

PSM AWARDS İLE HERKES KAZANIYOR!

**Son başvuru tarihi
31 Ekim 2018**

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



EKİM 2018

Sayı: 90 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

In Touch İstanbul

#intouchistanbul #dieboldnixdorf

dn
Diebold Nixdorf



**DIEBOLD
NIXDORF**

IN TOUCH İSTANBUL 2018

Donanım, yazılım, otomasyon, operasyon, veri...

UÇTAN UCA VE DAHA FAZLASI



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



Şekerbank 



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

E-ihracat zamanı

Döviz sıkıntısı ihracatın cazibesini hiç olmadığı kadar artırdı. Küçük büyük fark etmeksizin her işletme ihracat yapmak istiyor. Bunun en kolay ve risksiz yollarından biri de e-ihracat...

PayU, ihracat yapmak isteyen firmaları özellikle de bakir pazarlara taşıyacak önemli bir platform oluşturdu. Dünya çapındaki bütün ödeme sistemlerine entegre olan, hemen her türlü yöntemle tahsilat yaptırabilen PayU Hub, e-ihracat yapmak isteyen Türk firmalarını 2.3 milyar kişilik potansiyel müşteri kitlesine ulaştırmayı vaat ediyor... Bu arada, PayU'nun Türkiye'de satın alma, ortaklık gibi konularda fırsat kolladığını da belirtelim.

Hatırlanacağı gibi PayU'nun ana sermayedarı Naspers, Tencent'teki yüzde 2 hissesini yaklaşık 10 milyar dolara satmıştı. PayU Türkiye CEO'su Emre Güzer, bu parayla Türkiye'de de yatırım yapılabileceğinin sinyalini veriyor. Yatırım arayanlara, şirketini satmak isteyenlere duyurulur... eBay iştiraki GittiGidiyor da e-ihracatın artması için önemli bir adım attı. Şirket, 2019 yılının sonuna

kadar en az 200 Türk markasının ürünlerini eBay'de satışa çıkarmayı amaçlıyor. İlk olarak Derimod'un ürünleri eBay'de listelenmeye başladı. eBay'in 192 ülkede 175 milyon aktif alıcıya hitap ettiğini belirtelim...

Blockchain ve kripto paralarla ilgili her sayımızda en az bir haber, araştırma ya da analiz yer alıyor. Bedava coin dağıtarak sadece Türklerin değil Hintlilerin, Endonezyalıların bile ilgisini çeken kripto para borsası Bitexen'in ilginç kuruluş hikayesini ve hedeflerini ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Değerli yazarımız Elif Bilge Eder'in de kripto paralar hakkında söyleyecekleri var...

"Dubai'den bildiren" fahri temsilcimiz Ahmet Alptekin bu ay da çok değerli bir analize imza attı. Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi'nin güçlü iki üyesi Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'ın ödeme sistemleri pazarına mercek tutan Alptekin, başka hiçbir yerde bulamayacağınız istatistik veriler ve çok değerli bilgilerin yanı sıra fırsatlara da işaret ediyor... Keyifli okumalar.



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

EDİTÖRLER

**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 Taççı, Serap Sürmeli
Yağızhan Coşkun**

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

REKLAM & REZERVASYON
suyguni@psmmag.com

DANISMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi
tulin.cakmak@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 58 10 www.karakisbasim.com

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE
(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EKİM 2018



28

MOBİL

Mobil ödemelerde
QR rüzgarı



6

VİTRİN

Finansal okuryazarlık için güç birliği

18

ETKİNLİK

In Touch İstanbul 2018

32

PSP

PayU, Türkiye'de şirket almak için fırsat kolluyor!

35

OYUN

Epin kodları tek tıkla cepte

36

ANALİZ

GCC e-ödeme pazarı

41

KRİPTO PARA BORSASI

Ücretsiz dağıtıp parayla geri alıyorlar!

44

ZİRVE YOLUNDA

Biz kadınlar kafamıza koyduğumuz her şeyi yapabiliriz!



46

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Kendinizi geleceğe hazırlamaya başladınız mı?

48

AKILLI ULAŞIM

"Yetersiz bakiye sinyalinin duyacağıma..."

50

REGÜLASYON

Blockchain mevzuatı için daha neyi bekliyoruz?



52

İHRACAT

Boğulacaksa okyanusta boğulacaklar!

56

VİZYON

Kripto paralar merkezi sistemleri alt edebilir mi?

58

ÖDÜL

PSM AWARDS için son başvuru tarihi 31 Ekim

60

MEVZUAT

Döviz cinsinden veya dövize endeksli sözleşmelerin durumu

62

EXTRE

Temassız ödemeler 2 kat arttı

64

DÜNYADAN

Alternatif ödemelerin lideri Asya Pasifik

► Finansal okuryazarlık için güç birliği

Türkiye'nin yarınları olan gençlerin finansal ihtiyaçlarını yöneterek, geleceklerini daha bilinçli şekilde planlamaları hedefiyle başlatılan "Parayön" projesi başarıyla tamamlandı. Foder tarafından, JP Morgan Vakfı desteğiyle, İngiltere kökenli sosyal girişim ve sivil toplum örgütü MyBnk'ten Türkiye'ye uyarlanan projenin "Parametre" eğitim modülünde, 2018 akademik yılında DenizBank desteğiyle 16-25 yaş grubundaki 10 bin gence ulaşıldı.

2015-2016 eğitim dönemi ve Mayıs 2018 tarihleri arasında lise ve üniversite öğrencilerine 3 ayrı modülde eğitimlerin verildiği proje kapsamında, lise 9 ve 10'uncu sınıf öğrencilerine yönelik hazırlanan "Paragram" eğitim



PARAMETRE

modülüyle öğrencilerin birikim, tasarruf, yatırım, bütçe ve doğru harcama gibi temel finansal

kavramlarla tanışması sağlandı. Lise 11 ve 12'nci sınıf ile üniversite hazırlık ve



PARAGRAM

birinci sınıf öğrencilerine yönelik hazırlanan "Parametre" modülünde ise yatırım, bütçe oluşturma ve bankaların işleyişi hakkında eğitimler verildi. Son modül olan "Parayol" programında ise

islah evi ve yetiştirme yurdundaki çocukların temel finansal kavramları öğrenmelerini teşvik ederek,



PARAYOL

gündelik hayatın parçası olduklarını hissettirmek üzere çalışmalar yapıldı. Bankaların işleyişi, bankacılık sistemlerinin türleri gibi bilgilerle beraber, yatırım araçları, riskler, BES, borçlanma gibi konularda detaylı bilgilendirmelerin yapıldığı Parametre modülü kapsamında 10 bin öğrenciye ulaşılarak, gündelik hayatlarında kullanılabilecekleri finansal temel bilgiler kazandırıldı.

Eğitimin başlamasından önce öğrencilerin mevcut durumlarını tespit etmek için yapılan ön test ile modüllerin sonunda yapılan değerlendirme testinin karşılaştırmalı sonuçları, gençler nezdinde finansal okuryazarlık konusundaki farkındalığın yüzde 50'ye yakın bir oranda artarak kayda değer bir bilinç oluştuğunu ortaya koydu.

BayBayNakit Akademi'nin ikinci dönem eğitimleri başladı

Bir Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ürünü olan ve şimdilik sadece üyelerine hizmet sunan BayBayNakit Akademi, Türkiye kartlı ödemeler sektörü özelinde farklı kategorilerde eğitimlerin verildiği bir platform. BayBayNakit Akademi'de BKM'nin üyelerine sunmakta olduğu ürün ve hizmetlere özel eğitimler veriliyor. Hem ücretli hem de ücretsiz eğitimlerden faydalanabileceğiniz BayBayNakit Akademi'nin 2018 yılı ikinci dönem eğitimleri başladı. Kayıt yaptırmak ve eğitimlerle ilgili bilgi almak için <https://baybaynakitakademi.bkm.com.tr/> adresi ziyaret edilebilir.

BayBayNakit Akademi 2018 yılı ikinci dönem eğitimleri

1. 3D Secure ve GO-Güvenli Öde Eğitimi
2. BKM Online ve Entegrasyon Sistemi Eğitimi
3. BKM Test ve Sertifikasyon



4. Süreçleri Eğitimi
4. BKM Veri Ambarı Eğitimi
5. Chargeback - I Eğitimi
6. Chargeback - II Eğitimi
7. EMV Eğitimi
8. Host Card Emulation (HCE) Eğitimi
9. Hardware Security Module (HSM) ve Anahtar Yönetimi Eğitimi

10. İş Sürekliliği Yönetimi Eğitimi
11. Kartlı Ödeme Sektörünün Temel Taşları Eğitimi
12. Sahtecilikte/Dolandırıcılıkta Son Eğitimler ve Güvenlik Çözümleri Eğitimi
13. TROY Kart, Terminal Sertifikasyonu Eğitimi

YIL 2018 Biz 70'iz

#akbank70iz

Sanatçının
tutkusuna
yetmişiz.

AKBANK

sizin için

► Bilişimciler Zirvesi'nden Gelecek 5.0 çağırısı

Bilişimciler ve Bilişim Grubu tarafından 22 Eylül'de İstanbul'da düzenlenen "Bilişimciler Gelecek 5.0 Zirvesi", bilişim sektörünün önemli isimlerini ve paydaşlarını bir araya getirdi. Etkinlikte "Yapay Zekanın Kullanılabilir Uygulamaları", "Endüstri 4.0 ve Sonrası", "Bulut Bilişim ve Güvenlik", "Nesnelerin İnterneti, Blok Zinciri ile Dönüşecek Endüstriler, Robotik ve Otonom Araçlar, Savunma Sanayisi için Bilişim" gibi başlıklar altında önemli konular ele alındı. Bilişimciler Başkanı Şenol Vatanserver açılış konuşmasında, değişen küresel ekonomik şartlarda avantaj kazanmak isteyen ülkelerin belli akımlar ortaya koyup markalaştırarak sahiplendiklerini, bunları birer çıkış yolu haline getirdiklerini vurguladı. Almanya'nın "Endüstri 4.0", Japonya'nın "Toplum 5.0" gibi kavramlar üzerinden yeni ekonomi modelleri inşa ettiğini hatırlatan Vatanserver, "Bu zirveyle yeni ama başarılı bir şekilde organize olan Bilişimciler olarak Gelecek 5.0 akımını ülkemizin gündemine sunuyoruz" dedi.

Zirvenin diğer konuğu xplace Türkiye



ve Ortadoğu Genel Müdürü İhsan Alper Türkay da şu değerlendirmeyi yaptı: "Endüstri 4.0 ve 'dijital çağ' kavramları tüm geleneksel anlayışımızı, eylemlerimizi ve iş modellerimizi değiştiriyor. Dijital dönüşüm avantajların yanı sıra tehditleri de getiriyor. Küresel bir firma olarak Türkiye'nin potansiyeline inanıyoruz. Burada üretim yaparak tüm dünyaya ihraç etmeyi hedefliyoruz." İstanbul Okan Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Güner Gürsoy ise konuşmasında BT

yöneticilerinin önemine şöyle dikkat çekti: "Geleceğin CEO'ları CIO'lar arasından çıkacak. Bu yüzden CIO, bir büyük veri medyumunu, bilişsel yönetici ve stratejist olmalı. Stratejiyi planlayandan çok strateji üreten konumda olmalı. Yakın gelecekte robotları daha sık göreceğiz, insanların işini devralacaklar. İş dünyasının dinamikleri değişecek ve yeni sermayemiz inovasyon olacak." "Bilişimciler Gelecek 5.0 Zirvesi", düzenlenen panellerin ardından "Bilişim Sektörüne Değer Katanlar" plaket töreniyle sona erdi.

N Kolay Ankara Kart kampanyayla geliyor

aktifbank

N KOLAY ANKARA KART

Aktif Bank imzalı N Kolay Ankara Kart, nüfusu 5,5 milyonu bulan ve her gün 1 milyon toplu taşıma işlemi yapılan başkentte vatandaşların ulaşım kartlarına daha kolay bakiye yüklemesini sağlıyor. Kart sahipleri, N Kolay Ankara Kart satış noktalarından, Ankara Smart ve Mini Bankolarından, başka banka hesaplarından EFT yaparak ve Türkiye'deki tüm ATM'lerden kartlarına bakiye yükleyebiliyor. Kart sahipleri, 6 TL ödeyerek satış noktalarından kartlarını aldıkları anda, kampanya süresince ücretsiz 5 binş hakkı kazanıyor. Kartı kullanırken Ankara ulaşımının tüm imkânlarından da yararlanmaya devam ediyorlar.



N Kolay Ankara Kart, başkentlilerin günlük yaşamda aradığı tüm hizmetleri tek kartta sunmayı amaçlıyor. MasterCard logolu ön ödemeli bir kart olan N Kolay Ankara


Kart, ulaşımda ve alışverişlerde kullanılmanın yanı sıra temassız özelliğiyle hızlı ve güvenli alışveriş imkanı sunuyor. Ayrıca karttaki bakiye ATM'lerden nakit olarak çekilebiliyor.

POS-Modern Teknoloji!


Verisoft ödeme sistemlerinde en yenilikçi teknolojileri ilk geliştiren ve müşterilerine ilk öneren şirket olarak 34 yıldır sektörün hep bir adım ötesinde, teknolojinin dönüşümüne öncülük ediyor.




Türkiye'nin 16 büyük bankası, Verisoft Yazarkasa POS çözümleri ile bir yılda 1 milyarın üzerinde işlem gerçekleştiriyor.


 Kartlı Ödeme Çözümleri


 Dijital Ödeme Çözümleri

 POS Yazılım ve Entegrasyonu

 Sahtekarlık Önleme ve İzleme Sistemi

 Sadakat Kart Uygulamaları

 Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri

 Ödeme Donanım Çözümleri



sales@verisoft.com | 0212 483 72 72
verisoft.com

► CEPTETEB, 3 yılda 600 bin müşteriye ulaştı

Türk Ekonomi Bankası'nın (TEB) 2015 yılında hayata geçirdiği dijital bankacılık platformu CEPTETEB, üçüncü yılında 600 bin müşteriye ulaştı. TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, dijitalleşmenin hayatın her alanında ağırlığının artmasıyla bankacılık faaliyetlerinin de dijital dünyaya taşındığını vurgulayarak, "Bankacılık sektöründe dijital kanalların kullanım oranı hızla artıyor. Müşteriler hem kolaylık hem de zamandan tasarruf sağlayan bu kanalları daha fazla kullanıyor. Biz de TEB olarak bu alandaki yatırımlarımızın odağında bulunan dijital bankacılık platformumuz CEPTETEB ile müşterilerimizin bankacılık işlemlerini dijital kanallardan kolayca yapmalarını sağlıyoruz" diyor.

TEB müşterilerinin yüzde 86'sının bankacılık işlemlerini dijital kanallardan yaptığını dikkat çeken Mendi, sözlerini şöyle sürdürüyor: "İki müşterimizden biri online bankacılık kanallarımız üzerinden işlem yapıyor. Mobil bankacılık kanalını kullanan müşterilerimizin sayısı ise 1 milyonu aştı. CEPTETEB ile kullanım kolaylığı,



Gökhan Mendi

yüksek güvenlik standartları ve zengin içerik sunuyoruz. Ayrıca havaalanından hızlı geçiş, ücretsiz EFT ve havale, yüksek faizli vadeli hesap gibi avantajlar sağlıyoruz." CEPTETEB'in en çok kullanılan hizmetlerinden biri olan "Finans Koçu" ile kullanıcılar, bütçelerini dijital ortamda yönetebiliyor, analizlerini yapabiliyor. TEB FX platformunda,

döviz işlemlerini anlık yapmanın yanı sıra piyasayı yine anlık takip ederek özel rekabetçi döviz kurlarıyla kolayca döviz alım satımı yapılabiliyor. QR kodla para çekme özelliğiyle ise bir tanım yapılmasına gerek olmadan "Cüzdan" menüsünden kullanıcı adı ve parola girilerek kullanılacak hesap seçiminin ardından ATM'den QR kodla kartsız para çekilebiliyor.

Misket üyesi restoranlarda Sodexo kartları yüzde 10 daha avantajlı



Eda Uluca

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, Restaurant Pass kart kullanıcılarına ek kart bakiyesi sağlayan yeni hediye programı Misket'i kullanıma sundu. Buna göre kart sahipleri, Misket üyesi restoranlarda yapacakları harcamanın en az yüzde 10'u değerinde Misket kazanıyor.

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı Eda Uluca, programla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Sodexo olarak misyonumuz bireylerin yaşam kalitesini yükseltmek, müşteri ve üye işyerlerimize de en iyi hizmeti sunmak. Yeni hediye programımız Misket bütün paydaşlarımıza kazandırıyor ve Sodexo'lu



olmanın ayrıcalığını hissetmelerini sağlıyor. Bu programla tüketicilerimizin yemek harcamalarının en az yüzde 10'u değerinde Misket kazandırarak aylık bütçelerine azımsanamayacak bir katkı yaparken, müşterilerimiz için mutlu çalışanlar yaratıyor, üye işyerlerimize

de sadık müşteriler kazandırıyoruz. Kazanılan misketler, Restaurant Pass yemek kartlarına otomatik olarak yükleniyor ve hemen birikmeye başlıyor. Üstelik 1 Misket = 1 TL değerinde. Biriken misketler, 1200'den fazla Misket üyesi restoranlarda harcanabiliyor." Uluca, 25 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteren Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri'nin 1 milyondan fazla tüketici, 20 binden fazla müşteri ve 45 binden fazla üye işyeriyle sektör lideri konumunda olduğunu belirtiyor.

maximum



MAXIMUM MOBİL'i İNDİR

CINEMAXIMUM BİLETİNİ ANINDA CEPTEN AL

Üstelik İş Bankası Kartlarına
MAXIMUM SEANS 8 TL



f /maximum t p i /maximumkart



Maximum Mobil uygulaması ve Cinemaximum gişelerinde İş Bankası Maximum özellikli şahıs kredi kartları ve Bankamatik Kartları için her gün saat 12.30'a (dahil) kadar başlayan film gösterimlerinde geçerli olacak 8 TL fiyat uygulaması Maximum Seans olarak adlandırılacaktır. Uygulamaya IMAX, IMAX 3D ve CGV ARTHOUSE film gösterimleri dahil olup VIP salon, 4DX ve D-BOX gösterimleri hariçtir. Maximum Aidatsız Kartlar ve İş'te Üniversiteli Aidatsız kredi kartları, Ön Ödemeli Kartlar, Şirket Kredi Kartları ve Vadematik kartlar kampanyaya dahil değildir. İş Bankası kampanya koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi: maximum.com.tr

► Finansal Kurumlar Birliği yeni başkanını seçti

Bankacılık dışı finans kesiminin en güçlü temsilcisi Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) 20 Eylül 2018'de yapılan yönetim kurulu toplantısında, Mehmet Cantekin'den boşalan başkanlık görevine Turkcell Finansman Genel Müdürü Adem Duman getirildi. Duman, yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Finansal Kurumlar Birliği çok önemli iki misyon üstleniyor: Başta ekonomimizin dinamosu olan KOBİ'ler olmak üzere reel sektörümüze çeşitlendirilmiş finansman çözümleri sunarak Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesine ve istihdama katkı sağlamak; ikincisi de bireysel refahı artırma amaçlı kredi imkanları sunmak. Amacımız tüm üyelerimiz ve yönetim kurulumuzla birlikte, bizden önceki üyelerimiz ve başkanlarımızın bankacılık dışı finans alanında birliğimizi taşıdıkları güçlü konumu daha da pekiştirerek, devraldığımız bayrağı hakkıyla taşımak." Bankacılık kariyerine 1996 yılında İnterbank'ta yönetici adayı olarak başlayan Duman, sırasıyla BNP



Adem Duman

AK Dresdner Bank, TEB ve Vakıf Emeklilik'te çeşitli kademelerde yöneticilik yaptı. Ağustos 2018

İtibarıyla Turkcell Finansman Genel Müdürlüğü'ne getirilen Adem Duman, evli ve iki çocuk babası.

Pariyer.com ilk yaşını 10 bin kadın üyesiyle kutluyor

Yarı zamanlı ve dönemsel iş arayanlar ile işverenleri bir araya getiren Pariyer.com, birinci yılını doldurdu. Pariyer.com kurucusu Meryem Bozkurt Sıtkı, ilk yılın sonuçlarını şöyle değerlendiriyor: "Platformumuzda sadece kadınlar değil engelliler, emekliler ve öğrenciler de yarı zamanlı veya proje bazlı iş imkanları bulabiliyor. Pariyer.com, 12 ay gibi kısa bir sürede 81 ilden 25 bin üyeye ulaştı. İTÜ Çekirdek tarafından desteklenen girişimimiz, İstanbul ve diğer illerdeki üniversitelerin de katkısıyla öğrenciler için yepyeni bir iş bulma platformu oldu. TİM-TEB Girişim Evi de destekçilerimiz arasında. Geride kalan 1 yıl içerisinde kadın ve engellilere yönelik birçok dernekle işbirliği yaptık, Türkiye genelinde 3 bine yakın iş ilanı ve 4 bin 880 iş talebi yayınladık. Günümüzde



şirketlerin iş başvurusu alma noktasında bir sıkıntısı yok. Buradaki problem, beş kişilik pozisyon için başvuran yüzlerce CV'yi inceleyerek ön elemeyi yapabilmek. Başvuru ön elemesi çoğu işyerinde insan kaynakları departmanı tarafından yapılırken, küçük işletmelerde daha da atıl şekilde ilerliyor ve ciddi bir zaman kaybına neden oluyor. Pariyer.com bu ön elemeleri kendisi tamamlayarak firmaların zamandan tasarruf etmelerini sağlıyor. Hedefimiz, büyük-küçük ölçekli şirket demeden tüm sektörlerde daha çok kadın, öğrenci, engelli ve emekliye iş fırsatı yaratarak istihdama katkı sağlamak."



Meryem Bozkurt Sıtkı



Gemalto Keysecure

Hassas Verinizi Korumak için Şifreleme ve Anahtar Yönetimi

- > Şifreleme, maskeleye ve anonimleştirme seçenekleri ile KVKK'ya uyumluluk sağlayın.
- > Hassas verilerinizi, verinin uzunluğunu ve formatını koruyan başka değerlerle değiştirerek koruyun.
- > Kredi kartı bilgilerini koruyarak PCI DSS uyumluluğu kazanın.
- > Gemalto Keysecure ile tüm şifreleme anahtarlarını ve politikalarını yönetin.
- > Yetkilendirme yönetimi ve görevler ayrılığı ilkesini uygulayın.

| Keysecure çözümü için Cardtek iletişim bilgilerinizi aşağıda bulabilirsiniz.

✉ security.support@cardtek.com

☎ +90 212 328 3331

🌐 www.cardtek.com

gemalto
security to be free

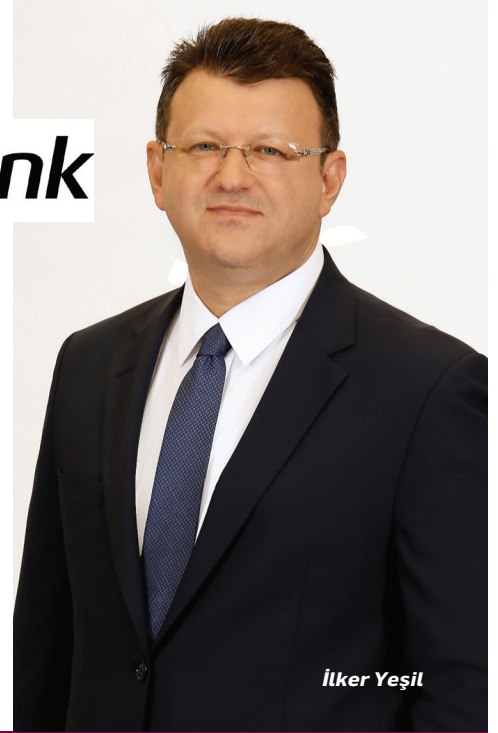
CARDTEK
Hardware Solutions

► Troy logolu VakıfBank kredi kartları artık yurtdışında da geçerli

Geçen yıl hayata geçirilen işbirliği kapsamında uluslararası kullanıma açılan Troy logolu Bankomat kartlarının ardından Troy logolu VakıfBank kredi kartlarıyla da 190 ülkede 43 milyonu aşkın noktada bankacılık işlemi yapılabiliyor. Uluslararası geçerliliğe sahip Troy logolu kredi kartını çıkaran ilk banka olan VakıfBank, şimdi de dünya genelinde geçerli Troy özellikli kredi kartı sunan ilk banka oldu. VakıfBank kredi kartları aynı zamanda müşterilerine World ayrıcalıklarını sunmaya da devam ediyor. VakıfBank Ödeme Sistemleri ve Dijital Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker



Yeşil, "Türkiye'de ilk kez bankamız tarafından hayata geçirilen Troy logolu kredi kartıyla dünyanın birçok yerinde müşterilerimize hizmet vermeye başladık. Bu işbirliğiyle Türkiye'de bir ilke imza attığımız için de ayrıca mutluyuz. Aynı zamanda, milli ödeme yöntemimizin dünya genelinde geçerli olmasında önyak olduk. VakıfBank olarak müşterilerimize özel ayrıcalıklı hizmetler sunmaya, milli ekonomimize katma değer sağlayacak işlere imza atmaya devam edeceğiz" diyor.



İlker Yeşil

Yerli ürünler e-ihracatla 192 ülkeye eBay üzerinden ulaşacak



GittiGidiyor, Türk markaların ürünlerini eBay üzerinden dünyaya açarak e-ihracat hamlesini başlattı. Bu amaçla oluşturulan platform, Türkiye'nin önde gelen markalarından Derimod'un ürünlerinin eBay'de listelenmesini sağladı. Bir eBay şirketi olan GittiGidiyor, bu atılım sayesinde Türk ürünlerini 192 ülkede 175 milyon aktif alıcıya ulaştıracak. GittiGidiyor Genel Müdürü ve eBay MENA Bölge Direktörü Öget Kantarcı, projeye ilgili şu bilgileri veriyor: "Bu önemli adım sayesinde Derimod ürünlerinin ABD, İngiltere ve Almanya dâhil olmak üzere eBay'in faaliyette olduğu 192 ülkeden satın alınması mümkün oldu. Hedefimiz, 2019 yılının sonuna kadar en az 200 Türk markasının



Öget Kantarcı

ürünlerinin eBay'de satışa çıkmasını sağlamak. Bu şirketler arasında klasik perakendenin büyük oyuncularının yanı sıra ürünlerini e-ihracat aracılığıyla tüm dünyaya buluşturmayı ve böylelikle büyümeyi hedefleyen KOBİ'lerimiz de yer alacak. Önümüzdeki süreçte ev tekstilinden giyime, lisanslı kulüp ürünlerinden özel tasarımlara kadar her kategorideki Türk ürünlerini eBay üzerinden sınır ötesi alıcılarıyla buluşturup yeni pazarlara açılmalarını sağlayacağız.



