital Parolanız" ile onaylayın.
- İşlem sonrasında BonusFlaş'ın gönderdiği bildirimle tamamlanan ödemenizi kolayca takip edebilirsiniz. BP'de araçta ödeme özelliği anlaşmalı BP istasyonlarında

geçerli. "Depo Tam Dolum" seçimiyle aracın depo kapasitesine uygun olarak en fazla 350 TL tutarında dolum yapılabilir.

Biriken bonus ve BP bonusun kullanılabilmesi içinse "BP'de Araçta Ödeme" adımlarına başlamadan önce kullanıcının "Garanti Dijital Parolası" ile uygulamaya giriş yapması gerekiyor. ▶



## PETROL OFİSİ

## Temassız veya mobil Öde-Geç, yüzde 3 indirim kazandırıyor

**T**ürkiye İş Bankası ile Petrol Ofisi arasında başlatılan işbirliği uyarınca temassız özellikli Maximum Kart sahipleri, anlaşmalı Petrol Ofisi istasyonlarındaki Öde-Geç 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 Kartlar herhangi bir işlem yapılmaksızın indirim uygulamasından faydalanabiliyor. Bu tarihten önce tahsis edilmiş temassız özellikli Maximum Kartlarla indirim avantajından yararlanılması için, Petrol Ofisi istasyonunda İş Bankası'na ait temassız kart okuyuculu POS cihazlarında sadece bir kez aktivasyon işlemi yapılması yeterli oluyor. Kampanya kapsamında, İş Bankası temassız özellikli Maximum, Maximiles ve ek kartlar dâhil tüm bireysel kredi kartları kullanılabilir. Uygulamada işlem başına limit



200 TL ile sınırlı. Kart sahipleri, yapılan her bir işlem sonrasında İş Bankası tarafından SMS ile bilgilendiriliyor. Maximum Mobil kullanıcıları da "Öde-Geç" uygulamasıyla yapacakları akaryakıt harcamalarında yüzde 3 indirim fırsatından yararlanabiliyor.

## OPET

## Yapı Kredi Pay ile araçtan inmeden ödeme yapabilirsiniz

**Y**apı Kredi Worldcard ve Tlcard sahipleri, Yapı Kredi Pay çözümlerinden biri olan "Araçta Ödeme" fonksiyonu sayesinde OPET'ten yapacakları akaryakıt ödemelerini araçlarından inmeden, Yapı Kredi Mobil ile kolayca yapabiliyor. Araçtan inmeden akaryakıt ödemelerini yapabilmek için öncelikle Yapı Kredi Mobil'e bir kereye mahsus araç plakasını eklemek gere-

yor. OPET istasyonlarında, akaryakıt ödemesinin Yapı Kredi Pay ile yapılacağını belirtmesiyle birlikte dolun tamamlandığında müşterilerin telefonlarına anlık bildirim mesajı geliyor. Bu bildirim tıklanarak ve kart seçimi yapılarak işlem tamamlanıyor. Ayrıca Yapı Kredi Mobil ana sayfasındaki "Jet İşlemler" menüsünden veya Yapı Kredi Mobil'e giriş yapılarak "Kartlarım - Yapı Kredi Pay" menüsünden de işlem yapılabilir.

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Serkan Ülgen, akaryakıt ödemelerini kolaylaştıran bu yeni hizmet hakkında şu değerlendirmeyi yapıyor: "Türkiye'nin dijital bankası Yapı Kredi olarak her geçen gün hayata geçirdiğimiz yeniliklerle, müşterilerimiz için benzersiz bir bankacılık dünyası oluşturuyoruz. Ödeme sistemlerinin dijital dönüşümüyle birlikte Yapı Kredi Worldcard ve Tlcard sahiplerine kendilerini özel hissedecekleri, hayatlarını kolaylaştırıcı mobil ödeme çözümleri sunuyoruz. Yapı Kredi Worldcard ve Tlcard'lara eklediğimiz yeni özelliğimiz sayesinde Opet istasyonlarında, sürücülerin araçlarından inmeden Yapı Kredi Mobil'i kullanarak ödeme yapabilmelerini sağladık. Önümüzdeki dönemde bu uygulamamızı farklı işbirlikleriyle yaygınlaştırarak, ödeme sistemlerinin dijital dönüşümüne öncülük etmeye devam edeceğiz."



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](http://www.finansgundem.com)

17 Aralık 2013 Salı 14:39

### Finans Gündem

ARAMA YAP

BC Borsa Gündem SG Sigorta Gündem Otonomül Sayfesi TC Teknoloji Gündem Akülü Yaşam

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

**ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ 4 ÖLÜ**

Ankara'da askeri helikopter düştü

Ankara'da Çiğlibay yakınında askeri helikopter düştü. Helikopterde bulunan diğer 4 asker şehit oldu...

**Her 50 TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye**

**MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ**

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

Can'a Geleceğinin MALAGELSİNİ

canageceginemalagetsin.com

TEB

FINANS SEKTÖRÜNÜN  
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ



SHELL

## Paycell ile Shell istasyonlarında araçtan inmeden ödeme çok kolay

**A**raçtan inmeden rahat ödeme imkânı sunan Paycell, özellikle çocuğunu araçta yalnız bırakmak istemeyen ebeveynler, yaşlılar ve engelli müşteriler için büyük kolaylık sağlıyor. Halen Türkiye çapında 250'nin üzerinde istasyonda geçerli olan uygulamayla Turkcell müşterileri her model telefondan, internete bağlanmaya gerek kalmadan, sadece cep telefonlarına gelen mesajı onaylayarak saniyeler içinde ödeme yapıp, zaman kaybetmeden istasyondan ayrılabilir.

Bu servisten abonelik yaşı 3 ayın üzerinde olan tüm bireysel ve kurumsal Turkcell müşterileri faydalanabiliyor. Öncelikle paycell.com.tr adresinden, bir defaya mahsus olmak üzere sisteme kayıt yaptırmak gerekiyor. Kredi kartı bilgilerinin, varsa Shell ClubSmart Kart'ın, araç plakasının ve e-posta adresinin sisteme girilmesinin ardından 4 haneli Paycell şifresi belirleniyor ve uygulama kullanıcıya gelen e-postanın aktive edilmesiyle kullanıma hazır hale geliyor. AKARYAKIT yazıp 2222'ye SMS göndererek de

kayıt işlemini başlatabiliyor.

Servise kaydolan müşterilerin, uygulamanın geçerli olduğu Shell istasyonundaki ön saha satış elemanına mobil ödeme yapacağını söylemesi yeterli. Yakıt dolumu bittikten sonra, ödeme yapılacak tutar için müşterinin telefonuna onay mesajı geliyor. Bu ekrana Paycell şifresinin girilmesiyle birlikte ödeme işlemi gerçekleşiyor ve ilgili tutar müşterinin kredi kartı ekstresine yansıtılıyor.

Aylık işlem limiti 600 TL. Limit her ayın başında yenileniyor. Yakıt tutarı kredi kartına yansıtılıyor.

Servise tek bir plaka kaydedebilirsiniz. PLAKA boşluk PLAKA NUMARANIZI yazıp 2222'ye göndererek ya da Turkcell web sitesinden yeni plakanızı kaydederek plakanızı güncelleyebilirsiniz.

Ayrıca SMART boşluk Shell ClubSmart Kart numaranızı yazıp 2222'ye göndererek Shell ClubSmart kartınızı sisteme ekleyebilir, böylece Shell ClubSmart Kartınızı yanınızda taşımadan da Smart Puan kazanabilirsiniz.

## YAKIT ÖDEMESİNİ BİZZAT CHEVROLET YAPIYOR!

Chevrolet ile Shell'in ortaklaşa geliştirdiği uygulamayla sürücüler araçlarından inmeden, mobil cihaz ya da kredi kartı olmadan ödemelerini yapabilecek. Yani Chevrolet sürücüleri, Shell istasyonlarında yaptıkları yakıt satın alımlarını araçlarına indirdikleri Shell uygulamasıyla ekran üzerinden ödeyebilecek.

Sistem, General Motors'un ticari bir platformu olan Marketplace tarafından destekleniyor. Marketplace, Shell istasyonlarında yakıt satın almanın yanı sıra yemek siparişi vermeden restoran rezervasyonu yapmaya birçok olanak sunuyor. Pilot uygulama şimdilik ABD'nin Detroit, Seattle ve Houston gibi bölgelerinde geçerli. Önümüzdeki aylarda uygulamanın ülke çapında kullanılması bekleniyor. ☹



# Borsa = Gündem

# Kazanmak için

## önce siz öğrenin

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

Raporlar, analizler,  
uzmanlardan öneriler

Borsada  
flaş gelişmeler,  
son dakika haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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





Yurtiçi uçak biletlerinin yüzde 10'u, karşılaştırma sitesi Enuygun.com üzerinden satın alınıyor. Yurtdışında da hizmet veren site üzerinden ayrıca, ayda ortalama 3.5 milyon kredi kartı ve kredi faizi kıyaslaması yapılıyor...

## ENUYGUN'da bilet iptali de var blockchain de...

ESİN GEDİK

**S**on birkaç yıldır uçak biletlerimin tamamına yakını Enuygun aracılığıyla alıyorum. Tatil programlarımı yaparken de nereye gideceğime Enuygun.com'un "Otel" bölümüne bakarak karar veriyorum. Örneğin, bu yazıyı yazmadan önce 2019 kış tatilim için Enuygun üzerinden araştırma yaptım. Kismetse ocak sonunda Zanzibar'a gideceğim! Bu tür işlemler için interneti tercih edenlerin yüzde 90'ının en az bir kez Enuygun.com'u ziyaret ettiğini, azımsanmayacak bir kısmının da bu yolla hizmet aldığını tahmin ediyorum. Hal böyle olunca Enuygun'un kapısını çalıp kurucu ortağı ve CEO'su Çağlar Erol ile konuşmak şart oldu...

### Çember'i satıp Enuygun'u kurdular

Kurucuların kariyerine ve girişimcilik geçmişine kısaca bir göz atmadan önce, Çağlar Erol'un eşi Nihan Çolak

Erol'un da şirkette COO (operasyonlardan sorumlu üst düzey yönetici) pozisyonunda görev yaptığını belirtelim... Çağlar Erol, 1997'de Boğaziçi Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği'ni bitirdikten sonra 1999 yılında aynı üniversitede MBA derecesini almış. Türkiye'de Comnet, IBM, Superonline gibi şirketlerde çalıştıktan sonra Accenture'ın Frankfurt ofisinde yaklaşık 4 yıl bilişim danışmanlığı yapmış. Ardından, aynı üniversitenin aynı bölümünden mezun olan eşi Nihan Çolak Erol ile birlikte Türkiye'nin ilk online iş ağı platformu Cember.net'i kurmuşlar.

Bu girişim kısa sürede o kadar hızlı büyümüş ki küresel düzeyde benzer hizmeti veren Alman XING'e satılmış. Bu satışın ardından Erol çifti ne yapacaklarını araştırırken, iki yazılımcı arkadaşlarıyla birlikte karşılaştırma sitesi Enuygun.com'u kurmaya karar vermişler.

Enuygun, ağırlıklı olarak uçak bileti için tercih edilse de konut-ihtiyaç-taşıt kredileri, mevduat faizleri, sigorta, ADSL-fiber-kablo-bilgisayardan internet bağlantıları, GSM tarifeleri gibi konularda karşılaştırma servisi veriyor. Hatta şirket, 2016 yılından bu yana "Wingie" markasıyla Almanya, İngiltere gibi Avrupa ülkelerinde de faaliyet gösteriyor. Hedef ülke sayısını artırmak...

### GSM tarifeleriyle başladılar...

Enuygun, karşılaştırma işine GSM tarifeleriyle başlamış ama Çağlar Erol, bu hizmetten hiç gelir elde edemediklerini anlatıyor. Ardından ihtiyaç, konut ve taşıt kredisi faizleri için karşılaştırma hizmeti verip aynı zamanda dileyen kullanıcılara bankalara başvurma kolaylığı da sağlamaya başlamışlar. Bu hizmetin ilgi görmesiyle birlikte şirket de hızla büyümeye başlamış, 4 kişiyle yola çıkan ekip hızla büyümüş ve şu anda 165 kişinin çalıştığı şirkete ulaşmış. Kredi karşılaştırmasının ardından bugün Enuygun'un en yoğun iş yaptığı alan olan seyahat kısmı devreye girmiş. Erol, "Özellikle seyahat ve finansal hizmetlerde bu alanda büyük bir ihtiyaç olduğunu fark ettik. Farklı uçuş seçeneklerini karşılaştırarak en uygun bileti kolayca satın almayı sağlayan Enuygun.com'da her ay yüz binlerce uçak bileti satışına aracılık yapıyoruz" diyor.

Çağlar Erol'un verdiği bilgilere göre, şu anda yurtiçi uçuşlar için kesilen her 100 biletin yaklaşık 10'u Enuygun platformu üzerinden satın alınıyor. 3 milyondan fazla kişinin indirdiği 'Uçak Bileti by Enuygun', Türkiye'nin en fazla tercih edilen seyahat uygulamaları arasında yer alıyor. Almanya, İngiltere gibi ülkelerde ise Wingie markasıyla hizmet veriliyor.

### Bilet iptal güvencesi de veriyorlar

Peki insanlar neden Enuygun'u tercih ediyor? Erol'un yanıtı oldukça net: "Kolay ve güvenli kullanım sunuyoruz." Yüzlerce havayolu uçuşu arasında karşılaştırma yapmanın yanı sıra satış hizmeti de verdiklerini belirten Erol, "Tüm ücret ve hizmet bilgileri ilgili kuruluşların resmi sitelerinden anlık alınıyor ve her zaman en güncel bilgiler kullanıcılara sunuluyor. Diğer yandan, Türkiye'de bir ilk olarak sunduğumuz 'Bilet İptal Güvencesi' ile uçuşa 3 saat kalana kadar uçak bileti iptal edilebiliyor, ücretin yüzde 90'ı iade alınabiliyor. Bu da tercih edilme oranımızı yükselten bir unsur" diyor.

### Kart puanları blockchain ile coin'e dönüşüyor

Enuygun'un verdiği bir başka hizmet de blockchain teknolojisiyle geliştirilen ENCoin uygulaması. Üyeler, banka veya kredi kartı puanlarını ENCoin'e çevirip ENCüzdan'da biriktirerek, 1 yıl boyunca uçak bileti satın alabiliyor.



