

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

KASIM 2018

Sayı: 91 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

FINTECH'lerin ödemelerdeki rolü

Gündem
Toplantıları

NE KADAR DİJİTAL
NE KADAR YÜZ YÜZE?

Diebold Nixdorf

In Touch İstanbul

#intouchistanbul #dieboldnixdorf



FinTech'ler bankacılık dışında kalanları sistem içine çekebilecek

Nakitsiz toplumun yolu müşteri deneyimini geliştirmekten geçiyor

İnovasyon, sürdürülebilirlik için katma değer üretmeli

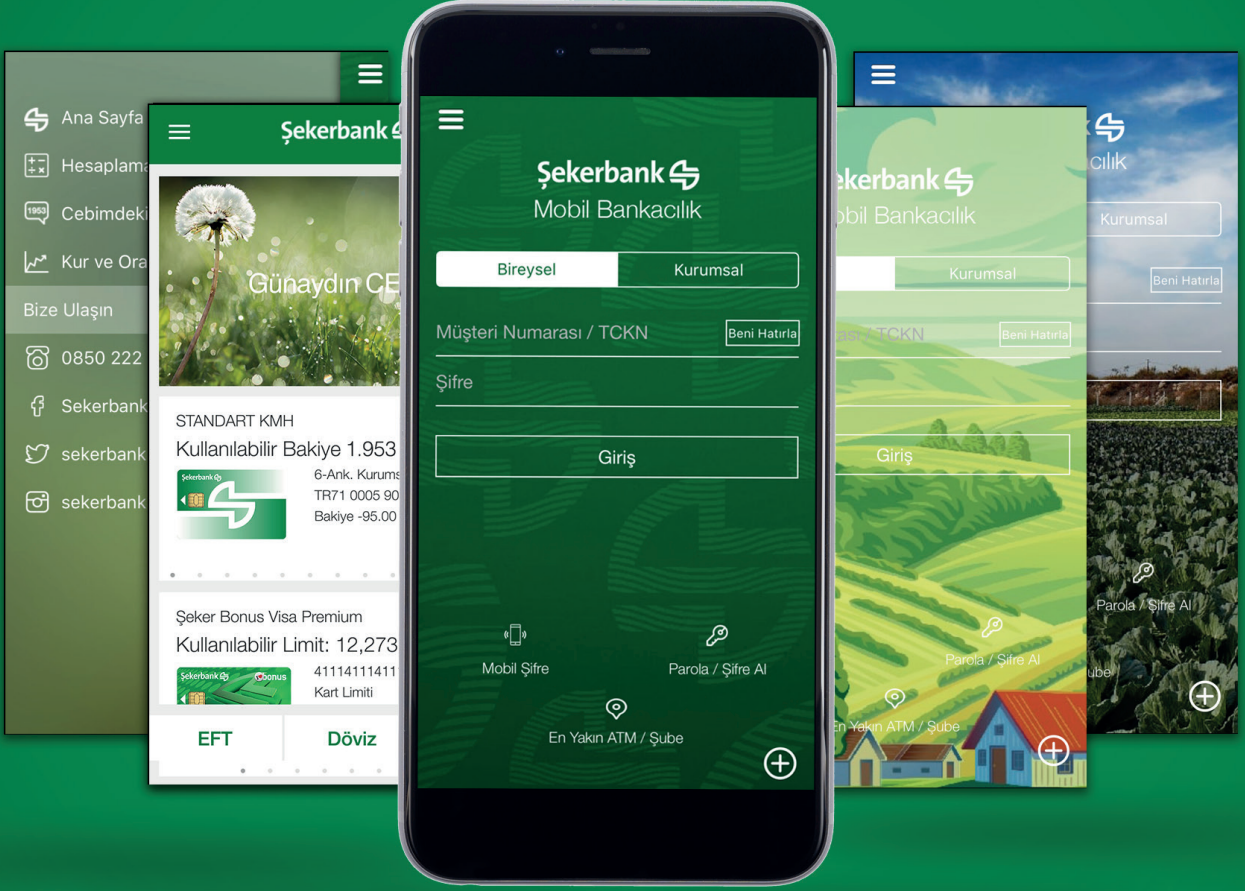
Visa, FinTech'leri dünyaya açıyor

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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



Şekerbank 



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Krizler ödeme sistemlerinin dostu mu?

“Ekonomik krizler şirketleri, bireyleri olumsuz etkilese de ödeme sistemleri pazarına hep olumlu yansımıştır. Nitekim 2001 ve 2008 krizleri de bunun en önemli göstergesidir. Kriz dönemlerinde nakit azaldığından kart kullanımı her zaman artmıştır...”

PAX Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Sinem Kır'ın sözleri bunlar. Konkordato furyasının ortasında ne kadar teselli olursa artık...

Dolu dolu bir PSM ile karşınızdayız yine. Yaz rehaveti nedeniyle ara verdiğimiz Gündem Toplantıları dizisine hızlı bir dönüş yaptık. Visa sponsorluğunda düzenlediğimiz toplantıda FinTech'lerin ödemelerdeki rolünü masaya yatırdık...

Eylül ayında Diebold Nixdorf'un düzenlediği "In Touch İstanbul" etkinliğinde bir de forum yapılmıştı. Son dönemde artan "ortak ATM" kullanımı ve sektörün geleceğinin tartışıldığı forumun ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz... Dubai'den bildiren yazarımız Ahmet

Alptekin, geçen ay Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan ile başladığı Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC) elektronik ödeme sistemleri pazar analizini bu sayıda Katar ve Umman ile sürdürdü. Alptekin, "Katar'da özel kart basım servis sağlayıcısı yok. Bankalar bu işi kendi bünyelerinde yapıyor. Ödeme kartlarının kişiselleştirilmesi, kart kabul ağının yaygınlaştırılması, mPOS teknolojileri, alternatif ödeme çözümleri gibi konularda da yatırım fırsatları var. Herhangi bir ödeme kartı basım merkezinin bulunmadığı Umman da anında basım, toplu kart kişiselleştirme, kredi kart ihracı, temassız ödeme uygulamalarıyla ilgileniyor" diyor. Ben bu noktada özellikle bölgenin en tarafsız ve barışçıl ülkesi Umman'a dikkat çekmek istiyorum. Nisan ayında özel bir yatırımcı grubu tarafından satın alınan Verifone'un Türkiye ofisine verdiği önemi ve Türk yöneticilerine yüklediği yeni sorumlulukları da sanırım sektör açısından olumlu bir gelişme olarak değerlendirebiliriz. 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 Taşçı, Serap Sürmeli
Yağızhan Coşkun

YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER
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.karakısbasım.com

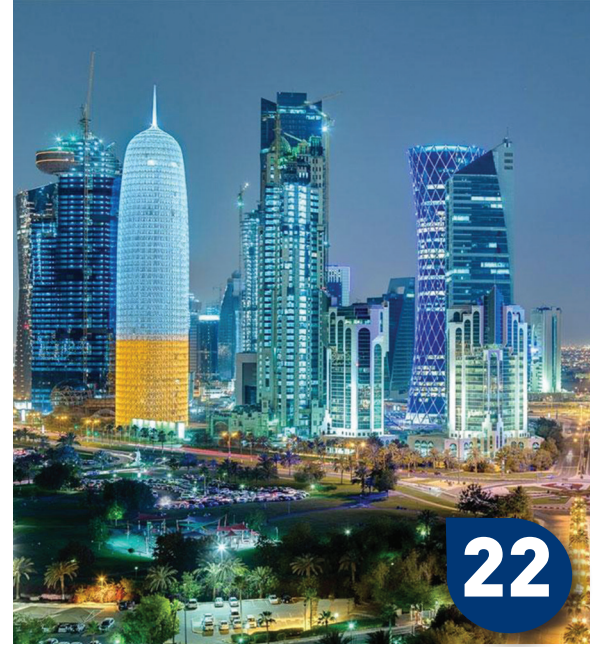
YAYIN TÜRÜ

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 • KASIM 2018



42

FORUM

Ne kadar dijital
ne kadar yüz yüze?



6

VİTRİN

ING Bank, POS'ta ücret ve komisyon karmaşasını bitirdi

18

YENİDEN YAPILANMA

Sermayedarı değişen Verifone, dijital dönüşümü hızlandıracak

22

ANALİZ

GCC elektronik ödeme pazarı: Katar ve Umman

28

ATAMA

PAX'ın Türkiye macerası yeni başlıyor!

32

GÜNDEM TOPLANTILARI

FinTech'lerin ödemelerdeki rolü

40

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

"Sonra öde" kolaylığı sokağa taşıyor

47

ATM GÜVENLİĞİ

Yüzde 100 ihracat, yüzde 100 küreselleşme hedefi

48

ATM

ATM'ler için gelecek ne kadar parlak?