Türkiye'nin önde gelen spor kulüplerinin lisanslı ürünlerinin e-ihracatla buluşturulması için de yoğun bir görüşme trafiği yürütüyoruz." Derimod Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sedef Orman ise "Markaların ürünlerini tüm dünyaya ulaştırmaları açısından son derece önemli bir fırsat olan e-ihracat aynı zamanda Türkiye ekonomisinin canlanması açısından da önemi yadsınamayacak bir ticaret kanalı olarak öne çıkıyor. Bu önemli adımı, e-ticaret sektöründeki 17 yıllık bilgi birikimi ve tecrübesiyle ülkemizin önde gelen online pazaryeri GittiGidiyor'un yanı sıra eBay gibi bir küresel e-ticaret lideriyle birlikte atmaktan dolayı son derece mutluyuz" diyor.

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 Fiyatlama ile Tasarruf



► Akbank'ten ekonomiye 980 milyon dolar taze kaynak

Akbank, ekonomiye kaynak sağlamak üzere çıktığı uluslararası piyasalarda sendikasyon kredisini yüzde 104 gibi yüksek bir oranla yenilemeyi başardı. Banka 1 yıl vadeli 980 milyon dolarlık sendikasyon kredisini Libor + yüzde 2.75 ve Euribor + yüzde 2.65 faiz oranlarıyla sağladı. Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, bu önemli finansmanla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Akbank'ın ülkemizde olduğu gibi uluslararası piyasalarda da itibarı çok yüksek. Bu itibar yıllar boyu süre gelen istikrarlı ve şeffaf yönetimi, uluslararası standartlardaki bankacılık anlayışı ve de bütün bunların sonucunda oluşan güçlü bilançosundan kaynaklanıyor.

Bankamız Türkiye ekonomisinin sağlıklı ve istikrarlı büyümesi için 70 yıldır destek veriyor. 1993 yılından bu yana bu işlem de dâhil olmak üzere 45 sendikasyon işlemi tamamladık. Toplamda yaklaşık 35 milyar dolarlık uluslararası finansmanla binlerce şirketimizi destekledik, yüz binlerce istihdamın yaratılmasına katkıda bulduk." Akbank, son sendikasyon işlemiyle birlikte 2018'de toplamda yaklaşık 4.6 milyar dolar tutarında yurtdışı kaynak sağladı. Binbaşgil, "Bu yılın başından bu yana sendikasyon kredisini yoluyla ülkemize en yüksek katkıyı sağlayan banka olduk. Son başarılı sendikasyonun hemen hepsinin Amerika, Avrupa,

Japonya gibi belli başlı finans merkezlerinin en büyük oyuncularıyla gerçekleşmesini de son derece memnuniyet verici buluyoruz" dedi. Akbank'ın sendikasyon kredisini koordine eden Standard Chartered Bank'ın Türkiye CEO'su Kaşif Atun ise şu açıklamayı yaptı: "30 yılı aşkın ilişkimiz süresince Akbank, ekonomik şartların ve finansal piyasaların küresel anlamda en zorlayıcı olduğu dönemlerde dahi başarılı işlemlere imza attı. Bugün yine bu önemli ve başarılı işlemlerden birini tamamlamış bulunuyoruz. Bu işlemin Akbank'a, Türk bankacılık sektörüne ve Türkiye'ye hayırlı olmasını dilerim."

Papara, PayPal'dan COO transfer etti

PayPal'ın MENAT (Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Türkiye) bölgesinden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Cenap Doğru, 1.3 milyondan fazla üyesi bulunan elektronik para şirketi Papara'ya yönetici ortak olarak transfer oldu. Doğru, Papara'da operasyon, kartlı sistemler, iş geliştirme ve global ortaklıklardan sorumlu COO olarak görev yapacak. İTÜ Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi mezunu Cenap Doğru, 2000-2013 yılları arasında Garanti Ödeme Sistemleri Üye İşyeri Pazarlama departmanında pazarlama yöneticiliği, üye işyeri satış direktörlüğü ve İstanbul bölge müdürlüğü görevlerini yürüttü. 2013 yılında PayPal Türkiye ofisine genel müdür yardımcısı olarak transfer oldu. Doğru, PayPal'da Doğru Avrupa ve MENA bölgelerinden sorumlu üye

işyeri servisleri başkanlığı gibi görevler de üstlendi. Cenap Doğru, yeni göreviyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Papara kısa zamanda Türkiye'de muazzam işler başardı. Çok yakın zamanda yapacağı küresel ve bölgesel işbirlikleriyle aynı başarıyı yurtdışına da taşıyacağına eminim." Papara Ödeme Kuruluşu ve Elektronik Para kurucu ortağı ve CEO'su İlker Diker ise "Sektörün önemli ve deneyimli isimlerinden biri olan Cenap Doğru'nun şirketimize hem ortak hem de COO olarak katılmasıyla birçok başarılı işe imza atacağımıza inanıyorum" dedi.



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

ARAAMA YAP

ANA SAYFA | GÜNDEM | BANKACILIK | FINANS KULİS | SİGORTA - BES VE HAYAT | EMLAK-MORTGAGE | PARA PIYASA | LEASING/FAKTORİNG | RÜPORTAJLAR | YAZARLAR

KISAYOLLAR: Günün Tüm Haberleri | İlgili 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: GSsmart SIMBA SX!

Altınbaşı'na atama
Bir imzalı patronu daha gözaltında
Merkez faizi sabit tuttu
AİHM Perincek'i haklı buldu
Japonya tahvil ihracatı artıracak
Sırbistan faiz indirdi

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

Sırbistan faiz indirdi
Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor
2013 altından çıkış yılı oldu

Can'ın Geleceğine MALAGELSİN
canageceginemalagelsin.com

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümünü

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

DIEBOLD IN TOUCH is



NIXDORF TANBUL 2018

Diebold Nixdorf, ATM liderliğiyle yetinmiyor; nakit dönüşümü ve yönetiminde, otomasyonda, cihaz yönetimi ve izlemesinde, veri işlemede, dijitalde, mobilde, her ürün ve hizmette müşterilerine hep “daha fazlasını” vaat ediyor...

Touch İstanbul

#intouchistanbul #dieboldnixdorf

DN
Diebold Nixdorf



Küresel ATM pazarında lider olan Diebold Nixdorf, asıl hedefi olan yazılım ve servis çözümlerinde gücüne güç kattı. Şirket, özellikle yazılım tarafında başta bankalar olmak üzere müşterilerine uçtan uca sunduğu çözümleri “Vynamic” adını verdiği bir platformda birleştirdi.

Diebold Nixdorf Türkiye ekibi, uçtan uca tüm çözümleri kapsayan ürünler ve hizmetlerini Türkiye’deki bankacılara tanıtmak, anlatmak amacıyla bir etkinlik düzenledi. “In Touch İstanbul” başlığıyla 26 Eylül Çarşamba günü İstanbul Kandilli’deki Adile Sultan Sarayı’nda yapılan etkinlik, Diebold Nixdorf Türkiye Bankacılık Genel Müdürü

Murat Karagözoğlu’nun sunumuyla başladı.

Murat Karagözoğlu, operasyon, otomasyon, müşteri deneyimi gibi konularda bankacılıkta radikal değişimleri beraberinde getiren evrim sürecini aktardı. Çelik kasalar, demir parmaklıklar arkasındaki veznelere başlayan bu süreci anlatan ve 1967 yılında İngiltere’de Barclays bankasının önünde kurulan ilk ATM’yi hatırlatan Karagözoğlu,

bankacılığın nereye gittiği konusunda yeni nesil bir şube konseptini örnek verdi. Şubelerin; otomasyonun, dijitalin öne çıktığı, dijital ürünlerle donatılan, insanların kendini daha rahat hissettiği mekanlara dönüştüğüne dikkat çekti. Özellikle nakdin ve kağıdın dolaşımının kritik olduğunu, bunlara göre gerçek bir dönüşüm için çözümler üretilmesi



gerektiğini, aynı zamanda bürokrasi, güvenlik gibi konularında Bankacıların düşünmesi gereken diğer noktalar olduğunu belirtti.

“Süreyi azaltmak, işlemleri daha kolay, güvenilir ve hızlı hale getirmek önemli ama müşteriye deneyimi nasıl olacak, müşteriyle temas hangi işlemlerde ve hangi kanallarda nasıl sağlanacak? Şikayetlere nasıl dönülecek, sıkıntılar nasıl çözülecek? Bunlar nasıl sıraya sokulacak, akış nasıl yönetilecek? Özellikle ihtiyaç ve beklentileri teknolojinin olanaklarıyla çok farklı olan, hızla değişen genç bir nesille karşı karşıyayız” diyen Karagözoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Diebold Nixdorf olarak bankalara özellikle otomasyon anlamında yardımcı olmaya çalışıyor, bu konuda pek çok ürün ve çözüm geliştiriyoruz. Bu çözümler genel olarak 6 başlık çevresinde şekilleniyor. API’ler önemli, artık hepimizin hayatına bir şekilde girmiş durumda ve bireyler ve kurumlar ‘bağlantılı’ olmanın peşinde. Nakit de önemini sürdürüyor ve sahada sürekli kullanımı artıyor, en temel olarak bunu ATM kanalındaki nakitli işlem adetlerinin artışıyla yakından görüyoruz. Ayrıca artık sahiplik yapıları değişiyor ve ATM gibi birçok konvansiyonel kanalın servis olarak yönetilmesi ön plana çıkıyor. Bununla birlikte blok zinciri merkezi sistemlerle ilgili mevcut yapıyı tamamiyle değiştirecek, bununla ilgili önemli çalışmalar sektörde yapılıyor. Diğer taraftan bulut hayatımızın bir parçası oldu, birçok servis daha uygun, daha verimli ve daha yüksek performansla sağlanabilir hale geldi. Son olarak büyük veri ve onun yönetimi ise bambaşka bir dünya. Eskiden veriye ulaşma konusunda sıkıntı yaşıyorduk. Şimdi hayatımız bunun çevresinde dönüyor, inanılmaz bir veri üretimi var ve bu verinin müşterilerin beklentisini anlayabilmek adına daha iyi yönetilmesi gerekiyor. Diebold Nixdorf olarak çözümlerimizi bu başlıklar altında konumlandırıyoruz, uçtan uca, birbirleriyle etkileşen bir yapıyla müşterilerimize sunuyoruz.”

“ATM izleme ve yönetiminde açık ara lideriz”

Murat Karagözoğlu, sunumunda Diebold Nixdorf Türkiye ile ilgili de şu bilgileri paylaştı: “380’in üzerinde çalışanımız var. Yan kuruluşlarla, iş ortaklarımızla birlikte bu sayı çok daha fazla, çok büyük bir aileyiz. Türkiye genelindeki kurulu ATM sayımız 21 binin üzerinde. Fakat temel yaklaşımımız başka sistemlere, donanımlara da hizmet verebilmek için 3-4 yıldır çalışmalar yürütüyoruz ve meyvelerini alıyoruz. Başta devlet kurumları olmak üzere IT ekipmanlarının bakım ve onarımı konusunda da hizmet veriyoruz. Yazılım konusunda çok güçlüyüz. Mevcut projelerimiz tamamlandığında ülkemizdeki tüm makine parkurunun yüzde 43’ünde bizim terminal uygulamalarımız çalışacak. Aynı şekilde ATM izleme ve arıza yönetiminde yüzde 42 pazar payıyla lider konumdayız.”

Kolay, güvenli ve verimli bağlantılı ticaret

Karagözoğlu’nun ardından söz alan Diebold Nixdorf Eurasia Kıdemli Başkan Yardımcısı (SVP and MD Eurasia) Neil Emerson, Diebold Nixdorf’un dünya genelinde yatırımlarının büyük bir hızla devam ettiğini, özellikle Ar-Ge tarafında teknoloji yatırımlarının her geçen gün arttığını, bunun da müşterilerine yönelik yenilikçi ve fark yaratan çözümler üretmek için önemli olduğunu vurguladı. Emer-



son, Diebold Nixdorf çözümlerinin, bağlantılı ticarete (connected commerce) fiziksel ve dijital evrenler arasındaki nakit ve son kullanıcı işlemlerinin kolay, güvenli ve verimli şekilde yönetimi için köprü kurduğunu ifade etti. Şirketin burada temel fikir olarak çözümlerini müşteri deneyimi üzerine inşa edilmiş bir yaklaşımı benimsediğini belirtti.



ATM’lerin değişim ve dönüşüm süreci

Etkinliğin sonraki kısmında Türkiye’nin önde gelen bankalarından Garanti Bankası, VakıfBank ve Halk Bankası yöneticileri sunum yaptı. Garanti Bankası’ndan ATM Kanal Yönetmeni Burak Eder ile Bankacılık Yazılım Geliştirme ve Mimari Yöneticisi Nuri Özer, sunumlarını “Dijital Dünyada ATM Kanalının Yeniden Tasarlanması” başlığıyla gerçekleştirdi. Eder ve Özer, Diebold Nixdorf işbirliğiyle geliştirdikleri yeni ürün ve hizmetleri teknik mimari detayların yanı sıra örnekler eşliğinde aktardı. ➤



VakıfBank BT Planlama ve Koordinasyon Başkanı Murat Turgut, sunumunu “ATM Kanal Dönüşümü” başlığı altında gerçekleştirdi. Turgut, mesleğe başladığı günden bu yana yaşanan teknolojik değişimlere rağmen ATM’nin büyük dağıtım kanallarından biri olduğunu ve gelecekte de bu durumun süreceğini belirtti. VakıfBank’ın 2011 yılında başlattığı büyük dijital dönüşüm programının bir parçası olan ATM değişim-dönüşüm projesinin ayrıntılarının yanı sıra ATM kanalına ait mevcut bilgiler ve hedefleri paylaşan Turgut, VakıfBank olarak ATM kanalını çok önemsediklerine dikkat çekerek, “Önümüzdeki dönemde de diğer dijital kanallarla birlikte farklı ürünler üretmeye ve yeni müşteri deneyimleri yaratmaya devam edeceğiz” dedi.



Son olarak Türkiye Halk Bankası adına sahneye çıkan BT Yöneticisi Kemal Ozan ise “ATM Kanalı Yeni Projeler” başlıklı bir sunum gerçekleştirdi. Halk Bankası’nın 2005 yılından bu yana Diebold Nixdorf ile birlikte projeler geliştirip uyguladığını vurgulayan Ozan, son olarak ATM kanalının yazılım altyapısının müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda Diebold Nixdorf yazılım çözümleriyle yenilenip dönüştürüldüğü proje hakkında detaylar paylaştı.



MÜŞTERİYE ÖZEL, UÇTAN UCA YAZILIM ÇÖZÜM PLATFORMU: VYNAMIC

Diebold Nixdorf, daha önce farklı isimler altında sunduğu yazılım ürün ve çözümlerini 2017'nin son aylarında “Vynamic” çatısı altında topladı. Bu platform; güvenlik, operasyonel mükemmellik, mağaza ve şube dönüşümü, inovasyon, müşteri deneyimi ve nakit çevrimi yönetimi çözümlerini kapsıyor. Diebold Nixdorf, Vynamic ürün yelpazesıyla

standart yazılımlar yerine müşteriye özel, uçtan uca çözümlere odaklanıyor. Bu konuda Türkiye'nin önde gelen bankaları için de yepyeni bir müşteri deneyimi sağlayacak projeler üzerinde çalışıyor.

Denenmiş ve sağlam bir altyapı üzerinde konumlandırılan Vynamic çözümleri, yeni ürün ve teknolojilere kolayca adapte edilebiliyor. Ayrıca tüm dağıtım

kanallarının tek bir noktadan yönetilmesini mümkün kılıyor. Bu da müşteriler için her açıdan büyük bir verimlilik sağlıyor.

Bankaların ATM yazılımlarını web üzerine taşıyan Diebold Nixdorf, bu sayede de müşterilerinin en çok sıkıntı yaşadığı yazılım güncelleme ihtiyacına çözüm getirmiş. Bu işlemler tek bir merkezden kolayca ve çok kısa bir zamanda yapılabiliyor, bunun için de en son web teknolojileri kullanılıyor.



Nakit dönüşümünden fazlası... / Güvenli nakit teknolojisi



Etkinlik sırasında Diebold Nixdorf'un nakit çevrim (recycle) ürünleri CS 4060 ve CS 4020 demo eşliğinde tanıtıldı. Recycle modülüne sahip bu cihazların satışı akabinde verilen eğitimler ve entegrasyon süreci aktarıldı. Yenilenen CS 4060'ın boyu, daha ergonomik kullanım amacıyla 15 cm kısaltılmış. Buna karşılık "all-in" olarak tabir edilen çoklu kabul kasetinin kapasitesi 4 bin banknota kadar çıkarılmış. Firma bu özellik sayesinde rekabette önde olduğu, az kapasiteli kasetlerin servis dışına çıktığı rakip ürünlerin yanı sıra farkı çok daha fazla açmış oldu. CS 4020 ile ise temassız özellikli kartlar ve mobil cihazları kullanarak hızlı para yatırma ve para çekme işlemleri yapılabiliyor. Cihaz, NFC teknolojisinin yanı sıra QR kod okuma özelliğine de sahip. Kompakt dizayn ve ön yüz tasarımı ise kullanıcı deneyimi açısından yenilik sunuyor. ©



Otomasyondan fazlası... / Arka ofis dönüşümü



CS 1010



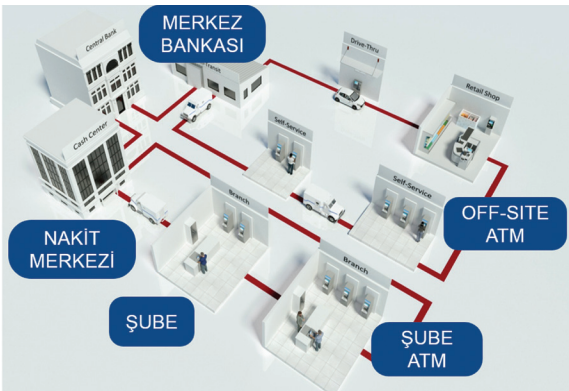
CS 6040



CS 6040 ve CS 1010 ürünlerinin demosu, “arka ofis” (back office) konseptiyle yapıldı. Bankalar artık dijitalle yönelse de şubelerde nakit önemini koruyor. Dünya çapında birçok banka, nakit ağırlığının korunduğu bu “arka ofis”lerini verimli yönetebilmek için yaratıcı çözümler arıyor. Şubelerdeki nakdin güvenliğini sağlamak son derece önemli. Kasa mutabakatı, parasal kontrol gibi konularda hata oranının düşürülmesi, hizmet kalitesinin artırılması ve bu sistemler sayesinde otomasyon artarak

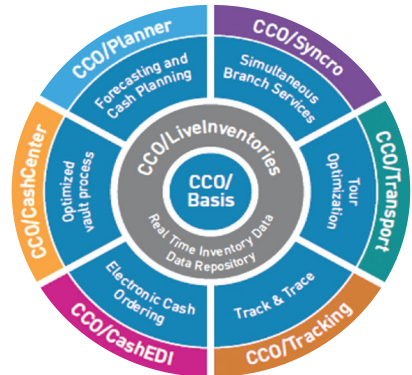
şubelerin daha da satış odaklı olarak çalışması hedefleniyor. İşte CS 6040, bu ihtiyaçlar göz önüne alınarak tasarlandı. CS 1010 ise 8 denomasyona kadar madeni para işleme kapasitesi olan, bozuk paraları otomatik olarak işleme alabilen, kontrole ihtiyaç duymadan bozuk para yatırma ve çekme işlemi yapabilen, saniyede 6 adet madeni para yatırma ve hopper başına saniyede 4 adet madeni para ödeme hızına sahip bir bozuk para dönüşüm (recycle) cihazı.

Nakit yönetiminden fazlası... / Vynamic Cash Cycle Optimizer



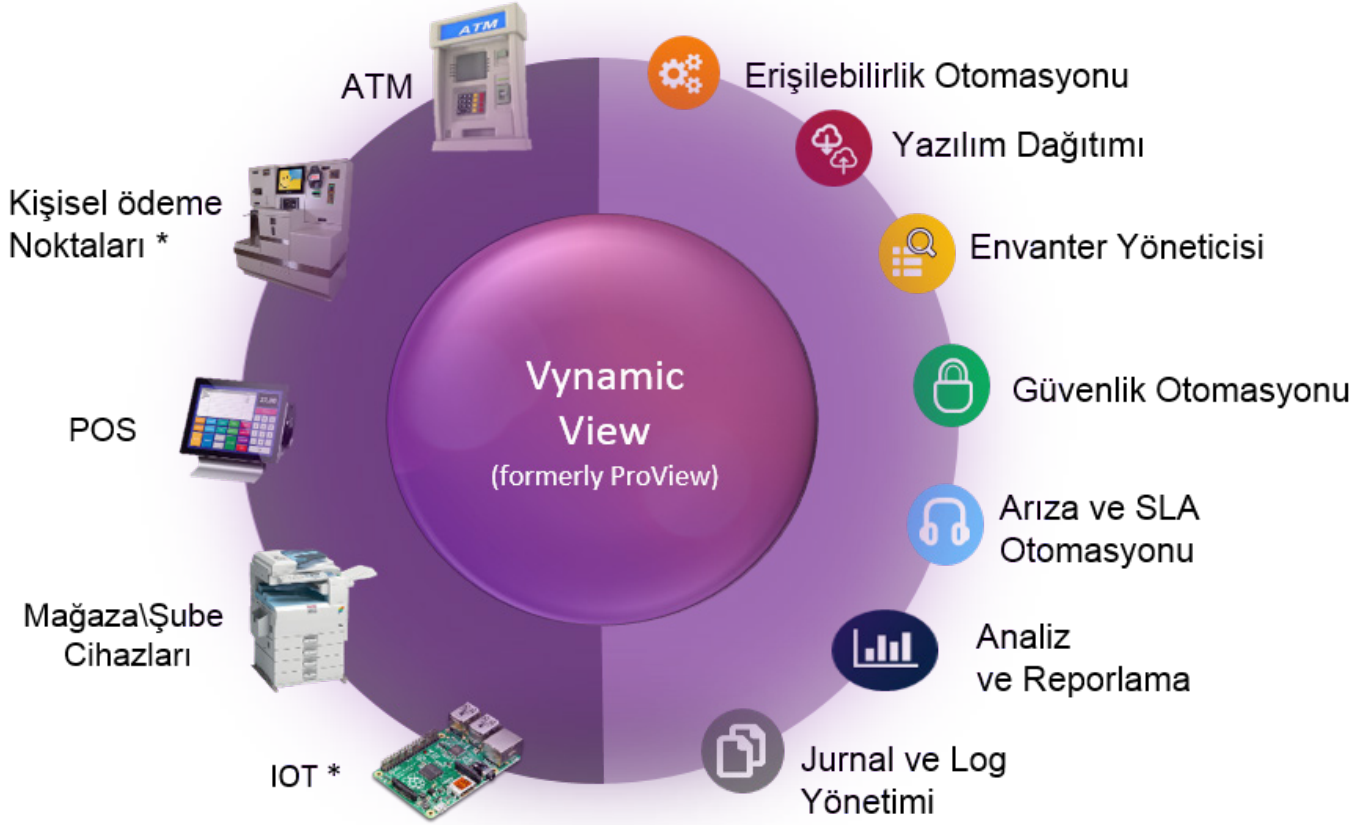
Vynamic Cash Cycle Optimizer (CCO), modüler yapısı sayesinde ATM'ler, şubeler, nakit merkezleri hatta merkez bankalarına kadar tüm nakit döngüsü için tek bir ürün üzerinden tahminlemenin yanı sıra nakit optimizasyonu sağlıyor. Özellikle recycle ATM'ler için gelişmiş bir algoritma ve tahminleme yanında gelişmiş simülasyon ortamı yöneticilerini stratejik kararlar alması için gerekli ortamı sunuyor.

Uçtan uca modüler nakit yönetimi



AYGITLAR

MODÜLER ÇÖZÜM



ATM izleme ve yönetiminden daha fazlası... / Vynamic View

Diebold Nixdorf'un olası arızaları izleyip sorunları bir robotik yaklaşımla giderme amacıyla geliştirdiği ATM yönetim uygulaması "Vynamic View", Türkiye'de yüzde 42 pazar payına sahip. Vynamic

platformu kurulmadan önce "Proview" adını taşıyan Vynamic View'in dünya çapında da pazar lideri olan ürün uçtan uca tüm saha operasyonunun esnek olarak yönetilmesine imkan veriyor.

Veriden fazlası... / Vynamic Insights

"Bulut" üzerinde koşan bu çözüm, bankaların "büyük veri"den raporlamamın ötesinde faydalar sağlaması, kararlar alabilmesi için önerilerde bulunan gösterge panelleri (dashboard) ve skorlamalar içeriyor. Diebold Nixdorf'un SaaS (hizmet olarak yazılım) şeklinde bankalara sağladığı bu yeni çözüm; cihaz durum skoru, kârlılık skoru, cihaz kullanım skoru, fraud risk skoru gibi farklı skorları analiz ederek müşterilere anlamlı bir şekilde görseller eşliğinde sunuyor. Buradaki temel amaç bir statik rapor yerine gerekli olan durumlarda sadece ihtiyaç olan bilgiyi kullanıcının önüne getirerek hızlı karar verilmesine yardımcı olmak. ☺

Cihaz Durum Skoru	63
Karlılık Skoru	85
Cihaz Kullanım Skoru	95
Fraud Risk Skoru	45
Müşteri Mutluluk Skoru	95





Dijitalden fazlası... / Vynamic Digital

“Gelecek ellerinizde” sloganıyla geliştirilen Vynamic Digital; Face ID (yüz tanıma) setleri, chatbot, 3D dokunuş gibi 100 civarında yenilikçi fonksiyon içeriyor. Diebold Nixdorf, bu çok kapsamlı hazır bankacılık uygulamasıyla birlikte bankalara çapraz platform (cross-platform) geliştirme altyapısı da sağlıyor. Uygulama hem müşteri hem de ara yazılım (middleware) tarafında bankalar için

büyük kolaylık sağlıyor. Telefonlar, tabletler, giyilebilir cihazlar, internet bankacılığı gibi farklı kanallar için tek bir ara yüz üzerinden farklı işletim sistemlerinde (iOS, Android, Windows) geliştirme yapma imkanı sağlayan bir çözüm. Vynamic Digital sunumunda, aynı platformda geliştirilen dijital cüzdan, kredi başvurusu, yeni müşteri oluşturma gibi farklı uygulamalar da tanıtıldı.