Enuygun sadece karşılaştırma değil satış hizmeti de verdiği için kredi kartı bilgilerinin güvenliği büyük önem taşıyor. Erol, ödeme güvenliğini uluslararası dijital sertifikasyon hizmeti veren GlobalSign'dan şifrelemeli bağlantıyla sağladıklarını, üyelerin kişisel bilgilerini de PCI-DSS standardında ve KVKK'ya (Kişisel Verilerin Korunması Kanunu) uygun olarak sakladıklarını vurguluyor. Kart bilgilerinin saklanması hizmetini ise Mobilexpress sağlıyor.

### Ayda 3.5 milyon kredi karşılaştırması

Yukarıda da belirttiğimiz gibi şirketin ilk işlerinden biri finansal karşılaştırma hizmetleri. Bu hizmeti 2008 yılında vermeye başladıklarını hatırlatan Erol, "Kredi için her ay ortalama 3.5 milyon karşılaştırma yapılıyor. Mevduatta ise 2 milyon civarında karşılaştırma trafiği söz konusu. Banka ve kredi kartları için de karşılaştırma hizmeti veriyoruz. Karşılaştırmayı yapanları tercihlerinin ardından sitemiz aracılığıyla bankanın sayfasına yönlendiriyoruz" diyor. ☹



## GEZGİNLER İÇİN İYİ HABER!

Enuygun, şu sıralar üyeleri, takipçileri için bir sürpriz hazırlığında. Çağlar Erol, "heyecanı sönmesin" diye şimdilik pek ayrıntı paylaşmıyor. Yakında lansmanı yapılacakmış. Bizim

piyasadan aldığımız duyumlarsa bölümün adının "Gezgin" olacağı yönünde. Söz konusu bölümde, tercih edilen kriterlere uygun tatil destinasyonları yer alacak. Seçilen destinasyonun özellikleri,

uçak biletleri ve diğer ulaşım seçenekleri ile otel bilgilerinden oluşan bir paket sunulacak. Kısacası bir internet sitesinde yarım saat geçirerek koca bir tatili organize edebileceksiniz.



**Merve Tezel**  
**Visa Türkiye**  
**Genel Müdürü**



tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

**Tülin Çakmak**

**Zirve**  
**Sohbetleri**

**G**üçlü önsezileri, sorumluluk duyguları, birçok işi bir arada yapabilmeleri, kolay iletişim kurabilmeleri ve sabırları, kadınlara iş yaşamında büyük avantaj sağlıyor.

Peki kadınların iş yaşamındaki, işgücündeki yeri ne? Gelin bu ay "Zirve Yolunda" sayfalarımıza, kadınların işgücüne katılımıyla ilgili sayısal verilere kısa bir göz atarak başlayalım...

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün (OECD) "Tek Bakışta Devlet 2017" raporuna göre Türkiye, yüzde 33.8'lik kadın işgücü katılım oranıyla OECD sonuncusu oldu. Çalışma yaşındaki 30 milyon kadımdan 10.5 milyonu işgücüne katılabildi. OECD'ye üye ülkelerin

ortalaması olan yüzde 63'e ulaşabilmemiz için 8.5 milyon kadının daha işgücüne dâhil edilmesi gerekiyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun her yıl hazırladığı "Küresel Cinsiyet Uçurumu" raporunun 2017 verileri de iç açıcı değil. Cinsiyet eşitsizliği uçurumu kapanmak bir yana açılıyor. Rapora göre Türkiye, 144 ülke arasında 131'inci sırada yer alıyor. Enseyi karartmanın kimseye faydası yok. Sektörde kadın istihdamını artırmaya yönelik farkındalık yaratmak üzere el ele verdiğimiz ve sayfalarımıza konuk ettiğimiz kadın yöneticilerin varlığı bizleri umutlandırıyor.

"Zirve Yolunda" sohbetimizde bu kez soruları Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel'e yöneltiyoruz...





# “VISA YÖNETİCİLERİNİN performans karnesinde eşitliğe dair hedefler var”

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

Bankalar Birliği'nin Aralık 2017 verilerine göre bankacılık sektöründe kadın çalışan oranı yüzde 51. Dolayısıyla kadın çalışanlar ve kariyerleri açısından şanslı bir sektörde görev yaptığımızı söyleyebilirim. Gerçekten de finans, kurumsallaşmış işverenlerin, profesyonel ve eşitlikçi çalışma imkânları sağladığı bir sektör. Dolayısıyla kadınlar tarafından rağbet görüyor. Bizlere ilham veren çok sayıda kadın rol model de finans sektöründe. Aynı zamanda finans sektörü, kendi içerisinde pazarlama, halkla ilişkiler, hukuk, insan kaynakları, teknoloji gibi farklı alanlar barındırıyor ve böylelikle farklı disiplinlerde kariyer yapma fırsatı sunuyor.

## Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl?

Visa'nın Türkiye ofisindeki çalışanlarımızın yüzde 71'i kadın.

## Şirketinizde kadın yöneticilerin artmasına yönelik uygulama var mı?

Visa küresel düzeyde kadın-erkek fırsat eşitliğini gözetim ve uygulayan bir şirket. Bu konu şirketimiz içerisinde yakından takip ediliyor ve doğrudan CEO'muza bağlı görev yapan bir Diversity Officer'ımız (Çalışan Çeşitliliğinden Sorumlu Yönetici) var. Aynı zamanda biz yöneticilerin performans karnelerinde kadın-erkek eşitliğine dair hedefleri var.

Ayrıca şirket içerisinde kadın çalışanlarımızın üye olduğu “İş Hayatında Kadın” (Women in Business) ve “Teknoloji Alanında Kadın” (Women in Technology) gibi gruplarımız var. Bu gruplar çeşitli seminerlerin yanı sıra farklı sektörlerden rol model diğer kadın çalışan veya yöneticilerle düzenli olarak etkinlikler düzenliyor. Böylece kadın çalışanlarımızın farkındalığının artması ve kişisel gelişimlerinin desteklenmesine katkıda bulunuyor.

## Yönetici olana kadar işyerlerinde yaşadığınız en büyük sorun ne oldu?

İki çocuğum var. İkinci önceki işyerimde çalıştığım dönemde doğurdum. Henüz iki aylıkken işe dönmem gerekti. Bana en çok ihtiyacı olan dönemde ona yeterli ilgiyi gösteremediğimi, aynı zamanda işimde tam performans sergileyemediğimi hissettim. İkinci çocuğumu ise Visa'da çalışırken dünyaya getirdim. Visa doğum dönemindeki kadınlara uzun süreli ücretsiz izin hakkı ve özlük haklarının korunması güvencesi sağlıyor. Bu sayede yaşam öncelikle-

rimi dengeleyerek, doğum sonrası dönemini daha sağlıklı bir şekilde geçirdim. Kadınlar açısından bu tip esnekliklerin sağlanmasının önemli olduğunu düşünüyorum.

## Kadının iş hayatında güçlenmesi için neler yapılabilir?

Yukarıda da örneğini verdiğim gibi, kadınların bir yandan kariyerlerini sürdürürken diğer yandan da annelik ve aile görevlerini destekleyecek yapıların kurulması gerekli. Örneğin, kreşler bu bakımdan çok önemli. Bir yandan da ülkemizde şanslıyız, çünkü diğer birçok ülkeye göre kadınlar ailelerinden daha fazla destek alabiliyor. İkinci olarak kadınların kişisel liderlik ve girişkenliklerini artırmak için kadınlara yönelik farkındalık programlarının çok önemli olduğunu düşünüyorum.

## Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Kadın erkek fark etmez, kariyerinin başındaki herkes iş beğenmezlik etmemeli, çok çalışmalı, işinde vazgeçilmez olmak için çabalamalı. Ayrıca tüm yönetici adaylarına iş yaparken becerilerini geniş tutmalarını öneririm. Yani sadece bir kısmında uzmanlaşmak yerine o işin bütün taraflarına dokunabilmeli, farklı yönlerini öğrenebilmeli ve gerektiğinde farklı açılardan görüş verecek hale gelebilmeli.

Kadınlar özelinde ise aile kurmak isteyen kadın yönetici adaylarının kariyerlerinin başında hızlı ilerlemeye odaklanmalarını, kariyerinde belli bir noktaya geldikten ve kendini ispatladıktan sonra çocuk yapmalarını tavsiye ederim. Çünkü bu, beraberinde bazı avantajlar getiriyor. Kişi kendini kanıtladığı için doğum sonrası işe döndüğünde pozisyonunu koruması daha kolay oluyor. Aynı zamanda kariyerinde belli bir yere gelmiş bir kadın, işe döndükten sonra çocuk bakımını destekleyen olanaklara daha kolay erişebiliyor.

## Anne olmak çalışan bir kadının kariyerini nasıl etkiliyor?

Çalışan bir anne olarak sıklıkla “çifte mesai” yaptığımı hissediyorum. Çocuklarımla daha fazla zaman geçiremediğim için zaman zaman suçluluk duygusu taşıyorum. Öte yandan, hem işimde başarılı olup hem de iyi annelik yaptığımızda, çocuklarımıza ve çevremize çok iyi birer rol model olduğumuzu düşünüyorum. Çalışan anne bu zorluğun üstesinden geldiğinde kendi başarısından ilham alıyor, daha önce farkında olmadığı yeni yönlerini ve yaratıcılığını keşfediyor.

# VISA



2018'in ilk yarısında dünya genelinde FinTech yatırımları rekor yükselişe, 875 işlemde 57.9 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştı. Türkiye'de ise aynı dönemde 34 işlemde 27.5 milyon dolar yatırım alan startup ekosistemi, geçen yılın ilk yarısında ulaştığı 75 işlemde 46.1 milyon dolarlık yatırımın hayli gerisinde kaldı. FinTech yatırımları ise aynı dönemde 6.2 milyon dolar oldu...

**F**inansal teknolojiler dünyayı sarsıyor. KPMG'nin her çeyrek hazırladığı FinTech raporuna göre, 2018'in ilk yarısında 57.9 milyar dolarlık FinTech yatırımı yapıldı. Yılın ilk 6 ayında ulaşılan bu rakam, 2017'nin toplamındaki 38.1 milyar dolarlık yatırımı şimdiden geride bırakıp yeni bir rekora imza attı.

Araştırma sonuçlarını değerlendiren KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Sinem Cantürk, "Küresel ölçekte yapılan büyük işlemler 2018'in ilk yarısında FinTech yatırımlarının gücüne güç kattı. Dikkat çeken bir başka nokta ise yatırımların geniş bir alana yayılması. Veri analitiği, yapay zeka ve RegTech dahil olmak üzere FinTech'e ait farklı alt sektörlerle karşı artan bir ilgi olduğunu görüyoruz. Bu yatay kabiliyetler, finansal hizmetler sektörünün bütün segmentlerine hitap ediyor. Yapay zeka ve RegTech gibi gelişmekte olan teknolojilere daha fazla yatırım yapılması dışında, FinTech kabiliyetlerini birleştirme ve bunları daha geniş dijital dönüşüm programlarına entegre etme çabalarını da izliyoruz. Kullanılmayı bekleyen



önemli miktarda sermaye, dünyanın dört bir yanında ortaya çıkan çeşitli FinTech ekosistemleri ve inovasyonu teşvik etmek için FinTech'ten yararlanmak isteyen şirketlerin artması nedeniyle, FinTech'e yapılan yatırımların 2018'in ikinci yarısına girerken güçlü bir şekilde devam etmesi bekleniyor" diyor.

#### Küreselde öne çıkan işlemler

■ İşlemlerin toplam hacminde önemli bir artış sağlandı. 2018 yılının ilk yarısında 875 yatırım yapıldı. Ayrıca, geç aşama risk sermayesi yatırımlarının medyanı, 2017'deki 14 milyon dolardan, 2018 yılının ilk yarısında 25 milyon dolara yükseldi. Erkan aşama yatırımların medyanı ise 2017'de gerçekleşen 5 milyon dolarlık seviyeden 2018 yılının ortasında 9.2 milyon dolara yükseldi.

■ Değeri 1 milyar doları geçen 9 büyük anlaşmayla birlikte, 2017'nin ikinci yarısında 22 milyar dolar seviyesinde gerçekleşen küresel FinTech yatırımları (özel sermaye, risk sermayesi ve birleşme & satın alma) 2018'in ilk yarısında 57.9 milyar dolara çıkarak iki kattan fazla büyüme kaydetti.

■ WorldPay'in İngiltere merkezli Vantiv tarafından 12.9 milyar dolar karşılığında satın alınması dahil olmak üzere, Avrupa'nın en büyük dört FinTech anlaşmasının tutarı 22.4 milyar doları buldu.

- 2017'nin ikinci yarısında yapılan 119 anlaşmaya karşılık, Asyalı FinTech şirketlerine yapılan yatırımlar 2018'in ilk yarısında 162 anlaşmayla 16.8 milyar doları buldu.
- 2018'in ilk yarısında 653 anlaşmayla hafif bir artış gösteren risk sermayesi yatırım hacmi, 2015 yılından beri nispeten sabit bir görünüm izlemeye devam ediyor.

#### ABD'de 328 anlaşma yapıldı

- 2018'in ilk yarısında Amerikan FinTech şirketleri, risk sermayesi fonlarınca yapılan 5 milyar doların üzerindeki yatırımlar dahil olmak üzere 14.2 milyar dolar yatırım aldı. Yeniden yükselişe geçen melek, tohum ve erken aşama risk sermayesi yatırımlarının etkisiyle risk sermayesi işlem hacmi 2017 yılının ikinci yarısındaki 276 anlaşmaya karşılık 2018 yılının ilk yarısında yapılan 328 anlaşmayla yükseliş trendini sürdürdü.
- Yatırımcılar, RegTech ve yatırım bankacılığı dahil olmak üzere gelişen FinTech alt segmentlerinde yeni kurulan şirketlere yatırım yapmakta hızlı davranırken, 363 milyon dolarla 2018 yılının ilk yarısındaki en büyük risk sermayesi anlaşmalarından birini yapan Robinhood gibi olgun ve geç aşama şirketlere yatırımlarına devam ettiler.

#### Brexit'e rağmen Avrupa'nın öncüsü İngiltere

- Başta WorldPay, Nets, iZettle ve IRIS Software olmak üzere (toplam Avrupa yatırımlarının 22.4 milyar dolarlık kısmı) Avrupa'da bulunan FinTech şirketlerine yapılan toplam yatırım tutarı, 2018'in ilk yarısında gerçekleşen 198 anlaşmayla birlikte 26 milyar dolara ulaştı. Anlaşma değeri Avrupa'da yeni bir zirveye ulaşırken, 2017'nin ikinci yarısındaki 268 anlaşmaya karşılık 2018 yılının ilk yarısında yapılan 198 anlaşmayla sayısal açıdan düşüş yaşandı.
- İngiltere, Brexit müzakereleriyle ilgili olası kaygılara rağmen 16.1 milyar dolar tutarında yatırıma ve en büyük 10 anlaşmanın beşine imza atarak Avrupa FinTech yatırımlarında öncü oldu. 2018 yılının ilk yarısında yapılan en büyük 10 anlaşma arasında gösterilen Nets (Danimarka), iZettle (İsveç) ve Nordax Group'un (İsveç) satışlarıyla



İskandinavya'nın büyüyen FinTech ekosistemi de kendini gösterdi.