50

HESAP YÖNETİMİ

Hesabını bilmek isteyen patronların programı: Kobaküs

52

ZİRVE YOLUNDA

"Kadınlar sesini çıkardıkça değişim gerçekleşecektir"

54

NAKİTSİZ TOPLUM

"E-ödeme ile 43 milyar TL tasarruf sağlanabilir"



56

PROJEKSİYON

Ödemelerin geleceğini belirleyecek 6 eğilim

60

MEVZUAT

Ödeme ve e-para kuruluşlarıyla ilgili yönetmelikte yapılan değişiklikler

62

EXTRE

Yabancı turistlerin kartlı ödemeleri katlandı



64

DÜNYADAN

FinTech 250 listesinde 30 unicorn var

► ING Bank, POS'ta ücret ve komisyon karmaşasını bitirdi

ING Bank, "POS'unun ücreti tek olsun" diyen işyerlerine yönelik hayata geçirdiği "Tek Fiyat POS" ile farklı komisyon ve ücretler almayacak. Uygulama sayesinde dilediği paketi seçip, tek bir ücret ödeyerek komisyon bedelleriyle karşılaşmayacak olan esnaf ve işletmeciler, ilk ay için ücret ödemeyecek, 3 ay boyunca aylık 10 adet EFT/havale işlemi ücretsiz yapabilecek, 2 otomatik ödeme talimatına hesap işletim ücreti vermeyecek. ING Bank KOBİ ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çakır, bankanın KOBİ'lere yönelik hizmetleri ve Tek Fiyat POS uygulamasıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun, ezber bozan yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye devam ediyoruz. ING olarak KOBİ'lerle ilişkilerimizi iş ortaklığı temelinde yürütüyoruz. Sunduğumuz çözümlerle işletmelerin rekabet güçlerini artırmayı ve bir adım önde olmalarını sağlamak istiyoruz. Örneğin, ING Bank müşterisi olsun olmasın, ticari



faaliyeti bulunan ve vergi levhasına sahip tüm gerçek kişi şahıs işletmelerine 'ING KOBİ Hızlı Kredi'ye başvurabilme imkânı sunuyoruz. Üstelik kredi limit tahsis ücreti ve kredi vadesi boyunca, hesap işletim ücreti almıyoruz. Ayrıca 'Sizi en yakın şubemize bekliyoruz' söylemine de son vererek, evrak sürecini tamamlamak için müşterilerimizi işlerinin başında biz ziyaret ediyoruz. Tek Fiyat POS ile de artık farklı komisyon ve ücretleri ortadan kaldırıyor ve işletmecinin dilediği paket üzerinden tek bir ücret ödemesini sağlıyoruz. ING Bank olarak müşterilerimize avantajlar yaratmaya, müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımızla, bankacılık alanında ihtiyaç duydukları her alanda yanlarında olmaya devam edeceğiz."



İhsan Çakır

KKB Bilgi Güvenliği ekibine uluslararası ödül

Küresel siber güvenlik firması FireEye, farklı ülkelerden ve sektörlerden kurumların bilgi güvenliği ve siber güvenlik konusundaki başarılarının yarıştığı FireEye Excellence Awards kazananlarını ekim ayında düzenlediği FireEye Siber Savunma Zirvesi'nde açıkladı. Buna göre Kredi Kayıt Bürosu Bilgi Güvenliği ekibi Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinde "Yılın Güvenlik Ekibi" seçildi. Kredi Kayıt Bürosu Risk Yönetimi Direktörü Serdar Çolak, ödülle ilgili "Bilgi güvenliği kaynaklarımızı etkin ve doğru yöneterek siber risklere karşı sergilediğimiz sağlam duruşun bu önemli ödüle layık görülmesi ve ülkemize bu başarıyı taşıyor olmamız kurumumuz adına oldukça gurur verici" değerlendirmesini yaptı. Türkiye'den bu ödülü alan ilk kurum



olan Kredi Kayıt Bürosu adına ödülü Washington DC'de düzenlenen ödül töreninde KKB Risk Yönetimi

Direktörü Serdar Çolak ve KKB Bilgi Güvenliği Yönetimi Müdürü Ali Kutluhan Aktaş teslim aldı.

maximum

NE
DİLERSEN
DİLE
MAXIMUM
MOBİL'DE



Kart yönetimi, kampanya takibi, Cinemaximum bileti, Petrol Ofisi'nde Öde-Geç özelliği, Yemeksepeti siparişi ve fatura ödeme... Sayısız özellik bu uygulamada!



HEMEN İNDİR

Ayrıntılı bilgi: maximum.com.tr



► İş Bankası'ndan ihracatçı KOBİ'lere indirimli e-ticaret paketi

Firmalara e-ticaret, satın alma ve teklif altyapısı sunan, e-katalog ve ihracat danışmanlığı sağlayan bir iş ağı, ürün arama motoru ve veritabanı olan Globalpiyasa.com'un 1 yıllık e-ticaret paketleri, İş Bankası kredi kartı ya da havale yoluyla ödemelerde yüzde 50 indirimli olarak sunuluyor. İş Bankası müşterileri, paket üyeliği sonrası şubelerinden ilk kez alacakları İhracatçı Kart'ları 1 yıl boyunca kart aidatı ödemediği kullanabilecek. KOBİ'lere özel çıkarılan İhracatçı Kart, Türkiye'de bir ilk kez hem şirket kredi kartının tüm özelliklerinden faydalandırıyor hem de İş Bankası aracılığıyla yapılan ihracat işlemlerinden MaxiPuan kazandırıyor. Ticaret Bakanlığı tarafından akredite edilmiş e-ticaret siteleri içinde yer alan Globalpiyasa.com'da firmalar hem hızlı ve kolay yönetebilecekleri teknolojik web sitelerine hem de güçlü, dinamik uygulamalarla pazara erişim olanaklarına sahip oluyor.



İş Bankası'nın Çınar'ı terfi etti



Cahit Çınar

Cahit Çınar, Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Hukuk Müşavirlikleri, Krediler Portföy Yönetimi, Perakende Krediler İzleme ve Takip, Ticari ve Kurumsal Krediler İzleme ve Takip bölümleri Çınar'ın sorumluluk alanında yer alıyor. 1967 Ankara doğumlu Cahit

Çınar, 1988 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu. 1991'de bankanın İktisadi Araştırmalar Bölümü'nde uzman yardımcısı olarak işe başladı. 1992'de müfettiş yardımcısı olarak Teftiş Kurulu Başkanlığı'na atandı.

2001 ile 2013 arasında Ticari Krediler Tahsis Bölümü'nün çeşitli kademelerinde yöneticilik yaptı. 2013'te Güneşli Kurumsal Şubesi müdürlüğüne getirildi. 2016'da bankanın iştiraklerinden İşbank AG'ye genel müdür olan Çınar, Ekim 2018 itibarıyla yeni görevine başladı.

İÜ İktisat Fakültesi - İş Bankası işbirliği MONIAC'a yeniden hayat verdi

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nin envanterinde bulunan ancak onlarca yıldır çalıştırılmayan milli gelir hesaplama makinesi MONIAC, Türkiye İş Bankası'nın katkılarıyla çalışır hale getirildi. Dünya çapında sadece 13 adet orijinali bulunan MONIAC, 1950'li yıllarda Prof. Dr. Besim Üstünel'in çabalarıyla İktisat Fakültesi'ne getirilmişti. Uzman Fizikçi Adem Soyılmış tarafından tamir edilerek tekrar işler hale getirilen makinenin bir prototipi de Türkiye İş Bankası Müzesi'nde sergilenmek üzere üretildi. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, MONIAC'ın işleyişini esas alan dijital bir simülasyon programını da hayata geçirdi. İktisat literatürüne giren "Phillips

Eğrisi" ile tanınan ama aslında bir elektrik mühendisi olan William Phillips, milli gelir hesaplama makinesini 1949 yılında İngiltere'de bulunduğu yıllarda tasarlamıştı. Phillips, MONIAC'ı suyun sert plastik tanklar ve tüpler yoluyla pompalandığı bir sistem olarak kurgulamış. Makine çalıştırıldığında, renkli su şeffaf borulardan geçerek tanklara ulaşıyor. Bu tanklarla hane halkı, firmalar, devlet, ihracat ve ithalat kesimleri gösteriliyor. Bu kesimlerin iktisadi kararları ve faaliyetleri, suyun makineyi dolaşımı sırasında izleniyor, gelir harcama akımından sızıntılar ve akıma katkılar olarak da ayrıştırılabiliyor. Makinede bulunan makaralar ve ayarlanabilir










metal uzantılar, su seviyesinin ve akışının düzenlenmesine yardımcı oluyor, bu da döviz kuru, faiz ve vergi oranlarının sisteme girmesini sağlıyor.