Hizmetten fazlası... / 7/24 çalışma ve network desteği

Diebold Nixdorf, etkinlikte marka ve üretici bağımsız servis bakım hizmetleriyle ilgili de bilgiler verdi. ATM'lerin yanı sıra 160 binin üzerindeki BT ürünü için depolama, kurulum, lojistik, montaj, devreye alma ve proje yöneti-

mi gibi konularda uçtan uca verilen hizmetlerin ayrıntısı, demo eşliğinde katılımcılarla paylaşıldı. Firma, geniş organizasyon yapısıyla uçtan uca tüm bu farklı hizmetleri müşterileri için tek bir iletişim noktasından yürütebiliyor. ☺

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)



Mobil ödemelerde QR rüzgarı

Mobil ödemelerin galibi Çinliler mi olacak?
Yoksa standart QR kodlar rekabeti artıracak mı?



Dr. Soner Canko
BKM Genel Müdürü

Okan Yıldız
BKM İş Geliştirme Yöneticisi

Nakit ödemelerin yerini kartların alması için yapılan çalışmalar hızlanmışken telefonların akıllanması, internet erişiminin ucuzlaşması ve yaygınlaşması yeni bir ödeme formunu hayatımıza soktu: Mobil ödemeler...

Perakendeciler e-ticarete yeni yeni alışırken müşterilerine her an her yerden dokunabilmek için mağazalarını mobil cihazlara da taşımaya başladılar. Bireylerin yeniliğe açık olması ve teknolojiye hızlı uyum sağlaması sayesinde içinde bulunduğumuz dönemde mobil, online ticarete ana kanal olmayı başardı. eMarketer tarafından açıklanan verilere göre 2016 yılında yüzde 52 olan perakende mobil ticaretin e-ticaret içerisindeki payı, 2021 yılında yüzde 73'e yükselecek.



İkinci evre: Sanal dünyadan mağazaya taşınan mobil ödemeler

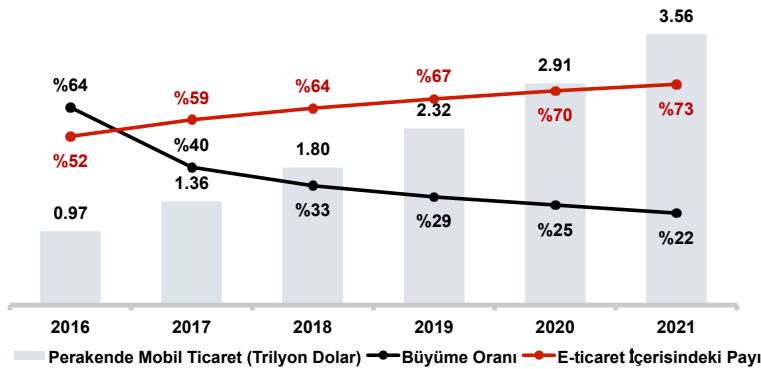
Mobil ödemeler sanal dünyada potansiyeline emin adımlarla ilerlerken, ödeme dünyasında asıl meydan okuma "offline" olarak da anılan yüz yüze, yani mağaza içi ödemelerde gerçekleşti. Artık "Paranın ve kartın yerini telefonlar ve giyilebilir cihazlar alacak mı" sorusuna yanıt aranmaya başlanmıştır. Telefonların mağaza içinde ödeme aracı olarak kullanılması aslında yeni bir fikir değildi. Finansal erişimin düşük olduğu Afrika ülkelerinde M-PESA isimli çözüm, ödeme sürecini SMS göndermek kadar kolay hale getirdi. Ancak gelişmiş ülkeler daha farklı bir yöntem arayışındaydı. NFC tabanlı ödemelerin yaygınlaşması için çeşitli denemeler yapılmış ama başarı sağlanamamıştı. Android işletim sistemli cihazların ve iPhone'ların NFC işlemleri kolaylaştırmasıyla 2013 yılından sonra yeni bir dönem başladı. Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, LG Pay, Mi Pay, bankaların NFC tabanlı mobil ödeme çözümleri peşi sıra kullanıma sunuldu. Ancak bu çözümlerin kullanımı ne yazık ki tatmin edici değerlere ulaşamadı. Ağustos ayında üçüncü yılını geride bırakan Samsung Pay, 1.3 milyar adet işleme ulaştığını açıkladı. Apple ve Google tarafındansa şimdiye kadar işlem adetleriyle ilgili herhangi bir paylaşım yapılmış değil.

Android işletim sistemli cihazların ve iPhone'ların NFC işlemleri kolaylaştırmasıyla 2013 yılından sonra yeni bir dönem başladı. Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, LG Pay, Mi Pay, bankaların NFC tabanlı mobil ödeme çözümleri peşi sıra kullanıma sunuldu. Ancak bu çözümlerin kullanımı ne yazık ki tatmin edici değerlere ulaşamadı. Ağustos ayında üçüncü yılını geride bırakan Samsung Pay, 1.3 milyar adet işleme ulaştığını açıkladı. Apple ve Google tarafındansa şimdiye kadar işlem adetleriyle ilgili herhangi bir paylaşım yapılmış değil.

Çinli oyuncular QR ile öne geçti

Hepimizin gözü bu oyuncuların üzerindeyken uzak diarlarda, Çin'de oyunun kuralları baştan yazılıyordu.

Dünyada mobil perakende ticaret işlemlerinin gelişimi



Kullanma sunulduğu ilk dönemde birçok kişinin burun kıvrıldığı bir yöntem olan QR kod, kart sahipliğinin düşük olduğu Çin'de başarılı uygulamalar ve büyük teşviklerle bireylerin ve işyerlerinin ilgisini çekmeye başlamıştı. Çin'deki QR devriminin arkasında iki dev şirket vardı: Alibaba ve Tencent. Bu iki şirket bugün dünyanın en büyük teknoloji şirketleri arasında yer alıyor. Alibaba'nın finans alanındaki iştiraki Ant Financial bünyesinde hizmet veren Alipay uygulaması ve Tencent'in sohbet uygulaması WeChat içerisindeki ödeme fonksiyonunu WeChat Pay öncülüğünde Çin'de mobil ödeme pazarı 15 trilyon dolar büyüklüğe ulaştı. ABD'de bu değer 150 milyar dolar. Yani Çin pazarının sadece yüzde 1'i... Çin pazarının 2020 yılında 50 trilyon dolara ulaşacağı öngörülüyor. Bütün bunlar göz önüne alındığında Çin'in hangi noktada olduğu ve aradaki uçurumun büyüklüğü daha net görülüyor.

Hedef: Tüm dünyada aynı uygulamayla ödeme yaptırmak

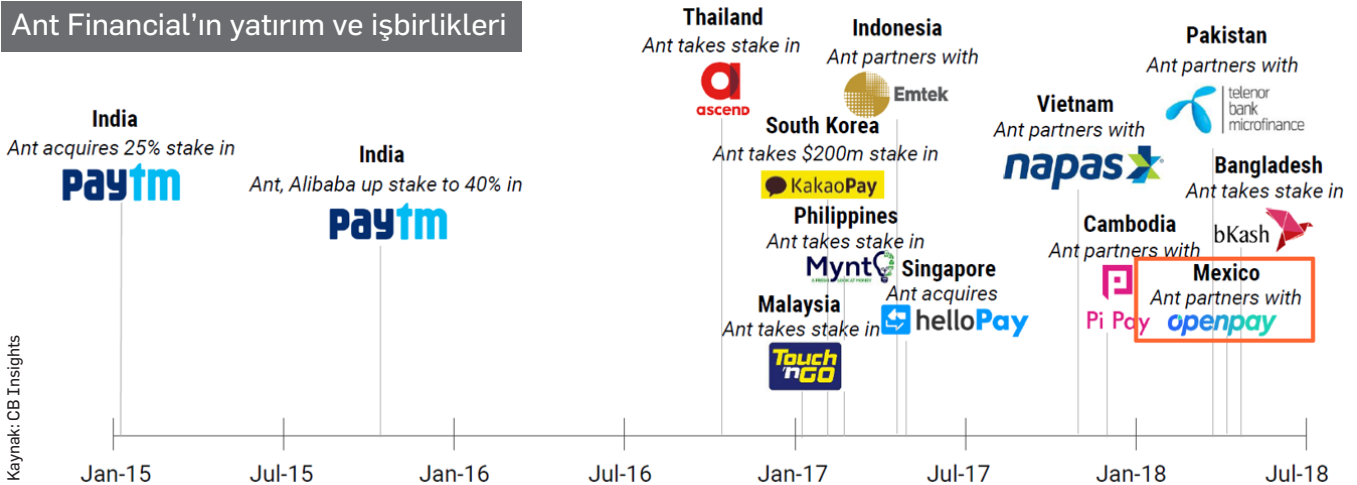
Peki Çinli oyuncuların amacı ne? Alipay ve WeChat Pay, gelecek adımlarının ne olduğuna dair son dönemde önemli işaretler verdi. Üstelik bu markalar Çin pazarıyla yetinmeyip güçlerini, uluslararası arenada da test etmeye başladı. Özellikle Alibaba'nın odaklandığı bir pazar olarak Hindistan dikkat çekiyor. Ant Financial ile birlikte ülkenin önemli dijital cüzdanlarından Paytm'e yatırım yapan grup, sonrasında Tayland, Endonezya, Filipinler, Singapur, Malezya gibi kendisine yakın coğrafyalarda çok sayıda yatırım ve işbirliğine imza attı.

Çin'de hayatın her alanında geçerli hale gelen Alipay ve WeChat Pay, kullanıcılarının yurtdışınayken de nakit veya karta ihtiyaç duymaması için uluslararası yaygınlaşma adımları atıyor. Lisans almak için ülkedeki yerel düzenlemelere uyum sağlamak yerine, ödeme alanındaki yerel oyuncularla işbirliği yapmayı tercih ediyorlar. Alipay ve WeChat Pay, Çinlilerin yoğun olarak ziyaret ettiği perakende satış noktaları, duty-free mağazaları ve turistik yerlerde ödeme imkanı sunmaya odaklanıyor. Bu amaç doğrultusunda Avrupa, ABD, Kanada, Rusya, BAE gibi pazarlarda Wirecard, Ingenico, Verifone, First Data gibi



蚂蚁金服
ANT FINANCIAL

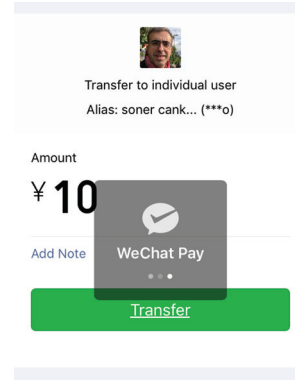
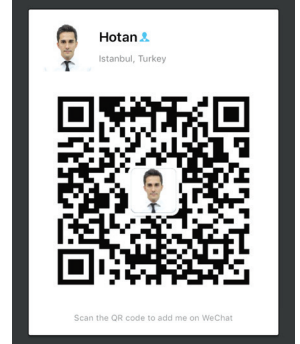
Ant Financial'in yatırım ve işbirlikleri



küresel oyuncuların yanı sıra yerel oyuncularla da işbirlikleri inşa edildi. Bu işbirlikleri sayesinde Çinliler artık dünyanın birçok ülkesinde, kendi ülkelerinde kullanmaya alışık oldukları mobil ödeme uygulamasını kullanabiliyor. Finans dünyasının önemli isimlerinden Chris Skinner, blog'unda geçtiğimiz haftalarda kaleme aldığı bir yazıda bu durumu, "Kopenhag'da yaşayan biri, 43 kilometre uzaklıktaki Malmö'ye gittiğinde kendi ülkesindeki ödeme yöntemini kullanamazken bir Çinli, ülkesinden 6 bin kilometre uzaklıktaki Finlandiya'da aynı uygulamayı kullanabiliyor" cümlesiyle gözler önüne serdi.

Radarda Türkiye var mı?

Bu sorunun tek kelimelik bir yanıtı var: Evet. 2017 yılının aralık ayında Çin'e yaptığımız seyahatte görüştüğümüz Ant Financial ve Tencent yetkilileri, Türkiye'nin ne denli büyük bir potansiyele sahip olduğunu görmüşlerdi. Gerçekten de ülkemiz,





Dr. Soner Cankö

dijitale ilgili 80 milyonluk genç nüfusuyla tüm teknoloji devlerinin hedeflediği pazarlar arasında yer alıyor. Çinli turistlerin ülkemize artan ilgisi ve iki ülke arasında iyileşen ilişkiler, Alipay ve WeChat Pay'in Türkiye stratejilerindeki soru işaretlerini de ortadan kaldırıyor. Alibaba'nın geçtiğimiz aylarda Trendyol'u satın alması da bu ilginin vücut bulduğunun en net göstergelerinden biri oldu. Peki, Alipay ve WeChat Pay'in Çinli turistlerin ödeme yapması için başlattığı hareket gerekli lisansı alıp o ülkede yaşayanlara hizmet sunmaya dönüşür mü? Verilere bakıyor ve "Neden olmasın" diyoruz. Ant Financial'ın aldığı son yatırım 14 milyar dolardı. Bu yatırımla şirketin değeri 150 milyar dolara yükseldi. Ayrıntılarına baktığımızda 100 milyon doların üzerinde çok sayıda yatırım olduğunu görüyoruz. 1.4 milyar nüfusa sahip bir ülkeden çıkan bu ölçekte bir şirketi "dev" olarak addetmek yanlış olmayacaktır. Ve bu ölçekteki devler için yerel düzenlemelere uymak, bir önceliklendirme ve kaynak ayırma konusuna dönüşüyor. Yurtdışı anlamında şimdilik Hong Kong, Malezya gibi



Çin'e yakın coğrafyadaki ülkelerin vatandaşlarına hizmet vermeye başlayan Alipay ve WeChat'in yetkilileri yerel dijital cüzdanlar çıkarmanın kolay olmadığını ifade etse de bu oyuncuların başta Avrupa ve ABD olmak üzere yeni pazarlarda orta vadede yerel cüzdanları kullanıma sunması sürpriz olmayacaktır.

Yeni akım: Standart QR kodlar

Çinlilerin başlattığı QR fırtınası, zaman içerisinde farklı ülkelere de sıçradı ve bu ülkelerde yeni gündem QR kodların standartlaştırılması, birlikte çalışabilir hale getirilmesi oldu. Mevcut durumda QR kod tabanlı çözümler yaygınlaştıkça mağazalarda bir QR kirliliği oluşuyor. Çok fazla POS'un mağazalarda bulunduğu bir dönem yaşamış ülkenin vatandaşları olarak bu rahatsız edici tablo bizlere yabancı değil. Bunun bilincinde olan Hindistan, Singapur, Tayland, Malezya gibi ülkeler; düzenleyicilerin ve kart şirketlerinin öncülüğünde standart QR kod çalışmalarını birer birer hayata geçiriyor. Endonezya ve Çin de bu alanda çalışma grupları kuran ülkeler arasında yer alıyor. Ödeme standartlarını belirleyen EMVCo da yıl içerisinde QR kod spesifikasyonlarını paylaştı. Standart QR kodlar sayesinde, farklı kurumların müşterileri, aynı QR kodu okutarak işlem yapabilecek. Yani A uygulaması için farklı, B uygulaması için farklı QR kodun mağazada bulunmasına gerek kalmayacak. QR kalabalığı önlenecek, dolayısıyla işyerleri ve son kullanıcılar için olası bir kaosun önüne geçilecek.

Standart QR kodların bir diğer özelliği de yerli oyuncuların, büyük teknoloji şirketleri karşısında rekabet gücünü artırması olacak. Bildiğiniz üzere Apple, üçüncü parti uygulamaların iPhone'larda NFC antenini kullanmasına güvenlik gerekçesiyle izin vermiyor. Bu da Apple Pay dışında hiçbir uygulamanın mobil temassız ödeme özelliğini iPhone sahiplerine sunamaması anlamına geliyor. Standart QR kodlar sayesinde ise QR kodun taranması için cihazınızın kamerasına ve ilgili mobil uygulamaya sahip olması yeterli olacağı için hem bu tarz rekabeti engelleyici bir durum oluşmayacak, hem de uygulama sahibi şirketlerin işyerleriyle anlaşması yeterli olacak. Teknoloji devlerinin finansal gücü göz önüne alındığında ülkelerin, bu büyük oyuncular kendi pazarlarına gelmeden kendi ulusal altyapı ve standartlarını belirlemesi yerli oyuncular için en ideal çözüm olacaktır.

Türkiye, QR ödemelerde de örnek ülke olacak

QR kodlar ülkemizde de uzun zamandır kullanılıyor. Test niteliğindeki bu çalışmalar, QR kodların performansının iyileştiğini ve kendini ispatladığını bize gösterdi. Standart QR kodlarla ilgili dünyadaki örnekleri yakından takip ettiğimizi ve Türkiye'de de en ideal yapının kurulması için çalışmalara başladığımızı büyük bir memnuniyetle sizlerle paylaşmak istiyoruz. Dijital yatırım yapan, kaliteli işgücüne ve dünyanın en güçlü finans sektörlerinden birine sahip olan Türkiye, QR kod tabanlı mobil ödemelerde de geniş bir ekosistem kuracak ve yine parmakla gösterilen ülkelerden biri olacaktır. ☺

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.

PayU, Türkiye’de şirket almak için fırsat kolluyor



Emre Güzer

ABDULLAH
ÇETİN

Alibaba’nın Trendyol’a ortak olması ve Amazon’un Türkiye ofisini açması, kriz ortamında yabancı sermayenin ilgisi açısından önemli gelişmeler. Döviz bazında ucuzlayan Türk şirketlerine yabancı yatırımcı ilgisi önümüzdeki dönemde daha da artabilir. Nitekim PayU Türkiye CEO’su Emre Güzer de sermayedarlarının ortaklık ya da satın alma anlamında fırsat kolladığını belirtiyor. PayU’nun ana sermayedarı Naspers’in Çinli internet devi Tencent’teki yüzde 2 hissesini yaklaşık 10 milyar dolara sattığını hatırlatan Güzer, “Neden bu kaynaktan Türkiye de yararlanmasın” diyor. PayU’nun Türkiye’deki 7’nci yılı nedeniyle bir araya geldi-

Naspers, Tencent’teki yüzde 2 hissesini satarak 10 milyar dolar kaynak sağladı. Bu kaynağın önemli bir kısmı Türkiye de dahil farklı bölgelerde, başta FinTech’ler olmak üzere ortaklık ve satın almalar için değerlendirilecek. Emre Güzer, Naspers iştiraki PayU’nun Türkiye’deki ortaklık ve satın alma fırsatlarıyla da ciddi olarak ilgilendiğini söylüyor...

ğimiz Emre Güzer ile hem bu yatırım niyetlerini, hem şirketin ve sektörün geldiği noktayı hem de kendisine küresel düzeyde verilen yeni sorumluluğun ayrıntılarını konuştuk...

Önce isterseniz PayU’nun Türkiye’deki 7 yıllık serüvenini kısaca değerlendirelim...

2011 yılında Türkiye’deki ilk alternatif ödeme servis sağlayıcı olarak faaliyete başlamıştık. Ciro bazında bankacılık dışı en büyük ödeme kuruluşuyuz. Yaklaşık 8 bin aktif üye işyeriyle çalışıyoruz. Ancak bizim için ciroda ziyade kârlılık önemli. Son 2 yıldır bu konuda da önemli bir aşama kaydettik. Kuruluştan 5 yıl sonra kârlı konuma geçebildik. Rakiplerimizden bu şekilde kârlı çalışan bir ya da iki firma vardır.

35 çalışanımız var. Projelere göre bu sayı 40’a kadar çıkabiliyor. Tabii küreselde 1.500 çalışanımız var ve gerektiğinde yurtdışı ekiplerden de destek alıyoruz. Daha az çalışanla daha kârlı çalışıyoruz.

2018 ciro hedefimiz aslında 1 milyar dolardı. Ancak dolar kurundaki artış malum, bu hedefi TL’ye çevirip 4 milyar TL olarak belirledik. Yine yılı kârlı kapatmayı hedefliyoruz.

PayU küresel düzeyde ise bu yıl 25 milyar doların üzerinde ciro hedefliyor. Bu da şirketi küresel düzeyde en büyük 7-8 ödeme servis sağlayıcı arasına sokuyor. Daha önce de belirtmiştim, hedefimiz ilk 5 arasına girmek. Bu doğrultuda sermayedarımız Naspers, küresel düzeyde de yatırım fırsatlarını yakından izliyor. Çünkü yakın bir zamanda Tencent’teki yüzde 2 hissesini satarak yaklaşık 10 milyar dolar kaynak sağladı. Bu kaynağın bir kısmıyla FinTech’lere yatırım yapılacağı açıklandı. Yakında ZOOZ benzeri yatırım haberleri duyabiliriz. Türkiye’de de birleşme, satın alma gibi fırsatları yakından takip ediyoruz.

Yani o paradan bize de pay düşecek...

Elbette. Böyle bir ortamda o paradan Türkiye'ye getirebilirsek bizim için muazzam bir başarı olur. "Amazon, Alipay, Naspers Türkiye'ye yatırım yapıyor" algısını doğru bir şekilde yayabilirsek yabancı yatırımcıların ülkemizle ilgili kuşkularını giderebiliriz. PayU, son 1-1.5 yıl içinde yaklaşık 400 milyon dolarlık yatırım yaptı. Almanya'da, Latin Amerika'da bunun örnekleri var. Türkiye'de de yatırım yapmak için baktığımız firmalar var.

Yabancı sermaye neden Türkiye'ye yatırım yapsın?

Döviz bazında ve işgücü maliyeti açısından cazibemiz arttı. Teknolojik altyapımız, bankacılık sistemimiz çok güçlü. Yurtdışında PayU Hub için büyük firmalarla görüşürken üç bölgeyi özellikle soruyorlar: Latin Amerika, Türkiye ve Afrika. Dünyanın en büyük e-ticaret platformlarından, online içerik yapan firmalarından söz ediyorum. Hal böyleyken PayU için de Türkiye'ye yatırım yapmak kaçınılmaz görülüyor. Buradaki ekibe de güveniyorlar. Başından itibaren, sıfırdan bir ekosistem yaratan bir ekip var burada.

Ama kafaları biraz kurcalayan yönler de yok değil. Örneğin, regülasyonlar henüz tam olarak ödeme kuruluşlarının önünü açacak seviyede değil. Haksız rekabetten çekiniyor yabancı yatırımcı. Bankalarla rekabet konusundaki sorunlar giderilmeden, regülasyonlar netleşmeden bizim için rakiplerden birini satın almanın anlamı yok. Çünkü bu bir rekabet avantajı yaratmayacak. Yine bankanın insafına kalacağız.

Ashında lisanslama süreci ve ÖDED olmasaydı bu kadar da yatırım alınmazdı. Dernek olarak attığımız adımların etkili olduğunu düşünüyorum. Yine BDDK, Merkez Bankası gibi kamu kuruluşlarının da teşvik ettiği FinTech Stabilizasyon Merkezi bu noktada önemli rol oynayabilir. Ancak bir yandan da Booking, Uber, PayPal gibi örneklerin olumsuz etkisini gidermek gerekiyor.

PayU neden satın alma fırsatlarıyla ilgileniyor, zaten lider değil misiniz?

15 yıllık bir geçmişimizle genç sayılsak da FinTech ekosistemi açısından "dinozoruz". Öyle ki yeni ve küçük bir girişim bir anda işinizi kapabiliyor. Nasıl biz daha hızlı davranıp bankaların boşluğunu doldurduysak, yeniler de bize öyle bakıyor. Bu da bize kendimizi nasıl distrup (yıkıcı inovasyon) edeceğimizi sorgulatıyor. Şirketler büyüme, kârlılık, tasarruf gibi konulara odaklanırken birçok fırsatı kaçırabiliyor. Özellikle son 10 yılda bunun örneklerini gördük. İşte biz o kaçırdığımız fırsatları yakalamak için bu alanda başarılı girişimlere ortak oluyor ya da bünyemize katıyoruz. Böylece PayU'yu daha yeni nesil bir ödemeler platformuna dönüştürmeyi amaçlıyoruz.

ZOOZ'u da bu yüzden satın aldınız değil mi?

Evet, ZOOZ ile birlikte oluşturduğumuz PayU Hub, aslında şu sıralar Türkiye'nin de gündeminde olan e-ihracatı artırmak için çok büyük bir fırsat. Bu platforma dünya çapındaki bütün ödeme sistemleri entegre. Kenya, Nijerya gibi PayU'nun faaliyet gösterdiği 18 ülke de dahil. PayU Hub'a entegre olan işletmeler, ödeme sistemleri anlamın-



da dünya çapında 2.3 milyar kişiye erişim imkanı sağlıyor. Özellikle de kredi kartlarına alternatif, yerel tahsilat sistemleri açısından...

Kredi kartıyla tahsilat almak yeterli olmuyor mu?

Her yer Türkiye, İskandinavya, İngiltere, Kuzey Amerika değil ki... Dünyanın her yerinde farklı ödeme alışkanlıkları var. İhracat yapacaksan, sadece kredi kartıyla ödeme kabul ettiğinde gidebileceğin yerler sınırlı. Örneğin, kredi kartı kullanım oranı Kenya, Nijerya, Polonya gibi ülkelerde yüzde 10 bile değil. Keza Rusya, Hindistan, Latin Amerika ülkelerinin çoğunda da...

"PayU, online kredi uygulamaları, yapay zekaya dayalı fraud algoritmaları gibi alanlara da yatırım yapıyor. Şu anda FinTech 1.0 yaşanıyor. Bizim hedefimizse bu yatırımlarla 2.0'ı atlayıp doğrudan FinTech 3.0'a geçmek."

Araştırmalar, 2020 yılına kadar alternatif ödeme yöntemlerinin kartlı ödemeleri geride bırakacağını ortaya koyuyor. Accenture'in araştırmasına göre ise 2020 yılında işletmelerin kıtalararası (cross-border) yaptığı e-ticaret hacmi 994 milyar dolara ulaşacak. İşte biz PayU Hub'a entegre olan firmalar için bu potansiyele ulaşma fırsatı sunuyoruz. Dünyanın her noktasında, her ne ödeme aracı kullanılıyorsa onunla tahsilat yapabiliyorsunuz. Keza yurtdışındaki firmalar da bu yolla örneğin, Türkiye'deki taksit imkanlarından yararlanabiliyor.





PayU Hub, Türkiye’de Hepsiburada, N11, GittiGidiyor gibi online pazaryerleri; LC Waikiki, DeFacto gibi markalar için de fırsat sunuyor değil mi?