#### Asya yükselişe devam ediyor

- 2017 yılının ikinci yarısında 2 milyar dolar gibi sağlam bir değere ulaşan Asya'daki FinTech finansmanı, Ant Financial tarafından sağlanan 14 milyar dolarlık C serisi risk sermayesi yatırımının da etkisiyle 2018 yılının ilk yarısında yapılan 162 yatırımla 16.8 milyar dolara yükseldi. Bu mega yatırımın dışında Asya bölgesi; Hindistan, Avustralya ve Singapur'daki genel FinTech yatırımlarında çeyrekler arasında görülen artışlar dahil olmak üzere, ciddi boyutta bir FinTech yatırımı almaya devam etti.
- InsurTech ve RegTech'e ek olarak blockchain ve yapay zeka da Asya'daki FinTech yatırımcıları için öncelikli alanlar olmaya devam etti.



#### Türkiye girişim liginde geriye düştü

- Türkiye startup ekosistemi, 2018'in ilk yarısında toplam 34 anlaşmada 27.5 milyon dolar yatırım aldı. 2017'nin ilk yarısında ise toplam 75 anlaşmada 46.1 milyon dolar yatırım çekilmişti. Açıklanan temmuz sonuçları da 11 anlaşmada 2.3 milyon dolar yatırımla erken aşamada düşüşün sürdüğünü gösteriyor.
- FinTech yatırımları ise aynı dönemde 6.2 milyon dolar olarak gerçekleşti.
- FinTech, pazarlama teknolojileri ve SaaS dikeyleri en çok yatırım çeken alanlar oldu.
- Yatırımların yıl sonunu 70 milyon dolar civarında tamamlaması bekleniyor.
- Kurumsal yatırımlar ise yükselişini sürdürerek 4.2 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Bu tutar, tüm erken aşama yatırımların yüzde 16'sını oluşturuyor.
- Yılın ilk yarısında ekosisteme değer katacak 6 yeni kurumsal girişim sermayesi fonu kuruldu.
- 2018'in ikinci çeyreğinde Trendyol, Gram Games ve Eşarj'm da aralarında bulunduğu 8 'exit' (çıkış) ve ikincil işlem gerçekleşti.

## "ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE TOPARLANMA BEKLİYORUZ"

#### Sinem Cantürk

KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri

Türkiye'deki FinTech yatırımları geçen yılki performansın altında seyrediyor. Türkiye, toplam yatırım liginde hem Avrupa hem Ortadoğu'da maalesef 2017 sonunda yükseldiği 1'inci ligden geriye düştü. Ama ekosistemde gerçekleşen 'exit'ler moral oldu. Girişim ekosisteminin morali biraz düşükken gelen başarı hikayeleri girişimcilerimiz ve yatırımcılarımız açısından oldukça sevindirici. Biz mevcut durumda, ülkemiz

ekosisteminin daha fazla iyi girişime ihtiyaç duyduğunu düşünüyoruz. Seçim etkisi olan nisan ve mayıs haricinde diğer aylarda yatırım seviyeleri 2017 ile paralel seyrediyor. Şu anda 2017 sonlarında büyük hacimli yatırım yapan girişim fonları hazırlık sürecinde. Önde gelen bankalarımız ve kurulan yeni kurumsal girişim sermayesi fonları, iyi girişimler bulmaları halinde büyük yatırımlar yapabilecekleri sinyali veriyor. Üçüncü çeyrekte yatırımlarda toparlanma bekliyoruz. ☹





# Girişimciliğin yaşı olur mu?

**G**irişimci deyince aklımıza hep gençler geliyor. Daha cesur olduklarından mı, büyüdükleri ortamdaki mi, yoksa beklentilerimiz bu yönde olduğu için mi bilemiyorum ama kafamızda çizdiğimiz bir genç girişimci profili var genelde. Peki gerçekten istatistikler de böyle mi söylüyor?

Harvard Business Review (HBR) tarafından yapılan bir araştırma, Amerika'da ortalama şirket kurma yaşının 42 olduğunu gösteriyor. Tabii yeni iş kurmaktan bahsedince bir kuru temizleme dükkânı açmak da bu kategoriye giriyor. Ancak araştırmada bunu da düşünüp teknoloji girişimlerine ayrıca da bakmışlar. Burada da durum pek değişmemiş. Yazılımla uğraşan girişimlerde de kurucuların yaş ortalaması 40 civarında. Tabii arada çok gençler de var.

Aynı araştırmada en başarılı girişimleri ve kurucularını da araştırmış ve şunu görmüşler: İlk 5 yıllık büyümeye göre en tepedeki yüzde 0.1 girişimin kurucularının yaş ortalaması 45. En başarılı firmalara çalışan sayısındaki artış, çıkış (exit), halka arz gibi pek çok farklı kriterden de bakıldığında girişimci yaşının orta yaş seviyesinde olduğunu görüyorlar.



**Özge Çelik**

Bankalararası Kart Merkezi  
İş Geliştirme Direktörü

FinTech'lerde de durum pek farklı değil. Aslında bu şaşılacak bir durum da değil. FinTech demek finans ve teknolojinin bir araya gelmesi demek. Şimdi bu iki sektördeki yaş ortalamalarına bakalım... Statista verilerine göre teknoloji şirketlerindeki yaş ortalaması HP, Dell, IBM gibi şirketlerde 39. Facebook ve Apple gibi şirketlerde ise yine sırasıyla 28 ve 31. Ancak araştırmadaki 17 büyük teknoloji şirketinin tamamının ortalamasını

alırsak teknoloji sektöründe çalışanların yaş ortalamasının 32.4 olduğunu söyleyebiliriz.

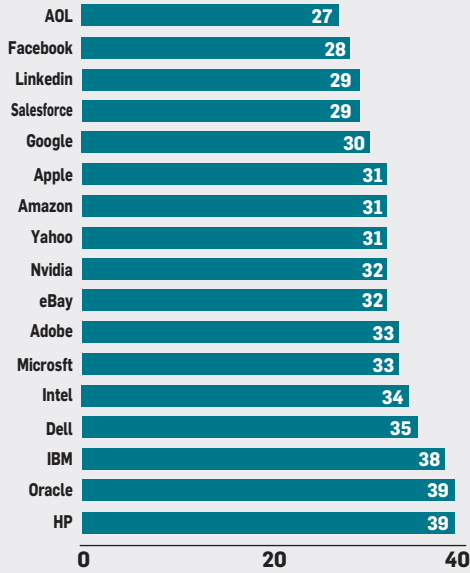
Yine Amerika'da Bureau of Labor Statistics (BLS) verilerine göre finans alanında çalışanların yaş ortalaması ise 44.3. İki sektörden de birer kişi alsak zaten ortalamamızın 38 olduğunu görüyoruz... Bu alandaki kanaat önderlerinin (influencer) de yaş ortalamasının 46 olduğunu göz önüne alırsak tecrübe ve deneyimin çok önemli olduğu FinTech alanında girişimcilerin orta yaşlı olması kaçınılmaz gibi gözüküyor.

Ülkemizde durum nasıl diye baktığımızda ise startups.watch verilerine göre dijital alanda girişim kurma yaş ortalamasının 29.4 olduğunu görüyoruz. Raporla göre en genç ve en yaşlı ilerlemiş girişimcilerin 22 ile 38 yaş aralığında olduğunu görüyoruz.

Tüm bu istatistikler bize girişimciliğin yaşı olmadığını, peşinden koşmaya değdiğine inandığımız bir fikriniz olduğunda hiçbir zaman için geç kalmadığımızı gösteriyor. Yani sıra sadece tecrübelerimizi kullanarak çözebileceğimiz problemi bulmaya geliyor.

**Kaynaklar:** BLS, Statista, startups.watch

## TEKNOLOJİ şirketlerinde çalışanların ortalama yaşı



## Ödeme dünyasının geleceğini belirleyecek 6 eğilim

Finansal teknoloji (FinTech), internet ve teknoloji dünyasının hızının üssel olarak artmasına bağlı olarak büyük bir gelişim ve geniş kitlelere ulaşılma imkanına sahip. Mevcut teknolojilerin getirdiği değişime blockchain, kripto paralar, nesnelerin interneti gibi devrimsel ve yıkıcı teknolojiler eklendiğinde ise ödeme dünyası fazlasıyla farklılaşacak ve kapsayıcılığı artacak. İşte ödeme dünyasının geleceğini belirleyecek 6 eğilim:

- 1- Devlet regülasyonları
- 2- Blockchain ile uçtan uca erişim
- 3- Kripto para kullanılabilirliği
- 4- Z jenerasyonu dostu olmak
- 5- Mobil ödemeler
- 6- Nesnelerin interneti



## Küresel FinTech sandbox ortamı için ilk adım: GFIN

İngiltere Finansal Yürütme Otoritesi (FCA), FinTech alanındaki inovasyonu güçlendirmek için yasal düzenleyiciler ve şirketlerin küresel katılımını sağlayacak Küresel Finansal İnovasyon Ağı (GFIN) adlı yeni inisiyatifi duyurdu.

FinTech için ilk yerel sandbox ortamını 2016 yılında sağlayan FCA, bu yılın ilk aylarında ise benzer bir çalışmayı küresel ölçekte yapma olasılığında bahsetmişti. FinTech şirketlerinin pazara ilişkin testlerini farklı ülkelerde eşzamanlı yapmalarına olanak tanıyabilecek böyle bir oluşum, aynı zamanda yasal denetleyicilerin de sınırlar arası işlemlerde yaşanan sorunları tespitini kolaylaştıracak. FCA'nın yanı sıra Hong Kong Para Otoritesi (HKMA), Kanada'dan Ontario Menkul Değerler Komisyonu (OSC) ve Dubai Finansal Servisler



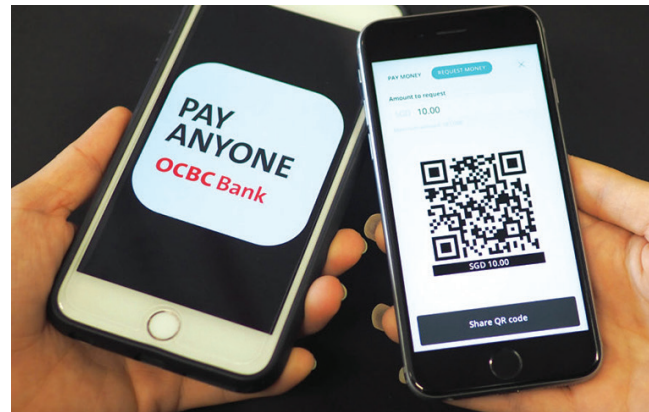
Otoritesi (DFSA) gibi dünyanın çeşitli ülkelerinden 11 üyenin daha katıldığı Küresel Finansal İnovasyon Ağı, farklı pazarlardaki deneyim ve bilgi birikiminin paylaşılmasına imkan tanıyacak. GFIN, dağıtık defter teknolojileri

ve yapay zeka gibi gelişmekte olan teknolojiler üzerine bir danışmanlık merkezi olarak işlev görecektir. Ayrıca ICO'lar için küresel bir yasal çerçeve oluşturulması amacıyla çalışmalar yapılacaktır.

## PayNow, nakitsiz toplum hedefi için iş dünyasına açılıyor

Singapur Bankalar Birliği'nin, perakende müşteriler için P2P fon transferi uygulaması olarak, yedi yerel bankanın desteğiyle Temmuz 2017'de başlattığı PayNow uygulaması iş dünyasına açılıyor. PayNow, şirketlerin, işletmelerin ve devlet kurumlarının benzersiz varlık numaralarını (UEN) Singapur banka hesaplarına

bağlayarak, bu kurumların anında ödeme almalarını veya yapmalarını sağlıyor. Uygulama, Singapur'un QR koduyla senkronize edilmiş durumda. Bu da PayNow üyelerine kendi QR kodlarını oluşturarak, müşterilerinin QR kod tarama yoluyla uygulama üzerinden ödeme yapmalarına olanak sağlıyor.



# Küresel marka hedefindeki Verisoft yeniden yapılanıyor



32 ülkeye yeni nesil teknoloji ihraç eden Verisoft, yurtdışı atamalarla bölgesel varlığını güçlendiriyor. Şirketin Kanada ofisinin başına Koray Doğramacı getirildi...

**Y**urtiçi ve yurtdışındaki müşterilerine ödeme sistemleri alanında inovatif çözümler sunan Verisoft, dünya çapında bir oyuncu olmak için çalışmalarını hızlandırdı. Rotasını potansiyeli yüksek pazarlara çevirerek Amerika, Kanada, İngiltere, Slovakya, Bosna Hersek ve Dubai'de ofisler açan şirket, yeni atamalarla yurtdışı ekibini güçlendirmeye devam ediyor.

Yenilikçi teknolojilerle geliştirdiği ürün gamını dünya pazarına sunmaya hazırlandıklarını belirten Verisoft CEO'su Onur Alver, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Yurtdışında devam eden projelerimize yenilerini eklemek için çalışmalarımızı hızlandırdık. Önümüzdeki 3 yıl içerisinde ihracatın cirodaki payını artırma hedefimize paralel olarak Amerika, Kanada ve Dubai'deki pazarlama faaliyetlerimizi büyütecek, çalışan kadromuzu da buna paralel olarak yeniden yapılandıracağız. Bu doğrultuda Verisoft COO'su Koray Doğramacı, yeni dönemde Kanada ofisine atandı. Bu bölgeler için çok önemli hedefler belirledik. Faaliyetlerimizle ve başarılarımızla sınırları aşmaya devam edeceğiz."

## Dijital dönüşüme öncülük edecek

2017 yılından bu yana Verisoft'ta görev alan Koray Doğramacı ise yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Verisoft'un yurtdışı pazardaki operasyonlarına önemli katkılar sağlayacağıma inanıyorum. Verisoft, ödeme dünyasında bilinen bir marka olarak müşterilerine lokal ofisleri üzerinden hızlı ve kesintisiz hizmet vermeye çok önem veriyor. Yurtdışı stratejilerimiz çerçevesinde çok önemli hedeflerimiz var, bu hedeflerin gerçekleşmesi için var gücümüzle çalışacağız."