Ödemelerin Bir Adım Ötesi

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

► Kişiyeye özel “DenizPrivate Limited Edition” kartları kullanıma sunuldu

DenizBank, DenizPrivate’ı yenileyerek tüm dünyada en üst segment kart sahiplerinin kullandığı Mastercard World Elite kartı DenizPrivate Limited Edition’ı özel bankacılık müşterilerinin hizmetine sundu. Kart sahibinin baş harflerini taşıyan kişiselleştirilmiş dikey tasarımıyla yenilenen DenizPrivate Limited Edition, “Sizin için, size özel bir dünya” mottosuyla dağıtmaya başladı. Bu özel kart, DenizBank müşterilerine sadece Türkiye değil, Mastercard World Elite ayrıcalıklarıyla tüm dünyada geniş yelpazede indirim ve ayrıcalıklarından yararlanma fırsatı sunuyor. İstanbul Atatürk, Ankara Esenboğa, İzmir Adnan Menderes ve Bodrum Milas Havalimanı iç ve dış hatlarda bir misafirle birlikte ücretsiz lounge, yurtdışında 125 ülkede 1000’e yakın havalimanı lounge’una giriş hakkı, yurtdışı konaklama ve restoran harcamalarında yüzde 10 indirim, Türkiye’nin her yerinde pazar kahvaltılarında yüzde 30 indirim ve birçok avantaj yeni DenizPrivate Limited Edition’ın sunduğu fırsatlar arasında yer alıyor. DenizBank Ödeme Sistemleri ve Şube Dışı Kanallar Grubu Genel Müdür Yardımcısı Ayşenur Hıçkırın, “Tüm ürünlerimizi ‘butik hizmet’ anlayışıyla geliştirerek, kişiyeye özel ürünler sunmaya odaklandık.



Ayşenur Hıçkırın

Müşterilerimizden aldığımız gücü inovasyon kabiliyetimizle birleştiriyor, bankacılık anlayışımızı her geçen gün daha da ileriye taşıyoruz. Bambaşka bir görünümle sadece kart sahiplerinin değil kullanım anında kartı gören herkesin dikkatini çeken ve dünya çapında sunduğu avantajlarla farklılaşan DenizPrivate Limited Edition, müşterilerimize alışveriş anında zengin deneyimler sunuyor. 22’nci yılımızı karşılamaya hazırlandığımız 2019 için yeni projeler üretmeye, müşterilerimize fark yaratan ürün ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz” diyor.



UPT’ye iki FinTech ödülü birden

Aktif Bank iştiraki UPT, FinTech Forum İstanbul tarafından düzenlenen Türkiye FinTech Ödülleri organizasyonunda iki farklı ödüle layık görüldü. 200 ülkede 400 bin hizmet noktasında hızlı, kolay ve ucuz para transferi çözümleri sunan UPT, “En Çok İşlem Hacmine Sahip Şirket” ve “En Çok Çalışana Sahip 4. Şirket” seçildi. UPT Genel Müdürü Serhan Kavi, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “UPT, 8 yıl gibi kısa bir sürede para transferi alanının en büyük oyuncusu oldu. Türkiye’nin

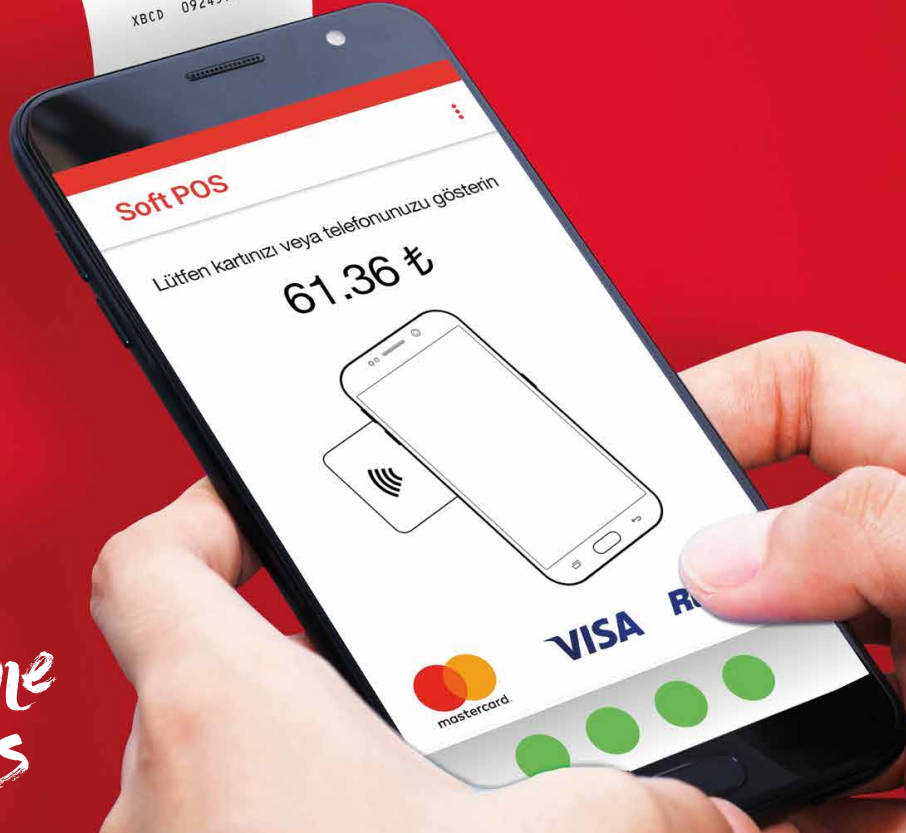
ilk yerli, uluslararası para transferi kuruluşu olarak, sektöre getirdiğimiz yenilikler ve öncü hizmetlerimizle bugüne dek pek çok ödül kazandık. Önde gelen finans ve teknoloji oyuncularının katıldığı, geleceğin teknolojileriyle şekillenecek finans sektörünün masaya yatırıldığı böyle önemli bir organizasyon tarafından iki ayrı ödüle layık görülmekten mutluluk duyuyoruz. Hızlı, kolay ve ucuz para transferi çözümleri alanında çalışmaya ve inovatif hizmetler sunmaya devam edeceğiz.”

Geleceğin POS'u

Telefonunuz şimdi POS'unuz

Cardtek Soft POS uygulaması ile, akıllı telefonunuzu ve tabletinizi POS cihazına dönüştürebilirsiniz.

Tüm Android cihazlarda yüksek güvenlik standartları ile çalışan, yazılım temelli bir temassız POS terminali olan "Cardtek Soft POS", tüm temassız kredi kartları, dijital cüzdanlar ve giyilebilir teknolojilerle uyumludur.



Your Phone
Your POS

CARDTEK
soft
pos

Güvenli

- EMV, PCI DSS standartları ile uyumludur
- EMV'li temassız kartlar, dijital cüzdanlar ve giyilebilir teknolojileri destekler
- İşlem sırasında hassas veriler telefonda saklanmaz



Esnek ve Kapsamlı

- Mobil operatör bağımsızdır
- Ödeme şeması bağımsızdır



Hızlı ve Kesintisiz

- Hızlı bir temassız ödeme deneyimi sağlar
- Kartla yapılan temassız ödemelere benzer deneyim sunar
- E-mail veya SMS ile slip gönderimi yapılabilir

► Yapı Kredi'ye Visa Europe'tan dört dörtlük ödül

Yapı Kredi, bireysel ve ticari kartlarıyla sağladığı alışveriş hacmi ve bankacılık operasyonlarındaki dijital uygulamalarıyla Visa Europe tarafından düzenlenen "Visa Türkiye Konferansı Vizyonist 2018"te dört ödüle birden layık görüldü. Türkiye'de ilk kredi kartını hizmete sunan ve tam 30 yıldır kartlı ödeme sistemlerinde liderliğini sürdüren banka, Worldcard'ın performansı ile "Visa Bireysel Kredi Kartı Alışveriş Hacminde Lider Banka"

ve "Visa Ticari Kredi Kartı Alışveriş Hacminde Lider Banka" ödüllerine layık görüldü. Yapı Kredi, Business Tlcard ile de "Visa Ticari Banka Kartı Alışveriş Hacminde Lider Banka" ödülünün sahibi oldu. Bankacılık Operasyonları bünyesinde hayata geçirilen, Dijital İş Gücü Projesi ile operasyonel süreçlerini dijitalleştiren Yapı Kredi, raporlama, bilgi girişi işlemleri gibi süreçlerde



verimliliğini artırmaya devam ediyor. Bu sayede müşteri taleplerine sağladığı geri dönüşü daha da hızlandıran banka, gerçekleştirdiği Dijital İş Gücü Projesi ile "Visa Operasyonel Mükemmeliyet Ödülü"nü de kazandı.