Evet. Üstelik daha önce bu konuda yaşanan bir sıkıntı da giderildi. Yurtdışına bir ürün sattığımızda iade olursa, onun karşılığı kadar ya da aynı ürünü ithal etmeniz gerekiyordu. Bu yüzden birçok şirket iade almak yerine o ürünün yurtdışında kalmasını yeğliyordu. Bizim de üyesi olduğumuz TOBB E-ticaret Meclisi’nin girişimiyle bu zorunluluk ortadan kaldırıldı. Ancak bunun gümrükteki görevlilere de anlatılması gerekiyor. Tabii e-ticaret yapan

büyük markalar, yurtdışında depolar oluşturarak, işbirlikleri yaparak da bu sorunu aşabilir. E-ihracat açısından döviz kurlarındaki artış da bir avantaj oldu. Düşünün, burada 40 liraya sattığımız biri ürünü Avrupa’da 40 Euro’ya rahatlıkla satabilirsiniz.

PayU

Daha küçük firmaları yurtdışına açmak için neler yapıyorsunuz?

Onları da PayU Türkiye platformu üzerinde oluşturduğumuz StartupU ile destekliyoruz. Modanisa’yı bunlara örnek verebilirim. Bu firmalar şimdilik sadece kredi kartıyla tahsilat alıyor. Şu sıralar ciro açısından belli bir düzeye ulaşmış StartupU üyelerini PayU Hub’a taşımak için nasıl ilerleyeceğimizi konuşuyoruz.

Bu yılın başında, Türkiye’deki görevinizin yanı sıra PayU Global Ürün Stratejisi Başkanlığı’na atandınız. Bu görev size ne gibi sorumluluklar yükledi?

Öncelikli görevim, Türkiye’nin de dahil olduğu EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) ile Latin Amerika bölgesinde PayU’nun pazar payını artırmasını sağlayacak global ve lokal ürün stratejilerini belirlemek. Artan rekabet ortamında lokal ödeme araçları ve farklı partilerle işbirliklerinin dengeli bir yapıya kavuşturulması, lokalde başarı gösteren ürünlerin globale yayılmasının sağlanması gibi görevler de sorumluluğum altında.

Küresel düzeyde bir Türk yönetici olmak sizin için ne anlam ifade ediyor? Kendinizi avantajlı hissediyor musunuz?

Kesinlikle. Türklüğün avantajını çok iyi kullanıyorum. Çünkü birkaç Latin Amerika ülkesi dışında neredeyse kimse Türkler gibi düşünmüyor. Çok pratik ve analitiğiz. Yurtdışında birçok noktada, birçok farklı işi çok daha farklı ve hızlı bir şekilde çözebiliyoruz. Tabii Türkiye’nin yıllardır yükselen bir başarı grafiği çizmesi, tüm pazarlara eşit uzaklıkta durması, ödeme teknolojilerindeki üstün gücü de PayU’nun Türkiye’ye ve bana bu sorumluluğu vermesinde etkili oldu. Türkiye, ödeme sistemleri ekosisteminde denemeler yapmak, nabız ölçmek için ideal şartlar sunuyor. Artık PayU olarak farklı ülkelerde edindiğimiz deneyimi, global ölçekte işbirliklerimizi artırarak diğer ülke ve pazarlara da profesyonel bir şekilde sunacağız.

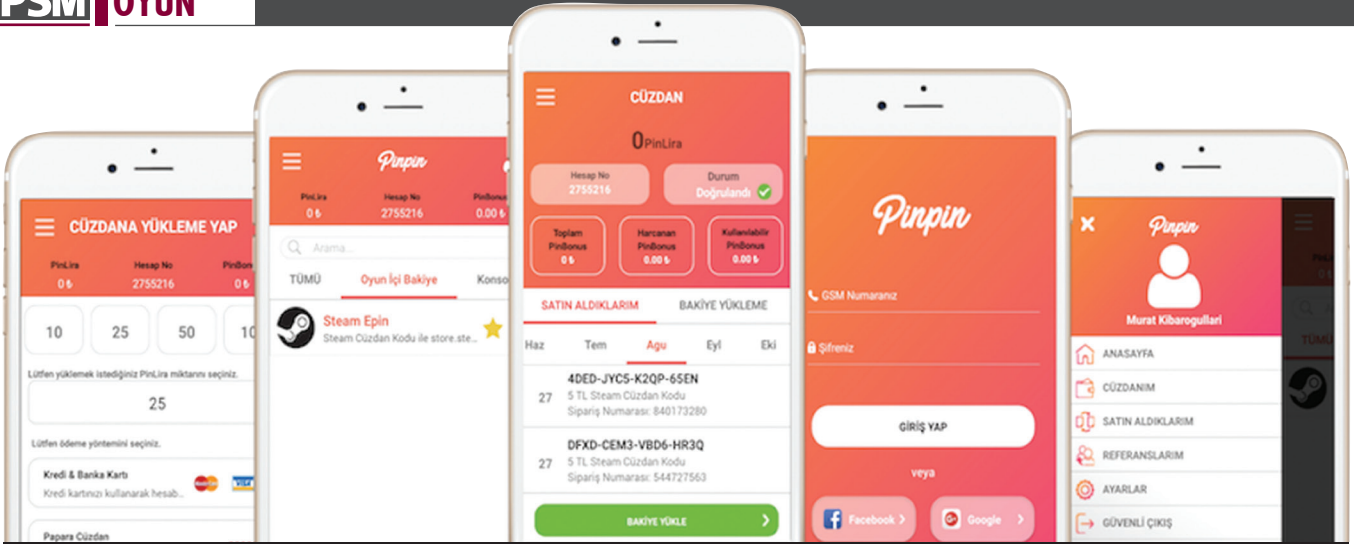


“BANKALAR FINTECH’LERİ DIŞLAYARAK KENDİNİ KORUYAMAZ”

Kurlar ve enflasyondaki artış kaçınılmaz olarak faizlere de yansdı. Taksitli kampanyaların üye işyerleri ve bankalar açısından maliyeti yükseldi. Bankalar biraz da bu maliyetlerin etkisiyle kartlarla yapılan e-ticaret işlemlerindeki komisyonu artırmaya başladı. Ödeme servis sağlayıcıların (PSP) bu artışları üye işyerlerine yansıtmak zorunda kaldığını, maliyetlerinin geçen yıla göre yüzde 60-70 arttığını vurgulayan Emre Güzer, “Avrupa’da yüzde 1’in altına olan kredi kartı takas komisyonu Türkiye’de en az 1.88. Üstelik bu oranları daha da artırmamız isteniyor. Böyle giderse birçok PSP kapağı kilit vurmak zorun-

da kalabilir” diyor.

FinTech’lerin, ödeme servis sağlayıcıların bankalar için tehdit değil fırsat olarak görülmesi gerektiğini düşünen Güzer, şöyle devam ediyor: “AB’nin yeni ödemeler direktifi PSD2, daha önce bankaların tekelinde olan birçok ürün ve hizmeti FinTech’lere de açıyor. BDDK da FinTech ekosisteminin gelişmesini destekliyor, PSD2’ye sıcak bakıyor. Bankacılar FinTech’leri dışlayarak kendilerini koruyamaz. Aksine onlarla işbirlikleri, ortaklıklar yapmak zorundalar. Çünkü onlar sayesinde çok daha geniş kitlelere ulaşma imkanları var.”



Epin kodları tek tıkla cepte

Appin Bilgi Teknolojileri'nin online oyunculara özel tasarladığı Pinpin mobil uygulamasıyla hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde dijital epin kodları satın alınabiliyor. Pinpin üzerinden banka veya kredi kartıyla, ön ödemeli Papara kartıyla, havale veya EFT ya da mobil ödemeye epin almak mümkün...

LEAGUE OF ANGELS

Online oyun sektörü her geçen gün büyüyor ve milyonlarca oyuncusuyla Türkiye bu alanda da dünyada öne çıkıyor. Bu alanda çalışmalar yürüten Appin Bilgi Teknolojileri, yeni tasarladığı Pinpin mobil uygulamasını hayata geçirdi. Pinpin sayesinde online oyuncular hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde dijital epin kodları satın alabiliyor. İnternet siteleri veya oyun platformları üzerinden de satın alınabilen epin kodlarına, kullanıcı deneyiminin mobil cihazlardaki artışıyla beraber artık Pinpin mobil uygulaması üzerinden de erişilebiliyor.

Pinpin kullanıcıları, satın alma işlemi sırasında birçok ödeme yöntemi arasından dilediğini tercih edebiliyor. Kredi kartıyla, banka kartıyla, ön ödemeli Papara kartıyla, havale veya EFT ya da mobil ödemeye epin satın almak mümkün. Alınan epin kodu daha sonra sosyal medya hesapları, e-posta, SMS gibi kanallarla kolayca paylaşılabilir.

Arkadaşını davet eden kazanıyor

Pinpin mobil uygulamasını arkadaşlarına tavsiye edenler, oyun epin kodlarını bedavaya getiriyor. Referans sistemiyle kullanıcılar arkadaşlarını davet ediyor. Uygulamayı indirip üye oluyor ve epin kodu satın aldığı anda bonus kazanıyorlar. Kullanıcılar referans linkini istedikleri tüm iletişim kanallarından (Facebook, WhatsApp, Twitter, blog,

forumlar) paylaşarak arkadaşlarını uygulamayı indirip üye olmaları için davet edebiliyor.

Dijital oyun pazarı 1 milyar dolara koşuyor

Pinpin kullanıcıları, online oyun oynarken vakit kaybetmeden, oyuna ara vermeden ihtiyaç duyduğu epin kodunu tek tıkla alabiliyor. En çok tercih ettiği oyunu, epin kodunu ve ödeme yöntemini bir kez tanımladıktan sonra artık tek tıkla satın alma işlemi birkaç saniyede gerçekleşiyor. Appin Bilgi Teknolojileri kurucu ortaklarından Gökhan Haznedaroğlu, Pinpin uygulamasının çıkış noktasını ve amacını şöyle anlatıyor:

“Araştırmalara göre Türk internet kullanıcısının bilgisayar oyunlarına harcadığı tutar bu yıl 1 milyar dolar civarında olacak. Özellikle online bilgisayar oyunlarındaki ödemeler bu pastadan ciddi bir pay alıyor. Türkiye’de elektronik PIN satış hizmeti veren birçok oyuncu var. ‘Pinpin’ markamızla sadece mobil kanala odaklanmak üzere yola çıktık. Klasik 16 haneli kart koduyla sunulan epin, kullanıcılarına online oyun içerisinde bulunan mağazalardan alışveriş yapma imkanı sağlıyor. Çeşitli oyunlarda sunulan ödeme seçeneklerine alternatif teşkil eden bu uygulamayla özellikle kredi kartı olmayan veya güvenlik hassasiyetleri nedeniyle kredi kartı kullanmak istemeyen oyuncuları hedefliyoruz. Güvenle ve sürekli yanınızda taşıdığımız cep telefonunuza indireceğiniz bu uygulamayla dilediğiniz oyun epin kodunu dilediğiniz anda satın alma deneyimini yaşatmak istiyoruz.”

Pinpin mobil uygulaması şu anda Android için Google Play Store mağazasından indirilebiliyor. Haznedaroğlu, iPhone için Apple App Store mağazasından da çok yakında indirilebileceğini belirtiyor.



Gökhan Haznedaroğlu



GCC E-ÖDEME PAZARI

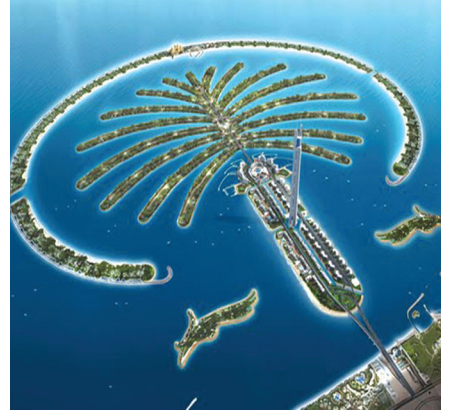
Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan



AHMET ALPTEKİN

55 milyon nüfusa sahip Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC) bölgesindeki 42 milyonluk Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan, gerek siyasi gerekse ekonomik anlamda konseyin lokomotif ülkeleri. Ödeme sistemleri perspektifinden bakılınca da aynı öneme sahip bu pazarlar, teknoloji tedarikçisi şirketlere büyük fırsatlar sunmaya devam ediyor. Bu ülkeler önümüzdeki yıllarda, üretebilen ve kendi pazarlarında başarısını ispatlamış şirketler için cazibelerini sürdürecektir...

Basra körfezine kıyısı olan Arap ülkeleri siyasi ve ekonomik alanda 1981 yılından bu yana işbirliği içinde. Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC - Gulf Cooperation Council); Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirliklerinden oluşuyor. GCC'nin gümrük birliği, pazar birliği ve ortak para hedefleri var. GCC ülkeleri 55 milyon nüfusa ve 1.4 trilyon dolar GSMH'ya (gayri safi milli hasıla) sahip. Umman ve Suudi Arabistan dışındaki ülkelerin nüfuslarının yarısından fazlası göçmen çalışan...



	BAE	Bahreyn	Katar	Kuveyt	Umman	Suudi Arabistan
GSMH (Milyar \$)	377.44	34.90	166.33	120.35	74.27	683.83
Nüfus (Milyon)	10.14	1.45	2.74	4.41	4.13	32.38
Göçmen nüfus oranı (%)	88	51	74	74	45	37
Petrol ihracat üyeliği	OPEC	-	OPEC	OPEC	-	OPEC
Hidrokarbon geliri (GDP %)	35	28	59	53	50	52

GCC ülkelerinin diğer ortak özelliği, hidrokarbon ihracatçısı olmaları. Bu ülkelerin hidrokarbon ihracatından elde ettiği gelir, GSMH'larının önemli bir bölümünü oluşturuyor. GCC ülkelerinin bir diğer ortak noktası da yönetim şekli: Hepsisi monarşik birer rejim...

GCC ülkelerinin işbirliği içinde olduğu diğer bir alan ise ödeme sistemleri. Bu alan GCC ülkeleri Merkez Bankaları komitesi üzerinden yönetiliyor. Tüm ülkeler kendi ödeme sistemlerine sahip. Yaygın ödeme yöntemi nakit. Elektronik ödemeler, yönetimlerin finansal erişimi artırma ve çalışan maaşlarının korunması yönündeki çabaları doğrultusunda yakın geçmişte büyük gelişme göstermiş. Çalışan maaşlarının korunması (WPS - Wage Protection System), Bahreyn dışındaki tüm GCC ülkelerinde uygulanıyor. Bu çalışan maaş ödeme denetim sistemine göre işverenler, çalışanlarının ücretlerini yerel banka hesaplarına yatırmak zorunda. Bahreyn de bu uygulamaya yakın zamanda geçeceğini duyurdu. Yine tüm dünyada olduğu gibi e-ticaretin büyümesi de elektronik ödemelerin gelişmesine katalizör oluyor.

Bu yazı dizisiyle GCC ülkelerini ikişerli sıra halinde mercek altına almak, bankacılık ve ödeme sistemleri özelinde pazarlarını incelemek istiyoruz. Analizimize Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan ile başlıyoruz...

BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ (BAE)

BAE Merkez Bankası, Dubai hariç tüm ülkenin finans pazarını regüle ediyor. Dubai'nin kendi finansal sistem regülatörü var: DFSA (Dubai Financial Services Authority). Ülkede bankacılık faaliyeti yürüten 45 lisanslı banka mevcut. Bu bankaların toplam özkaynakları 734 milyar dolar. Bu da Birleşik Arap Emirlikleri'ni yüzde 33 payla GCC içindeki en büyük bankacılık sektörü yapıyor.

BAE nüfusuna bakarsanız 45 bankanın fazla olduğunu düşünebilirsiniz. Bu gözleminizde haklı da sayılırsınız. Benzer durum diğer GCC ülkelerinde de görülüyor. Sermaye zenginliği bankacılık faaliyetlerinin popüler olmasında etkili olmuş. Ancak son birkaç yıldır bölgesel finansal piyasalar, özellikle de düşük hidrokarbon fiyatları nedeniyle baskı altına girince bankalar, birleşme yoluna gitmeyi değerlendirmeye başladı. En son birleşen NBAD ile FGB, BAE'nin en büyük bankası FAB'i oluşturdu. Yakın zamanda başka üç büyük banka daha birleşmeyi değerlendirdiğini açıkladı. Bu birleşme başarılı olursa BAE pazarının ikinci büyük bankası ortaya çıkacak.

BAE pazarındaki tüketiciler büyük oranda nakit kullanıyor. Toplam ödeme işlemlerinin yüzde 85'i nakitle yapılıyor. Bunun temel sebebi de müşterilerin özellikle düşük tutarlı ödemelerde nakit ödemeyi daha hızlı ve gü-

venli görmeleri, işlem üzerinde daha fazla kontrollerinin olduğunu düşünmeleri.

Elektronik ödemeler giderek büyüyor ve bu alan yüksek potansiyel sunmayı sürdürüyor. Elektronik ödemelerin gelişmesine katkı sağlayan faktörlerin başında 2009 yılında uygulamaya giren "maaş koruma sistemi" geliyor. Bu sistem doğrultusunda tüm çalışanların maaşı banka aracılığıyla ödeniyor. Bankalar tüm maaş hesap sahiplerine en az 1 banka kartı ve risk değerlendirmeleri uygunsa en az 1 kredi kartı sunuyor.

Elektronik ödemeleri büyüten diğer bir husus da 2009 yılında Merkez Bankasının direktifiyle başlayan ve 2014 sonunda tamamlanan EMV geçiş süreci olmuş. Bu süreçten sonra ivme kazanan e-ticaret alışveriş hacmi de elektronik ödemelerin artmasına katkı sağlamış.

BAE'de ödeme kartları

Nüfusu 10 milyon olan BAE'de finansal erişim epey yüksek. Her 100 yetişkinden 87'sinin bankada hesabı var. Pazarda yaklaşık 15 milyon ödeme kartı var. Birleşik Arap Emirlikleri, GCC içinde en yüksek ödeme kart sahipliği oranına sahip ülke. Ödeme kartlarının yüzde 70'i banka, yüzde 30'u kredi kartı. Banka kartları daha çok ATM'lerde nakit para çekmek için kullanılıyor. Kredi kartları ise POS makinelerinde alışveriş ödemeleri için tercih ediliyor. Sırasıyla şu en büyük 5 banka ödeme kart pazarını domine ediyor: ENBD, Dubai Islamic, FAB, ADIB ve Emirates Islamic.

BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	
Kişi başına kart sayısı	1.6
Kart başına harcama	3.613 \$
E-ticaret hacmi	7.4 milyar \$
Finansal erişim oranı (15 + yaş)	% 87
1000 kişiye düşen POS sayısı	22
1000 kişiye düşen ATM sayısı	64
Ödeme kartı sayısı	15.2 milyon
ATM sayısı	5.570
POS sayısı	206.051
Nakit ödemelerin payı	% 85

Ödeme kartları internet ödemelerinde de artan oranda kullanılıyor. 7.4 milyar dolar e-ticaret hacmi olan Birleşik Arap Emirlikleri'nde ödeme kart kullanımı yüzde 32 ve bu oran giderek artıyor. E-ticarette nakit ödemelerin payı azalırken, elektronik ödemeler dolayısıyla kartlı ödeme hacmi artıyor.

POS ve ATM'ler

EMV'ye geçişin tamamlanmasıyla birlikte kartlı ödemelerde sahtecilik riski önemli oranda azalmış, POS terminallerinde yüksek artış gözlenmiş. POS terminallerinin sayısı yıllık ortalama yüzde 25 büyümeye 200 bini aşmış. Bu da Birleşik Arap Emirlikleri'ni kişi başına en yüksek POS sayısına sahip GCC ülkesi yapmış.

ATM'lerde de yıldan yıla artış devam ediyor. Toplam ATM sayısı 5 bin 500'ü aşmış. Ancak Birleşik Arap Emirlikleri, GCC ülkeleri içinde kişi başına ATM oranında Suudi Arabistan'ın gerisinde kalmış durumda. Bu durum Suudi Arabistan'ın daha fazla yerleşim yeri olması ve elbette inanç turizminin etkisiyle yakından ilgili.



Alternatif ödemeler

Nakit ve kartlı ödemelerden başka pazarda yenilikçi seçenekler mevcut. Elektronik ödeme servisi sağlayıcısı firmalar Birleşik Arap Emirlikleri'ne yenilikçi çözümleri sunmak için istekli. Çünkü BAE hükümetinin açıkladığı 2021 hedefleri (UAE Vision 2021) doğrultusunda e-ticaret ve elektronik ödemeler öncelikli konumda. Merkez Bankası ve finans kuruluşları ülkenin 2021 hedefleri doğrultusunda ödemelerin dijital olmasını destekliyor ve bu doğrultuda yatırımlar yapıyorlar.

Birleşik Arap Emirlikleri'nde alternatif ödeme metodları sunan firmaları iki kategoriye ayırabiliriz:



■ **Uluslararası dijital cüzdan çözümleri:** Mastercard, Visa Checkout, PayPal, Samsung Pay, Apple Pay.

■ **Bölgesel dijital cüzdan çözümleri:** CashU, Beam, ENBD Pay, Etisalat Wallet, MasreqPay, Payit, Klip. Uluslararası dijital cüzdanları bu yazıda tanıtmaya gerek olmadığını düşünüyorum. Çünkü bu çözümler çoğunluk tarafından biliniyor. Bölgesel dijital cüzdan çözümlerini kısaca tanıyalım...



■ **CashU:** Bölgesel büyüklükte bir dijital cüzdan olan CashU, 2002 yılında Maktoob Medya kuruluşu tarafından başlatılmış bir dijital cüzdan servisi. Yahoo'nun Maktoob grubunu satın almasıyla birlikte CashU'nun sahipliği de Jabbar internet grubuna geçmiş. Son olarak Genero



yatırım fonu tarafından satın alınmış. CashU internet ödemelerinde kullanılan bir dijital cüzdan çözümü.

■ **Beam:** 2012 yılında startup girişim olarak kurulan Beam, Birleşik Arap Emirlikleri'nin nüfuzlu ve büyük bir ailesi tarafından fonlanmış. Beam cüzdan alışverişlerde cep telefonu uygulamasıyla ödeme imkanı sunuyor. Petrol istasyonlarında, üye işyerlerinde ve e-ticaret sitelerinde dijital cüzdanla ödeme yapılabilir.

■ **ENBD Pay:** Birleşik Arap Emirlikleri'nin en büyük bankalarından ENBD'nin dijital cüzdan çözümü 2016 yılında çıkmış. Cep telefonu ile temassız ödeme yapılması için tasarlanmış. NFC desteği olan Android telefonlarda kullanılabilir. Uygulamaya sadece bankanın kartı tanımlanabilir.

■ **Etisalat Wallet:** Birleşik Arap Emirlikleri'nin en büyük mobil telefon operatörünün 2016 yılında piyasaya sürdüğü dijital cüzdan çözümüyle cep telefonu üzerinden ödeme yapılabilir. Uygulamaya herhangi bir banka kredi kartı tanımlandıktan sonra, fatura ödemelerinin yanı sıra kontör yükleme, otopark ödemesi, anlaşmalı mağazalarda alışveriş gibi işlemler yapılabilir.

■ **Mashreq Pay:** Birleşik Arap Emirlikleri'nin en büyük bankalarından Mashreq, müşterileri için dijital cüzdan çözümünü 2017 yılında çıkarmış. Bankanın müşterileri, Mashreq banka veya kredi kartlarını uygulamaya ekleyerek ödeme yapabiliyor. Uygulama temassız ödemeleri destekliyor ve ancak NFC özelliğe sahip Android cep telefonlarında kullanılabilir. Uygulamayla Masterpass ödeme seçeceği olan internet sitelerinde de ödeme yapılabilir.

■ **Payit:** Birleşik Arap Emirlikleri'nin en büyük bankasının dijital cüzdanı 2018 yılında kullanıma sunuldu. Uygulamayla ödeme yapmak için FAB bankası müşterisi olmak gerekmiyor. Birleşik Arap Emirlikleri kimlik kartına sahip olmak yeterli. Uygulamayla fatura ödenebilir, anlaşmalı mağaza içinde veya internet mağazalarında ödeme yapılabilir, kişilere para gönderilebilir.

■ **Klip:** Merkez Bankası'nın desteklediği ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki 16 bankanın ortağı olan Emirates Dijital Cüzdanı, bu yılın sonuna kadar kullanıma girecek. Banka hesabı olmayan 1.3 milyon kişiyi hedefleyen cüzdanla kişiden kişiye ödemeler yapılabilir.



SUUDİ ARABİSTAN

Suudi Arabistan, hem nüfus hem de finans olarak GCC ülkelerinin en büyüğü. 260 milyar varil kanıtlanmış petrol rezerviyle dünyadaki en büyük petrol ihraç eden ülkesi. Ülkenin GSMH'sının yarıdan fazlasını petrol satışı geliri oluşturuyor. Büyük oranda hidrokarbon fiyatlarına bağlı olan ekonomi, 2012-2016 yılları arasında daraldı. 2017 yılından itibaren petrol fiyatlarındaki küçük de olsa yükselme eğilimi, Suudi Arabistan ekonomisinde kendini hemen gösterdi. Ekonominin ve ülkenin hidrokarbon gelinine bağımlılığını azaltmak için vizyonlarını dünyayla paylaştılar. Parmak ısırtacak hedeflerinden bazılarını burada da kısaca özetleyerek vizyonun biz de dahil bölge ülkeleri için önemini değerlendirmesini size bırakıyorum...

Öncelikli hedefin yabancı sermaye çekmek olduğu açıklandı. Yabancı sermaye çekmek için finansal ve kültürel açılıma yöneldiler. Kültürel açılım doğrultusunda kadınlara şimdiye dek sahip olmadıkları hakları vermeye başladılar. Bunların en ses getirenleri de kadınlara araba kullanma hakkı ve sinema salonlarına giriş izni verilmesi oldu.



Yabancı sermayeyi Suudi Arabistan'a çekmek için yapılacakları şu iki somut örnekle sizin değerlendirmenizi rica ederek, ödeme sistemlerine geçeceğim...

■ **Birinci örnek:** Suudi Arabistan Ekonomi ve Gelişim Bakanlığı, kültür ve eğlence sektörünün gelişimine harcanmak üzere 35 milyar dolar kaynak ayrıldığını açıkladı. Suudi Arabistan'ın velayet prensi, Kızıldeniz kıyasına yeni bir şehir kuracaklarını ve bunun için 500 milyar dolar fon ayrılacağını duyurdu. Şehrin ismi "Neom" olacak. Yani bölgeye yeni bir Hong Kong kuruyor.

■ **İkinci örnek:** Kilit konumdaki bir Suudi yetkili dünyadaki büyük şirketleri ülkesine davet ederken hedeflerine tek başlarına ulaşamayacaklarını, bilgi ve tecrübe sahibi firmalara ihtiyaçları duyulduğunu, bu yatırım için zamanın doğru zaman olduğunu söyledi. Ortaklık da yapabileceklerini, bunun için 15 milyar dolar bütçe ayırdıklarını ekledi.