Verisoft'taki tüm ekip arkadaşlarıyla birlikte büyük projelere imza atacağımıza ve operasyonumuzu büyüterek müşterilerimize daha da iyi hizmet sunacağımıza inancım tam."

2000 yılında iş hayatına atılan Doğramacı, Türkiye'nin en büyük bankalarında ve FinTech şirketlerinde yazılım geliştirme, analiz, proje ofisi yönetimi gibi birçok birimde görev alarak uzmanlık alanlarını genişletti. Türk ödeme dünyasında kilometre taşı olarak bilinen önemli projelere liderlik etti. 32 ülkede 100'ün üzerinde müşterisine hizmet veren Verisoft'la 2017 yılında yolları kesişen Doğramacı, şirketin Türkiye operasyonunun yanı sıra Kanada faaliyetlerinden de sorumlu olacak. ☺



Koray Doğramacı

verisoft



# Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler  
Sektörle ilgili son gelişmeler  
Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için  
[www.sigortagundem.com](http://www.sigortagundem.com)





## 90 hesap için aynı ya da iki farklı **ŞİFRE** kullanıyoruz!

Ortalama 90 çevrimiçi hesabımız var ve yüzde 89'umuz bütün bu hesaplar için aynı şifreyi ya da iki şifreden birini kullanıyor. İşte yakın gelecekte şifre kullanımını ortadan kaldıracak 5 teknoloji...

**H**epimiz çevrimiçi hesaplarımıza erişmeye çalışırken kullandığımız karmaşık kullanıcı isimleri ve şifre kombinasyonlarını hatırlamakta zorlanıyoruz. Dashline tarafından yapılan güncel bir araştırmaya göre, bir kullanıcının ortalama 90 çevrimiçi hesabı var. Tabii her bir hesap, hatırlanması gereken yeni bir şifre anlamına geliyor. Kullanıcıların yüzde 89'u ise dijital hayatlarını basitleştirmek adına, her hesabı için sürekli aynı şifreyi ya da iki şifreden birini kullanıyor.

Her bir hesap için kullanıcı ismi ve şifre belirleme gerekliliği, bu hesapları yönetmekte zorlanmak istemeyen kullanıcıları aynı şifreyi tekrar tekrar kullanmaya itebiliyor. Ancak bu aynı zamanda büyük bir güvenlik tehdidi oluşturuyor. Zira veri sızıntılarının yüzde 80'inin kaynağı da zayıf şifreler olarak görülüyor.

Dijital çağda şifrelerin en iyi kimlik doğrulama yöntemi olmadığı su götürmez bir gerçek. Peki yeni teknolojiler,

kimlik doğrulamasını en iyi şekilde sağlarken şifre hatırlama problemini nasıl çözebilir? Özellikle biyometrik teknolojilerdeki büyük adımlar şifrelerin sonunu getirebilir mi? Bilişim güvenliği alanındaki dağıtım ve çözümleriyle bilinen Komtera Teknoloji'nin güvenlik uzmanları, şifrelerin sonunu getirecek 5 teknolojiyi şöyle sıralıyor:

### **1 Fizyolojik biyometri**

Fiziksel özellikleri temel alan fizyolojik biyometri, benzersiz bir kimlik yaratmak için karşılaşılan tüm sorunları çözmeye şimdiden oldukça yardımcı oluyor. Fizyolojik biyometrinin kullanıcı ismi ve şifre kombinasyonu yerine yüz, parmak izi, iris veya DNA taraması gibi kullanıcıların eşsiz fizyolojik özelliklerini kullanmasıyla kimlik tespiti basit ve güvenli bir şekilde yapılabilir.

Bu yöntemin akıllı telefon, akıllı hoparlör ya da tablet gibi cihazlarda kullanıcı erişimi için kullanılması artık norm haline geldi. Bunun yanında fizyolojik biyometri, vatan-



daşlık hizmetleri de olmak üzere pek çok çevrimiçi servise, finansal işlemlerde ve ev kapılarında da kullanılıyor.

## 2 Davranışsal biyometri

Diğer kimlik doğrulama yöntemleriyle birleştirildiğinde davranışsal biyometri, güvenli kimlik doğrulaması için çok iyi bir alternatif haline geliyor. Günlük aktivitelerimizi karakterize eden davranışsal biyometri, bu sayede nasıl yazı yazdığımız, nasıl yürüdüğümüz gibi davranışlarımızdan veya kalp atışlarımız, beyin dalgalarımız gibi özelliklerimizden faydalanarak kişiye özel dijital imzalar yaratıyor.

“Makine öğrenimi” algoritmalarına dayalı çalışacak teknolojiler, her bir kullanıcı için çok boyutlu bir profilin üretilmesine yardımcı oluyor. Bu teknolojiler, coğrafi lokasyon verileri gibi bazı diğer bilgilerin de yardımıyla oldukça kişiselleştirilmiş bir kimlik sunuyor ve şu anda ülkelerin sınır kontrolü gibi işlemleri veya yargı süreçleri için de kullanılıyor.

## 3 Yapay zeka teknolojileri

Sigorta şirketlerinin veriler aracılığıyla en çok oluşabilecek kazaları öngörmesi ya da satış uzmanlarının bir promosyon için en uygun zamanı verileri inceleyerek belirlemesi gibi, kimlik doğrulama işlemleri de benzer veri analizlerine dayalı olarak yapılabilir.

Yapay zeka teknolojileri, çevrimiçi hesaplara giriş zamanı, lokasyon ve cihaz bilgisi gibi özelliklerle belli bir kullanıcı profili oluşturabiliyor. Böylece anormal davranışları, asıl kimliğe uyumsuzluklardan yola çıkarak tespit ediyor. Ardından gerçek kullanıcıyı taklit etmeye çalışan kişilerin erişim izinlerini değiştiriyor ya da kaldırıyor. Henüz gelişiminin ilk evrelerinde bulunsada yapay zekanın kimlik doğrulama için kullanılması fikri oldukça konuşuluyor.



## 4 İki faktörlü ya da çok faktörlü kimlik doğrulama

İki faktörlü ya da çok faktörlü kimlik doğrulama metodları, son kullanıcılar için ek bir güvenlik katmanı sağlıyor. Önceden kabul edilmiş mail adresi, SMS ya da mobil uygulamalarda tek kullanımlık kod oluşturma aracılığıyla iki veya çok faktörlü kimlik doğrulama yöntemi bir süredir kullanılıyor.

Bu yöntemle farklı servis sağlayıcıları, kaydedilmiş telefon numarasına örneğin kısa mesaj yoluyla tek kullanımlık bir şifre gönderiyor. Bu şifreyle hesaba giriş ya da başka bir dijital işlem yapılabilir. Buna rağmen, barındırdığı riskler nedeniyle tek kullanımlık şifrelerin biyometrik teknolojilerle beraber kullanılması en iyi seçeneği oluşturuyor.

## 5 Mobil kimlik

Pek çok kişinin iletişim kurmak ya da verilere erişim sağlamak için mobil cihazları kullanması nedeniyle dijital dünyanın başarısı, kullanıcının kiminle işlem yaptığından emin olmasıyla belirleniyor. Mobil kimlikler; fiziksel ve davranışsal biyometri, kullanılan cihaza ait bilgiler ve coğrafi konum gibi bilgilerin bir kombinasyonuyla oluşturuluyor.

## Tek adımda güvenli ve gizli kimlik tespiti

Kullanıcı isimleri ve şifreler, kimlik tespiti için bir süre daha önemini ve ağırlığını koruyacak. Ancak bu 5 teknolojinin gelişmesine bağlı olarak kimlik doğrulamanın hem tek adımda hem de güvenlik ve gizliliği sağlayacak şekilde yapılması yaygınlaşacak. Bu sayede şifreler ve yarattığı sıkıntılar azacak, önümüzdeki yıllar içerisinde tamamen yok olacak. ☹



# Bize özel, “İleri” ödeme teknikleri

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy, “İleri Ödeme Teknikleri” ismini verdiği eğlenceli dijital reklam kampanyasını izleyicilerle buluşturuyor. Kampanyada Troy'un özellikleri “bize özgü” ödeme alışkanlıklarıyla mizahi bir üslupla anlatılıyor...



Cenk  
Temiz

**T**ürkiye'nin eşsiz zenginliğini, köklü ödeme alışkanlıklarını ve dinamizmini Türkiye'nin Ödeme Yöntemi'ne dönüştüren Troy, ülkemize özgü ödeme alışkanlıklarından yola çıkarak hayata geçirdiği yaratıcı dijital reklam kampanyasıyla dikkat çekiyor. “Troy'dan İleri Ödeme Teknikleri” isimli dijital reklam kampanyasında, Troy logosu banka ve kredi kartlarının dünyanın her yerinde geçerli olması, temassız ve şifreli ödeme seçenekleri eğlenceli bir dille izleyiciyle buluşuyor.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz, “Türkiye'nin yerel markası ve değeri Troy, her ödeme şemasının yaptığı işlemleri eksiksiz olarak yapabiliyor. Biz de bu dijital reklam kampanyasıyla, Troy'un dünyanın her yerinde geçerli olmasının yanı sıra temassız özelliği ve şifre kullanımını bize özgü ödeme alışkanlıklarıyla vurgulamak istedik. İletişim için dijital kanalı tercih ettik çünkü, hedeflediğimiz kitleye bu kanalla daha iyi ulaşabileceğimizi düşünüyoruz. Ayrıca reklam filmlerimizin çok eğlenceli ve esprili olması nedeniyle dijital kanallarda sıkça paylaşılmasını da bekliyoruz” diyor.



## Zeybek'le temassız ödeme

Troy'un bu kampanya kapsamında yayınladığı ilk reklam filminde, iki arkadaşın birlikte yedikleri yemek sonrasında “Hesabı kim ödeyecek” tartışması yaşadığını, ardından bir düello havasında karşılıklı Zeybek oynamaya başladıklarını görüyoruz. Bu esnada birbirlerinin elinden hesabı kapan arkadaşlardan biri, en sonunda hızla hamle yaparak ödemeyi temassız olarak gerçekleştiriyor.



## Pazarlıkta sınır yok!

Troy'un ikinci reklam filminde Paris'e turist olarak giden bir gencin, çat-pat İngilizcesiyle hediyelik eşya dükkanında satıcıyla yaptığı pazarlık son derece eğlenceli bir diyaloga aktarılıyor.



## Kafalar yana çevrilsin, şifreler girilsin

Troy'un kampanya kapsamındaki üçüncü reklam filminde ise uzun bir kasa kuyruğu görüyoruz. Müşterilerden biri, ödemesini yapmak üzere kasiyere kartını uzatıyor. Kasiyer ise müşterinin şifreyi girmesi için POS cihazını uzattığında, şifreyi görmemek için aniden başını yana çeviriyor. Yalnızca kasiyer değil, o anda mağazadaki herkes aynı hareketi yapınca ortaya eğlenceli görüntüler çıkıyor.

# 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

## 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

772 - 6298270 TL

IBAN

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.

# KEŞKE BİZDE DE OLSA!



AMAZON GO

## Geleceğin mağazacılık deneyimi

Bugünlerde Türkiye pazarına giriş tarihini ertelemesiyle gündeme gelen Amazon, kasasız konsept mağazasının test süreçlerini tamamlayarak 2018 yılının başında hizmete sundu. Şu anda Amazon'un kendi binalarından birinde yer alan markete akıllı cep telefonunuzla turnikeden geçerek içeri girdikten sonra yapmanız gereken tek şey, ürünleri çantanıza doldurmak ve daha sonra marketten çıkmak. Girişte kaydı alınan kimliğiniz

### APPLE PAY

## 4 yıldır bekliyoruz!

Şimdilerde trilyon doları aşan piyasa değeriyle konuşulan Apple'ın ödemeler dünyasında devrim yaratan uygulaması Apple Pay, maalesef Türkiye'ye giriş yapabilmiş değil. Oysa Amerikan teknoloji devi, bir parmak dokunuşuyla ödeme imkanı sunan bu mobil cüzdanı 4 yıl önce, Ekim 2014'te kullanıma sunmuştu. Peki sadece fiziksel mağazalarda değil online satış yapan e-ticaret kanalları ve uygulamalarda da cüzdan yerine geçen Apple Pay nasıl kullanılıyor?

• Apple Pay ile temassız ödeme yapabilmek için parmak iziyle işlem yapmış mümkün kılan bir mobil telefon ya da

üzerinden, yaptığınız tüm alışveriş pek çok alıcı (sensör) ile takip edilerek siz marketi terk ederken, Amazon hesabınıza otomatik olarak satın aldığımız ürünlerin fiyatları yansıtılıyor.

Business Insider'da yer alan habere göre Amazon, 2018'de kasasız mağaza sayısını 20'ye, 10 yıl içinde ise 2 bine ulaştırmayı hedefliyor.

Amerika bu gelişmelere sahne olurken Çin'den de benzer bir haber geldi ve WeChat Şanghay'da benzer bir mağaza açtığını duyurdu. Uygulama Amazon'dakine benziyor; WeChat uygulaması üzerindeki bir QR kod okutulmuş mağazadan müşteriler, diledikleri ürünleri satın aldıktan sonra, hiçbir kasa işlemi olmadan ayrılabilir. Tüm ödeme işlemleri otomatik olarak gerçekleşiyor. WeChat Ödeme Operasyonları Direktörü Bai Zhenjie'in verdiği bilgiye göre, ödeme işlemi sadece 0.1 saniye içinde tamamlanıyor. Ayrıca yüz tanıma için de çalışmalara devam ediyorlar.

Çin'de sadece 2017 yılının üçüncü çeyreğinde bu tür farklı girişimlere 156 milyon dolar yatırım yapıldığı belirtiliyor. Avrupa'da ise dünya devi Zara, Madrid ve Londra'da açtığı "self-servis" mağazalarıyla benzer süreçleri test ediyor. Ülkemizde de kasasız mağazacılık teknolojisine uzak değil, bu konuda çalışan hatta konsepti test eden girişimler var. "Temassız alışveriş deneyimi" derken ileri teknolojiyle donatılmış mağazaları yani kasasız mağazaları işaret ediyorlar.



tablete sahip olmanız gerekiyor. Yine modeli uygun bir Apple Watch ile de kullanabiliyorsunuz. Bu cihazlardaki parmak izi tanıma teknolojisi Touch ID'yi kullanan uygulama, kullanıcılara tek dokunuşla ödeme yapma imkanı sunuyor.

• Apple Pay, NFC (yakın alan iletişimi) teknolojisinin destekleyen ödeme noktalarında kullanılabilir. Bu kap-

samda Apple'ın mobil cüzdan uygulaması için American Express, Mastercard, Visa gibi büyük ödeme sistemleriyle anlaşmaları bulunuyor.