En iyi ATM deneyimi ödülü de Yapı Kredi'nin oldu



Yakup Doğan



Yapı Kredi, Network Media Group tarafından düzenlenen 2018 Bank Customer Experience Ödülleri'nde En İyi ATM/Self-Servis Deneyimi kategorisinde birincilik ödülünün sahibi oldu. Dijitalleşme vizyonu doğrultusunda, 4 bini aşkın sayıdaki ATM'sini yenileyen Yapı Kredi, hızlanan işlem süreleri, kullanıcı dostu arayüz ve çoklu kanal deneyimi yaklaşımıyla ödüle layık görüldü. Tüm Türkiye'ye yayılan Yapı Kredi ATM'lerinden QR kodla ayda 1.5 milyonun üzerinde işlem yapıldığını belirten Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, bankacılık işlemlerinde hız ve kolaylık

sağlayacak yeni ATM'ler ile ilgili şu değerlendirmede bulundu: "Yapı Kredi olarak sektördeki dijitalleşmeye öncülük etmenin verdiği sorumluluk bilinciyle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz. Müşterilerimize mükemmel bir bankacılık deneyimi yaşatmak adına tüm hizmet kanallarımızı yeni teknolojilerle sürekli geliştiriyor ve yeniliyoruz. Tüm bankacılık kanallarının birbiriyle konuştuğu ve kullanıcıların ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetlerin sunulduğu geleceğin bankacılık dünyasını inşa ederken, ATM ağımız bizler için stratejik bir rol oynuyor. Yapı

Kredi Mobil'de geliştirdiğimiz ve ATM'lerimize entegre ettiğimiz yenilikçi çözümümüz QR kod sistemiyle sektörde müşterilerine ATM'ye dokunmadan para çekme ve yatırma işlemlerini yapma imkanı sunan ilk banka olduk. Bu sayede ATM'lerimizden para çekme süresi 10 saniyelere kadar düştü. Müşterilerimizin de çok hızlı bir şekilde benimsediği QR kod işlemlerinin kullanımı her geçen gün artmaya devam ediyor. Mükemmel bir müşteri deneyimi sunma vizyonuyla gerçekleştirdiğimiz bu çalışmaların uluslararası arenada da takdirle karşılanmasından dolayı mutluluk duyuyoruz."

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

ARA MA YAP

ANA SAYFA | GÜNDEM | BANKACILIK | FINANS KULİS | SİGORTA - BES VE HAYAT | EMLAK-MORTGAGE | PARA PİYASA | 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

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ 4 ÖLÜ
Ankara'da askeri helikopter düştü
Ankara'da Çiğdem yakınılarında askeri helikopter düştü; helikopterde bulunan diğer 4 asker şehit oldu...

Her 50 TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye

Uç yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon
Uç yönlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSsmart SIMBA SX!

Altınbaşı'na atama
Bir imalat patronu daha gözaltında
Merkez faizi sabit tuttu
AİHM Perinçek'i haklı buldu
Japonya tahvil ihracatını artıracak
Sırbistan faizi indirdi

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

Sırbistan faizi 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

► Sancak, Cardtek'e ortak oldu

Farklı sektörlerde yatırımları bulunan Türkiye'nin önemli gruplarından Sancak ailesinin sahibi olduğu MT Grup; bankacılık, telekom, ödeme servis sağlayıcıları, kamu, ulaşım ve perakende sektörlerine finansal ödeme teknolojileri alanında yenilikçi ödeme sistemleri çözümleri sunan Cardtek'in yüzde 54 hissesini alarak ortak oldu. 2016 yılında Cardtek'in toplam 24 hissesini satın alan Revo Capital ve MV Holding'in şirketteki hisse sahipliği aynı şekilde devam ediyor. Cardtek CEO'su Turgut Güney, yeni ortaklıkla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Cardtek, kurulduğu günden bu yana birçok ilke imza attı.

Yıllar içerisinde gösterdiğimiz performansımızla yerli ve yabancı birçok yatırımcının dikkatini çektik ve çekmeye de devam ediyoruz. Hedeflerimizi gerçekleştirmemizde bize önemli katkılar sağlayan MV Holding ve Revo Capital'in ardından, çeşitli sektörlerde yatırımları bulunan MT Grup, hisselerimizin yüzde 54'ünü aldı. Çok başarılı bir gelişim gösteren ve ürettiği teknolojiyle birçok global ilke imza atan Cardtek, kendi alanının güçlü firmalarından oluşan hissedarlarının sağlayacağı motivasyonla birlikte Türkiye'deki varlığını güçlendirirken, inovatif ürünlerle yurtdışına daha fazla yatırım yapma hedefini de koruyacak."



Turgut Güney

TEB, icat çıkaran en iyi fikirleri ödüllendiriliyor



Türk Ekonomi Bankası (TEB) "İcat Çıkar" sloganıyla bu yıl 12'ncisini düzenlediği TEB Akıl Fikir Yarışması'nın başvurularını almaya başladı. TEB tarafından sektöre yenilikçi ve yaratıcı ürünler kazandırmak, müşteri deneyimini iyileştirmek ve inovasyon kültürünü yaygınlaştırmak amacıyla düzenlenen yarışma, bu yıl da "Üniversite Öğrencisi-Yeni Mezun", "Müşteri" ve "Teknolojik Girişimci" olmak üzere üç ayrı kategoride düzenlenecek. "Üniversite Öğrencisi-Yeni Mezun" ve "Müşteri" kategorilerinde bankacılık ürün ve hizmetleriyle ilgili yenilikçi, yaratıcı fikir ve projeler; "Teknolojik Girişimci"

kategorisinde ise sektör bağımsız teknoloji tabanlı projeleri olan tüm girişimciler 15 Ocak 2019 tarihine kadar www.icatcikar.com üzerinden başvuru yapabilecek. Jürinin sektörün önde gelen isimlerden oluştuğu yarışmada, katılımcıları finansal ödüllerin yanı sıra TEB'de kariyer fırsatları, Roland Garros Seyahati ve TEB Girişim Evi'ne katılım önceliği bekliyor. Ayrıca en inovatif üç proje sahibi Bahçeşehir Üniversitesi tarafından MBA bursuyla ödüllendiriliyor. Finansal ödüller her kategoride birinciye 25 bin, ikinciyeye 15 bin, üçüncüye ise 10 bin TL olarak belirlendi.

► Çevrimiçi canlı yayın yaparak kripto para kazanabilirsiniz!

Tüm içerik değerinin içerik oluşturuculara ve katılımcılara doğrudan dağıtılmasını sağlamak amacıyla Kasım 2017'de Silikon Vadisi'nde kurulan DLive, 1 yıl içerisinde hızla büyüdü. Geleneksel video platformları yayıncıların gelirlerinden yüzde 30 ile 60 arasında kesinti yaparken DLive, içerik değerinin etkin bir şekilde tanınmasını sağlamak için blockchain teknolojisini kullanıyor



ve tüm katılımcıları uzun vadeli ekonomik büyümeyi teşvik etmek için doğrudan ödüllendiriyor. DLive'da anlık 40 bin civarında izleyici kitlesine sahip popüler yayıncılar, haftada bin ABD Doları eş değerinde dijital para

kazanabiliyor. Çevrimiçi olarak ve Google Play'de Android uygulaması aracılığıyla kullanılabilen DLive'da kullanıcılar son derece aktif bir rol üstleniyor. Android uygulamasından yayıncılar izleyebiliyor, bağış yapıyor ve yayıncılarla mesajlaşabiliyorlar. DLive'da canlı yayınlar ise PC'den yapılabilir. Şu anda Türklerin en hızlı büyüyen kullanıcı grubu olduğu belirtiliyor.

► VakıfBank'tan mobilde temassız ödeme kolaylığı

VakıfBank, 3.2 milyondan fazla kullanıcısı bulunan mobil bankacılık uygulamasındaki "temassız ödeme" özelliğini aktive etti. Bankanın müşterileri, mobil bankacılık uygulamasında yer alan "Mobil Temassız Ödeme İşlemleri" menüsünden kartlarını mobil işleme bir kez tanıttıktan sonra 90 TL altındaki alışverişlerini temassız POS cihazlarına telefonlarını okutarak yapabilecek. 90 TL üzeri işlemlerde ise kullanıcıların



VakıfBank

cep telefonlarını POS cihazına okuttuktan sonra kart şifrelerini girmeleri gerekecek. Böylelikle alışverişler pratikleşirken herhangi bir güvenlik endişesi de yaşanmayacak. Temassız ödeme özelliğini kullanmak

için Google Play'den VakıfBank Mobil Bankacılık uygulamasını indirmek ve aktive etmek yeterli. Özellik, NFC teknolojisini destekleyen ve Android 5.0 ve üzeri işletim sistemine sahip telefonlarda çalışıyor.

İlk faizsiz ve dijital bankacılık hizmeti insha, Almanya'da

Albaraka Türk, Almanya'da düzenlenen bir etkinlikte faizsiz dijital bankacılık hizmeti "insha"nın yeni yüzünü tanıttı. Şubesiz ve tamamen dijital bankacılık hizmeti olan "insha" ilk olarak Almanya'da, daha sonra Avrupa çapında dijital katılım bankacılığı hizmetleri sunacak.