Nakit, yüzde 90 payla dominant ödeme yöntemi

Suudi Arabistan'da 25 banka faaliyet gösteriyor. Bankacılık sektörü SAMA (Suudi Arabistan Merkez Bankası - Saudi Arabia Monetary Authority) tarafından regüle ediliyor. Bankaların toplam özkaynakları 615 milyar dolar. Bu da büyük GCC ülkelerinin bankalarının yüzde 28'ine tekabül ediyor.

Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri'nden sonra ikinci büyük banka sektörüne sahip. Ekonomik büyüklüğüyle Birleşik Arap Emirlikleri'ni neredeyse 2'ye, nüfus büyüklüğüyle de üçe katlayan Suudi Arabistan, söz konusu bankacılık olunca yarı büyüklükte kalıyor. Bu detay GCC birliğinin mevcut siyasi duruşunu da özetliyor.

Alışverişlerde nakit kullanımı, upkı Birleşik Arap Emirlikleri'nde olduğu gibi Suudi Arabistan'da da dominant ödeme yöntemi. Hem de yüzde 90 gibi daha yüksek bir oranla. Ödeme kartlarının kullanımı artmasına rağmen

men kartlar genelde ATM'den nakit çekmek için tercih ediliyor. Banka kartlarının kullanımı kredi kartlarından çok daha fazla. Bunun inançla ilgili sebepleri var elbette.

Suudi Arabistan'da ödeme kartları

Nüfusu 32 milyon olan Suudi Arabistan'da finansal erişim yüzde 72 ile GCC ülkeleri içinde en düşük seviyede. Pazarda yaklaşık 33 milyon ödeme kartı var. GCC içindeki en büyük ödeme kart pazarına sahip ülke.

SUUDİ ARABİSTAN	
Kişi başına kart sayısı	1
Kart başına harcama	1.965 \$
E-ticaret hacmi	9.8 milyar \$
Finansal erişim oranı (15 + yaş)	% 72
1000 kişiye düşen POS sayısı	9
1000 kişiye düşen ATM sayısı	77
Ödeme kartı sayısı	33.4 milyon
ATM sayısı	18.638
POS sayısı	304.999
Nakit ödemelerin payı	% 91

Ödeme kartlarının yüzde 87'si banka, yüzde 13'ü kredi kartı. Banka kartları öncelikli olarak ATM'lerden nakit para çekmek için kullanılıyor. Banka kartlarının bu kadar yaygın olmasının sebeplerinden biri de Suudi Arabistan Merkez Bankası SAMA'nın çabaları. Ülkedeki düşük gelirlili vatandaşlara sosyal yardım ancak banka hesap açılması halinde yapılıyor. Bu yardıma erişim için de banka kartları veriliyor. Banka hesap açımı da, kart bedeli de ücretsiz sunuluyor.

SAMA'nın bir diğer etkisi de bankaların kartlı ödeme maliyetlerini düşürmeye yardımcı olan yerel ödeme sistemi



MADA'yı geliştirmesi ve bir ödeme yöntemi olarak bankalara sunması oldu. MADA çok başarılı bir yerel ödeme sistemi. Pazardaki 29 milyon civarındaki banka kartının tümü MADA markasını taşıyor. Visa ve Mastercard, SAMA ile işbirliği yaparak markalarını MADA kart üzerine koymuşlar. Bu model "co-branding" olarak tabir ediliyor. Banka kartlarının alışverişlerde kullanımı düşük seviyede. Ancak büyüme gösteriyor ve önümüzdeki yıl mecburi hale getirilecek temassız ödeme kartlarıyla birlikte daha da artacağı öngörülüyor. Sırasıyla şu bankalar ödeme kartları pazarını domine ediyor: Al Rajhi, NCB, Riyad Bankası, ANB ve HSBC'nin sahip olduğu SABB. Bu 5 büyük banka pazarın yüzde 70'ini elinde tutuyor. Ülkedeki kredi kartı penetrasyonu düşük. İslami inançların faiz uygulamasıyla çelişmesi nedeniyle ilgi az. Ayrıca bazı alışveriş noktalarında kredi kartlarına ek komisyon uygulanıyor. Merkez Bankası'nın kredi kartı verilebilmesi için asgari gelir şartı koyması da gelişimi kısıtlayan bir faktör.

POS ve ATM'ler

Suudi Arabistan kartlı ödeme sistemlerinin altyapısına bakıldığında dikkat çeken ilk husus, kişi başına düşen ATM sayısı GCC ülkeleri içinde en yüksek olmasına karşın kişi başına düşen POS sayısının ortalamanın altında kalması. Ülkede 18 bin 500 adet ATM var ve yıllık ortalama yüzde 8 civarında artış gösteriyor. POS sayısı 300 bini geçmiş durumda. Nüfus ve kartlı ödeme hacmi göz önüne alındığında bu sayının yeterli olmadığı görülüyor. Her ne kadar POS sayısında son yıllarda büyük artış yaşansa da yükseliş ivmenin süreceği öngörülüyor. Özellikle de mPOS'lar Suudi Arabistan ödeme sektörü için önemli bir fırsat sunuyor. E-ticaret yıllık yüzde 25 büyüme gösteriyor. 2017 yılı e-ticaret büyüklüğü 9.8 milyar dolar. Bu hacim, nüfusun da katkısıyla Suudi Arabistan'ı GCC ülkeleri arasında lider konuma oturtuyor. E-ticaret sitelerinde banka kartı ödeme seçeceği Mayıs 2018 tarihine kadar kullanılmıyordu. Bir de kredi kart penetrasyonunun düşük olmasının doğal sonucu olarak e-ticarette nakit ödeme yoğunlukla tercih ediliyordu.

E-ticaret hacmini daha da artırmak üzere iki önemli önlem devreye alındı. İlki Suudi posta şirketinin özelleştirilmesi kararıydı. Bu adımla birlikte lojistik servislerinde iyileşme olacağı, bunun da e-ticaret hacmini olumlu etkileyeceği öngörülüyor. Diğer adım da banka kartlarının elektronik ödeme sistemi tarafından kabul edilebilmesi için gerekli

uyarılmanın yapılması oldu. Bu doğrultuda e-ticaret büyüme hızının yıllık yüzde 17 artması öngörülüyor.

Alternatif ödemeler

Suudi Arabistan'da da kartlar ve nakde alternatif ödeme çözümlerini iki kategoride inceleyebiliriz...



■ **Uluslararası dijital cüzdan çözümleri:** Mastercard, Visa Checkout, PayPal, PaySafeCard



■ **Bölgesel dijital cüzdan çözümleri:** RiyadPay, MadaPay, STCPay, BayanPay

Suudi Arabistan'ın bölgesel dijital cüzdan çözümlerini de kısaca tanıyalım...

■ **RiyadPay:** Riyad Bankası'nın mobil dijital cüzdanı RiyadPay, 2017 yılında banka müşterilerine sunulmuş. Cep telefonuyla temassız ödeme yapılması için tasarlanan uygulama, NFC desteği olan Android telefonlarda kullanılabilir. Uygulamaya sadece bankanın kartı tanımlanabilir.

■ **MadaPay:** Suudi Arabistan Merkez Bankası SAMA tarafından tasarlanan uygulamayla Android işletim sistemi olan uyumlu mobil telefonlarla temassız ödeme yapılabilir. Temassız POS olan mağazalarda alışveriş mümkün ve Mada/Visa kartları tanımlanabilir.

■ **STCPay:** Suudi Arabistan'ın üç mobil operatörü içinde en büyük pazar payına sahip olan STC Telekom'un mobil ödeme uygulaması deneme aşamasında. Uygulamaya herhangi bir banka kartı tanımlandıktan sonra veya kioskardan nakit yükleme yapılarak fatura ödemeleri, kontör yükleme, kişiye para gönderme ve anlaşmalı mağazalarda QR kod ile ödeme yapılabilir.

■ **BayanPay:** Suudi Arabistan merkezli Bayan ödeme platform sağlayıcısının mobil dijital cüzdanı henüz test aşamasında. Uygulamayla anlaşmalı mağazalarda ve e-ticaret sitelerinde ödeme yapılabilir. ☹

ÜCRETSİZ DAĞITIP

parayla geri alıyorlar!



Üçü İTÜ'lü, biri de Boğaziçili dört bilgisayar mühendisi tarafından kurulan kripto para borsası Bitexen, 15 milyon ücretsiz coin dağıtacağını ilan ederek tüm dünyada ses getirdi. Dağıttığı EXEN Coin'leri cirosunun yarısıyla satın alma garantisi veren Bitexen'e Hindistan'dan, Endonezya'dan bile talep var...

**ABDULLAH
ÇETİN**

Bitexen'in kurucuları deyim yerindeyse "okumuş çocuklar". Murat Çelik, Mutlu Dağdelen ve A. Kürşat Duygulu İTÜ'de, M. Fatih Bilgin de Boğaziçi Üniversitesi'nde bilgisayar mühendisliği okumuş. Çelik, Dağdelen ve Duygulu'nun kariyeri yolculuğu üniversitelerinde, İTÜ'de başlamış. Bilgi işlem, yazılım geliştirme gibi bölümlerde çalışıp, yöneticilik görevleri üstlenmişler. İTÜ'den ayrıldıktan sonra Finansbank'ta, DenizBank'ta, Intertech'te çalışmışlar. Intertech'te çalışırken yolları Fatih Bilgin'le kesmiş ve o da ortak olarak katılmış Bitexen'e... Hepsi bilgisayar mühendisi olsa da farklı alanlarda farklı deneyimlere de sahipler. Örneğin Mutlu, forex piyasala-

rında uzman. Murat yazılım geliştirme, Fatih bilgi işlem, Kürşat da web uygulamalarında...

Bitexen'de hiyerarşik bir yapı söz konusu değil. Sermayede en yüksek pay Murat Çelik'in ama kararlar genelde birbirini ikna etme yoluyla alınıyor. Ayrıca çalışanlar da şirkete ortak ediliyor. Gerçi henüz ortaklar dışında pek çalışan yok ama... İlerde işler büyüyünce istihdam edilen her çalışana hisse verilecek.

EXEN Coin ile fark yarattılar

Kurucuları kısaca tanıdıktan sonra isterseniz Bitexen fikrinin çıkış noktasına ve diğer borsalardan farkına bir bakalım. Söz Murat Çelik'te: ©

“Haziran ayında kripto ara alım satım borsası olarak faaliyete başladık. Ancak asıl hedefimiz finansal ürün geliştiren bir yapıya dönüşmek. Bitexen de bunun ilk adımı oldu. Bitcoin çıktığından bu yana blockchain sistemini ve kripto para borsalarını takip ediyorduk. Bu teknolojinin kullanım alanları ve finans dünyasına etkileri dikkatimizi çekiyordu. Ripple ile birlikte bu ilgi daha da arttı. Arkadaşlarla birlikte Ripple’ın daha farklı kullanım alanları üzerine çalışıyorduk. Önce Amerika’da bir şirket kurmayı düşündük. Yatırım da hazırды ama cesaret edemedik. O zamanlardan beri aklımızda hep vardı kripto para borsası kurmak.”

Piyasada zaten bu işi yapan firmalar vardı. İşlem hacimleri de öyle ahım şahım değil. Üstelik başta Bitcoin olmak üzere tüm kripto paralar değer kaybediyor. Peki Bitexen nasıl bir fark yaratacak?

İşte bu noktada Türkiye hatta dünya için bile bir ilk olan EXEN Coin devreye giriyor. Bitexen, EXEN Coin’in ne olduğunu ve sistemin nasıl olduğunu aşama aşama, herkesin anlayabileceği şekilde anlatan bir şema hazırlamış. Ayrıntılarını oradan görebilirsiniz...



660 bin liralık piyasa değeri oluştu

Murat Çelik’in dünyada da bir ilk olarak nitelendirdiği ücretsiz coin kampanyası o kadar ilgi görmüş ki biz bu görüşmeyi yaptığımız sırada Bitexen’in üye sayısı 35 binlerdedi. Üstelik bu konuda ilan, reklam, viral gibi hiçbir tanıtım çalışması yapılmamasına rağmen. Çelik, aslında ilk 3 ay için 10 bin hedefi belirlediklerini itiraf ediyor.

Çelik, “Amacımız ‘bedava coin’ ile gelen üyeleri sistemde tutmak, Bitexen kazandıkça onlara da kazandırmak” diyor. Nasıl mı? Çünkü Bitexen, EXEN Coin dağıttıkları, cirosunun yarısıyla bunları geri alma garantisi veriyor. Yani Bitexen ne kadar çok işlem cirosu yaparsa o kadar çok EXEN Coin’i satın alacak.

Tabii kullanıcıların kendi arasındaki işlemlerle EXEN Coin’in değeri de artabiliyor. Çelik, “EXEN Coin’leri dağıtmaya başladıktan 1 hafta sonra alım satım işlemlerine açtık. Şu anda değeri 32 kuruş. Şimdiye kadar 2 milyon civarında dağıttığımızı düşünürseniz 660 bin lira bir para değeri oluştu” diyor.

Geri alınan coin’ler yakılacak

Bu noktada Çelik, 15 milyon EXEN Coin’in nasıl dağıtılacağını da şöyle açıklıyor: “İlk aşamada üye olana da referans olarak üye yapana da 100’er coin veriyoruz. Ancak 15 milyonun tamamını hemen dağıtmayacağız. 5 milyon ile başlayıp 3’er milyona indireceğiz. 2’şer milyonunu üye ve referans sahiplerine verecek, 1 milyonunu da yarışmalarla dağıtacağız. İlk aşamada 100’er, ikinci aşamada 25’er, üçüncü aşamada da 10’ar olmak üzere azalarak giden bir dağılım olacak.”

Bitexen, piyasadaki EXEN Coin’leri ise 3’er aylık periyotlarla geri alacak. Çelik, alınan coin’lerin yeniden piyasaya sürülmeyeceğini, yani “yakılacağını” söylüyor. Ta ki 15 milyon EXEN Coin’in hepsi geri alınma kadar bu sürecin devam etmesi planlanıyor. Aslında Bitexen üyeleri şirkete bir nevi ortak oluyor, onu sürekli daha yüksek ciro yapmaya teşvik ediyor.

EXEN COIN NEDİR?

DÜNYADA İLK KEZ BİR BORSANIN TÜMÜNÜ KULLANICILARINA ÜCRETSİZ DAĞITIP, TÜMÜNÜ GERİ SATIN ALMAYI TAAHHÜT ETTİĞİ BİR KRIPTO-PARADIR

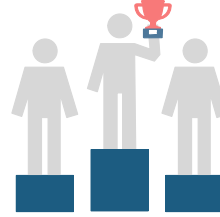
TOPLAM 15 MİLYON EXEN

ERC20 Token olarak Ethereum Blockchain’i üzerinde basılır ve tamamı Bitexen kullanıcılarına ÜCRETSİZ olarak dağıtılır.

Bitexen kurucuları veya yatırımcılarına herhangi bir pay ayrılmaz.

NASIL ÇALIŞIR?

Kullanıcılar Bitexen üzerinde hesap oluşturup doğrulama adımlarını tamamladıktan sonra EXEN Coin’leri hesaplarına tanımlanır. Kullanıcılar diledikleri takdirde başka kullanıcılara tavsiye ederek daha fazla EXEN Coin kazanabilirler. Tavsiye üzerinden gelen yeni kullanıcılar da aynı miktarda EXEN Coin almaya hak kazanırlar.



Ayrıca kullanıcılar, düzenli olarak yapılacak yarışmalar ve kampanyalara katıldıkları takdirde daha fazla EXEN Coin kazanma şansı elde edebilirler.

NASIL DAĞITILIR?

Kullanıcılara EXEN Coin dağıtımları 5 aşama şeklinde yapılır. Her bir aşamada, bir önceki aşamadaki EXEN Coin’lerin tamamının dağıtılmış olması koşulu ile başlar. Her yeni aşamada dağıtımı yapılacak toplam EXEN Coin miktarı sabit kalırken, her bir kullanıcı ve her bir tavsiye edilen kullanıcı karşılığında verilen EXEN Coin miktarı azalır.

İlk 10.000 Kullanıcı

- Her yeni kullanıcıya 100 EXEN
- Tavsiye edilen kullanıcı başına 100 EXEN



+ 40.000 Kullanıcı

- Her yeni kullanıcıya 25 EXEN
- Tavsiye edilen kullanıcı başına 25 EXEN

+ 100.000 Kullanıcı

- Her yeni kullanıcıya 10 EXEN
- Tavsiye edilen kullanıcı başına 10 EXEN



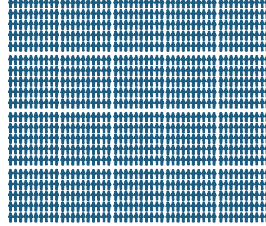


+ 200.000 Kullanıcı

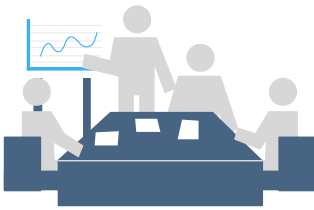
- Her yeni kullanıcıya 5 EXEN
- Tavsiye edilen kullanıcı başına 5 EXEN

+ 1.000.000 Kullanıcı

- Her yeni kullanıcıya 1 EXEN
- Tavsiye edilen kullanıcı başına 1 EXEN



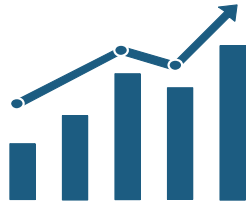
NASIL GERİ ALINIR?



Bitexen, Ocak 2019'dan itibaren 3'er aylık periyotlarla geri alımları gerçekleştirir ve geri aldığı EXEN Coin'lerin tamamını Blockchain üzerinde imha eder. Her üç ayın sonunda, üç aylık dönemde elde edilen kripto para gelirinin %50'si ile Bitexen alım-satım tahtaları üzerinden kullanıcılardan geri alımları gerçekleştirir. Ne kadarlık alım yapılacağı ve geri alım tarihleri önceden kullanıcılara duyurulur.

FİYAT NASIL BELİRLENİR?

Bitexen, geri alımları EXEN alım satım tahtalarından kullanıcıların belirledikleri fiyattan gerçekleştirir. EXEN fiyatı tamamen kullanıcılar arasındaki alım-satımlarla belirlenir.



GERİ ALIM NE ZAMAN BİTER?

Dağıtılan EXEN Coin'lerin tamamı geri alınana kadar geri alımlar devam eder. Son 1 Milyon'luk EXEN Coin'in geri alımında, önceki 1 yılın ortalama EXEN Coin fiyatı tavan fiyat olarak belirlenir.



Hindistan'dan, Endonezya'dan üye olmak isteyenler var

EXEN Coin'in ünü yurtdışına da yayılmış. Murat Çelik, "Şu an yurtdışından üye kabul etmiyoruz ama özellikle Hindistan, Endonezya gibi Uzakdoğu ülkelerinden inanılmaz bir ilgi var. Birileri YouTube'dan reklamımızı yapmış, engellemek zorunda kaldık" diyor.

Yurtiçindeki yoğun ilgi de sistemi epey zorlamış. Ancak Çelik, Instagram'da 300 bin takipçili bir üyenin EXEN Coin ile ilgili paylaşımın yarattığı yükü bile sistemlerinin rahatlıkla kaldırdığını anlatıyor. Bunu da güçlü server'lardan ziyade yazdıkları teknik mimari sayesinde başardıklarını vurguluyor.

Çelik, EXEN Coin'in piyasa için bir katkısına da şöyle işaret ediyor: "Bugüne kadar kripto paraları bir şekilde duyan ama korkup da işlem yapmak istemeyen kişilere risksiz bir şekilde tanıma ve deneme fırsatı sunmuş olduk. Üstelik illa para yatırmalarına da gerek yok. EXEN Coin alıp TL'ye, Bitcoin'e çevirebiliyorsunuz."

bitexen API Ücretler Destek

Kolay, güvenilir, hızlı Bitcoin borsası

Türkiye'nin kolay, güvenilir ve hızlı Bitcoin ve Ripple borsası. Hemen üye ol, her an, her yerden, kolayca Bitcoin ve Ripple al, sat!

E-posta adresini gir

veya

"BANKALARIN ÖNÜNDE 3 SEÇENEK VAR"

Kripto para yatırımının riski malum. Özellikle de Bitcoin'in 20 bin dolarlara doğru uçtuğu dönemde alım yapanların canı çok yandı. Murat Çelik'e "Şu dönemde Bitcoin alınır mı" diye de soruyoruz. Yanıtı şöyle: "Ben çevremdekilere şunu diyorum: Nasıl paranın bir kısmını faize koyuyor, döviz ya da altın alıyorsan, bir kısmını da Bitcoin'e yatırabilirsin. Ben de öyle yapıyorum. Ama ben Bitcoin'in sağlayacağı kazançtan ziyade onun yarattığı

devrime bakıyorum. Bitcoin belki mevcut para sistemlerini altüst etmeyecek ama ciddi bir alternatif getireceği kesin. Mesela merkez bankaları nasıl parasını çeşitli dövizlerde tutuyorsa Bitcoin'de de tutacak. Merkez bankaları, bankalar, pek çok kurum ve kuruluş arasında, birbirleriyle konuşan blockchain'ler olacak. Belki de bütün finansal sistemler blockchain üzerine konumlanacak. Nakitsiz ödemeler toplumunun önü açılacak. Bu konuda

üç öngörüm var: Ya bankalarla kripto para borsaları işbirliği yapacak, ya kripto para borsaları bankalara dönüşecek ya da bankalar kripto para borsalarını satın alacak. Veyahut da bankalar yok olup gidecek." 2019'dan itibaren blockchain ve kripto kripto para piyasalarını düzenleme amaçlı çalışmaların hızlanacağını düşünen Çelik, regülasyon olmadığı için, örneğin fonların sigortalanmadığına dikkat çekiyor.



Işıl Hasdemir

NCR Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü



Tülin Çakmak

**Zirve
Sohbetleri**

tulincakmak@gundemmedyagrubu.com

NCR Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Işıl Hasdemir ile güzel bir sonbahar sabahında İstanbul'un mutena semtlerinden Bebek'te buluştuk. Çaylarımızı yudumlarırken, sektörden ve PSM olarak kadın istihdamını artırmak üzere başlattığımız projeden bahsettim kendisine.

İşe alımlarda kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık yaptığını vurgulayarak başladı sözlerine. “Çok sevdim bu projeyi, biz de özellikle saha hizmetlerine daha çok kadın profilini nasıl ekleyebiliriz diye kafa yoruyoruz” dedi. Enerjisi yüksek, kendinden emin ve başarılı bu kadın yöneticinin “kadın istihdamı” deyince gözlerinin içinin güldüğüne tanık oldum ve güzel sohbetimiz böyle başladı...



BİZ KADINLAR KAFAMIZA KOYDUĞUMUZ HER ŞEYİ YAPABİLİRİZ!

Sektörü kadın çalışanlar ve kariyerleri açısından değerlendirir misiniz?

Türkiye'de finans, kadın çalışan oranı ve kariyer fırsatları açısından bence tüm sektörlerden daha iyi durumda. Her seviyede kadın yönetici görmek mümkün; CEO, genel müdür, genel müdür yardımcısı, koordinatör, direktör... Çok da başarılılar. Benzer istatistikleri diğer sektörlerde de görmek için hep beraber çalışmamız şart. Özellikle kadınların çocuk, aile gibi sebeplerle iş hayatını sonlandırılmalarını, çocuğun kariyer için bir engel teşkil etmediğini anlamlarını sağlamamız, onları desteklememiz gerekiyor. Kadının bir birey olarak kendi ayakları üstünde durması, çalışması ve üretmesi sağlıklı bir toplum için esastır.

NCR'da kadın erkek çalışan dağılımı nasıl?

Şirketimizin faaliyet alanları arasında saha hizmeti hayli yoğun. Yani satış sonrası bakım/onarım ve destek hizmetleri veriyoruz. Bu yüzden de tüm şirket profiline baktığımızda erkek ağırlıklı bir dağılım var. Saha hizmetlerini dışarıda bırakırsak, genel müdürlüğümüzdeki kadın çalışan oranı yüzde 40. Ancak her koşulda bu dağılımın yeterli olmadığını düşünüyorum ve iyileştirmek için işe alımlarda kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık yapıyorum.

Bir yandan da özellikle saha hizmetlerine nasıl daha fazla kadın profili ekleyebiliriz diye kafa yoruyoruz. Gerek müşterilerimiz gerekse çeşitli sivil toplum kuruluşlarıyla bu konuda projeler oluşturmaya çalışıyoruz. Özellikle Anadolu'da kadını işgücüne katmak için bunun bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Dünyada NCR'a bakacak olursak, tablo çok da farklı değil; saha hizmetleri hariç genel olarak yüzde 40'ları bulan bir kadın çalışan oranı var.



Şirketinizde kadın yöneticilerin artmasına yönelik programlar yürütülüyor mu?

Kesinlikle. Bu konuda benim de dahil olduğum bir organizasyonla NCR bünyesinde kariyerinin başında, hedefleri olan, gelişime açık, ilerlemek isteyen genç kadınları belirleyerek kendilerini geliştirmelerine, liderlik özelliklerini parlamalarına destek olup NCR'a yönetici olarak kazandırma programı oluşturuyoruz. Bu gibi programlara çok önem veriyorum.

Dünya geneline baktığımızda kadınlar, yönetim koltuklarının yüzde 15-20'si gibi çok düşük bir oranına sahip. Ülke bazında ise durum daha da kötüleşebiliyor. NCR

gibi çokuluslu şirketlerin uygulayacağı bu tür programlarla oranların kısa sürede yükseleceğine inanıyorum.

Yönetici olana kadar işyerlerinde yaşadığınız en büyük sorun ne oldu?

Kadınların yükselmesi gerçekten daha zor ve yıpratıcı olabiliyor. Özellikle erkekler tarafından çok da desteklenmediğimizi düşünüyorum. Örneğin erkeklerle atfedilebilecek artı özellikler, kadın söz konusu olduğunda eksi olarak nitelendirilebiliyor. Erkek hırslı/tuttuğunu koparıyor; kadın hırslı/çok agresif gibi... Kadınların kendini daha fazla kanıtlaması, normalden daha fazla çalışması gerekiyor. Benim de tüm kariyerim boyunca tecrübelerim hep bu yönde oldu; daha fazla çalıştım, daha fazla iş yükü aldım üzerime. Ama bunları sorun olarak görmek yerine aşmam gereken engeller olarak gördüm. Her seferinde, yaşadığım zorlukların beni güçlendirmesini sağladım.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

En önemlisi asla pes etmemeleri, umutsuzluğa kapılmadan kariyer yolunda ilerlemeye devam etmeleri. Kendilerini iyi tanıyıp güçlü yanlarını parlatırken, geliştirmeleri gereken özellikleri üzerine yılmadan çalışmalılar. Hata yapmaktan korkmamak ama hatalardan da dersler çıkarabilmek önemli. Şikayetin değil çözümün parçası olmalı, hayat boyu öğrenci kalıp öğrenmeye

devam etmeleri. Tabii bunları yaparken kendilerine ve ailelerine de vakit ayırmalılar. Kafalarını dağıtacakları, odaklandıklarında zihinlerini açacakları bir hobileri olmalı. Unutmayın ki biz kadınlar kafamıza koyduğumuz her şeyi yapabiliriz.