• Apple Pay ile ödeme yapmak için önce kredi kartı veya banka kartı bilgilerinizi Apple'ın Passbook uygulamasına tanımlamanız gerekiyor. Ancak kart bilgilerinin yanı sıra ne aldığınızı, nereden aldığınızı ve ne kadar ücret ödediğiniz gibi bilgiler saklanmıyor veya alışveriş yaptığınız mağazalarla paylaşılmıyor.

• Ödeme yapacağınız zaman Apple Pay uygulaması bulunan cihazınızı, NFC ödeme noktasına yaklaştırıp, ardından Touch ID özelliğini kullanarak ödemeyi tamamlayabiliyorsunuz. Apple'ın akıllı saati Apple Watch ile Apple Pay'i

kullanırken ise saatin yanındaki tuşa çift tıklamanız yeterli.

• Apple Pay ile alışveriş yaparken, imza atmak veya şifre girmek yerine parmak izinizle ödemeye onay vermiş oluyorsunuz. Dolayısıyla kredi kartınız yanınızda olmasa bile sadece parmağınızla ödemeyi yapabiliyorsunuz. Ödeme esnasında kasiyerler veya online satış mağazası, adınızı, soyadınızı veya güvenlik kodunuzu da görmüyor.

• Birden fazla kredi veya banka kartınızı tanımlayabildiğiniz Apple Pay ile yaptığımız ödeme işlemlerinin faturaları da e-posta adresinize gönderiliyor. Eğer telefonunuz kaybolur veya çalınırsa, "Find My iPhone" özelliğini kullanarak Apple Pay'i iptal ederek, Passbook'a kaydettiğiniz kart bilgilerine erişimi engelleyebilirsiniz.

## TRANSPORT FOR LONDON

### Darısı İstanbul'un Ankara'nın başına

**L**ondra, toplu ulaşım sistemiyle her dönem dünyaya örnek olagelmıştır; çift katlı kırmızı otobüsleri, siyah kabinleri, metro trenleri ve istasyonlarıyla... Bir süredir de "Transport for London" projesiyle konuşuyoruz Birleşik Krallık'ın başkentini...

Transport for London, başkentin toplu taşıma ağının günlük operasyonlarının yanı sıra ana yolları da yönetip kontrol ediyor. İşletmenin toplu ulaşım ağında her gün 31 milyondan fazla yolculuk yapılıyor.

Londra Belediyesi, toplu ulaşım stratejisini, 2041 yılına kadar şehirdeki tüm seyahatlerin yüzde 80'inin yürüyerek, bisikletle veya toplu ulaşım araçlarıyla yapılacağı beklentisi çerçevesinde belirliyor. Londra'da cadde ve sokaklar, tüm kamusal alanların yüzde 80'ini oluşturuyor. Belediyenin hedefi de bu alanlardaki yaşam kalitesini mümkün olduğunca artırmak.

Geçenlerde, Londra'daki ulaşım ödemelerinin yarısının temassız teknolojiyle yapıldığı açıklandı. Hatta bazı istasyonlarda bu oran yüzde 60'lara kadar ulaşmış. Londra genelinde temassız ödemeyle yapılan yolculuk sayısı ise son 2 yılda yüzde 25 artış göstermiş.

Sadece Londra değil Birleşik Krallık'ın hemen her bölgesin-



de kullanılabilen temassız kartlar ulaşım ödemelerinde ana yöntem haline geliyor. Benzer şekilde toplu ulaşımında Apple Pay ve Google Pay gibi mobil uygulamaların kullanımı da artıyor. TFL'nin son raporuna göre başkent Londra'da her 8 temassız ödemeli yolculuğun biri NFC (temassız) uyumlu bir cihaz (akıllı telefon, kol saati vb) ile yapılıyor.

Temassız ödemeler Londra'da hızlı ve konforlu ulaşımın yanı sıra yolcuların cebine de katkı sağlıyor. Kişilerin yolculuk geçmişlerini inceleyerek onlara en iyi fiyatı sunan sistem, ulaşımı seyahat kartlarına kıyasla daha uygun fiyatlı bir hale getiriyor. Bu başarı birçok metropol tarafından da örnek alınıyor. New York, Sydney, Miami, Boston gibi çok sayıda şehrin yönetimleri, toplu ulaşımında temassız ödeme teknolojisinin etkisini artırmaya yönelik çalışmalar yürütüyor.

## HUSFORBI

### Evsizlere özel tahsilat sistemi

**Ç**oğumuz yurtdışına gittiğimizde gazete satarak para kazanan evsizlerle karşılaşmışızdır. Hatta bazı kurumlar, sadece evsizlerin sattığı gazeteler, dergiler bile basıyor. İşte Danimarka'daki HusForbi sivil toplum kuruluşu da her ay evsizlere geçimlerini sağlayabilmeleri için sokak gazeteleri temin ediyor. HusForbi'den 10 kron karşılığında gazeteleri alan evsizler, bunları 20 krona satarak para kazanıyor ve ihtiyaçlarını karşılıyor.

Danimarka bankalarından Danske Bank da bu girişime oldukça anlamlı bir destek vermiş. "Herkes tarafından erişilebilirlik" mottosuyla faaliyet gösteren banka, evsizlerin dijital olarak da ödeme alabilmesi için MobilPay uygulamasını hayata geçirmiş. Şu an için 500 kişiyle denenen uygulamayla gazete alan kişiler ödemesini Apple

Pay üzerinden yapabilecek. Yaşamını sokakta gazete satarak sağlayan kişilerse Danske Bank kartlarıyla diledikleri zaman bu paraları ATM veya banka şubelerinden çekebilecek.

Nakit kullanımın her geçen gün azaldığı Danimarka'da bu uygulamanın gazete satışlarını artırması da bekleniyor.

Bu sayede gazete satışları daha hızlı, pratik ve kolay bir şekilde yapılabilir. Danimarka'da her ay 2 bin 500'ün üzerinde evsiz insan yaklaşık 90 bin adet gazete satıyor. ▶



## NAKİTSİZ ÖDEMELER TOPLUMU

## Nakitsiz ödemeler toplumuna en yakın ülke ÇİN

Çin'deki mobil ödeme işlemleri, Ocak-Ekim 2017 döneminde 81 trilyon yuana (yaklaşık 12.8 trilyon dolar) ulaştı. Sanayi ve Enformasyon Bakanlığı verilerine göre söz konusu 10 aylık dönemde ulaşılan bu seviye, 2016 genelindeki 58.8 trilyon yuana çok çok üzerinde. Araştırma şirketi eMarketer'ın verilerine göre Çinli işletmelerin geçen yıl ABD ile ticaretlerinde yaptığı mobil ödeme işlemleri ise yaklaşık 49.3 milyar dolara ulaştı.

Çin'deki bu mobil ödeme patlaması, dünyanın en büyük internet ve akıllı telefon pazarında çevrimiçi perakendeciliğin yanı sıra finansal ve isteğe bağlı hizmetlerin tıpkı sosyal paylaşımlar gibi hızlı bir şekilde benimsenmesiyle açıklanıyor.

Yine eMarketer'a ait bir başka öngörü de oldukça ilginç: 2018 yılında küresel mobil ödeme kullanıcılarının yüzde 61'den fazlası Çin'de olacak. 2021 yılına gelindiğinde ise Çin'deki akıllı telefon sahiplerinin yüzde 79.3'ü, bu cihazlarını POS'larda mobil ödeme yapmak için kullanacak. Bu oran ABD'de yüzde 23, Almanya'da ise yüzde 15 ci-



varında olacak...

WeChat ve Alipay sayesinde Çin, dünyanın en gelişmiş mobil ödeme pazarı olarak kabul ediliyor. Aslında Çin'de kredi ve banka kartı kullanımı WeChat yoluyla ödemelere kıyasla daha zor. Bu da mobil ödeme tercihini tetikliyor. Bu sayede birçok Çin şehrinin artık nakitsiz topluma en yakın yerler haline geldiği söylenebilir.

Bu noktada, bankaların ortak platformu Bankalararası Kart Merkezi (BKM) öncülüğünde Türkiye için de "nakitsiz ödemeler toplumu" hedefi belirlendiğini belirtelim.



## BRIISK

## Drone'lar için dijital sigorta

Drone'ların yükte hafif pahada ağır olmasının yanı sıra arıza, kaybolma ve çalınma gibi riskler taşıması, bu cihazları sigortacılık sektörü için de cazip bir odak haline getiriyor. İşte InsurTech girişimi Briisk, Güney Afrika'da drone cihazlarını sigortalamak isteyen kullanıcılar için çözümler sunuyor.

Süreç tamamen dijital olarak işliyor. Birleşik Krallık merkezli InsurTech ve FinTech girişimi Briisk'in Anlık İşlem Platformu (Instant Transaction Platform) üzerinde işleyen dijital sigorta süreçlerinde Transact and Protect Insure (TPI) yüklenici olarak görev alırken, Mutual and Federal Risk Finance da sigorta sağlayıcısı olarak konumlanıyor. Briisk'in işlem platformu aracılığıyla sigortacılar ve perakendeciler, markalı bir kullanıcı arayüzü üzerinden dijital pazar alanına ulaşabiliyor.

Briisk'in sunduğu online platformda sigorta ürünleri-

ne hızlı ulaşan Güney Afrikalı perakendeciler, "sigortalı drone" satışı yaparak rekabette öne çıkmayı hedefliyor. Sigortacılık ve finansal hizmetleri dijitalleştirerek, online pazar yerlerine erişimi hızlandırmak istediklerini kaydeden Briisk Kurucu Ortağı ve CEO'su Hanno van Aarde, "Böylelikle isteyen herkesin finansal hizmetleri kolayca alıp satabileceği bir platform olacak" diyor.

Briisk, farklı sektörlerde uçtan uca InsurTech çözümleri sunuyor. Sigorta poliçesinin tüm yaşam döngüsünü kapsayan bu hizmetler, şirketin 2015 yılından bu yana hızla büyümesini sağladı. Kurulduğu Birleşik Krallık'ın yanı sıra Türkiye, Almanya, Hindistan, Güney Afrika ve Doğu Afrika pazarlarına hizmet sunan InsurTech girişimi 23 kişilik bir ekipten oluşuyor. Şirketin geliştirdiği Anlık İşlem Platformu, sigorta ve finansal servisleri birkaç basit tıklamayla temin etmeyi mümkün kılıyor.

## REVOLUT

### Kadınlar için ücretsiz kodlama kursu

**L**ondra merkezli yeni nesil banka Revolut, teknoloji sektöründe cinsiyetler arası istihdam farkını ortadan kaldırmak için kadınlara kodlama öğrenen ücretsiz kurslar başlattı.

1.7 milyar dolarlık pazar değeriyle “unicorn” kulübünde yer alan dijital banka Revolut, küresel büyümesini hızlandırmak için yeni mühendisler istihdam etmeye hazırlanıyor. Şirket genelinde cinsiyetler arası fırsat eşitliği 60’a 40 gibi bir oranla iyi durumda olsa da mühendislik ekibinde erkek egemenliği dikkat çekiyor. Revolut bunu değiştirmek için Canary Wharf’taki merkez ofisinde kadınlara özel ücretsiz kodlama dersleri vermeye hazırlanıyor.

Mühendislik ekiplerinde kadınlara istihdam fırsatı verilmesi gerektiğine değinen Revolut kurucusu ve CEO’su Nikolay Storonsky, “Biz kendi mühendislik ekibimizdeki dengesizliği tespit ettik ve bunu ortadan kaldırmak için gerekli adımları kendimiz atıyoruz. Dilerim Revolut bu tarz bir yaklaşımla diğer teknoloji şirketlerine örnek olur ve böylelikle kodlama öğrenmek isteyen kadınların karşısına



daha fazla seçenek sunulur” diyor. Kodlama dersleri her sınıfta 10-15 kadına veriliyor. Bu sınıflarda web, sunucu ve mobil geliştirme gibi farklı beceriler, Revolut’ün kendi ekibi tarafından öğretiliyor. Katılımcılar, uzmanlaşmak istedikleri kodlama alanını belirleyip o eğitimi alma fırsatı yakalıyor. Derslerde yüksek başarı gösteren ve kodlama üzerine kariyer yapmak isteyenler içinse Revolut bünyesinde istihdam fırsatları kurs sonunda sunuluyor.



THYNGS

### Nakitsiz yaşam için küçük ama önemli bir adım

**T**hyngs, aklınıza gelebilecek her nesneyi birer ödeme aracına dönüştürebilen yenilikçi bir teknoloji. İngiltere merkezli bu şirketin geliştirdiği teknolojiyi herhangi bir fiziksel nesneye ekleyen perakendeciler ve markalar, tüketicilerin bir uygulama indirmek zorunda kalmadan mobil alışveriş yapmasına izin veriyor. Akıllı telefonunuzla ilgilendiğiniz nesnenin üzerinde yer alan özel Thyngs işaretini okutarak saniyeler içinde satın alabiliyorsunuz. Banka ve kredi kartlarının yanı sıra Apple Pay ve Android Pay hesaplarına bağlı olarak mobil ödeme yapabileceğiniz Thyngs; barkod, QR kod, NFC, WiFi, beacon gibi teknolojilerle uyumlu olarak çalışıyor.

Thyngs, tüketicilerin ürün satın alma biçimini değiştirmeyi ve nakitsiz yaşama geçişte önemli bir adım atmayı hedefliyor. Bu teknolojinin getirdiği en önemli avantajlardan biri, POS ve benzeri pahalı terminallere ihtiyaç duy-



madan herhangi bir ürünün satılabileceği çözüm sunması. Günümüzün akıllı telefonlarındaki yerleşik teknolojiyi kullanan platform, markalar için devrim niteliğinde olabilir. Zira sadece satış değil aynı zamanda oyunsallaştırma ve müşteri sadakatini gibi amaçlar için de kullanılabilir. ☹

# FinTech dünyası



Elif Bilge Eder

**D**öviz kurlarında özellikle ağustos ayında yaşanan hızlı artışın finans ve diğer sektörlerde etkisini yakın gelecekte göreceğiz. FinTech'ler de mutlaka nasibini alacaktır diye aklımdan geçirsem de bardağın dolu tarafını görmekten yanayım. Yani krizi fırsata çevirerek, buradan daha güçlü bir şekilde çıkmamın mümkün olduğunu inanıyorum.