"insha", Berlin'deki solarisBank AG'nin temel bankacılık altyapısı üzerinde geliştirildi. Almanya Bankacılık Düzenleme ve Denetim Kurumu BaFin ve Almanya Merkez Bankası ECB tarafından lisanslı bu banka, kurumsal işletmelere bankacılık platformu sağlıyor. İlk aşamada "insha", hesap açma, hesap yönetimi, banka kartı işlemleri, ödeme ve banka havaaleleri gibi temel bankacılık hizmetleri sunacak. İkinci aşamada ise tüm katılım bankacılığı hizmetlerini dahil etmeyi planlayan Albaraka Türk, katılım bankacılığını, hem Avrupa'da hem de dijital ve geleneksel kanallarda yaymayı amaçlıyor. Sadece dijital işlemleri ve ürünleri içeren "insha", fiziksel belgeler sunmak veya banka şubesine gitmek gibi gereksinimleri ortadan kaldırıyor ve kullanıcılarına birkaç dakika içinde bir hesap açma imkanı veriyor. Zekat asistanı gibi günlük yaşamı kolaylaştıracak uygulamalar da içeren "insha", ilk aşamada Almanca, Türkçe ve İngilizce olarak hizmet verecek. Yakında desteklenen dillere Arapça da eklenecek. Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, tanıtım toplantısında projeye ilgili şu bilgileri verdi:



"Tamamen dijital ve şubesiz bankacılık hizmetleriyle Almanya'daki Türk vatandaşlarına ve diğer Müslümanlara kolaylıklar sağlamayı amaçlıyoruz. Dörtte biri Almanya'da olmak üzere Avrupa'da 20 milyon Müslüman yaşıyor. Yerel dile hakim olmayan ve faiz konusuyla ilgili çekinceleri olan Müslümanlar, bu ülkelere finansal hizmetleri kullanmakta zorluk çekiyor. Hatta bazı zorunlu bankacılık işlemlerinde

ve ülkelere para göndermekte bile zorlanabiliyorlar. Biz de dünyanın en iyi katılım bankası olma vizyonumuzla Türk vatandaşlarının ve diğer Müslümanların yaşadığı sorunlara çözüm getirmek ve katılım bankacılığını dünya çapında güçlendirmek için 'insha' projesini geliştirdik. İlk durağımız Almanya oldu. Amacımız bu hizmetleri tüm Avrupa'daki Müslümanlara sunmak."

KARTLI ÖDEMELER DÜNYASI SON TEKNOLOJİLERLE YENİDEN ŞEKİLLENİYOR!

DenizBank Ödeme Sistemleri, hayatın her anında müşterinin yanında olmayı ve kart kullanırken en kolay, hızlı ve uygun çözümleri müşterilerine sunmayı hedefliyor. Cep telefonu uygulamalarının hayatlarımızın vazgeçilmezi olduğu bir dönemde de DenizKartım ile müşteri deneyimini farklılaştırıyor.

DenizBank Ödeme Sistemleri ve Şube Dışı Kanallar Grubu Genel Müdür Yardımcısı Ayşenur Hıçkiran, yeni teknolojilerle şekillenen kartlı ödemelerdeki müşteri deneyimiyle ilgili şu bilgileri veriyor.

“Mobil ödemelerin, akıllı telefonlar, giyilebilir cihazlar, bankaların ve perakendecilerin sunduğu markalı mobil cüzdanlarla önümüzdeki 5 yıl içerisinde önemli bir şekilde yaygınlaşması bekleniyor. Henüz daha yeni yeni gelişen biyometri gibi kimlik doğrulama ve yetkilendirme önlemleri, mobil ödemelerin kabul edilmesine yardımcı olacak, güvenilirliğini ve dijital ödeme hacmini artıracaktır. 2019 itibarıyla banka ve kredi kartları kullanılarak yapılan işlemlerin yarısının online ya da mobil üzerinden yapılmasıyla 2015'te %35'lerde olan bu oranın 2019'da %45'i aşması bekleniyor.

Yeni nesil ödemelerdeki karmaşıklıklardan ve hayata geçirilirken yaşanabilecek gecikmelerden kaçınmak için mevcut kurumlar, yeni girenler ve düzenleyiciler arasında güçlü bir işbirliğine ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle düzenleyicilerin, mevcut kuralları bu yeni dünyaya uygun hale getirmeleri çok önemli.

Bugün, ödemeler bankaların stratejik odak alanıdır ve bankalar kullanıcılarına kesintisiz bir ödeme deneyimi sunmak ve kendilerini farklılaştırmak için en son teknolojilere yatırım yapmaktadır. Çünkü kart ile yapılan her işlem müşterinin davranışını anlamak için en önemli veri ve bilgi deposudur.



Biz de yatırımlarımızı bu yeni teknolojilere yaparak müşteri deneyimini iyileştirmeye devam edeceğiz.

Geçtiğimiz sene sonunda hayata geçirdiğimiz uygulamamızla müşterilerimiz, onaylandığı andan itibaren sahip oldukları tüm DenizBank banka ve kredi kartlarına kolaylıkla ulaşabiliyor. Uygulama üzerinden şifresini belirleyip, kartları eline geçmeden ister POS ister sanal POS üzerinden alışveriş yapmaya başlayabiliyor.

DenizBank kartlarına sahip olmak için sabırsızlanan müşterilerimiz ise kartlarını şubelerimizden anında alabiliyor, DenizKartım'ı indirdikten sonra şifresini belirleyerek dakikalar içinde kartlarını kullanabiliyor.

Müşterilerimizin kartlarıyla yaptıkları alışverişleri ve tercihlerini analiz ederek alışkanlıklarına en uygun kampanyaları sunuyoruz. Aynı zamanda müşterilerimiz uygulamamız üzerinden kampanyalara katılabiliyor, katıldıkları kampanyaları takip edebiliyor, kartlarına ait bilgileri kontrol ederken kendi ihtiyaçları için anında taksit, nakit veya limit artışı talebinde bulunabiliyorlar.

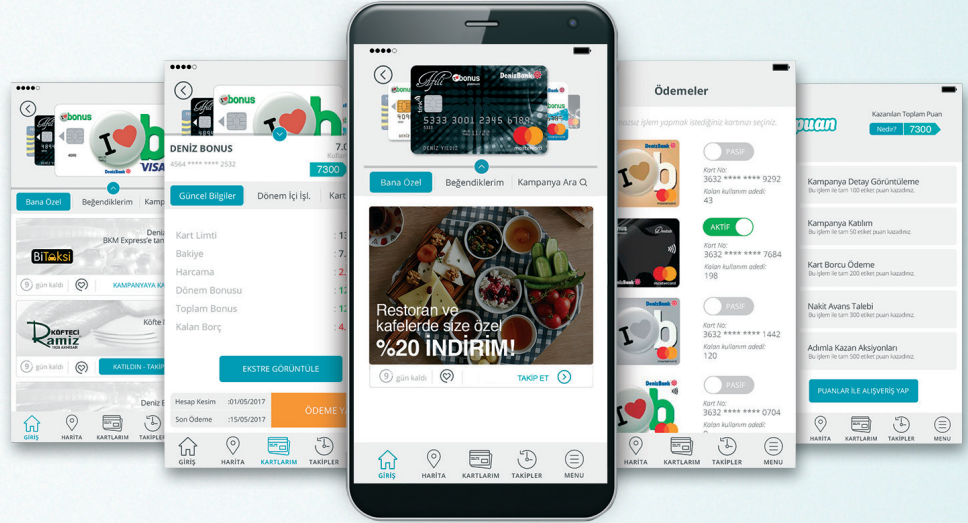


Benzerlerinden ayrıışan ve kullanıcıların hayatına dahil edeceği bir uygulama olması için DenizKartım'a Adımla Kazan özelliği ekledik. Türkiye'de ve dünyada ilk olan bu özellikle müşterilerimiz yürüdükçe, koştukça uygulamaya özel puan kazanıyor ve bu puanlarını anlaşmalı yerlerde kullanabiliyor.

UYGULAMADA NELER VAR?

Alışverişlerine, alışkanlıklarına ve buldukları konuma, yani kendilerine en uygun kampanyaları push notification özelliğiyle duyurarak müşterilerimizin uygulama üzerinden kolaylıkla kampanyalara dahil olmalarını ve faydalanmalarını sağlıyoruz.

Müşterilerimiz, DenizBank kredi kartlarına, banka kartlarına ve ek kartlarına ait tüm bilgileri görüntüleyip tüm işlemlerini DenizKartım üzerinden gerçekleştirebiliyor.



ADIMLA KAZAN

Adımla Kazan özelliğini, Türkiye'de ve dünyada bir ilk olarak Kasım 2017'de müşterilerimizin hizmetine sunduk. DenizKartım uygulamasına özel bu fonksiyon sayesinde müşterilerimizi sağlıklı bir yaşama teşvik ederken aynı zamanda uygulamamıza özel sadakat puanı olan D-Puan kazanımı sağlıyoruz. Kazanılan puanlar, anlaşmalı yerlerde müşterilerimize özel indirimli alışveriş imkânı sağlıyor.