FinTech şirketlerinin iş yapış tarzları ve yenilikçi kurum kültürleriyle kadınlar için daha uygun bir ortam hazırladığı, daha iyi fırsatlar sunduğu görüşüne katılıyor musunuz?

Evet, FinTech şirketlerinin iş yapış tarzları ve kurum kültürleri çok yenilikçi, dinamik ve enerji dolu. Bu özellikleriyle sadece kadınlar değil herkes için çalışması zevkli ve yaratıcı ortamlar sağlıyorlar. Ancak sadece buralarda çalışmak için değil, kadınları kendi FinTech şirketlerini kurma yönünde de desteklemeliyiz. Bu konuda başarılı kadın girişimcilerimiz var. Daha da çok olması için hep birlikte desteklememiz gerektiğine inanıyorum. ☺



KENDİNİZİ GELECEĞE hazırlamaya başladınız mı?

Dünya Ekonomik Forumu, “İşlerin Geleceği (The Future of Jobs Report) 2018” raporunu geçen eylül ayında yayınladı. Her bir cümlesinin oldukça önemli olduğunu düşündüğüm raporda, 2022 itibarıyla iş rolleri, çalışanlarda aranacak yetkinlikler, makine ve insan gücü dağılımları, yeni teknolojilerin işgücüne etkisi gibi pek çok farklı konuya değiniliyor. Rapor, toplamda 15 milyon çalışana temsilen farklı sektörlerden 313 küresel firmanın yöneticileriyle görüşülerek hazırlanmış. Raporun insan gücü ve makinelerin çalışma saatleriyle ilgili bölümünde, makinelerin işlerdeki payının 2022 yılında daha da artacağı öngörülmesine rağmen hiçbir alanda insanlardan daha fazla sorumluluk aldıklarını görmüyoruz. Örneğin, veri işlemede bugün makinelerin payı yüzde 47 iken 2022’de yüzde 62’ye çıkması bekleniyor. Karar verme, anlamlandırma gibi işlerde ise makinelerin payının yüzde 19’dan 28’e çıkacağı öngörülüyor. Tabii ağırlıklı olarak operasyonel işlerin makinelere geçmesine bağlı olarak yeni rol ve ihtiyaçların ortaya çıkması, çalışanlardan talep edilen yetkinliklerde de değişiklikler gerekiyor. Yapay zeka, büyük veri, yeni teknolojiler,



Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

inovasyon, makine iletişimi tasarımcılığı gibi konulara uzak kişilerin iş hayatında kalması biraz zor gözüküyor.

Diğer yandan, analitik düşünce ve inovasyon, aktif öğrenme ve öğrenme stratejileri, teknoloji tasarımı gibi yetkinlikler çalışanlarda en çok aranacak özellikler olarak öne çıkıyor.

Rapor, günümüz çalışanlarının yüzde 54’ünün becerilerini geliştirmek üzere eğitim alması gerektiğini söylüyor. Bunların da yüzde 35’inin 6 aylık, yüzde 10’unun ise 1 yıl ve üzeri sürecek eğitim alması öneriliyor.

Geleceğe hazırlanmak için pek tabii devletin ve çalıştığımız kurumların alması gereken

bir dizi aksiyon var. Ancak biz bireylerin de “hayat boyu öğrenme” felsefesiyle kendimizi sürekli geliştirmemizin, sanat ve kültür faaliyetlerine her zamankinden daha fazla vakit ayırmamızın, bireysellikten çıkıp kendimize geniş bir çevre kurmamızın ve onlarla sürekli iletişim halinde olmamızın önemi her geçen gün artıyor.

Günümüz iş dünyasında sıkça duyduğumuz VUCA (volatility-değişkenlik, uncertainty-belirsizlik, complexity-karmaşıklık, ambiguity-muğlaklık) koşullarında iş dünyasına hazır olmak için başka çaremiz yok.

Kaynaklar: We Forum, The Future of Jobs Report - 2018

Dünyanın ilk tümleşik QR kodu Singapur'dan geldi

Singapur Mali Otoritesi (MAS) ve Türkiye'deki BTK'nın Singapur'daki karşılığı diyebileceğimiz Bilgi İletişimi Medya Geliştirme Kurumu (IMDA), birden fazla seçeneği tek QR kodda sunan yeni bir teknolojiyi duyurdu. SGQR adı verilen hizmet, hem yerel hem de uluslararası ödeme platformu sağlayıcılarını destekliyor. Lansman itibarıyla PayNow, NETS, GrabPay, Liquid Pay ve Singtel DASH'i destekleyen yeni teknolojinin, önümüzdeki 6 aylık dönemde 27 farklı servise uyumlu olacağı açıklandı. MAS yetkilileri, tüketicilerin istediği servisi kolayca görüp seçebileceğini açıkladı. Türkiye'deki ortak POS kullanımına benzer bir yapıya sahip olan servisle mağazalarda daha az karmaşa olacak ve ödeme işlemleri daha hızlı yapılabilecek.



FinTech kavramı resmiyet kazandı

Merriam-Webster Editörü Peter Sokolowski, ünlü sözlüğe eklenen yeni kelimelerin büyük bir kısmının teknoloji dünyasından geldiğine dikkat çekiyor. Sokolowski, "İletişim, teknolojik ve bilimsel gelişmeler bu hızla ilerlemeye devam ederken, bizler de sürekli olarak etrafımızı çevreleyen dünyayı tanımlamanın yeni yollarıyla karşılaşıyoruz" diyor. Finansal teknoloji (financial technology) ifadesinin kısaltması olan FinTech, MarketWatch'tan Maria Lamagna'nın haberine göre 1980'li yıllardan bu yana kullanılıyor. Merriam-Webster ise FinTech'i "bankacılık ve finansal hizmetler sektörlerinde yeni geliştirilen dijital ve online teknolojileri kullanan ürün ve şirketler" olarak tanımlıyor.

Macaristan "anında ödeme" sistemine 2019'da geçiyor

Macaristan merkezli GIRO ve Nets tarafından yapılan açıklamaya göre, ülkenin finansal sistemine köklü değişiklikler getirecek ve ulusal ödeme ekosisteminin tüm katılımcılarına önemli avantajlar sağlayacak anında ödeme sistemi 1 Temmuz 2019 tarihinde hayata geçecek. Yılın 365 günü 24 saat boyunca çalışacak olan bu yeni sistem, tek işlemde 10 milyon Macar Forinti (yaklaşık 35 bin dolar) tutarındaki para transferini 5 saniye içinde yapmayı mümkün kılacak. GIRO ayrıca, tüketicilerin sadece

bir mobil telefon numarası kullanarak da anlık para transferi yapabileceğini açıkladı. Böylece karşı tarafın banka hesap detaylarını bilmeye gerek kalmaksızın para aktarılabilir. "Ödeme talep et" servisinin, Macaristan'da sıkça kullanılan "sarı çek" yöntemine alternatif olması bekleniyor. Bu yöntem özellikle enerji dağıtım firmaları tarafından yoğun olarak tercih ediliyor. Çünkü ödeme emrinin gerçekleşmesi için her zaman öncelikle ödeyen taraftan doğrulama talep ediliyor.

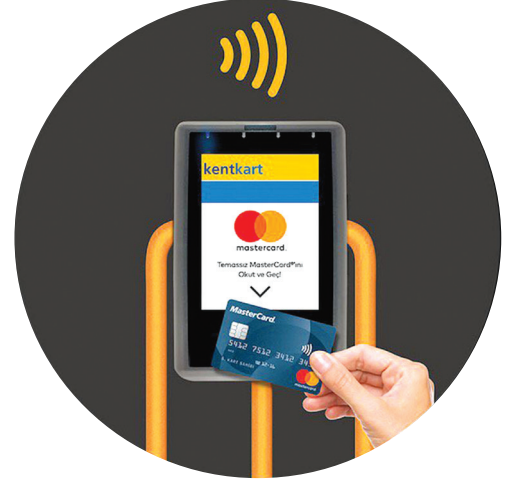
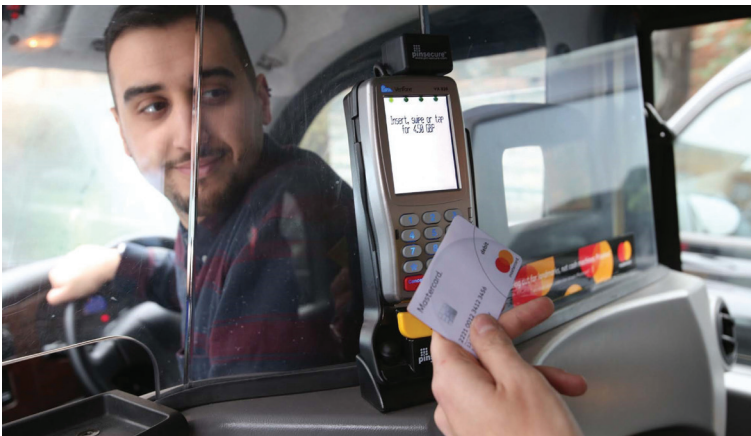


“YETERSİZ BAKİYE sinyalinin duyacağıma...”

mastercard



Mastercard, toplu taşıma kullanan kişilerin deneyimleri hakkında bilgi edinmek ve toplu taşımada banka kartı veya kredi kartı kullanımına ilişkin görüşleri tespit etmek amacıyla için araştırma yaptırdı. Araştırmanın çarpıcı sonuçlarından biri de “yetersiz bakiye” sinyalinin toplu taşıma kullananlarda yarattığı endişe oldu.



Mastercard'ın toplu taşıma kullanımına yönelik hazırladığı araştırmanın sonuçlarına göre yolcular, yetersiz bakiye sinyal sesini duymak yerine güneşin altında yürüyerek gitmeyi ya da sağanak yağmurda ıslanmayı tercih ediyor...

Araca bindikten sonra bakiyenin yetersiz olduğunu anlayan her 10 kişiden 6'sı, tanımadıkları birinden kartını istemeyi rahatsız edici buluyor ve bunu yapmaya çekiniyor. Öyle ki kullanıcıların büyük bir kısmı bu sinyali duymaktansa güneşin altında yürüyerek gitmeyi ya da sağanak yağmurda ıslanmayı tercih ediyor.

Her 4 kişiden biri toplu taşımayı günde en az 1 saat kullanıyor ve ortalama 2 kez araç değiştiriyor. Sonuçlara göre toplu taşıma kartına para yüklemenin süresi 3.5 dakika. Yolcular kart dolm istasyonlarının azlığından, kartı doldururken aracı kaçırmaktan, dolm noktasında sıra beklemekten mutlu değil ve daha kolay bir sistem istiyorlar.

Yolcular nakit taşımamaktan memnun

Araştırmaya katılanların yarısından fazlası kredi kartı veya banka kartının temassız özelliğini bilirken, 10 kişiden sadece 3'ü bu özelliğin toplu taşımada kullanıldığından haberdar. Uygulamayı öğrenenlerin yarısı ulaşım için ayrı bir kart taşımadan temassız kartlarıyla ödeme yapmak istiyor. Bu tercihin en önemli sebepleri ise sistemin pratik ve hızlı olması, yolcuların nakit taşımak zorunda kalmaması, yetersiz bakiye ve kart doldurmak gibi detaylarla uğraşmak istememesi olarak belirtiliyor.



Sıradaki taksiler, otoparklar, otobanlar var

Araştırma sonuçları, Türkiye'nin dijital dönüşümü açısından ümit vaat ediyor. Halen Londra, Şikago, St. Petersburg, Kiev, Bükreş gibi dünyanın önemli metropollerinde kullanılan temassız Mastercard toplu taşıma uygulamasını Mersin, Kocaeli, Muğla (Bodrum ve Marmaris dahil), Gaziantep, Adana, Bandırma ve Sivas'ta hayata geçiren Mastercard, bu kolaylığı orta vadede tüm Türkiye'ye yaymayı planlıyor. Uzun vadeli hedefse temassız uygulamasını, dünyanın diğer "akıllı" şehirlerinde olduğu gibi taksilere, otoparklara, otoban geçişlerine, hatta müzelere kadar yaygınlaştırmak.



"SIVAS, TÜRKİYE'NİN 7 AKILLI ŞEHRİNDEN BİRİ OLDU"

Mastercard, toplu taşımada temassız çözümünü son olarak Sivas'ta hayata geçirdi. Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan, düzenlenen basın toplantısında şu değerlendirmeyi yaptı: "Mastercard olarak nakitsiz toplum hedefiyle çalışırken teknolojiyi bir araç olarak kullanarak insanlara daha pratik, akıllı ve güvenli çözümler sunuyoruz. Bu ve benzeri yenilikçi, güvenli ödeme teknolojilerinin Türkiye'de yaygınlaşmasından, Sivas Belediyesinin dünya şehirleri ile anılmasından memnuniyet duyuyoruz. Sivas şu an Türkiye'nin 7 akıllı şehrinde biri. Dünyada da 30 akıllı

şehir arasına girdi. Hedefimiz, dijital ödemeleri taksilere, otoparklara hatta müzelere kadar yaygınlaştırmak. Bugün Türkiye'de halen nakitle işlem yapan yüzde 60'ın finansal sisteme dahil olması ise ancak dijitalleşmeyle mümkün olacak." Sivas Belediye Başkanı Sami Aydın ise bilginin ve teknolojinin ülke ekonomisine sağlayacağı katkının altını çizerek şu bilgileri paylaştı: "Eskiden Sivas'ta 9 adet minibüs ve otobüs hattı vardı; minibüste nakit, otobüste bilet kullanılıyordu. Bu dağınık toplu taşımanın getirdiği sorunları çözmek üzere Kentkart ile anlaştık. Daha sonra, müşteri memnuniyetini

esas olarak araç içi kamera sistemi, güzergahların dijital ortamda izlenebilirliği gibi teknolojik adımlar attık. Bu noktada Mastercard ile anlaştık. Artık akıllı şehir Sivas'ta yolcular temassız banka ve kredi kartları hatta cep telefonlarıyla otobüslere binebilecek." Kentkart Yönetim Kurulu Üyesi Nejat Çınar Basmacı ise "Kentkart'ın akıllı ulaşım sistemlerinin geleceğine yön vermek misyonuyla sürdürdüğü projeler, Türkiye'nin yanı sıra Macaristan, Polonya, Sırbistan, Azerbaycan, Katar, Pakistan, Ürdün ve Arabistan gibi önemli ülkelerde de uygulanıyor" dedi.

Temassız Mastercard ile Toplu Taşıma (((Hem Hızlı Hem Güvenli!)))

Nakit taşımak yok! Dolum derdi yok! Zaman kaybı yok!



%50

- Toplu taşıma kartımı doldurmak bir problem
- Kart doldurmak için ortalama 3,5 dakika harcıyorum
- Dolum yeri ararken otobüsü kaçıyorum



%77

Bakımın bittiğini araçta fark etmek keyfimi kaçıyorum

%59

Tanımadığım birinden kart istemekten çekiniyorum



%93

Toplu taşımada Temassız Mastercard'ımı kullanmaktan memnunum

%51

Toplu taşımada Temassız Mastercard'ımı veya cep telefonumu kullanarak ödeme yapabilmeyi isterim



*Toplu taşımada Temassız Mastercard kullanılan bölgelerden alınan sonuç: Muğla, Kocaeli, Gaziantep, Mersin, Adana, Bandırma

Yetersiz bakiye sinyali duyacağıma...



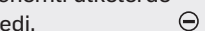
%30

Güneşin altında yürüyerek gitmeyi tercih ederim



%20

Sağanak yağmurda ıslanırım





Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün

Blockchain, kripto varlıklar ve dağıtık kayıt defteri alanlarını regüle eden ilk ülke Malta oldu. Fransa, kripto paraları “taşınır mal” olarak tanımlayan ve yatırımcılar açısından vergi indirimi sağlayan bir düzenleme yaptı. İsveç, tapu kayıt sisteminde blockchain’i kullanma aşamasına geldi. Rusya, kripto para alışverişinin sadece yetkili olacak bir kamu web sitesine kayıtlı hale gelmesini öngören bir kanun tasarısı üzerinde çalışıyor...

Blockchain mevzuatı için daha neyi bekliyoruz?

Blockchain kavramı artık hayatımızın bir parçası oldu. Bu konuda hemen her gün yeni bir gelişmeye uyanıyoruz. Öyle görünüyor ki bu yeni teknoloji burada bizimle ve bir yere gitmeye de niyeti yok. Hatta blockchain’i ve bu teknolojiyi kullanarak ortaya çıkan kripto paraları “paranın kaçınılmaz geleceği” olarak tanımlamak mümkün.

Blockchain tabanlı altyapının hayatımıza iyice sızarak, daha güvenilir ve şeffaf şekilde yenilikler yaratabileceği bazı alanları şöyle sıralamak mümkün:

- Akıllı sözleşmeler
- Dijital kimlik oluşturma
- Müşteri tanıma (KYC) sistemleri
- Küresel ödeme sistemleri
- Girişimler için sermaye ihtiyacı karşılaması amacıyla kitle fonlaması (crowdfunding)
- Bağış toplama
- Sigorta tazmin süreçleri
- Sendikasyon kredileri
- Telif kayıt sistemleri/telif hakkı koruması
- Tapu kayıt sistemleri

İlk adım Malta’dan geldi...

Bu ve benzeri alanlara gerek gerçek kişileri, gerek sermaye şirketleri gerekse melek yatırımcılar çekmek içinse blockchain’in hukukîliğini, bu alandaki regülasyonların şeffaflığını ve tahmin edilebilirliğini sağlamak gerekiyor. Zira günümüzde ayak seslerini gün geçtikçe daha sık duyuran, gelecekte ise adeta mutad hale gelip kullanılacak olan blockchain teknolojisine yatırım yapmak ve bunu kullanmak isteyen tüm kişilerin kafasında herhangi bir tereddüt oluşmadan, konuya ilişkin hukuki kesinlik sağlanması şart. Bu da ancak ve ancak söz konusu yapıyı regüle etmekle mümkün.

Birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede, Avrupa Birliği’nde, hatta tek tek AB üyeleri arasında blockchain uygulamaları iyice yer edinmeye başladı. Bu yüzden de söz konusu yeni teknolojinin kullanımıyla ilgili tüm gri alanları kaldırmak bir anlamda zaruri hale geldi. Nitekim regülasyon tarafında bazı adımlar atılmaya başladı. Buna en son örnek ise küçük Avrupa ada-ülkesi Malta oldu...

Öyle ki Malta, kendini “blockchain teknolojisinin bir numaralı ülkesi” olarak tanımlıyor.



Ülkemiz de dahil tüm dünya halen daha geleceğin parasının teknolojik altyapısı olan blockchain'i tanımlamaya çalışırken Malta, geçen temmuz ayında konuyla ilgili beklemede olan üç farklı kanun tasarısını yasalaştırdı. Böylece Malta, dünyada blockchain, kripto varlıklar ve dağıtık kayıt defteri (DLT) alanlarını regüle eden ilk ülke oldu.

Fransa, İsveç, Rusya...

Fransa da kısa bir süre öncesine kadar kripto paralara ve ICO'lara olumsuz bakıyordu. Şimdi Fransa Sermaye Piyasası Otoritesi (AMF) de bir çalışma grubu oluşturarak kripto varlıkları ve ICO'ları regüle etme yönündeki kararlılığını ortaya koydu. Hatta Fransa, kripto paraları "taşınır mal" olarak tanımlayan ve yatırımcılar açısından vergi indirimi sağlayan başka bir düzenleme de yaptı.

İsveç, tapu kayıt sisteminde blockchain'i kullanma aşamasına geldi. Rusya, kripto para alışverişinin sadece yetkili olacak bir kamu web sitesine kayıtlı mümkün hale gelmesini öngören bir kanun tasarısını üzerinde çalışıyor.

Küresel bir regülasyon için öncü olabiliriz

Tüm dünyanın rotasını çevirdiği bir yöne Türkiye'nin kayıtsız kalması elbette beklenemez. Blockchain teknolojisinin beraberinde getireceği tüm yenilikler aslında bizim hukuk sistemimizde de yavaş yavaş vücut buluyor. SRP-Legal olarak, blockchain teknolojisiyle geliştirilen ürün ve servislerin lasmanı aşamasında hukuki destek sağlıyoruz. Bunu yaparken de yeni proje olasılıklarıyla çok farklı sektörlerde çalışmalar yürütüldüğüne tanık oluyoruz. Kitle fonlaması ve kripto varlıkların ne olup ne olmadığı konusu sermaye piyasası mevzuatında yer alıyor. Elektronik para ve ödeme sistemleri mevzuatının yanı sıra ilgili yetkili merciler olan BDDK, SPK, TCMB, Hazine ve

SRP | legal

strategy regulation policy

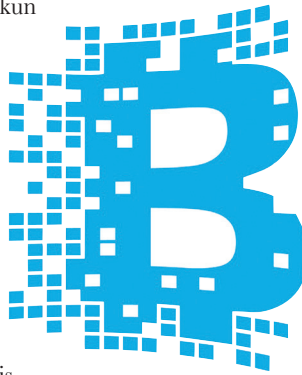
Maliye Bakanlığı kararlarında da konuyla ilgili düzenlemelere rastlamak mümkün.

Peki bunlar yeterli mi? Bu soruya "Ülke olarak farklı bir blockchain/kripto varlıklar mevzuatına ihtiyacımız var" cevabını verebiliriz. Hatta bu mevzuat altında blockchain teknolojisi, kripto varlıklar (kripto paralar, alt-coin'ler vb), ICO'lar ve token'lar (teminat, kullanım ve ödeme token'ları) da düzenlenerek Türkiye'nin bu alanda liderlik yapması sağlanabilir.

Maliye ve Hazine Bakanımız tarafından geçen ay açıklanan YEP (Yeni Ekonomi Programı) 2019-2021 kapsamında, "dijital dönüşümün teşvik edilmesine ve yenilikçi projelerin finansmanı için küresel fonlama/crowdfunding ve IPO alternatifi olarak ICO (initial coin offering) gibi modern ve yeni nesil finansman yöntemlerinin yaygınlaştırılmasına" karar verildi. Bu kararı, ülkemiz ve küresel olarak Türkiye'nin dünyada oynayacağı rol için çok önemli ve

heyecan verici bir gelişme olarak değerlendirebiliriz.

Küresel bir yaklaşım ve teknoloji olan blockchain için yerel regülasyon uygulamaları düşünülemez. Günümüze ve geleceğe adeta yeni bir bakış açısı getiren blockchain teknolojisi için uluslararası seviyede harmonize olmuş, küresel bir yaklaşım içeren regülasyonlara ihtiyaç var. ☹



BOĞULACAKSA OKYANUSTA BOĞULACAKLAR



Ödeme dünyasının dinamik şirketleri, potansiyellerini yurtdışında değerlendirmek için sıkı bir çalışma içinde. Kimi temassız ulaşım altyapısını kurarken kimi de sistem entegratörü olarak yabancı ödeme kuruluşlarına hizmet veriyor. Yakın bölgelerle başlayan ürün ve hizmet ihracı; Kuzey Afrika, Körfez ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri'nin yanı sıra Avrupa'ya, Amerika'ya ulaştı...

ESİN GEDİK

Ödeme dünyasında faaliyet gösteren Fin-Tech şirketleri, startup'lar son yıllarda yurtdışına açılma çalışmalarına hız verdi. Aslında dünyada örnek gösterilen birçok ürün ve hizmet geliştiren yerli ödeme şirketleri, dünya arenasına açılmakta biraz geç kaldı. Bunda en önemli etken elbette finansal sıkıntılar. Yine de birçok şirket şu günlerde yakın coğrafyamızın yanı sıra Avrupa, Amerika, Körfez ülkeleri hatta Çin'e açılabilmek için çalışmalar yürütüyor. Bu sayımızda somut olarak yurtdışında faaliyetleri olan şirketleri ele aldık...



Verisoft, Kuzey Amerika, Avrupa ve Ortadoğu'ya odaklandı

Türkiye'nin en köklü teknoloji şirketlerinden Verisoft, 1984 yılında başlayan macerasını okyanus ötesine yıllar önce taşımıştı. Türkiye'de Garanti Bankası, THY, TOTAL Oil Türkiye, TAV ve daha birçok markaya çözüm geliştiren Verisoft, yurtdışında da önemli projelere, işbirliklerine imza attı.

Verisoft, 1999 yılında Bosna'nın bankalararası kart merkezi konumundaki BamCard'ın kurucu ortağı olarak, ülkenin kartlı ödeme altyapısını geliştirmişti. İngiltere'de 150 yıl aradan sonra yeniden bankacılık lisansı alan Metrobank için InstantEMV yazılımıyla Mastercard EMV kartlarının şubelerde anında kişiselleştirerek basılmasını sağladı.

Türkiye'nin ödeme sistemlerinde dünyaya örnek olan uygulamalarını Amerika'ya taşıyan Verisoft, ABD'deki ikinci prosesor sertifikasyonunu Quantum Rails Services Inc ile tamamladı. Verisoft Cardix kart ödeme platformunun First Data ile Visa ve Mastercard kredi kartlarının yanı sıra banka ve ön ödemeli tüm kart ürünleri için Denver, Colorado'da kurulu QRS firmasında tüm sertifikasyon testlerini tamamlayıp kartları basarak sahada kullanma izinlerini aldı.

Verisoft CEO'su Onur Alver, ABD pazarının önemini vurgulayarak, mühendis ekibin ABD'de bu projenin eksiksiz ve zamanında teslim edilmesi için Denver, Colorado'ya giderek yerinde hizmet verdiğini anlatıyor. Projeye ilgili bilgi veren Alver, "İkinci önemli projemiz Quantum'u tamamlamaktan gurur duyuyoruz. İlk projede edindiğimiz tecrübe sayesinde ikinci projemizi çok daha hızlı tamam-



ladık. Artık bu şekilde isteyen her bankaya ve processor kuruluşu kısa sürede anahtar teslim çözümümüzü kurabileceğiz" diyor.

Hatırlanacağı gibi Verisoft, ABD'de bankalar, işyerleri ve kart sahibi müşterileri aynı platformda buluşturan ödeme sistemi uygulaması myGini'nin de iş ortağı olmuştur.