## Nasıl mı?

Bankaların ve finansal sektörün kendi iç dinamiklerine göre alacağı bir dizi önlem olacaktır. Her kriz döneminde olduğu gibi evvela giderlerin kısılacağını, sonrasında da operasyonel verimliliği artırma arayışlarına gidileceğini tahmin etmek güç olmasa gerek. Bankacılık yaptığım yıllarda edindiğim tecrübelerimi gözden geçirdiğimde, finansal kurumların alabileceği bazı tedbirleri aşağıda sıralamaya çalıştım. Sanırım FinTech'ler de kendilerine buradan yeni iş fırsatları çıkaracaktır...

- Banka ve finansal kurumlar, giderlerini minimize edebilmek için operasyonel süreçlerini gözden geçirerek, bazı hizmetleri dışarıdan daha ucuza temin etmek isteyecektir.
- Benzer şekilde, beklenen kâr marjının yalanamadığı finansal ürün ve hizmetlerin, FinTech'lerle işbirliği yapılarak daha ucuza ve daha kaliteli bir hizmet seviyesiyle yeniden tasarlanması gündeme gelebilecektir.
- Daha fazla müşteri memnuniyeti sağlanması, yenilikçi ürün ve hizmet sunulması için kaynak ayırarak yeni yatırım yapmak yerine,

bu süreçlerin FinTech'lere kaydırılması söz konusu olabilecektir.

FinTech yöneticilerinin bu alandaki ihtiyacı öngörerek sağlam çözüm önerileriyle banka ve diğer finansal kurumların kapısını çalması bu dönemin atlatılmasına fayda sağlar kanaatindeyim.

## FinTech'lerin işi kolay mı?

Ülkemizde FinTech'lerin işi aslında hiç de kolay değil. Güçlü bir partnerle ilerleyen FinTech'ler çok daha şanslı. Bu şanslarını da geliştirdikleri ürün, hizmet ya da süreçle bağlantılı olarak kendileri yaratıyor. Park yaratan FinTech'leri değerlendirdiğim ise gözüme çarpan özellikleri şöyle:

- Yenilikçi, ayakları yere basan, yeni iş fikirleri ve imkânları yaratabilen,
- Klasik bir ürün ya da hizmetten bahsediyorsak dağıtım kanalı, piyasa bilinirliği, reputasyon ve kalıcılık anlamında güven veren,
- Sağladığı ürün ve hizmeti en kaliteli, en hızlı ve en ekonomik şekilde sunabilen FinTech'lerin uzun vadede çok başarılı ve kalıcı olacağını düşünüyorum.

## FinTech'lerin gelişimine uygun bir ortamımız var mı?

FinTech'lerin Türkiye'deki mazisi çok da eski değil. Hattılayacağımız gibi "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" Haziran 2013'te kabul edilmiş, takip eden 1 yılın sonunda de yürürlüğe girmişti. O tarihten bugüne, BDDK'nın kurumsal internet sitesinde yayınlanan listelere göre 30 ödeme kuruluşu ve 12 elektronik para kuruluşu faaliyet izni almış görünüyor.

FinTech'lerin ülkemizde adımı duyurması, ciddiye alınması ve nihayet pazarda yer bulması bu yasal düzenlemeyle mümkün olabilirdi. Öncesinde bankaların kapısını aşındıran bu oluşumları bankaclar pek de ciddiye almaz, hatta "piyasa payımızı, müşterilerimizi, dağıtım kanallarımızı durup dururken neden paylaşalım" diye düşünürlerdi. Bankacıların bu anlamda temkinli davranması bence çok da doğaldı. Zira o dönemde yasal bir çerçeve olmadığı için bu durumu kullanan kötü örnekleri de piyasada görüyorduk.

Şimdi ise FinTech'lerle işbirliği öngören ve bu alanda strateji geliştiren birçok banka var. Ancak bu vizyonun ve hedeflerin samimiyeti de halen tartışılır. Neden dersiniz, istisnalar olsa da FinTech stratejisi ortaya koyan bankaların halen tam anlamıyla açık bir API





“ Soru bana kimin izin vereceği değil,  
beni kimin durdurabileceği...”

AYN RAND

”



platformu yok. Ayrıca FinTech'lerle işbirliği yapılarak geliştirilecek yeni ürün ve hizmetlerin de tarihlendirilmiş bir yol haritasını halen göremiyoruz. Özetle, mevcut ekosistemimizin FinTech'lerin gelişimi ve büyümesi açısından henüz olgunlaşmadığını söylemek mümkün.

#### **Peki ne yapmalı?**

BKM'nin EY Türkiye ve FinTech İstanbul ile birlikte hazırladığı "Türkiye FinTech Ekosisteminin Gelişimi için 23 Öneri" raporunda da belirtildiği gibi;

- Bankalar ve finansal kuruluşlar FinTech'leri rakip olarak görmeden ve yok saymadan işbirliği yaparak yeni iş modelleri geliştirebilir.
- FinTech ekosisteminin daha hızlı gelişebilmesi ve globalde rekabet edebilecek, iş yapabilecek konuma gelebilmesi için FinTech'lere ve inovasyona yönelik yasal düzenlemelerin yapılması gerekiyor.
- Yanı sıra bu sektöre uzman ve iş bilgisi olan yeni kadroların yetiştirilmesi için eğitim kurumlarına da görevler düşüyor.

#### **Dünyadan FinTech notları**

İngiliz Financial Conduct Authority (FCA), geçen şubat ayında açtığı "Küresel Test Havuzu"nu resmileştirmeye planlarının bir parçası olarak "Finansal Global İnovasyon Ağı"nı açıkladı. Test havuzları, şirketlerin geçici yetkiye sahip yenilikçi ürünlerini karşılıklı test etmesine izin vererek, ürünlerin piyasaya sürülme zamanını ve maliyetini

düşürmeyi hedefliyor. Böylece yeni kurulan FinTech şirketlerinin daha hızlı ve daha kolay bir şekilde finansman sağlaması mümkün olabilecek. FinTech'lerle ilgili yenilikleri hızlandırmak ve bu alanda uluslararası merkezler oluşturmak için pek çok ülkenin finansal düzenleyicisi de niyetini ortaya koyuyor.

İngiliz FCA'nın 7 Ağustos 2018'de kurumsal internet sitesinde yayınladığı bildiriye göre İngiltere, ABD, Fransa, Hong Kong, Birleşik Arap Emirlikleri, Kanada, Avustralya, Bahreyn ve Singapur finansal sektör düzenleyicileri FinTech'lerin büyümesini teşvik etmek için bir araya geldi. Bu birliktelik, FinTech'lerin birçok ülkede yeni ürünleri denemesine imkân sağlayacak bir altyapının oluşturulmasını aşağıdaki başlıklarla destekliyor:

- Farklı ülkelerde faaliyet gösteren FinTech'lerin karşılaştığı ortak zorlukların aşılabilmesi için katılımcı ülkelerin finansal düzenleyicileri işbirliği yapacak.
  - Yeni fikirlerin uluslararası pazarlara daha hızlı girebilmesi için birlikte hareket edilecek.
  - Yeni projeleri için diğer ülkelere test başvurusunda bulunan FinTech'lere şeffaf ve adil davranılacak.
  - Yapay zekâ, blockchain, veri koruma, menkul kıymetlerin düzenlenmesi, "müşterini tanı" ilkeleri ve kara parayı engellemeyle ilgili iş modelleri ile bunlara ilişkin teknolojik gelişmeler desteklenecek...
- Son söz: Bu gelişmelerin içinde yer alabilmek için harekete geçmek şart. ☹

# PSM AWARDS İÇİN SON BAŞVURU TARİHİ 31 EKİM



Ödeme sistemleri sektöründeki inovatif şirketlerin ödüllendirileceği PSM AWARDS için başvuru süreci 31 Ekim'de tamamlanacak. NCR'in özel ödül sponsorluğunu üstlendiği yarışmanın hizmet sponsoru ise Payfull oldu...

Ödeme dünyasının basılı ilk ve tek yayın organı PSM'in onuncu kuruluş yıldönümüne özel düzenlenen yarışma hız kesmeden devam ediyor. PSM AWARDS web sitesinden (psmawards.com) yapılabilecek başvurular için son tarih 31 Ekim Çarşamba...

Teknolojide inovasyona dayalı bir prestij ödülü olan PSM AWARDS, yenilikçi ürün ve ödeme teknolojilerinin gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri geliştirmek, iyileştirme çalışmalarını desteklemek, inovatif projeleri öne

çıkarak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak amacıyla düzenleniyor. Bu yıl ilki düzenlenen ödül programı, ödeme sistemleri endüstrisindeki yaratıcılığı teşvik etmek üzere gelenekselleştirilecek.

Pazara sunulmuş bir veya birden fazla ürün ve/veya hizmetle başvurulabilen yarışma şirketlerden gelen talep üzerine 31 Ekim'e kadar uzatıldı. NCR'in özel ödül sponsorluğunu üstlendiği yarışmanın ödeme altyapı-

sını ise Payfull kurdu. Ödül programının başvuru ücretleri Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın (TTGV) "Yarını İnşa Et" eğitim programına bağlanıyor. Katılımcılar bir yandan ödüller için yarışırken bir yandan da teknolojiye ve gençlere verdikleri destekle önemli bir sosyal sorumluluk projesine imza atıyor, PSM AWARDS ile herkes kazanıyor. Sponsorluk ve başvuru sürecinin devam ettiği yarışmanın jürisi kasım ayında projeleri değerlendirmek üzere bir araya gelecek. Yarışmanın jüri üyeleri arasında Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Genel Sekreteri Dr. A. Mete Çakmakçı, İTÜ ARI Teknokent Genel Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Deniz Tunçalp, myGini CEO'su Mehmet Sezgin, Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Önder Halisdemir, WBA Global Kurucu Ortağı Dr. Özgür Güngör yer alıyor. Ödeme dünyası için inovatif çözümler üreten tüm firmaların PSM AWARDS'a katılmaya davet ediyoruz! ☺



\*Yarını İnşa Et bir TTGV programıdır.

## ÖDÜL TAKVİMİ

**Başvurular için son gün:** 31 Ekim 2018  
**Jüri değerlendirmesi:** 12-16 Kasım  
**Ödül teslimi:** Kasım 2018  
**Başvuru ve sponsorluk için:** www.psmawards.com

## ÖDÜL KATEGORİLERİ

- En İnovatif Ürün
- En İyi Mobil Ödeme Çözümü
- En İyi Online Ödeme Çözümü
- Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
- En İyi Ödeme Sistemleri Altyapısı
- En Çok Ödeme Sistemleri Çözümü
- İhraç Eden Firma
- Müşteri Odaklılık
- Yılın Startup'ı



**Katıl bu ödüle, ışık tut teknolojiyi inşa eden gençlere!**

BAŞVURU SÜRESİ  
31 EKİM'E  
UZATILDI

**PSM**  
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Özel Ödül Sponsoru



Hizmet Sponsoru



TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI



☎ 0212 255 32 92

🌐 [www.psmawards.com](http://www.psmawards.com)

✉ [gundem@gundemmedyagrubu.com](mailto:gundem@gundemmedyagrubu.com)

# Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının denetim ve gözetimi



**YTT Hukuk Bürosu**  
Av. Çağrı Coşar - Av. Kortan Toygar

**6** 493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun”; sistem işleticileri, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının faaliyetlerinin denetim ve gözetimini öngörüyor. Kanuna göre sistem işleticilerinin faaliyetlerinin denetimi ve gözetimi Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası sorumluluğunda. Yazımızın konusunu oluşturan, ödeme kuruluşu ve elektronik para kuruluşlarının yetkilendirilmesi, faaliyetlerinin denetimi ve gözetimi ise Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun (BDDK) sorumluluğu altında.

## Ödeme ve e-para kuruluşlarının sunabileceği ödeme hizmetleri

Ödeme kuruluşu, ödeme hizmeti sağlamak ve gerçekleştirmek üzere kanun kapsamında yetkilendirilen anonim şirket şeklinde kurulmuş tüzel kişidir. Ödeme kuruluşunun sunabileceği ödeme hizmetleri, kanunun 12’nci maddesinin birinci fıkrasında şöyle belirtiliyor:

1. Ödeme hesabına para yatırılması ve ödeme hesabından para çekilmesine imkan veren hizmetler de dâhil olmak üzere ödeme hesabının işletilmesi için gerekli tüm işlemler,
2. Ödeme hizmeti kullanıcısının ödeme hizmeti sağlayıcısı nezdinde bulunan ödeme hesabındaki fonun aktarımını içeren, bir defaya mahsus olanlar da dâhil doğrudan borçlandırma işlemi, ödeme kartı ya da benzer bir araçla yapılan ödeme işlemi ile düzenli ödeme emri dâhil para transferi,
3. Ödeme aracının ihraç veya kabulü,
4. Para havalesi,
5. Gönderen tarafından ödeme işleminin yapılmasına ilişkin onayın bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı aracılığıyla verildiği ve ödemenin ödeme hizmeti kullanıcısı ile mal veya hizmet sağlayıcı arasında

sadece aracı olarak faaliyet gösteren bir bilişim veya elektronik haberleşme işletmecisine yapıldığı ödeme işlemi,

6. Fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmetler...

Elektronik para kuruluşu ise kanun kapsamında elektronik para ihraç etme yetkisi verilen ve yine anonim şirket şeklinde kurulan tüzel kişidir. Elektronik para kuruluşu, elektronik para ihracının yanı sıra kanunun yukarıda sayılan 12’nci maddesinin birinci fıkrasında yer alan ödeme hizmetlerini de yürütebiliyor.

## BDDK’nın görev ve yetkileri

BDDK, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları nezdinde, kanun ve ilgili alt düzenlemelerde yer alan düzenlemeleri uygulamak, bu düzenlemelerin uygulanmasını sağlamak, uygulamayı izlemek ve denetlemekle görevli ve yetkili. BDDK aynı zamanda ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının şubelerinde, temsilcilerinde veya dışarıdan hizmet aldıkları kuruluşlarda da denetim yapmaya yetkili.

Kanunun 21’inci maddesine göre ödeme kuruluşu ve elektronik para kuruluşunun yerinde denetimi, BDDK’nın yerinde denetim yapmaya yetkili meslek personeli tarafından yapılıyor. Ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları ile ilgili diğer gerçek ve tüzel kişiler, BDDK’nın yerinde denetim yapmaya yetkili meslek personeli tarafından istenecek her türlü bilgi ve belgeyi vermek, defter ve belgelerini ibraz etmek ve incelemeye hazır tutmak zorunda.

“Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik”in 22’nci maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca ödeme ve elektronik para kuruluşları, BDDK tarafından istenilen her türlü bilgi, belge, cetvel ve raporlarını BDDK’nın uygun gördüğü format, yöntem, sıklık ve sürelerde doğru olarak BDDK’ya iletmekle yükümlü. Bununla birlikte BDDK, toplam ödeme işlemi hacmi ve elektronik para ihracı tutarının tespitine ve koruma hesaplarına ilişkin diğer ödeme hizmeti sağlayıcılarından uygun görülen format, yöntem, sıklık ve sürelerde raporlama yapılmasını istemeye yetkili.

Aynı maddenin dördüncü fıkrası uyarınca BDDK, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarından, bu kuruluşların ortaklarından, ortaklıklarından, bu kuruluşların





**Ödeme ve elektronik para kuruluşları, BDDK tarafından istenilen her türlü bilgi, belge, cetvel ve raporlarını BDDK'nın uygun gördüğü format, yöntem, sıklık ve sürelerde doğru olarak BDDK'ya iletmekle yükümlü. Bununla birlikte BDDK, toplam ödeme işlemi hacmi ve elektronik para ihracı tutarının tespitine ve koruma hesaplarına ilişkin diğer ödeme hizmeti sağlayıcılarından uygun görülen format, yöntem, sıklık ve sürelerde raporlama yapılmasını istemeye yetkili...**



şubeleri ile temsilcilerinden, dış hizmet sağlayıcılarından ve diğer gerçek ve tüzel kişilerden kanun ve yönetmelik hükümlerinin uygulanmasıyla ilgili göreceği bütün bilgileri gizli dahi olsa istemeye, bunların vergiyle ilgili kayıtları dahil olmak üzere tüm defter, kayıt ve belgelerini incelemeye yetkili. Bilgi istenenler de istenilen bilgileri BDDK'nın talimatı doğrultusunda BDDK'ya tevdi etmekle, bu bilgileri, defter, kayıt ve belgeleri incelemeye hazır bulundurmamakla, tüm bilgi işlem sistemini denetim amaçlarına uygun olarak açmakla, verilerin güvenliğini sağlamak ve muhafaza etmek zorunda oldukları her türlü defter ve belgelerle vermek zorunda oldukları bilgilere ilişkin mikrofiş, mikrofilm, manyetik teyp, disket ve benzeri ortamlardaki kayıtlarını ve bu kayıtlara erişim veya kayıtları okunabilir hale getirmek için gerekli tüm sistem ve şifrelerini inceleme için ibraz etmek ve işletmekle yükümlü. Kanunun 21'inci maddesinin sekizinci fıkrasında BDDK ile ilgili ayrıca, "Kurul, bağımsız denetimler de dâhil olmak üzere ödeme kuruluşu ve elektronik para kuruluşuyla ilgili kurumca yapılan denetimler sonucunda tespit edilen hususlarda gerekli tedbirlerin alınmasını istemeye,

tedbirlerin alınması için 6 ayı geçmemek üzere makul süre tanımaya, bu süre içinde gerekli tedbirler alınmaya kadar ödeme kuruluşunun ve elektronik para kuruluşunun faaliyetini geçici olarak durdurmaya ve ilgili tedbirlerin belirlenen süre içinde alınmaması hâlinde faaliyet iznini iptal etmeye yetkilidir" ifadeleri yer alıyor.

#### **Denetim ve gözetimi engellemenin bilgi vermemenin cezası ağır**

Denetim ve gözetim faaliyetlerini engellemek ve istenilen bilgileri vermemek ağır yaptırımlarla karşılaşılmasına yol açabiliyor. Bu konuyu özellikle ödeme kuruluşu ve elektronik para kuruluşu yöneticilerinin son derece hassasiyetle ele alması gerekiyor. Keza kanunun 29'uncu maddesi uyarınca BDDK tarafından yapılan denetim ve gözetim görevlerinin yerine getirilmesini engelleyen kişi, 1 yıldan 3 yıla kadar hapis cezasıyla cezalandırılıyor. Yine BDDK tarafından yapılan denetim ve gözetim faaliyetleri kapsamında istenen bilgi ve belgeleri vermeyen kişiler de 3 aydan 1 yıla kadar hapis ve 1500 güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılıyor. ⊖

**B K M**BANKALARARASI  
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

# KARTLARLA KAMU/VERGİ ödemelerinin 5'te 3'ü internetten

TABLO 1

## Temmuzda 74 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2018 yılının temmuz ayı verilerini açıkladı. BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla temmuz ayında toplam 73.9 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 65 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 8.9 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde ise banka kartıyla yapılan ödemelerde, önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 40 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 21 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler ise son yıllardaki en yüksek büyümeyi göstererek geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 23 arttı.

Temmuz ayında internetten yapılan kartlı ödemelerin tutarı 14 milyar TL'ye ulaştı. Bu ödemelerin toplam içindeki payı yüzde 18 oldu. Kartlarla yapılan her 5 TL'lik kamu/vergi ödemesinin 3 TL'si internetten gerçekleştirildi...

### Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2017 Temmuz	2018 Temmuz	Değişim
Banka kartı	6.4	8.9	% 40
Kredi kartı	53.9	65.0	% 21
Toplam	60.3	73.9	% 23

### İnternetten yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2017 Temmuz	2018 Temmuz	Değişim
İnternetten kartlı ödemeler	10.2	13.8	% 35
Toplam içindeki payı	% 16	% 18	



TABLO 2

## İnternetten kartlı ödemeler 14 milyar TL'ye ulaştı

İnternetten ödeme alışkanlığının her geçen gün artması kartlı ödeme istatistiklerine de yansırken temmuz ayında toplam 13.8 milyar TL internetten kartlı ödeme yapıldığı görülüyor. Bu veriler, 2017 yılı temmuz ayıyla kıyaslandığında internetten kartlı ödemelerde yüzde 35 oranında artış gerçekleştiğine işaret ediyor. Geçen yılın aynı döneminde toplam kartlı ödemelerin yüzde 16'sını oluşturan internetten kartlı ödemelerin bu yıl payını artırarak yüzde 18'e ulaştığı görülüyor.

TABLO 3

## İnternetten yapılan kartlı ödemelerde kamu/vergi ödemeleri ilk sırada

Temmuz ayı içinde yapılan internetten kartlı ödemelerin sektörel dağılımı incelendiğinde ise 2.19 milyar TL ve yüzde 16 payla kamu/vergi ödemeleri, 2.05 milyar TL ve yüzde 15 payla havayolları internetten en fazla kartlı ödeme yapılan sektörler oldu. 1.82 milyar TL ve yüzde 13 pay ile seyahat acenteleri,

### İnternetten en fazla kartlı ödeme yapılan sektörlerin dağılımı (Milyar TL)

Sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Temmuz	Toplam içindeki pay
Kamu/vergi ödemeleri	2.19	% 16
Havayolları	2.05	% 15
Seyahat acenteleri	1.82	% 13
Elektronik eşya	1.46	% 11
Hizmet sektörleri	0.89	% 6

1.46 milyar TL ve yüzde 11 payla elektronik eşya, 890 milyon TL ve yüzde 6 payla hizmet de internetten en fazla kartlı ödeme yapılan sektörler arasında yer aldı.

EXTRE

## Kamu/vergi ödemeleri - Kredi kartı ödemeleri

Kamu/vergi ödemeleri	2017 Temmuz	2018 Temmuz	Değişim
Kredi kartları ile yapılan ödeme tutarı (Milyar TL)	3.0	3.5	% 17
Toplam kredi kartı ödemeleri içindeki payı	% 5.5	% 5.3	

## TABLO 4

## Motorlu taşıtlar vergisi ödemelerinde kredi kartları tercih edildi

Motorlu taşıtlar vergisinin (MTV) ikinci taksitinin ödendiği temmuz ayında, bu ödemeleri de kapsayan “kamu/vergi ödemeleri” sektöründe kredi kartlarıyla 3.5 milyar TL’lik ödeme yapıldı. Bu değer, 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 17 büyümeye denk gelirken, toplam kredi kartı ödemeleri içindeki vergi ödemeleri payı ise yüzde 5.3 oldu. Ortalama işlem tutarı ise 502 TL olarak gerçekleşti.



Kamu/vergi ödemeleri sektörü	2018 Temmuz
İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.19
İnternette yapılan kartlı ödemelerin payı	% 59

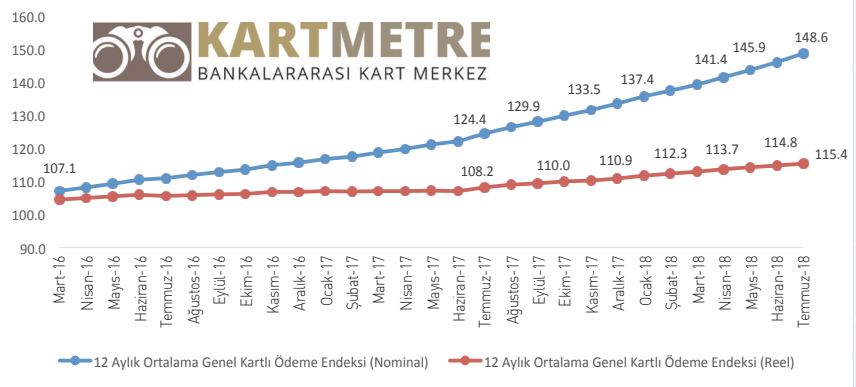
## TABLO 5

## Kartlarla yapılan vergi ödemelerinin yarısından fazlası internette yapıldı

Kartlarla yapılan vergi ödemelerinin yarısından fazlası internette yapıldı. İnternette yapılan kartlı ödemeler incelendiğinde ise kamu/vergi ödemelerinin 2,19 milyar TL ile internette en fazla kartlı ödeme yapılan sektör olduğu görülmüştü.

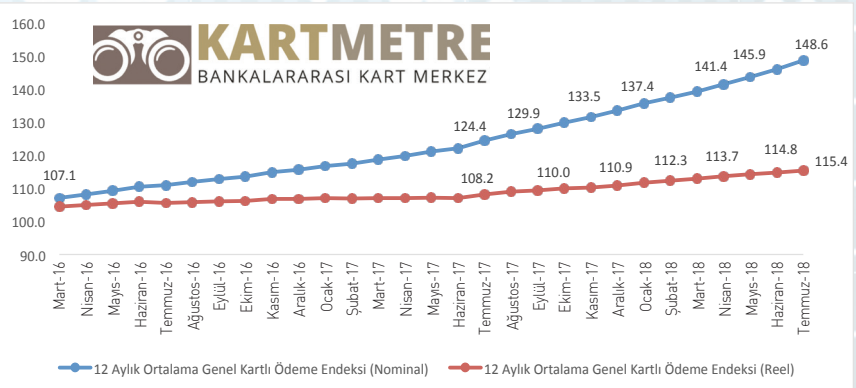
Bu tutarın söz konusu sektörde kartlarla yapılan ödemelerin yüzde 59’unu oluşturduğu görülüyor. Yani kartlarla yapılan her 5 TL’lik kamu/vergi ödemesinin 3 TL’si internette gerçekleştirildi.

## BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



## 12 aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

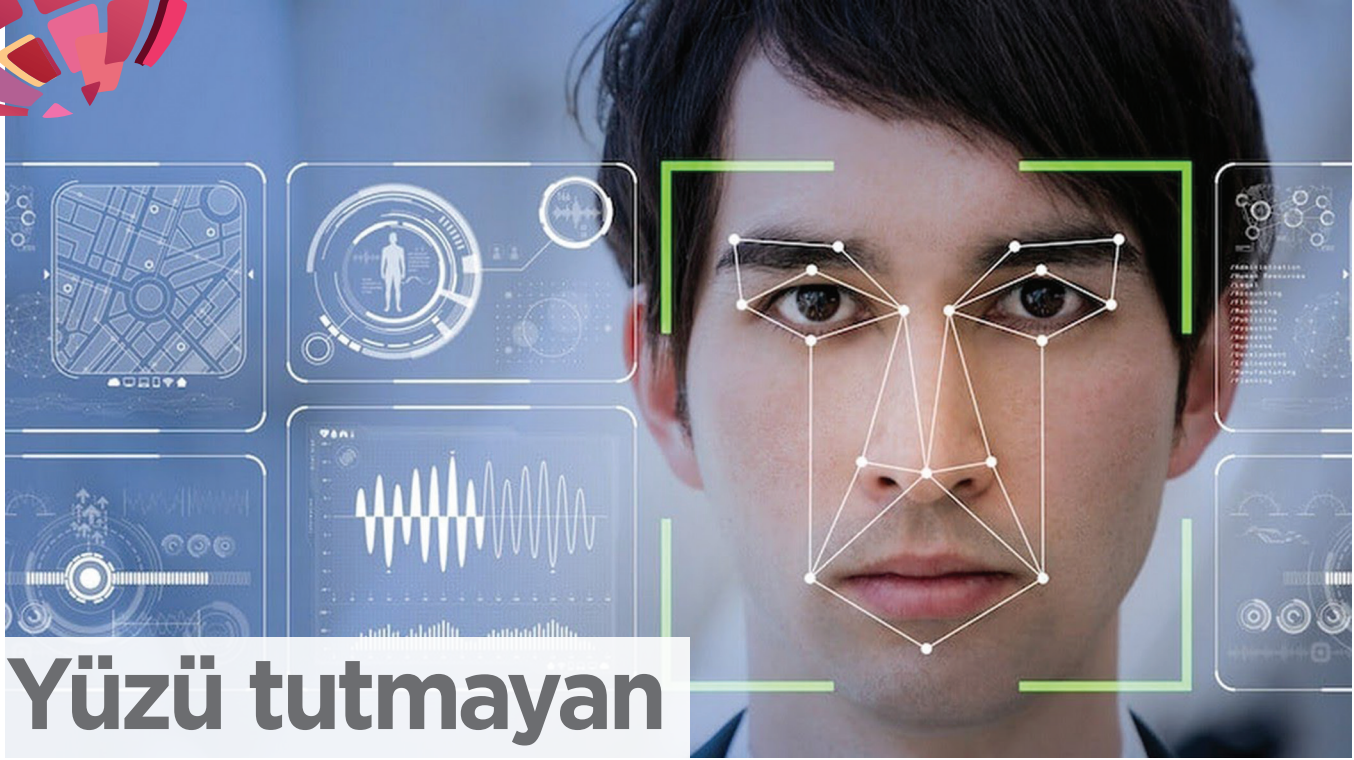
Genel Kartlı Ödeme Endeksi’nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, temmuz ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 19.5, reel olarak ise yüzde 6.7 büyümeye gözlemlendi.



## 12 aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi’nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, temmuz ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 16.8, reel olarak yüzde 4.2 büyümeye görüldü.