Yarım milyona yakın kişinin indirdiği DenizKartım uygulamamızla müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyor ve DenizBank olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip etmeye devam ediyoruz."

Sermayedarı değişen **Verifone** dijital dönüşümü hızlandıracak



Bülent Özayaz

ESİN GEDİK

Küresel ödeme sistemleri devi Verifone, sürpriz satışın ardından bir yeniden yapılanma dönemi geçiriyor. Hisseleri Francisco Partners liderliğindeki özel bir yatırımcı grubu tarafından 3.4 milyar dolar karşılığında satın alınan şirketin yönetim organizasyonda da değişikliklere gidildi. Bu değişimin Türkiye'nin de dahil olduğu bölgeye yansımaları ise Verifone EEMEA Bölgesi (Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) Başkanı ve Global İcra Kurulu Üyesi Bülent Özayaz'ın sorumluluk bölgesine tüm Avrupa'nın eklenmesi oldu. Verifone Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'dan Sorumlu Başkan ve Verifone Global İcra Kurulu Üyesi görevine getirilen Özayaz, çalışmalarına Londra ofisinden devam etmeye başladı. Özayaz'ın sorumlu olduğu ülke sayısı 81'den 111'e çıkarken, bunların

30 milyon kurulu cihazla 150'den fazla ülkede perakende zincirleri, finans kurumları ve ödeme sağlayıcıları dahil birçok işletmeye mobil uygulamalar, perakende ve güvenlik çözümleri sunan Verifone'un hisseleri nisan ayında özel bir yatırımcı grubu tarafından satın alındı. Satış sonrasında Türkiye ofisi ve Türk yöneticilerin sorumluluk alanı genişledi...

19'unda Verifone ofisleri yer alıyor.

Bu değişimin perde arkasını ve olası yansımalarını Bülent Özayaz; sektörün durumu, şirketin yeni ürün ve hizmetleri ile hedeflerini de Verifone Güneydoğu Avrupa, Türkiye ve Türk Cumhuriyetleri'nden Sorumlu Genel Müdür ve Başkan Yardımcısı Onur Altınbaş ile konuştuk...

Bülent Bey, Verifone'un sermayedar yapısı değiştikten sonra küresel organizasyonda nasıl bir değişiklik yaşandı? Bu değişim Türkiye ofisine ve ofisin yönettiği bölgeye nasıl yansıdı?

● **Bülent Özayaz:** Evet, dediğiniz gibi bir sermayedar değişimi oldu ve Verifone, geçen nisan ayında Francisco Partners ve British Columbia Investment Management Corporation'ın da yer aldığı bir grup özel sermaye şirketi tarafından satın alındı. Çoğunlukla güvenlik, teknoloji, yazılım ve donanım alanlarında yatırımları olan Francisco Partners; genç, dinamik, hepsi alanında uzman güçlü bir yönetim kadrosuna sahip. Dolayısıyla, Francisco Partners'ın kaynakları, uzmanlığı ve portföyündeki sinerji yaratan teknoloji şirketleriyle dünya çapındaki müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için daha iyi konuma geleceğimize eminim.

Bu satın almayı, Türkiye'deki mevcut konumumuzu güçlendirecek yeni gelişmeler de takip etti. Verifone'un EEMEA (Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) Bölgesi Başkanı ve Global İcra Kurulu Üyesi olarak devam ettiğim mevcut pozisyonuma tüm Avrupa da eklendi. Sorumlu olduğum ülke sayısı 81'den 111'e çıkarken Türkiye'de artık EMEA bölgesinin bir parçası oldu. Türkiye ofisi olarak yolumuza çok daha büyük ve güçlü bir aileyle devam ediyoruz.

İstanbul'daki ofisimizden, Genel Müdür ve Başkan Yardımcısı Özgür Özvardar yönetiminde Ortadoğu ve Kuzey Afrika; yine Genel Müdür ve Başkan Yardımcısı Onur Altınbaş yönetiminde de Güneydoğu Avrupa, Türkiye ve Türk Cumhuriyetleri yönetiliyor. Öte yandan, sorumluluk alanımızda Güney Afrika, İsrail ve Londra da dahil olmak üzere toplam 19 Verifone ofisi bulunuyor.

Yeni dönemde Verifone'un hizmet ve ürün yelpazesinde nasıl bir değişiklik olacak? Yatırım yapılması düşünülen yeni iş alanları var mı?

● **Bülent Özayaz:** Ekonomik faaliyetlerin kilit parçası olan ödeme sistemleri, birkaç yıl öncesine kadar arka planda olan yerini hızla ön sıralara taşımayı sürdürüyor. Bunun en önemli nedeni ise ödeme sistemlerinde yaşanan dijital dönüşümle birlikte yalnızca ödeme almanın çok ötesinde hem müşteriye hem de işletmelere önemli avantajlar sağlanması. Biz de şirket olarak global dönüşüm sürecimizi tamamlamak adına gerekli yatırımları yapmayı sürdüreceğiz. Aynı zamanda Verifone, ödeme sistemlerinin lider ismi olarak dünya genelinde 30 milyon kurulu cihazla 150'den fazla ülkede en tanınmış perakende zincirleri, finans kurumları ve ödeme sağlayıcıları dahil birçok işletmeye mobil uygulamalar, perakende çözümleri ve güvenlik çözümleri sunarak şirketlerin yatırımlarına önemli bir katkı sağlıyor. Öyle ki ödeme sistemleri, müşteri memnuniyeti ve sadakati artırmanın yanı sıra işletmelerin maliyetlerini önemli ölçüde düşürerek kâra geçmelerine de olanak tanımaya başladı.

Yeni dönemde de Verifone Carbon ve Engage ürün gamımızla müşterilerimizin farklılaşan ihtiyaçlarına en doğru ve en avantajlı çözümleri sunmayı sürdüreceğiz.

Onur Bey, son dönemde ekonomide yaşanan sıkıntılı durum POS sektörüne nasıl yansdı? Döviz kurlarındaki hızlı yükseliş ürün ve hizmet maliyetlerinde bir artışa neden oldu mu?

● **Onur Altınbaş:** Durgunluk yaşayan veya sıkıntılı bir dönemden geçen ekonomilerde, kartlı ödeme yöntemlerinin, gündelik ekonomik faaliyetlerin devam edebilmesi ve milli ekonominin canlılığını yitirmemesi adına büyük rol oynadığını söyleyebiliriz. Ödeme kartı kullanımıyla yapılan her harcama denetimden geçtiği için kayıt dışı ekonominin de önüne geçilmiş oluyor. Banka kartı kullanımı, kişisel finansman yönetiminin de daha kontrollü ve daha şeffaf olarak yapılmasını sağlıyor. Aynı zamanda tasarruf yatırım akışını da hızlandırıyor. Dolayısıyla kartlı ödeme yöntemlerinin kişilere sunduğu avantajların yanı sıra ülke ekonomisine de birçok katkısı oluyor. Bu sebeple son yıllarda ülkemizde "nakitsiz toplum" yaklaşımıyla bilinçli bir şekilde kart kullanımının yaygınlaşması için birtakım gerekli düzenlemeler yapılıyor.

Verifone Türkiye, 2018 yılının ilk 9 ayını nasıl geçirdi?

● **Onur Altınbaş:** Verifone Türkiye olarak pazardaki üstünlüğümüzü işletmelere katkı sağlayarak, satış sonrası desteğimizde fark yaratarak sürdürüyoruz. En yüksek güvenlik sertifikasyonlarına sahip son teknoloji ürün ve çözümlerimizle sektörün, iş ortaklarımızın ve müşterilerin tüm ihtiyaçlarına cevap veriyoruz. Bu başarıya çok kısa



Onur Altınbaş

bir sürede ulaştık. Bugün ödeme teknolojileri denildiğinde Türkiye çok önemli bir konumda yer alıyoruz.

2018 stratejimizi, öncelikli olarak müşteri deneyimini ve memnuniyetini daha üst seviyeye çıkarmaya çalışırken liderliğimizi korumak olarak belirlemiştik. 2019 yılında bu stratejiye ek olarak, teknolojiyi daha büyük bir odak noktası haline getirerek müşterilerimizin ve son tüketicilerin ihtiyaçlarını yorumlayıp özel çözümler üreteceğiz. Esnaf, KOBİ ve müşterileriyle sınırlı kalmayarak tüm Türkiye pazarına katkı sağlamak için çalışıyoruz. Türkiye 2023 nakitsiz toplum hedefine doğru hızla ilerliyor ve bunu destekliyoruz. Bu yüzden ödeme teknolojileri sektörü her geçen gün daha da önem kazanıyor. Türk mühendislerimizle geliştirdiğimiz projelerle, Türkiye'nin ödeme teknolojileri pazarında ne denli önemli bir ülke olduğunu bir kez daha gösterdik. Sadece yazarkasa değil, yazarkasa kullanma zorunluluğu olmayan işletmeler için de ödeme çözümlerimizle katma değerli hizmetler sunup işletmeye kazanç getirecek uygulama ve çözümler ürettiyoruz.