Ürün ve hizmetlerini halen 32 ülkeye ihraç eden Verisoft, 5 kıtadaki 100'den fazla müşterisine Türkiye, ABD, Kanada, İngiltere, Slovakya, Bosna Hersek ve Dubai'deki ofislerinden hizmet veriyor. Şirketin hedefi, 3 yıl içerisinde ihracatın cirodaki payını yüzde 70'e ulaştırmak. Verisoft, yakın gelecekte çok daha gelişmiş teknolojilerle Türkiye ve yurtdışı pazara yeni ürünler sunmayı planlıyor.

PayByMe, 14 ülkede entegratör olarak çalışıyor

Temelleri 2010'da atılan PayByMe, Türkiye'nin yanı sıra MENA (Ortadoğu, Kuzey Afrika) ve CIS (Bağımsız Devletler Topluluğu) bölgesinin hatırı sayılır ödeme sağlayıcıları arasında gösteriliyor. Şirket, internet üzerinden oyun, sosyal ağ ve dijital ürün satışı yapan iş ortakları için kesintisiz ödeme yöntemleri sunuyor, kredi kartı işlemleri, sanal POS gibi birçok alanda hizmet veriyor. Halen 4 kıtadan, 30 binden fazla işletmenin milyonlarca kullanıcılarından en yeni, kesintisiz ve kolay yöntemlerle ödeme toplamasını sağlıyor.

İlk döneminde Avea, Turkcell ve Vodafone gibi GSM şirketleriyle çalışmaya başlayan PayByMe, 6 ay içinde hizmet ağını genişletip 14 ülkeye yayılmış. Kısa sürede Ortadoğu bölgesinin en büyük "direct carrier billing" servis sağlayıcısı olmuş. Müşterileri arasında Asia Cell, Batelco, Du, Etisalat, Friendi, Korek, Mobily, Mobinil, Nawras, Oman Mobile, Orange, Qtel, STC, Umniah, Viva, Voda-



fone, Wataniya ve Zain göze çarpıyor. Dünyanın en büyük ödeme şirketlerinden biri olan PayPal'in de 14 ülkede entegratörü olarak çalışıyor.

PayByMe ekibi şu sıralarda Rusça konuşan ülkelerde de ofis açma çalışmalarını sürdürüyor. Şirketin odaklandığı ülkeler arasında Almanya, İngiltere, Fransa ve Polonya da var. ☺

Cardtek, yurtdışında 20'den fazla proje geliştirdi



Ödeme sistemleri yazılım tedarikçisi olarak 2001 yılında kurulan Cardtek, EMV yani çipli kredi kartları için güvenli ödeme yazılımlarıyla adını duyurdu.

Nisan 2016'da, Turkcell ve KVK'nın kurucu ortağı MV Holding ile Revo Capital'in yüzde 24 oranında hissedarı olduğu Cardtek, 2003 yılından bu yana yurtdışı çalışmalarını bölge odaklı yönetmeye başladı. Şirketin EMEA (Avrupa-Ortadoğu, Afrika), APAC (Asya Pasifik) ve Kuzey Amerika'da ofisleri bulunuyor.

25 ülkede, 150'yi aşkın kurumun çözüm ortağı olarak faaliyetlerini sürdüren Cardtek, bugüne kadar başta Avrupa, Amerika, Ortadoğu ve Hindistan olmak üzere birçok ülkede 20'yi aşkın projeyi hayata geçirdi. Bu projeler ara-



sında ilk temassız kredi kartı, kol saati üzerinden ödeme, ilk ekranlı kredi kartı, ulaşımındaki ilk temassız kredi kartı uygulaması, cepte cüzdan, yeni nesil yazarkasa POS entegrasyonu, televizyon üzerinden alışveriş uygulaması ve SMS ile çalışan ödeme sistemi yer alıyor.

Bugün finans, bankacılık, perakende, akıllı şehircilik ve e-ticaret gibi sektörlerde uçtan uca hizmet ve çözümler geliştiren Cardtek'in yurtdışında hayata geçirdiği en önemli çalışması, Hindistan'ın en kalabalık üçüncü şehri Bangalore ve Kochi'de hayata geçirilen "Axis Bank Rupay Temassız Toplu Taşıma Akıllı Kart" projesi oldu. Bu sistem tek bir mobil cüzdanla hem ulaşım hem de diğer ödeme işlemlerinin yapılmasını sağlıyor. Böylece, tek bir kartla ulaşımından, alışverişe, e-ticaretten restorana kadar çok farklı ödeme işlemleri yapılabiliyor.

Cardtek'in yurtdışındaki bir diğer önemli projesi de Dubai'de kurduğu mobil ödeme platformu oldu. EmPay adı verilen projeye su, elektrik, gaz aboneliklerinde, sadakat programlarında, okullarda, restoran zincirlerinde, taksilerde ve daha birçok alanda ödemeler mobil cihazlar üzerinden yapılabilecek şekilde tasarlandı.

Proje, bankalar, döviz büroları gibi kurumların bazı işlemlerinde de kullanım alanı bulacak. Yine mobil operatör hatları üzerinden de EmPay ile ödeme yapılabilecek.

Cardtek'in Amerika kıtasındaki çalışması ise kredi kartlarının EMV'ye geçiş sürecinde hayata geçirdiği faaliyetler oluşturuyor. Şirketin bu ülkedeki bir diğer işbirliği ise TableSafe'in ödeme platformunun EMV sertifikasyonu sürecindeki danışmanlık oldu. İkram sektöründe faaliyet gösteren TableSafe'in kullanıcıları, sorunsuz biçimde siparişlerini verip ödemelerini yapabilecek.

Payguru, ilk mobil bilet uygulamasını yaptı

2002'den bu yana farklı evrelerden geçen Trend Ödeme Kuruluşu A.Ş.'nin Payguru markası, BDDK'dan lisans alarak mobil ödeme şirketi oldu. Üye işyerlerine, son kullanıcıların cep telefonu faturaları ya da ön ödemeli hatlarında bulunan TL miktarlarını kullanarak ücretlendirme yapma imkanı sağlayan Payguru'nun uluslararası alanda kullanılan ilk projesi ise Türkiye'de düzenlenen U20 Dünya Futbol Şampiyonası için geliştirdiği mobil bilet uygulaması oldu. Proje, FIFA tarihindeki ilk mobil ödeme-mobil bilet uygulaması olarak biliniyor. Türkiye'de Turkcell, BiTaksi, Netmarble gibi şirketler tarafından tercih edilen bu uygulamanın yanı sıra şirketin diğer ürün ve hizmetleri Çin'den Güney Kore'ye, Almanya'dan İtalya'ya, İsviçre'den Rusya'ya ve İngiltere'ye kadar geniş bir coğrafyadan üye işyerleri tarafından kullanılıyor.

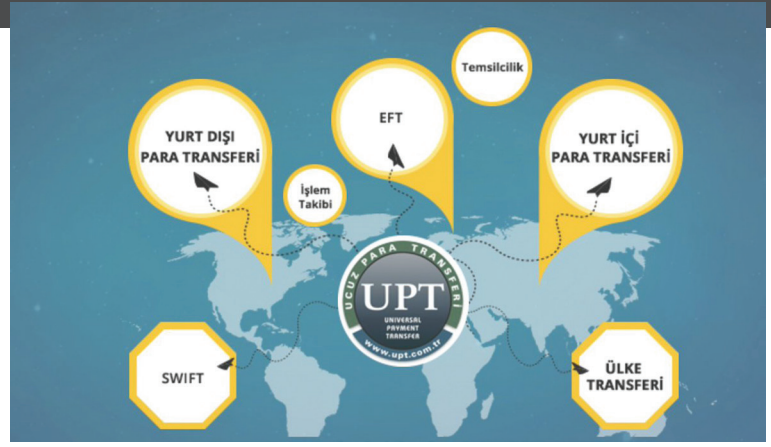
Payguru ödeme platformu üzerinden kredi kartı, banka kartı, banka havalesi veya EFT kullanmaya gerek kalmadan yalnızca cep telefonu hatlarıyla ödeme yapılabiliyor. Son kullanıcının satın alma tecrübesini mükemmelleştiren pazarlama, biletleme, kupon ve kampanya gibi diğer teknolojik fonksiyonlarla entegre çalışan ödeme işleme, tahsilat ve son kullanıcı akışlarında optimizasyon sağlıyor ve üye işyerleri için değer yaratıyor.



Payguru'nun kurucusu ve Genel Müdürü Işık Uman, sadece bir yıl içinde 12 ülkede 27 operatöre ulaşarak kapsama alanını geliştirdiklerini vurguluyor. Yine çok kısa bir süre içinde Hindistan ve İngiltere'yi de kapsama alanına eklemeyi hedeflediklerini söyleyen Uman, yatırımları artırarak yurtdışı faaliyetlere ağırlık vereceklerini açıklıyor.

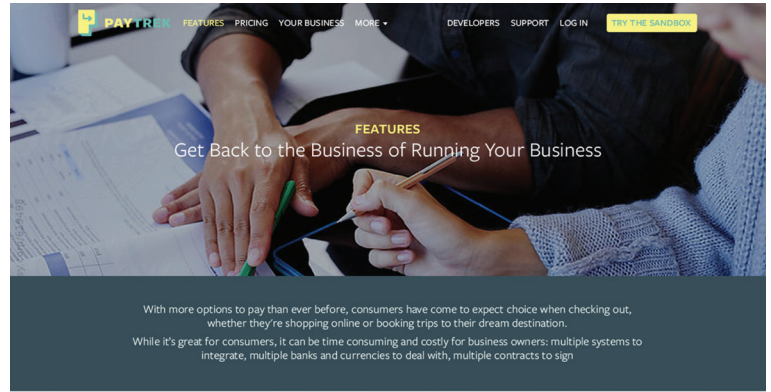
UPT'nin 5 kıtada şubesi var

Çalık Holding'in bir iştiraki olarak uluslararası para transferi alanında faaliyet gösteren ve BDDK'dan lisans alarak faaliyetlerini sürdüren UPT, Türkiye'nin ilk yerli ve uluslararası para transferi ve ödeme platformu unvanını taşıyor. Şirket, yurtiçi ve yurtdışında birden fazla para cinsinden hesaba, kredi kartına ve isme para göndermeye aracılık ediyor. 2010 yılından bu yana UPT (Uluslararası Para Transferi) markasıyla faaliyetlerini sürdüren şirket, dünya genelinde 5 kıtada, 200'e yakın ülkede 400 bin işlem noktasına ulaşmış durumda.



Paytrek'in ilgi alanı, yurtdışında yaşayan Türkler

Paytrek, 2015 yılında Metglobal'in bir parçası olarak, Otel.com, Tatil.com, Hotelspro gibi şirketlere, dünyadaki farklı piyasalarda çalışabilecek etkili bir ödeme sağlayıcısına ihtiyaç duyulmasıyla, teknik bir ağ geçidi (gateway) gibi hizmet veren bir ödeme kuruluşu olarak doğdu. Pek çok ülkeden ödeme kabul eden Paytrek, son 12 ayda 180 farklı ülkeden yarım milyar dolarlık işlem hacmine ulaştı. 3 bine yakın farklı bankanın bastığı kartları kullanma olanlığı sunan Paytrek, 52 para biriminde işlem yapabiliyor. Şirketin üst düzey yöneticileri, özellikle Türklerin yaşadığı ülkelere odaklandıklarını, ilk etapta yurtdışında şubesi olan bankalarla bu çalışmaya başladıklarını anlatıyor. Şirketin şube açtığı son ülke ise İngiltere oldu.



iyzico, Barbaros Özbuğutu ve Tahsin Işın tarafından 2012 yılında İstanbul'da kurulduktan sonra yabancı yatırımcıların ilgisini çekerek farklı turlarda önemli yatırımlar aldı. İkinci tur yatırımını 2017 yılında alan şirket, daha sonra IFC'den de destek aldı. Her ay 400 kadar yeni üye işyerini bünyesine katan ve toplam 200 bin civarı satıcıya hizmet veren iyzico girişimi, PayPal ve Stripe gibi küresel rakiplerinden önce davranarak İran pazarına da açılmıştı. Yılda 20 milyar doların üzerinde online ödeme işleminin yapıldığı İran'ın Shetab platformuna dahil olan iyzico, 231 milyon banka kartını sistemine entegre etti. Şirket yöneticileri, Doğu Avrupa ülkelerine açılacaklarını Money20/20 2018'de paylaşmıştı. iyzico, şu günlerde faaliyet alanını Bulgaristan, Çekya, Estonya, Hırvatistan, Litvanya, Letonya, Romanya, Polonya, Slovenya, Slovakya, Yu-



nanistan ve Macaristan'a taşıma telaşında. Türkiye'deki KOBİ'leri dijitalleştiren iyzico, bu tecrübesini Doğu Avrupa'ya taşıyarak bölgenin ödeme şampiyonu olma iddiasında. Ortaklar, iyzico'nun Türkiye ve Doğu Avrupa arasında bir köprü kuracağını, bu sayede uluslararası ticaretin önündeki engelleri de kaldırmayı hedeflediğini belirtiyor. ☹

KRİPTO PARALAR merkezi sistemleri alt edebilir mi?



Elif Bilge Eder

İcatların ihtiyaçtan geldiğini söyleyen çok eski bir söz vardır bilirsiniz. Finansal teknoloji ve hizmetler söz konusu olduğunda da bu söz bence aynen geçerli.

Ekonomistlere göre bir bölgenin ekonomik canlılığı, mal ve hizmet alımı için yapılan ödemelerin ne kadar hızlı, kolay ve güvenilir şekilde hareket edebildiğiyle ölçülüyor. Keza buna yatırım ve işgücünü de dâhil edebiliriz. Diğer bir deyişle, ödeme sistemleri ne kadar gelişmişse o bölgenin ya da ülkenin parasal dinamikleri ve ekonomisi de o denli gelişkin oluyor. Blockchain teknolojisi de bu dinamikleri hızlandırmak ve dünya çapında ekonomik kalkınmanın yolunu açmak açısından önemli bir araç. Bu aracı ekonomisini geliştirmek ve canlandırmak adına kullanan ülkeler ve bölgeler hiç de az değil.

Latin Amerika, Asya ve Afrika'da blockchain ve kripto para teknolojilerini bu amaçla kullanmayı planlayan ülkeler ve girişimler görüyoruz...

Latin Amerika

Meksika, Bitcoin ve ilgili teknoloji şirketlerinin faaliyetlerini Merkez Bankası aracılığıyla düzenleyen bir kanun tasarısı oluşturmuş. Bu yolla finansal hizmetlerin maliyetinin düşürülmesi, nüfusun daha büyük bir bölümünün bu hizmetlere erişebilmesi hedefleniyor. Özellikle havale ve sınır ötesi ödemelerin gelişim göstereceği ve bu ilerlemenin ülkede yabancı yatırımı büyük ölçüde artırabileceği öngörülmüyor. Meksika'yı Bitcoin'e yönelten başlıca etkenler şöyle sıralanıyor:

- Fiziksel para kullanımının azaltılması,
- Verimli çalışan şeffaf bir vergilendirme süreci yaratılması,
- Düzenleme ve denetlemenin kolaylaştırılması,
- Düşük maliyetli ve yüksek kalitede bir dijital ekonomi yaratılması.

Venezuela da Latin Amerika ülkeleri arasında ilk gerçek Bitcoin ekonomisinin uygulayıcısı olarak kabul ediliyor. ABD ve Kanada ile yakın ticari ilişkiler nedeniyle kripto paralar kur riskine önlem alma amacı da kullanılıyor. Aslına bakarsanız, bu saydıklarımız bence ülkemiz de dâhil olmak üzere küresel ekonomiye entegre olmayı hedefleyen ve vatandaşlarının refahını samimi olarak artırmayı düşünen tüm ekonomiler için geçerli. Tabii ki

tek başına teknolojiyle bu hedeflere ulaşmak mümkün değil. Sermaye gruplarının desteğini almak ve kayıt dışı ekonomiyle mücadele iradesini de göstermek gerekiyor.

Asya

Çin ve Japonya, Asya'da kripto paraların benimsenmesinin önünü açtı gibi görünüyor. Japon kripto para şirketi BitFlyer, dünya çapındaki kripto ödemelerin neredeyse yüzde 30'unu gerçekleştiriyor. Yüksek eğitilmiş ve değişime açık bir halk olan Japonların, ülkelerindeki negatif faiz uygulamasından sakınmak ve varlıklarını korumak için kripto para birimini daha hızlı benimsediklerini söylemek mümkün.



Wepay QR kod ödeme teknolojileri sayesinde Çin'in nakitsiz bir topluma doğru yol aldığı görüyoruz. Ancak WeChat hala Çin hükümeti tarafından yakından takip ediliyor. Çin'in elitleri ihracatın üst seviyede tutulabilmesi için yapılan devalüasyonlardan dolayı varlıklarını ve ödemelerini farklı bir ortama almaya istekli olduğundan kripto paraya geçiş kuvvetlenmişti. Ancak Çin hükümetinin kripto parayı bu yılın başında yasaklamasıyla birlikte bir duraksama yaşandı. Temmuz ayında yapılan açıklama sonrası şimdilerde Çin hükümetinin kripto paraları ABD uygulamalarına benzer şekilde serbest bırakacağı öngörülmüyor.

Hindistan'da da benzer bir durum yaşandı. Birçok Hintlinin Merkez Bankası'na güveni sarsıldığından, bu ülkedeki Bitcoin ticaret hacmi de yükselmişti. Ancak Hindistan Merkez Bankası ülkedeki kripto paraları bu yılın nisan ayında yasaklayarak, kendisinin bir kripto para çıkaracağını açıkladı. Karara



“ Değişim gelenekleri değiştirmez, sağlamlaştırır.
Değişim meydan okumadır, fırsattır; tehdit değildir.

PRENS PHILIP MOUNTBATTEN
EDINBURGH DÜKÜ, KRALIÇE II. ELIZABETH'İN EŞİ

”



itirazlar ve dava süreci devam ettiğinden kripto paraların Hindistan'daki geleceği şimdilik kuşku. Asya, bu işe bayağı hevesli görünüyor. Bölgedeki kamu yönetimlerinin bu alanda yapacakları düzenleme sonrasında sanırım kripto para kullanımlarında çok hızlı bir gelişim gözlemleyeceğiz.

Afrika

Fırsatlar diyarı Afrika'da ise kripto paralar inanılmaz bir hızla benimsenmiş durumda. Güney Afrika, Nijerya ve Zimbabve gibi Afrika ülkelerinde servetlerini güvence altına almak isteyenler kripto parayı bu anlamda bir alternatif olarak görüyor. Takealot, Bidorbuy, Kaizer Chiefs gibi servis sağlayıcılar Bitcoin ödemelerini kabul ediyor ve kripto paraların gelişimi anlamında Afrika bir sonraki büyük pazar olarak görülüyor. Tabii ki sunulacak hizmetin bedeli halkın ödeme gücüne göre belirlenmeli.

Kripto paradan kaçış yok

Kripto paranın hükümetlerin ve merkez bankalarının uygulamalarına karşı özgür ve global bir para birimi olarak görüldüğünü söyleyebiliriz. Çin ve Hindistan gibi kripto parayı yasaklayan ülkeler olmasına rağmen, güçlü bir şekilde gelen bu hareketin önünde durulabileceğine inanmıyorum. Çağı ve değişimi yakalayabilen ülkelerin bu dönüşümün önünde durmak yerine bu dalgayla daha yükseğe çıkmayı hedeflemeleri gerektiğine inanıyorum. Diğer yandan, kurumsal yatırımcıların da bu alana çekil-

mesi gerekiyor. Bu da kripto paraların sağlam bir zemine oturmasından sonra mümkün olacaktır.

Kurumsal yatırımcılar ne istiyor?

Finansal kuruluşlar dijital para birimleri için yeni fonlar oluşturmaya, özel masalar açmaya başladı bile. Kurumsal yatırımcıların kripto paraları sağlam ve meşru bir varlık sınıfı olarak kabul etmesi için çeşitli spot ve türev ürünlerle düzenlenmiş, tam özellikli bir ticaret borsasının oluşması beklenecektir.

Kripto paralar, perakende kullanıma yönelik olarak hayatımıza girdi ve gelişti. Bu gelişim sürecinde geleneksel kurumsal sermaye ve büyük varlık sınıflarının ihtiyaçları ise görmezden gelindi. Bu tür büyük kurumsal yatırımcılar; türev ürünleri, güvenli merkezlerde barındırılan güvenilir bir teknoloji altyapısını, piyasayla uyumlu ürün ve hizmetleri talep ediyor.

Kurumsal yatırımcıların mevcut perakende odaklı kripto borsalarını benimsemekte zorlanacağını söyleyebiliriz. Kripto paraların varlık sınıfından sermaye sınıfına dönüştürülebilmesi için daha iyi bir altyapıya ve piyasalarda güvenilirlik oluşturmaya ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Zira kurumsal yatırımcılar genelde derecelendirme kuruluşlarının verdiği notları baz alarak ve bu nota karşılık gelen risk priminin kazancını talep ederek yatırım yapar. Kripto para ve borsalarının bu noktaya gelebilmesi için olgunlaşmaya ve yeni süreçlerin oluşturulmasına ihtiyaç duyulacağı fikrine eminim siz de katılacaksınızdır. ☹

PSM AWARDS

SON BAŞVURU: 31 EKİM 2018



PSM'nin 10'uncu yılına özel düzenlenen PSM AWARDS, inovatif ödeme sistemleri şirketlerini ödüllendiriyor. Yarışmanın başvuru ücretleri ise TTGV'nin "Yarını İnşa Et" eğitim programına bağışlanıyor..

Ödeme sistemleri endüstrisinde yaratıcılığı teşvik etmek, teknolojiyi geliştirmek, genç girişimcileri desteklemek adına bir sosyal sorumluluk projesi olarak başlatılan PSM AWARDS için başvurular sürüyor. PSM AWARDS katılımcıları bir yandan ödüller için yarışırken, bir yandan da teknolojiye ve gençlere verdikleri destekle önemli bir sosyal sorumluluk projesine iştirak ediyor. Organizasyon için yatırılan başvuru ücretleri, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın (TTGV) "Yarını İnşa Et" eğitim programına bağışlanıyor. Bu çerçeveden bakıldığında, PSM AWARDS ile herkes kazanıyor.



PSM AWARDS'a pazara sunulmuş, bir veya birden fazla ürün ve/veya hizmetle başvurulabilir. Şu ana kadar bankacılık, bilişim ve yazılım sektörlerinden, FinTech şirketleri ve startup'lar arasından yazılımdan donanıma, hizmetten altyapı çözümlerine birçok proje için başvurular toplandı.

31 Ekim Çarşamba gününe kadar devam edecek yarışmaya www.psmawards.com üzerinden başvurulabilir.

ÖDÜL TAKVİMİ

Başvurular için son gün:	31 Ekim 2018
Jüri değerlendirilmesi:	9 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!

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

PSM AWARDS İLE HERKES KAZANACAK

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Özel Ödül Sponsoru



Hizmet Sponsoru



TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI



☎ 0212 255 32 92

🌐 www.psmawards.com

✉ gundem@gundemmedyagrubu.com

Döviz cinsinden veya dövize endeksli sözleşmelerin durumu



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

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar, 7 Ağustos 1989 tarihli ve 32 sayılı “Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında Karar”da bazı ekleme ve değişiklikleri beraberinde getirdi. Buna göre, döviz ve/veya dövize endeksli sözleşmelere önemli kısıtlamalar getirildi. 32 sayılı kararda yapılan değişikliklerin özellikle finansal hizmetler ekosisteminde ne gibi değişiklikler getireceği merak konusu oldu. 13 Eylül 2018 tarihinde 30534 sayılı Resmî Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren söz konusu karara göre, ilgili bakanlıkça belirlenen haller dışında, Türkiye’de yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin kendi aralarındaki menkul ve gayrimenkul alım satım, taşıt ve finansal kiralama dahil her türlü menkul ve gayrimenkul kiralama, leasing ile iş, hizmet ve eser sözleşmelerinde sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülükleri döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak kararlaştırılmayacak. Bununla birlikte kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 30 gün içinde, daha önce akdedilmiş yürürlükteki sözleşmelerde döviz cinsinden kararlaştırılmış bulunan bedeller, bakanlıkça belirlenen haller dışında, Türk parası olarak taraflarca yeniden tespit edilebilecek.

Piyasalarda oldukça geniş bir kesimi ilgilendiren ve ciddi bir değişiklik öngören işbu kararın uygulama alanının belirlenmesinde, öncelikli olarak uygulamanın istisnalarını belirlemesi büyük önem taşıyor. Zira kararda bu yetki Hazine ve Maliye Bakanlığı’na verilmiş olup, henüz bakanlık tarafından kararda belirtilen durumlar dışında bir istisna

belirlenmiş değil.

Henüz bakanlık tarafından açıklaması yapılan istisnai bir durum olmasa da söz konusu kararın yürürlüğe girmesinin ardında bakanlığın yaptığı basın duyurusunda, söz konusu düzenlemelerin kapsamı değerlendirilirken öncelikle dikkat edilmesi gereken hususun, yapılan düzenlemelerin yalnızca 32 sayılı kararda tanımlanan Türkiye’de yerleşik kişiler arasında yapılan sözleşmeleri içermesi olduğunun altı çizildi. Bu çerçevede belirtmekte yarar görüyoruz ki Türkiye’de yerleşik kişilerin, dışarıda yerleşik kişilerden Türkiye’de yapacakları işlemler nedeniyle döviz kabul etmeleri serbest olacak.

Kapsam bakanlık kararıyla netleşecek

Söz konusu basın duyurusunda ayrıca, geçici 8’inci madde uyarınca bu kararın yayınlanmasından önce bedelleri döviz cinsinden belirlenmiş ancak yeniden Türk Lirası olarak belirlenecek mevcut akdedilmiş sözleşmelerin kapsamı oluşturulurken, yine sözleşmenin akdedilme tarihinde her iki tarafın da Türkiye’de yerleşik kişi olması hususunun göz önüne alınması gerektiği belirtildi.

Basın duyurusunda, karar uyarınca yeni yapılacak veya mevcut akdedilmiş sözleşmelerle ilgili, bakanlıkça uygun görülen bazı hallerin istisna tutulabileceği belirtilse de bakanlıkça istisna tutulacak hallerin kapsamı belirlenirken, döviz cinsinden girdi maliyetler veya yükümlülükler değerlendirmeye alınacağı, örneğin 32 sayılı kararın döviz kredilerinin kullanımını düzenleyen 17 ve 17/A maddeleri uyarınca herhangi bir kısıtlamaya tabi tutulmaksızın döviz kredisi kullanabilen ve dolayısıyla döviz cinsinden yükümlülük altına giren Türkiye’de yerleşik kişilerin yaptığı sözleşmelerin bu kapsamda dikkate alınacağı yer aldı.

Kısacası, söz konusu düzenlemeye ilişkin kapsamın belirlenmesinde, kapsamın ekonomik faaliyeti sıkıntıya sokmayacak şekilde, ilgili kamu kurumlarının ve diğer paydaşların görüşleri de dikkate alınarak en kısa süre içerisinde belirleneceği ve bakanlıkça duyurulacağı belirtildi.