Kartmetre ile ilgili ayrıntılı bilgilere BKM web sitesinden erişilebilir.  
<https://bkm.com.tr/raporlar-ve-yayinlar/kartmetre/>



## Yüzü tutmayan

# Tokyo 2020'ye katılamayacak!

2016 ve 2018 olimpiyatlarında yeni ödeme çözümlerini tanıtan Visa, 2020 Tokyo Olimpiyatları için de sürprizler hazırlıyor. Japon bilgi teknolojileri şirketi NEC de yeni yüz tanıma teknolojisiyle olimpiyatların güvenliğini sağlayacağını açıkladı...



Uluslararası spor organizasyonları aynı zamanda yeni teknolojilerin, yeni nesil ödeme yöntemlerinin dünya arenasına çıktığı platformlar haline geldi. Birçok şirket özellikle de sponsorlar, olimpiyatlarda, dünya ve Avrupa şampiyonalarında, kolaylığı, rahatlığı ve güvenliğini sağlayacak yeni ürünler, çözümler geliştiriyor. 2018 kış olimpiyatları ve dünya kupasının ardından şimdi gözler 2020 yılında yapılacak olan Tokyo Olimpiyatları'na çevrildi. Herkes

2 yıl sonra nasıl bir yenilikle karşılaşacağını merakla beklerken ilk haber Japon teknoloji şirketi NEC'ten geldi...

NEC, Tokyo'daki olimpiyatlarda yüz tanıma teknolojisini güvenlik yöntemi olarak kullanılacağını duyurdu. Bu uygulama şimdilik sporcular, gazeteciler ve takım çalışanlarını kapsayacak. İzleyicilerse oyunlara girişte eski usul biletlerini göstermeye ve bagaj kontrolü yaptırmaya devam edecek.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan Olimpiyat Komitesi, yüz tanıma teknolojisiyle kötü amaçlı kişilerin oyunlara, etkinliklere ve mekanlara katılımının engelleneceğini, böylece oyunların güvenlik seviyesinin artacağını belirtiyor. Bu teknoloji aynı zamanda, oldukça sıcak bir dönemde yapılacak olan oyunlarda sporcuların güvenlik kontrolleri için bekleme sürelerini de kısaltacak.

NEC, bu sistemi ilk kez 2016 Rio Olimpiyat Oyunları'nda test etmişti. Şirketin yüz tanıma teknolojileri, başta havalimanları olmak üzere insanların yoğun olduğu yerlerde kullanılıyor. Yüz tanıma teknolojisi, Tokyo'da sadece oyunlarla doğrudan ilgili kişilerin güvenliğini sağlamada kullanılacağı için Olimpiyat Komitesi ilgili tüm kişilerin görüntülerini toplayarak bunları sistemin kimlik doğrulama veritabanında saklayacak. NEC Başkan Yardımcısı Masaaki Suanuma, yüz tanıma teknolojisinin yüzde 99.7 oranında doğru sonuç verdiğini vurguluyor.





## Visa, "Everywhere Initiative" yarışması düzenliyor

Olimpiyatların resmi sponsoru Visa da Tokyo'ya sıkı hazırlanıyor. Visa, bildiği gibi ödeme teknolojileri alanındaki yenilikçi uygulamaları teşvik etmek için "Everywhere Initiative" (Her Yerde Girişim) sloganıyla bir inovasyon programı yürütüyor. Bu doğrultuda dünyanın farklı bölgelerinden yaratıcı FinTech çözümlerinin ortaya çıkması için kapsamlı bir çalışma yapılıyor. 2015'te başlatılan etkinliğin bu yılki teması 2020 Tokyo Olimpiyatları oldu. Üç ana çözüm üretilmesi istenen konunun ikisi yaz olimpiyatlarıyla ilgili...

Japonya, olimpiyatlar için 40 milyon kişinin ülkeye gelmesini bekliyor. Visa da oyunlara katılan herkese kesintisiz ve güvenli ödeme altyapısı sunmak için çalışmalarını sürdürüyor. Program kapsamında yeni girişimlerden bu deneyimi sağlayacak çözümler geliştirilmesi isteniyor. Programa katılan şirketler, 2020 Tokyo Olimpiyatları'nın tüm mekanlarında kullanılacak bir dijital ödeme çözümü sunmak zorunda. Söz konusu çözümlerin hem sporcular hem de ziyaretçilere yönelik olarak geliştirilmesi talep ediliyor.



## Yüzde 40 nakitsiz alışveriş hedefliyor

Visa Everywhere Initiative'in Japonya ayağındaki üçüncü başlık ise Japon hükümetinin ileriye yönelik nakitsiz toplam hedefiyle ilgili. Japonya yönetimi 2017'de açıkladığı bir planla, önümüzdeki 10 yıl içinde nakitsiz alışverişlerin oranını yüzde 40'a ulaştırmayı amaçlıyor. Visa Everywhere Initiative'e katılan girişimcilerden de işte bu hedefe katkı sağlaması bekleniyor.



## Kolombiya, çiftçiler için mobil cüzdan hazırladı

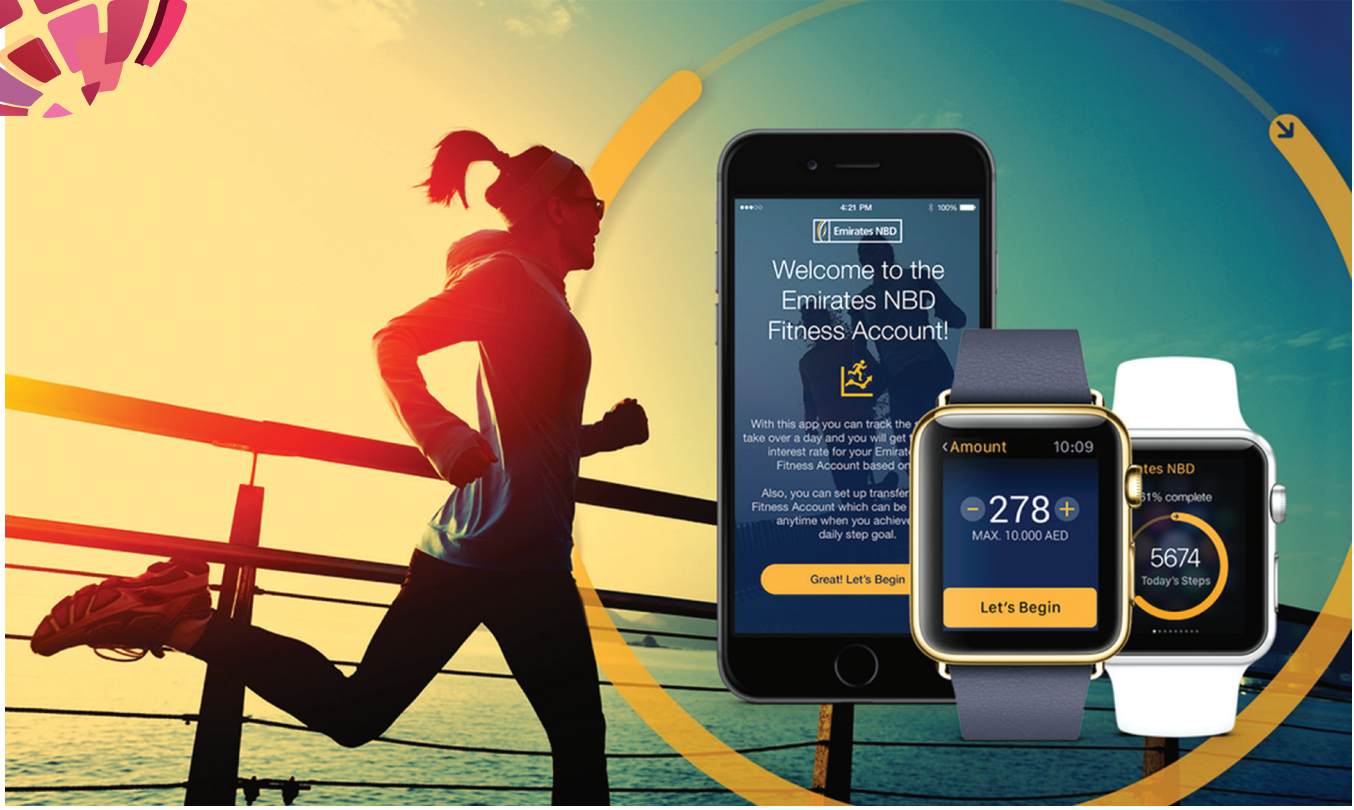
Kolombiya'da üç şirketin işbirliğiyle hayata geçirilen yeni bir mobil cüzdan uygulaması tanıtıldı. Dijital finans hizmetlerinin kırsal bölgelerde yaşayanlar ve çiftçiler tarafından da kullanılmasını amaçlayan proje sayesinde ilk etapta cep telefonu kullanımının artırılması planlanıyor. Projede tarım sektörüne yönelik çalışmalar yapan devlet bankası Banco Agrario, ülkenin önde gelen telekom şirketlerinden Telefonica Colombia ve teknoloji şirketi Comviva'nın imzası bulunuyor. Projeyi tanıtmak için bir basın toplantısı düzenleyen şirket yöneticileri, çalışmanın ilk test grubunun çiftçiler olacağını açıkladı.

Söz konusu proje doğrultusunda kullanıcılar mobil cüzdanlarıyla hesap açılışı, hesaba para aktarımı, para transferi ve fatura ödeme işlemlerini yapabilecek. Banco Agrario, kırsal ve mesafe olarak uzak bölgelerin bankacılık hizmetlerine erişimini sağlamak için banka şubelerini ve şubesiz bankacılık acentelerini kullanacak. Proje süresince tüm kullanıcıların hizmete erişebilmesi için elektronik para servisi Agromovil'in mobil uygulaması, telefonlar ve diğer akıllı cihazlar üzerinden kullanılacak. 6 ay sürecek pilot uygulama döneminde yaklaşık bin kullanıcının hizmetten faydalanması bekleniyor.

## Fossil, Google Pay destekli saat üretti

Ünlü saat markası Fossil, giyilebilir teknolojilere daha fazla kayıtsız kalamadı ve Google Pay işbirliğiyle yeni akıllı saatini piyasaya sürdü. "Q Serisi" olarak adlandırılan saatler birçok yeni özelliğe sahip. NFC özelliği bulunan ve Google Pay ile uyumlu olan akıllı saatler, ödemelerin temassız olarak hızlı ve pratik bir şekilde yapılmasını sağlayacak. Q serisinin bir başka farkı da yerleşik GPS özelliğine sahip olması. Bu sayede telefon taşımadan yürüyüş, koşu, bisiklet sürme gibi çok sayıda aktivitenin takibi mümkün olacak. Bunlara ek olarak kullanıcılar, Google Fit ile kalp atış hızlarını takip edebilecek ve çeşitli egzersiz türlerinde kalp ritimlerini gözlemleyebilecek.





# ADIM ATTIKÇA PARA KAZANDIRAN BANKA!

➔ Finans kuruluşları son yıllarda müşterileriyle daha sıkı bağlar kurmak, sadakati artırmak için bir dizi ürün ve hizmet çıkarıyor. Dubai merkezli Emirates NBD de "Fitness Account" adlı yeni uygulamasıyla bu kervana katıldı. Bankanın müşterisi olmayanların da kullanabildiği bu uygulama, attığımız adım

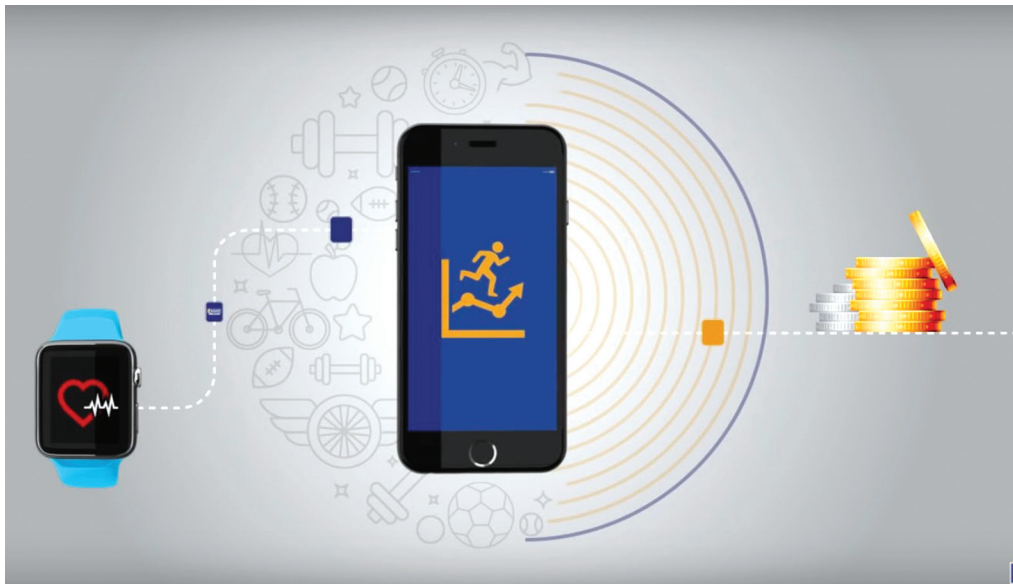
kadar birikiminizin artmasını sağlıyor.

Fitness Account kullanıcıları, önce günlük bir adım atma hedefi belirliyor. Hedefler süre içerisinde tekrar tanımlanıp değiştirilebiliyor. Kullanıcı hedefini tutturdukça banka hesabından belirli orandaki tutar, tasarruf hesabına aktarılıyor. Bankanın kişiye özel sunduğu faiz oranlarıyla

tasarruf tutarı giderek büyüyor, değerleniyor. Böylece kullanıcılar hem sağlıklarına hem de varlıklarına yatırım yapmış oluyor.

Banka müşterisi olmayan kullanıcılar da sanal paralar ve 2 aylık bir deneme süreciyle uygulamadan yararlanabiliyor. Devam etmek isterlerse bankanın müşterisi olmaları gerekiyor.

Fitness Account'ın bir diğer dikkat çekici özelliği de akıllı telefonlar ve giyilebilir teknoloji ürünleriyle entegre çalışabilmesi. Kullanıcılar, uygulama üzerinden fitness hesabına istediği zaman para aktarabiliyor, performansını izleyebiliyor. ☹



# 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

BİZ  
BÖYLE  
GEZER  
BÖYLE  
ÖDERİZ.



- Tüm Dünyada Geçerli
- Güvenilir ve Kolay
- Yenilikçi

troyodeme.com

[TroyOdeme](#) [TroyOdeme](#) [troy\\_odeme](#) #sağaltköşe

**troy**