Yıl sonu beklentilerinizi, 2019 hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

● **Onur Altınbaş:** Şirketimiz ve sektörümüz açısından ödeme sistemlerinin geleceğinin "tek merkez, tek serüfifikasyon, tek satıcı, tek çözüm, tek cihaz" formülüne bağlı olduğuna inanıyoruz. ▶



Verifone®



Bir işletme için maliyeti azaltacak ve kâr ettirecek tüm ürünleri tek bir cihazda veya çözümde topladığımızda, ödeme sistemlerindeki bilgi kirliliğini çok ciddi bir avantaja dönüştürebiliyoruz. Bu doğrultuda tek cihazla bankacılık uygulamaları, yemek kartı uygulamaları ve katma değerli servisler sunarak şirketlerin yatırımlarına katkı vermeye önümüzdeki süreçte de devam etmeyi sürdüreceğiz. Bu yıl ayrıca, ödeme sistemleri alanında sahip olduğumuz

bilgi ve birikimi, 81 ilde satış ve servis noktaları kurarak ülkemizin dört bir yanına taşınmayı hedefledik. İlk etapta üç bayimizi satış ve servis noktası haline getirdik. Bu noktalar sayesinde kullanıcılarımız servis hizmetlerini Verifone güvencesiyle uzmanlardan alabiliyor ve servis hizmetlerine diledikleri an ulaşabiliyor. Önümüzdeki yıl da daha fazla bayimizi Verifone satış ve servis noktası haline getirmeyi hedefliyoruz.

VERIFONE, CARBON VE ENGAGE'İ TÜRKİYE'DE DE PAZARA SUNACAK

Onur Altınbaş'a, Türkiye pazarına sunacakları yeni ürün ve hizmetler olup olmadığını da soruyoruz. Yanıtı şöyle: "Türkiye pazarında her şey işletmeden üçüyle işbirliğimiz var. Daha çok işletmeye ulaşabilmek adına satış ve servis noktaları kuruyoruz. Ödeme sistemleri alanında sunduğumuz ürün ve çözümlerin sergilendiği satış ve servis noktalarımızdan, dileyenler Verifone ürünlerini satın alabiliyor. Ürün bazında ise önümüzdeki dönemde Verifone'un Carbon ve Engage ailelerini Türkiye'de de satışa sunacağız. Küçük ve portatif tasarımlarıyla ön plana çıkan Carbon 8 ve Carbon 10 masaüstü çözümlerimizle konaklama, catering ve yeme-içme gibi müşteriyle birebir temas kuran sektörler için katma değer sağlayarak müşteri deneyimini üst seviyeye çıkarmak istiyoruz. Türkiye'deki Ar-Ge ekibimiz, bu ürünlerin İngiltere'de satışa sunulmasında önemli bir rol üstlendi. Şimdi bu deneyimi ülkemize taşımak istiyoruz. Sektörün, işletmelerin ve müşterilerin ödeme sistemlerinde ihtiyaç duyabileceği tüm çözümleri



Ar-Ge merkezimizde üretebiliyoruz. Mali onaylı yazarkasa projeleri, bankacılık uygulamaları, yemek kartı uygulamaları, restoran otomasyonu, Verifone Perakende Çözümü, mobil ödeme, indirim veya kampanya uygulamaları, kontör yükleme, fatura ödeme uygulamaları, kargo firmaları için kapıda ödeme, toplu taşıma

araçları için kart dolun uygulaması gibi projeler geliştiriyoruz. 2013 yılından bu yana veri merkezimiz bünyesinde TSM (güvenli servis sağlayıcı) hizmeti veriyoruz. Satış, operasyon, faturalama, bakım onarım süreçlerinde de kullanılabilen TSM merkeziyle tüm sektöre hizmet verirken, farklı uygulamaları daha etkin biçimde hayata geçirerek işletmelerin ek gelir kazanmasına da olanak sağlıyoruz. Verifone olarak Türkiye'nin ilk TSM merkezine sahibiz. 2018 yılında bulut teknolojisi dünyadaki en önemli meselelerden biri olmuştu. Verifone da bulut ödeme çözümleri sunan bir platform şirket olma yolunda ciddi adımlar attı. 2019'a da bulut teknolojisine yatırımlarımız devam edecek." ☺

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)



GCC ELEKTRONİK ÖDEME PAZARI: KATAR VE UMMAN



AHMET ALPTEKİN

Katar'da özel kart basım servisi sağlayıcısı yok. Bankalar bu işi kendi bünyelerinde yapıyor. Ödeme kartlarının kişiselleştirilmesi, kart kabul ağının yaygınlaştırılması, mPOS teknolojileri, alternatif ödeme çözümleri gibi konularda da yatırım fırsatları var. Herhangi bir ödeme kartı basım merkezinin bulunmadığı Umman da anında basım, toplu kart kişiselleştirme, kredi kartı ihracı, temassız ödeme uygulamalarıyla ilgileniyor...

Eylül sayısındaki yazımızda Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC) ülkelerini elektronik ödeme sistemleri perspektifinden mercek altına almaya başlamış, analizlerimize Birleşik Arap Emirliği ve Suudi Arabistan ile başlamıştık...

İkinci bölüme Katar ve Umman ile devam ediyoruz. Ancak önce isterseniz, siyasi ve ekonomik alanda 1981'den bu yana faaliyet yürüten Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi'ni kısaca hatırlayalım...

GCC; Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirliklerinden oluşuyor. Gümrük birliği, pazar birliği ve ortak para hedefleri var. GCC ülkeleri 55 milyon nüfusa ve 1.4 trilyon dolar GSMH'ya sahip. Umman ve Suudi Arabistan dışındaki ülkelerin nüfusunun yarıdan fazlası göçmen çalışanlardan oluşuyor.

gelir, GSMH'larının önemli bir bölümünü oluşturuyor. Yönetim şekilleri de aynı, hepsi de monarşik birer rejim.

GCC ülkelerinin işbirliği içinde oldukları diğer bir alan da ödeme sistemleri. Bu alan GCC ülkeleri Merkez Bankaları komitesi üzerinden yönetiliyor. Tüm ülkeler kendi ödeme sistemlerine sahip. En 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 uygulanmakta olan bir çalışan maaş ödeme denetim sistemi. Bu uygulamaya göre işverenler, çalışanlarının ücretlerini yerel banka hesaplarına yatırmak zorunda. Bahreyn de bu uygulamaya yakın zamanda geçeceğini duyurdu.

	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 bir diğer ortak özelliği de hidrokarbon ihracatçısı olmaları. Bu ülkelere hidrokarbon ihracatından elde ettikleri

Ayrıca tüm dünyada olduğu gibi, e-ticaretin büyümesi de elektronik ödemelerin gelişmesine katalizör oluyor...

KATAR

Katar'da şirket kurmak kolay, yerli ortak şartı yok

Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi içindeki enteresan siyasi dinamiğe kısaca değinerek Katar ödeme sistemlerine geçelim. Haziran 2017'de Katar ile diğer GCC ülkelerini karşı karşıya getiren diplomatik kriz halen



devam ediyor. Suudi Arabistan'ın öncülüğündeki koalisyonunda yer alan BAE ve Bahreyn, Katar ile diplomatik ilişkilerini Şubat 2018 itibarıyla kesmiş durumdadır. GCC'nin bu üç Arap ülkesi sert yaptırımlar devreye koydu. Katar'a hava, kara ve deniz ablukası uygulamaları devam ediyor. Kuveyt ve Umman ise tarafsız kalmayı tercih etti. GCC ülke liderleri içindeki en kıdemlisi olan Kuveyt emiri, krizin çözümü için arabuluculuk görevini üstlendi. Umman ise krizi zordaki ekonomisini desteklemek için fırsata çevirdi ve Katar'la ticaretini artırdı.

Bugün Katar için GCC'nin en etkin iki devleti Suudi Arabistan ve BAE'nin yanı sıra Bahreyn ekonomik ve siyasi izolasyon uygulayan konsey ülkeleri. Kuveyt tarafsız arabu-



lucusu rolünde, Umman ise ticaretini artırdığı diplomatik ilişkilerinde büyük bir değişiklik olmayan bölgesel komşusu konumunda...

Katar'ın bölgedeki önemini ve sunduğu fırsatları da kısaca vurgulamak istiyorum. Bunun ödeme sistemleriyle yakın ilgisi var. Çünkü bu fırsatları değerlendirmek için ödeme sistemleri teknoloji tedarikçilerinin şanslı konumda olduklarını düşünüyorum.