Kapsam dahilindeki sözleşmeler

Döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak yapılan sözleşme tiplerinin finansal ekosistemde yer alan oyuncular bakımından nasıl bir etki yaratacağı merak konusu. Kararda





İlgili bakanlıkça belirlenen haller dışında, Türkiye’de yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin kendi aralarındaki menkul ve gayrimenkul alım satım, taşıt ve finansal kiralama dahil her türlü menkul ve gayrimenkul kiralama, leasing ile iş, hizmet ve eser sözleşmelerinde sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülükleri döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak kararlaştırılmayacak.



hangi sözleşmelerin kapsam içinde yer aldığı hususu bakanlıkça çıkarılacak alt düzenlemeye muhtaç. Keza 32 sayılı kararda sözleşme tipleri genel olarak ifade edilirken, sözleşmelerin tanımlandığı diğer kanunlara herhangi bir atf yapılmış değil.

Alt düzenlemelerde farklı bir durum ortaya çıkmadığı takdirde hukukçular arasındaki genel mutabakat, aşağıdaki sözleşmelerin kapsam içinde kalacağı ve döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak akdedilemeyeceği yönünde:

● Menkul (taşınır) mal alım satımı ve kiralama sözleşmeleri kapsam dahilinde. Buna göre taşınmaz mülkiyetin kapsamına girmeyen her türlü taşınır malın satımı ve kiralanması için yapılacak sözleşmeler işbu kararın kapsamında yer alıyor. Özellikle taşıt kiralama ve finansal kiralama sözleşmelerinin dahil olduğu kararda belirtilmiş durumda. Ancak bilindiği üzere 32 sayılı kararda, Türkiye’de yerleşik finansal kiralama şirketlerinin işlemlerini düzenleyen 17/A/10 ve 17/A3-g bentleri halen yürürlükte. Dolayısıyla burada ortaya çıkan bir çelişki söz konusu. Hukuk prensipleri açısından bakıldığında, aynı anda yürürlükte bulunan iki farklı maddenin aynı konuda birbirinden farklı düzenlemeler içermesi halinde, sonra gelen hükmün konuya uygulanması gerekiyor. Keza o mevzudaki iradenin yeni getirilen düzenleme çerçevesinde değiştirildiği kabul ediliyor. Ancak bu konuda aksine görüşler de ortaya konuluyor ve bakanlığın görüşünün beklenmesi gerektiği vurgulanıyor. Leasing sözleşmeleri de kapsam dahilinde sayılıyor. Leasing sözleşmelerinin finansal kiralamadan ayrı olarak ifade edilmesi, akla operasyonel kiralama işlemlerini getiriyor. Diğer bir deyişle

makine, teçhizat gibi kiralama işlemlerinin kapsamda olması bekleniyor. Ancak bu hususun bakanlıkça çıkarılacak alt düzenlemelerde mutlaka belirlenmesi gerekiyor.

● Gayrimenkul (taşınmaz) mal alım satımı ve kiralama sözleşmeleri kapsam dahilinde. Buna göre her türlü taşınmaz alımı satımı ve kiralanmasına ilişkin sözleşmeler karar kapsamında ve döviz cinsinden veya dövize endeksli belirlenmiyor.

● İş sözleşmeleri, hizmet sözleşmeleri ve eser sözleşmeleri kapsam dahilinde. İş sözleşmeleri, 4857 sayılı İş Kanunu kapsamında işçi-işveren arasında imzalanan sözleşmeleri ifade ediyor. Hizmet sözleşmesi ise 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu’nda tanımlanıyor. Bu noktada “işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirli olmayan süreyle iş görmeyi ve işverenin de ona zamana veya yapılan işe göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmeler”den bahsedildiği düşünülüyor. Ancak kanuna herhangi bir atf yapılmadığından tereddütler oluşabiliyor. Eser sözleşmeleri de aynı şekilde 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu’nda “yüklenicinin bir eser meydana getirmeyi, iş sahibinin de bunun karşılığında bir bedel ödemeyi üstlendiği sözleşme” olarak tanımlanıyor.

Görüleceği üzere, finansal kiralama sözleşmeleri dışında 32 sayılı karara bakarak finansal hizmetler sektöründe diğer sözleşme tiplerine ilişkin yorum yapmak mümkün yanıtı olabilir. Bu yüzden alt düzenlemelerin çıkmasını beklemek daha doğru olacaktır. Ancak yukarıda anlatılan sözleşme tiplerinin döviz cinsinden veya dövize endeksli olması durumunda 30 gün içinde değişiklik yapılması zorunlu olacaktır. ☹

Temassız ödemeler 2 kat arttı

Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre, Ağustos 2018 sonu itibarıyla temassız ödeme adedi 2 katına çıktı. Artık her 2 ödeme noktasından 1'inde temassız ödeme yapmak mümkün. Temassız ödemeler en çok yeme-içme mekanlarında ve marketlerde tercih ediliyor...

TABLO 1

Türkiye'de kullanılan kart sayısı 204 milyonu geçti

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre ağustos ayı sonunda Türkiye'de 65.2 milyon adet kredi kartı, 139.2 milyon adet de banka kartı bulunuyor. Ağustos 2017 sonuyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 7'lik, banka kartı sayısında ise yüzde 10'luk artış görülüyor.

Kart sayıları (Milyon adet)

	2017 Ağustos	2018 Ağustos	Değişim
Banka kartı	126.1	139.2	% 10
Kredi kartı	61	65.2	% 7
Toplam	187.1	204.4	% 9

TABLO 2

Banka kartıyla yapılan ödemelerin payı yüzde 13'e ulaştı

BKM verilerine göre banka kartları ve kredi kartlarıyla ağustos ayında toplam 71 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 61.7 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 9.3 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde, banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 38 oldu.

Kredi kartlarıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 13 olarak gerçekleşti. Yüksek büyüme hızının görüldüğü banka kartlarının ödemelerde kullanımını her geçen gün yaygınlaştırırken, ağustos ayında 9.3 milyar TL ile bu alanda rekor kırdı. Toplam kartlı ödemeler içindeki banka kartı payı da yine rekor payla yüzde 13.1 olarak gerçekleşti.



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2017 Ağustos	2018 Ağustos	Değişim
Banka kartı	6.8	9.3	% 38
Kredi kartı	54.8	61.7	% 13
Toplam	61.6	71	% 15

Temassız kart ve terminal sayıları (Milyon adet)

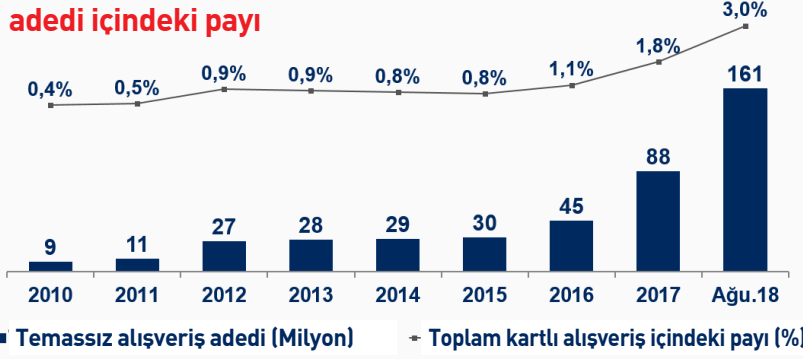
	2018 Ağustos	Toplam içindeki payı
Temassız kredi kartı	29.3	% 45
Temassız banka kartı	24.4	% 18
Temassız terminal	1.1	% 47

TABLO 3

Türkiye'de her 2 ödeme noktasından 1'inde temassız ödeme mümkün

Kolay, hızlı ve güvenli ödeme imkânı sağlayan temassız teknolojisi sayesinde bugün 90 TL altındaki işlemlerde şifre girmeden ve vakit kaybetmeden ödeme yapılabilir. Temassız dönüşümle beraber bugün kredi kartlarının yüzde 45'inin, banka kartlarının yüzde 18'inin, ödeme noktalarında ise terminalerin yüzde 47'sinin temassız teknolojisiyle uyumlu olduğu görülüyor. Bu oranların 2010 yılında kredi kartları için yüzde 7, banka kartları için yüzde 0.3 ve terminaler için yüzde 2.3 seviyesinde olduğu baz alındığında ise bugün gelinen noktada temassız yaşama ne kadar uyum sağladığımızın göstergesi olarak ön plana çıkıyor.

Temassız işlemlerin toplam alışveriş adedi içindeki payı



Temassız ödeme adedi geçen yılın 2 katına çıktı

2017 yılında 88 milyon adet temassız işlem yapılırken, son 12 ayda işlem adedi yaklaşık 2 katına çıkarak 161 milyon adede ulaştı. Daha yüksek tutarlı ödemelerde de tercih edilmeye başlayan ve büyük ivme yakalayan temassız ödemelerin rekor büyümeyle beraber 2017'de yüzde 1.8 olan toplam kartlı ödemeler içindeki payını yüzde 3 seviyesine çıkardığı görülüyor. 2015 yılında 15 TL olan temassız işlem ortalamasının ise 30 TL'ye çıkmış durumda.

Temassız ödeme işlemlerinin sektörel dağılımı

	2017 Eylül 2018 Ağustos
Yemek	% 35
Market ve AVM	% 34
Çeşitli gıda	% 11
Taşımacılık-Ulaşım	% 3
Akaryakıt istasyonları	% 2

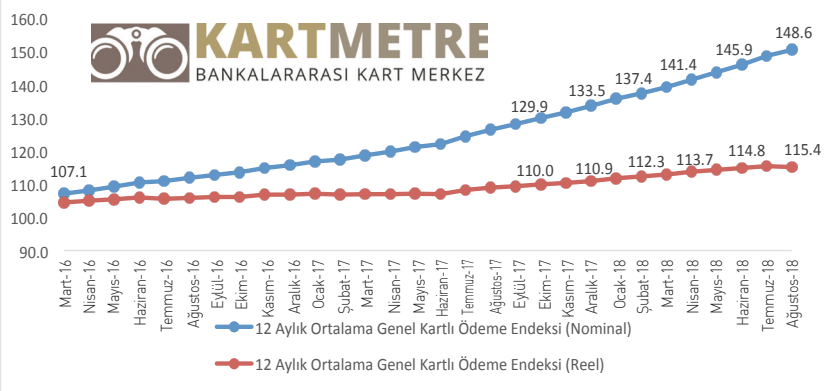
TABLO 4

Temassız ödemeler en çok yemek ve market sektörlerinde tercih ediliyor

Temassız işlemlerde şifresiz işlem limitinin mart ayında 50 TL'den 90 TL'ye çıkarılmasıyla beraber küçük ölçekli harcamalarda kullanılan temassız ödeme özelliğinin artık perakende, akaryakıt ve ulaşım gibi sektörlerde de tüketicilere kolaylık sağladığı ve yaygınlaştığı görülüyor. Kullanıcıların en fazla yemek ve market sektörlerinde temassız ödemeyi tercih ettiği gözlemlenirken çeşitli gıda, taşımacılık-ulaşım ve akaryakıt sektörleri en fazla temassız ödemenin tercih edildiği diğer sektörler olarak ön plana çıkıyor.

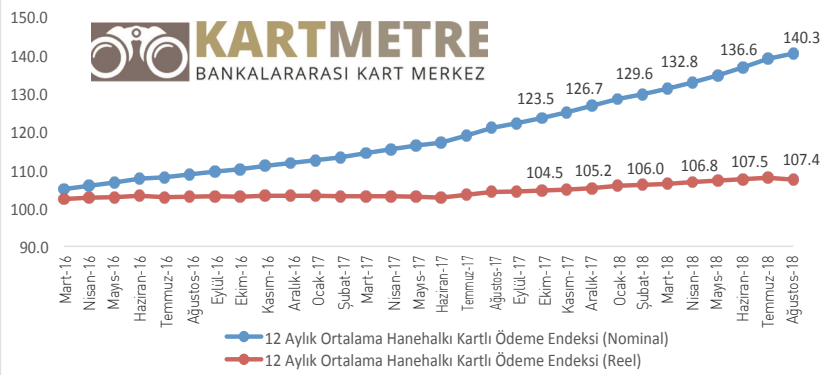


BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, ağustos ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 19, reel olarak ise yüzde 5.7 büyüme gözlemlendi.



12 Aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, ağustos ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 16.1, reel olarak yüzde 3 büyüme gözlemlendi.

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

Kartlar EFT/havale, çek, nakit gibi klasik araçlara alternatif ödeme yöntemlerinin e-ticaretteki payı hızla artıyor. Asya Pasifik bölgesinde en popüler alternatif ödeme seçeneklerini Alipay ve WeChat Pay sunuyor...



Alternatif ödemelerin lideri **Asya Pasifik**



Araştırma şirketi GlobalData, Asya Pasifik (APAC) bölgesinde alternatif yöntemlerle yapılan e-ticaret harcamalarının bu yıl 1.6 trilyon dolara ulaşacağını öngörüyor. Şirketin "Tüketici Ödemeleri Analiz Anketi"ne katılanlara söz konusu tutarın 2020 yılında 2.3 trilyon dolara ulaşacağını tahmin ediyor.

Rapor aynı zamanda, 2017'nin ilk çeyreğinde yüzde 49 olan alternatif ödeme yöntemlerinin toplam içindeki payının bu yılın aynı döneminde yüzde 51'e yükseldiğini gösteriyor. Ödeme yöntemlerinin kalanını ise yüzde 28 ile banka ve kredi kartları, yüzde 15 ile havale, yüzde 6 ile de nakit ve çekler oluşturuyor.

Raporu yorumlayan GlobalData yöneticilerinden Ravi

Sharma, "Asya Pasifik bölgesinde alternatif ödemelerin benimsenmesi batı ülkelerinin ötesine geçti. Asya'nın kart altyapısı ve ödeme davranışı tam olarak oturmadığı için insanlar alternatif ödeme araçlarını nakit paraya tercih ediyor. Ayrıca artan akıllı telefon penetrasyonu bankalar arası büyük bir nüfusla birleştiğinde, bölgeyi alternatif ödemeler için potansiyel bir büyüme pazarına çeviriyor" diyor.

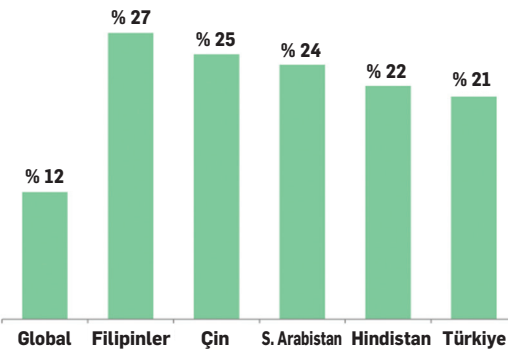
Çin'de yolu Alipay açtı

GlobalData'nın analizi, Çin'de mobil ve dijital cüzdan ödemelerinin yaygın olarak kullanılmasında en önemli etkenin Alipay olduğunu ortaya koyuyor. Zira Çin'de alternatif ödeme çözümleri, 2018 yılının ilk çeyreğinde toplam e-ticaret işlem değerinin yüzde 53'ünü oluşturuyor.

TÜRK TÜKETİCİ DE DAHA KOLAY ÇÖZÜMLER İSTİYOR

GlobalData'nın çalışması, APAC bölgesinde yaşayanların perakende sektöründen ödemeleri daha konforlu ve hızlı hale getirecek çözümler talep ettiğini ortaya koydu. Ankete göre Çin'deki tüketicilerin dörtte birinden fazlası, Apple Pay gibi alternatif ödeme yöntemlerini destekleyen marketleri tercih ediyor. GlobalData Tüketici Analisti İliyana Mesheva, bu durumu "Esneklik ve zaman tasarrufu isteyen tüketiciler şirketlere baskı yapıyor" sözleriyle değerlendiriyor: "Sorunsuz ve çok kanallı

Gelişmiş ödeme yöntemleriyle donatılmış mağazaların tercih edildiği ülkeler



bir deneyim bekliyorlar. Alışverişlerinde alternatif ödemeler ve akıllı telefon tabanlı uygulamaları

birleştirmeyi istiyorlar. Anket ayrıca, Filipinler ve Çin gibi APAC ülkelerinde, tüketiciler açısından gelişmiş mağaza içi ödeme perakendecilerin tercih oranının iki katına çıktığını gözler önüne seriyor. Bu trendde kuşkusuz Alipay, WeChat gibi platformların büyük katkısı var. Geleceğe odaklı teknolojik gelişmeler, tüketicilerin ürün ve hizmetlerle etkileşimde bulunmak için basit, kesintisiz ve zaman kazandıran bir yol bulma isteğini daha da kolaylaştırıyor. Bu fırsatı değerlendirmek gerekiyor."

Çin'deki en popüler araçlar Alipay (e-ticaret pazarındaki payı yüzde 41) ve WeChat Pay (yüzde 7.1). GlobalData'nın raporu, Tenpay markasının sahibi olan Tencent'in, 1 milyar civarında büyük bir müşteri tabanına sahip olan sosyal medya uygulaması WeChat'ın popülaritesinden yararlanmak için WeChat Pay'i geliştirdiğini hatırlıyor. Çin'deki bu gelişmelere karşılık Hindistan'daki e-ticaret piyasası, Kasım 2016'da paranın yerini alan ve 2017'de

alternatif e-ödemelerin kullanılmasına yol açan başarısız girişim nedeniyle beklendiği kadar büyüyemedi. Halkın tekrar nakde dönmeye üzerine ülkenin para otoritesi yeni düzenlemeler getirdi. Ancak bunun etkileri en erken 2019 yılından itibaren görülebilecek. Avustralya'da ise gelişme devam ediyor ve 2011'ten sonraki en yüksek büyüme oranına ulaşılmış durumda. Bu ülkede pazarın liderliğini ise yüzde 16 ile PayPal elde etmiş durumda.

Hindistan'da blockchain kimliklere de girdi

Batı Bengal eyaletinin yerel yönetimi, doğum belgelerini dijitalleştirerek blockchain'e taşımaya hazırlanıyor. Bu işlemin Hollandalı blockchain şirketi Lynked World ile birlikte yapılacağı açıklandı. Projeyle yıl sonuna kadar 1 milyon doğum belgesinin blockchain'e taşınması hedefleniyor. Hindistan'da ilk olarak Bankura ve Durgapur belediyeleri tarafından kullanılacak bu teknoloji sayesinde, başta doğum belgeleri olmak üzere birçok evrak resmi kurumlar tarafından blockchain üzerinden dijital olarak doğrulanacak ve belge

sahiplerince erişimine izin verilen üçüncü kişi ve kurumlar tarafından kolayca ulaşılabilir olacak. İlerleyen fazlarda ise sisteme pasaport, ehliyet, tıbbi veriler ve akademik bilgiler gibi çok sayıda farklı bilgi eklenerek kişilerin yasal kayıtlarına çok daha hızlı, ekonomik ve güvenli bir şekilde erişebilmesi sağlanacak. Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan Lynked World CEO'su Arun Kumar, mevcut sistemin hantallığının revizyon ihtiyacı gerektirdiğini belirtiyor ve "Yeni sistemimiz hazır ve eylül ayından itibaren belediyeler tarafından kullanılmaya başladı" diyor.



İngiltere'de temassız işlemlerin payı yüzde 46'ya ulaştı

İngiltere'nin nakitsiz ödemeler toplumu hedefinde önemli rol oynayan temassız işlemlerin toplam aylık işlemler içindeki payı yüzde 46'ya ulaştı. Mastercard tarafından yapılan açıklamaya göre İngiltere'deki temassız işlemler, 2018 yılı içinde yüzde 95 artış gösterdi. Bu da temassız ödemelerin toplam işlemler içindeki payının yüzde 46'ya ulaşmasını sağladı. İngiltere'nin temassız kullanımında küresel bir lider olduğunu vurgulayan Mastercard İngiltere Başkanı Mark Barnett, "Temassız ödeme teknolojisi son derece hızlı bir şekilde günlük ödemeler için ilk tercih haline geldi. Nakit işlemlerden daha hızlı ve kullanımı daha kolay, üstelik daha fazla güvenlik sağlıyor. Bu özellikler sayesinde temassıza duyulan güven ve yayılma hızı bundan sonra ancak artış eğilimi gösterebilir" diyor. Temassız işlemlerin son kullanıcılar tarafından bu kadar çok benimsenmesinde ise Londra'nın ulaşım ağında bu yöntemin tercih edilmesi



kilit rol oynuyor. 10 yılı aşkın süredir insanların hayatında yer alan temassız ödeme teknolojisi, artık güvenlik açısından soru işaretleri de oluşturmuyor. Tüketicilerin büyük çoğunluğu, temassızın da en az geleneksel ödeme yöntemleri kadar güvenli olduğuna ikna olmuş durumda. GoCompare tarafından yakın dönemde yapılan bir anketeye göre, İngilizlerin neredeyse yarısı temassız ödemeyle yapılabilen işlem sınırının 30 pounddan en az 50 pounda yükselmesi gerektiğini düşünüyor.

UnionPay, rakiplerini evlerinde vuracak

Dünyanın en büyük ödeme kartı sağlayıcılarından China UnionPay, Avrupa pazarına girerek Visa ve Mastercard ile rekabet edecek. Çinli ödeme sağlayıcının ekim ayı içinde Birleşik Krallık'ta (İngiltere) kendi markasıyla kart çıkaracağını iddia eden Financial Times haberine göre, Avrupa'nın diğer pazarlarında da benzer operasyonlar yıl sona ermeden önce başlamış olacak. Mevcut tabloda Çin'de banka kartı ödemelerinde tekele yakın bir pazar payına sahip olan UnionPay, Tencent'in WeChat Pay ve Ant Financial'ın Alipay servislerine karşı her geçen gün daha rekabetçi olmak durumunda. Bu gelişmenin bir başka versiyonu daha var. Çünkü Visa ve Mastercard da Çin pazarına girebilmek için uzun zamandır çaba harcıyor. Çinli finans otoritelerinden lisans alma sürecinde olan ödeme iki şirket, UnionPay'in adımıyla rekabeti kendi güçlü oldukları pazara taşımış oluyor. UnionPay, ilk olarak 2011 yılında Londra'daki Harrods mağazasında Çinli turistlerin doğrudan yurtiçi banka hesaplarını kullanarak alışveriş yapabilecekleri bir ATM terminali açmıştı. Bugün 71 ülkedeki 41 milyon işletme ve 2 milyon ATM tarafından kabul edilen UnionPay, müşteri tabanını iç pazarının ötesine genişletmek istiyor. UnionPay, başlangıçta kurumsal müşterilere, Asya'ya seyahat eden personele ön ödemeli sanal kartlar vermeyi planlıyor. Bu kartlara dijital cüzdan yoluyla erişmek mümkün.



Kartların bir İngiliz firmayla işbirliği içinde üretilmesi planlanıyor. Sonrasında hizmetlerin kapsamını ve erişimini genişletmek isteyen UnionPay, Avrupa çapında iç pazarlarda yerel müşterileri hedefleyecek. ▶



Fransa'nın ünlü spor kulüplerinden Paris Saint-Germain, kripto varlık dünyasına kendi markasıyla adım atıyor. Amaç, taraftar ve kulüp arasındaki etkileşimi artırmak.

Paris Saint-Germain'in Malta merkezli blockchain platformu Socios.com ile başlattığı işbirliği, bu üç taraf arasında sinerji yaratmayı amaçlıyor. Kulübün "resmi kripto para iş ortağı" Socios.com, bu işbirliği kapsamında taraftarları memnun edecek ürünler geliştirecek.

Projeyle dünyada bir ilke imza atılarak taraftarlara token'lar dağıtılacak. Taraftarların aldığı token'lar bir platformda listelenecek ve mobil ya da farklı kanallardan oylama yapma gibi işlemlerde kullanılacak. Token sahiplerine ayrıca özel taraftar hediyeleri verilirken, kulübe ait özel içerik ve deneyimlere erişim hakkı da sunulacak. Sistemin blockchain temelli yapısının güvenli bir kullanım alanı sağlayacağı belirtiliyor. Tabii özellikle genç taraftarların kulüple bağının kuvvetlendirilmesi de hedefleniyor.

Paris Saint-Germain CEO'su Marc Armstrong, dijital inovasyon konusunda önde gelen spor kulüplerden biri olduklarını belirterek işbirliğinin taraftarlarla etkileşimi artıracağını ifade ediyor.

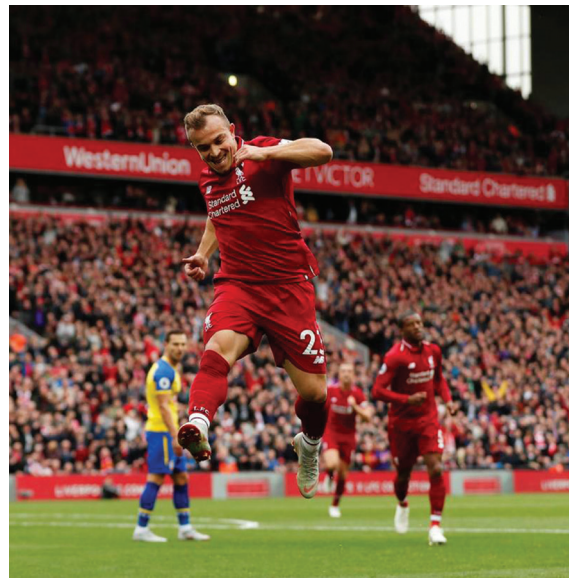
Socios.com'un kurucusu ve CEO'su Alexandre Dreyfus ise Paris Saint-Germain'in platforma katılan ilk spor kulübü olduğuna dikkat çekiyor. Dreyfus, kulübün vizyonunun işbirliğini kolaylaştırdığını vurguluyor.

Liverpool da sponsor buldu

Taraftar sayısı ve taraftar bağlılığıyla sayılı kulüpler arasında yer alan Liverpool da döviz ticaretiyle ilgili dijital

çözümler üreten TigerWit Limited FinTech girişimiyle sponsorluk anlaşması yaptığını duyurdu. İngiltere merkezli TigerWit, Liverpool'un küresel forex sponsoru oldu. TigerWit yetkilileri, markayı İngiltere dışına taşımak istediklerini, Avrupa ve Asya'da yüksek taraftar sayısına sahip Liverpool'un bu konudaki çalışmalarına önemli katkılar sağlayacağına inandıklarını belirtiyor.

İngiliz FinTech, müşterilerine ağırlıklı olarak forex alanında hizmetler sunuyor. Bu çalışmalarında blockchain gibi yeni nesil teknolojilerden de faydalanıyor. ☹



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

 /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

Twitter: /TroyOdeme Facebook: /TroyOdeme Instagram: @/troy_odeme #sağaltköşe

troy