Katar'da iş kurmak kolay. Devlet tarafından yetkilendirilmiş finansal merkezler iş kurmak isteyenlere imkanlar sunuyor. Teknoloji serbest bölgesinde (QSTP) kurulan şirketlerin vergi yükümlülüğü yok, kazandığımızı ülke dışına çıkarsanız da vergi alınmıyor. Katar, 2019 yılında yüzde 5 KDV uygulamaya başlayacak. Kurduğunuz şirketin yüzde 100 sahipliği size ait olabiliyor, yani yerel ortak ihtiyacımız yok. IMF'ye göre Katar ekonomisi 2022'ye kadar yıllık yüzde 2.7 oranında büyümeye devam edecek. Ülkenin petrol rezervleri 56, gaz rezervleri ise 100 yıl daha mevcut seviyede sürdürülebilir durumda. 2022'de FIFA Dünya kupası için ev sahipliği yapacak ülke, bu organizasyon için muazzam yatırımlar yapıyor. Çöl sıcaklığında futbol oynamaya müsait stadyumlar, 300 kilometre uzunluğunda metro hattı ve 45 milyar dolar yatırım yapılarak baştan aşağı inşa edilen yeni bir yerleşim alanı: Lusail şehri.

Tüm maaşlar bankaya yatırılmak zorunda

Katar Merkez Bankası ülkedeki bankacılık sektörünü regüle ediyor. Ülkede 18 banka faaliyet gösteriyor. Bankaların toplam özkaynakları 390 milyar dolar. Bu büyüklükle Katar'ın GCC bankacılık sektöründeki payı yüzde 18. Katar'da da diğer bölge ülkeleri gibi ödemelerde yüksek

oranda nakit kullanılıyor. Elektronik kartlı ödemeleri oluşturan ATM ve POS işlemleri NAPS sistemi üzerinden geçiyor. Elektronik ödemeler giderek büyüyor ve bu alan yüksek potansiyel sunmayı sürdürüyor. Elektronik ödemelerin gelişmesine katkı sağlayan faktörlerin başında 2015 yılında uygulamaya giren "Maaş Koruma Sistemi" geliyor. Bu sistem tüm çalışanların maaşlarının banka hesaplarına yatırılmasını şart koşuyor.

Kişi başına en düşük kart sayısı Katar'da

Nüfusu 2.7 milyon olan Katar'da finansal erişim yüzde 80 civarında. Diğer bir ifadeyle her 100 yetişkinden 80'inin banka hesabı var. Pazarda yaklaşık 1.7 milyon ödeme kartı var. Katar, GCC içindeki en düşük ödeme kart sahipliği oranına sahip ülke. Kişi başına 0.72 ödeme kartı düşüyor. En büyük 3 banka ödeme kart pazarının yüzde 60'ını yönetiyor. Bu bankalar sırasıyla QNB, Doha Bank ve CBQ. ▶

KATAR	
Kişi başına kart sayısı	0.7
Kart başına harcama (\$)	1.800
E-ticaret hacmi (Milyar \$)	1.2
Finansal erişim (15+ yaş)	% 80
100 kişiye düşen POS sayısı	9
100 kişiye düşen ATM sayısı	55
Ödeme kartı sayısı (Milyon)	1.7
ATM sayısı	1.300
POS sayısı	25.000



Ödeme kartları internet ödemelerinde de artarak kullanılıyor. 1.2 milyar dolarlık e-ticaret hacmine sahip olan Katar, ilgili bakanlığın verilerine göre bunun yüzde 67'sini yurtdışından temin ediyor. Bunun sebeplerinin güvenilirlik, elektronik ödeme seçenekleri ve teslimat olduğu belirlenmiş ve yerel satıcıların güçlendirilmesi için önlemler alınıyor. Diğer bir ifadeyle e-ticaretin yurtdışındaki gelişimi ve büyümesi için teşvikler çıkarıyor, önlemler alıyorlar. Bu çabalar neticesinde Katar'ın 2020 yılı e-ticaret hacminin yüzde 260 artışla 3.2 milyar dolara erişeceği öngörülüyor. Türkiye'deki online girişimlerin Katar'daki bu büyük fırsatları değerlendirmesinin tam zamanı.

Katar'da e-ticarette kullanılan ödeme seçenekleri kredi kartları, ön ödemeli kartlar, mobil ödeme çözümleri ve nakit (COD -cash on delivery) olarak sıralanıyor. Nakit ödemeler yüzde 75 gibi büyük bir paya sahip. Kredi kartlarının payı yüzde 19 civarında. Nakit ödemeler azalma, kartlı ödemelerse büyüme trendi içinde.

Katar'da öncelikle kişi başına düşen kart sayısının artması gerekiyor. Bankalar daha fazla ve daha hızlı kart ürünleri çıkarmaya çalışıyor. Kart kişiselleştirme çözümlerinin yetersiz olduğu Katar'da halihazırda bu probleme çözüm aranıyor.

Dünya Kupası için POS ve ATM'lerde artışa ihtiyaç var

Katar Merkez Bankası, ülkedeki tüm ATM ve POS makinelerinin bağlantısını yöneten NAPS (National ATM and POS Switch) sistemini işletiyor. Tüm bankalar bu sisteme dahil. Tüm kartlar EMV özelliğine sahip, ödeme kabul cihazları da EMV'yi destekliyor. Katar EMV geçişini tamamlamış bir ülke. Ancak POS sayısı yeterli seviyede değil. Hem GCC ortalamasının altında hem de 2022 FIFA Dünya Kupası'na ev sahipliği yapacak bir ülke için yeterli sayıda POS terminal yaygınlığı yok. Bankalar 25 bin civarındaki POS sayısını geliştirmek durumunda.

ATM sayısında yıldan yıla artış devam ediyor. Toplam ATM sayısı 1300'ü aşmış durumda. Katar kişi başına düşen ATM sayısında GCC ülkeleri ortalamasına yakın bir

seviyede. Bin kişiye 58 ATM düşüyor. Bu oranda da önümüzdeki yıl itibarıyla tamamlanan altyapı ve üstyapı projeleriyle birlikte ortalamamızın üzerinde bir artış öngörülüyor.

Alternatif ödemeler yeni yeni geliyor

Katar pazarında nakit ve kartlı ödemelerden başka yenilikçi seçenekler var elbette. Elektronik ödeme servisi sağlayıcı firmalar büyüyen ve desteklenen e-ticaret pazarına uygun ödeme yöntemleri sunmaya yeni yeni başlıyor. Pazardaki yaygın alternatif ödeme metodları sunan firmaları iki kategoriye ayırabiliriz...



■ **Uluslararası dijital cüzdan çözümleri:** Masterpass, Visa Checkout, PayPal, AliPay



■ **Yerel dijital cüzdan çözümleri:** Ooredoo, NBQ Mobil, DBank Mobil, CBQ Mobil

Katar, alternatif ödeme yöntemleri ve mobil cüzdan çeşitliliği açısından bölge ülkelerine kıyasla gelişmiş bir pazar değil. Çoğunluk hissesi Katar devletine ait olan mobil telefon operatörü Ooredoo, sunduğu mobil cüzdan çözümüyle en yaygın ve etkin alternatif ödeme yöntemi durumunda. Bankalar mobil cüzdan uygulamalarıyla basit ve kullanışlı servisleri cep telefonlarına taşımış ama bu cüzdanlar mobil banka uygulamalarının ötesine geçemiyor. En azından şimdilik... Katar bankalarının alternatif ödeme yöntemlerini keşfedecekleri ve sistemlerine entegre edecekleri zamanın yakın olduğunu düşünüyorum.



UMMAN

Bölgenin en tarafsız ve barışçıl ülkesi

GCC ülkeleri içinde Suudi Arabistan'dan sonra en fazla vatandaşı olan ülke Umman (Oman). 4 milyon toplam nüfusa sahip ülkede 2 milyondan fazla Umman vatandaşı var. Umman, Arap Yarımadası üzerinde Basra Körfezi'nin Arap Denizi ile birleştiği uça yer alıyor. Aslında Hint Okyanusu'nun bir kısmını oluşturan Arap Denizi'nin daha yaygın olarak bilinen adı Umman Denizi...

Umman, jeopolitik öneme sahip bir ülke. Suudi Arabistan, BAE ve Yemen ile kara sınırı, İran ve Pakistan ile de deniz sınırı var. Yarımada'nın ucunda olması sebebiyle tarihi olarak hep deniz ticaretinin içinde yer almış. Yüzölçümü nüfusuna oranla çok büyük.

Bütün bu dinamikler Umman'ın diplomatik ilişkilerine de yansıyor. Yönetim hep barış taraftarı, savaşlardan çatışmalardan kaçınan politikaları benimsiyor. Taraf olmaktan kaçınıyorlar. OPEC üyesi bile olmamışlar. Ülkenin üzerinde durduğu en önemli konu ekonomi. Yüksek oranda petrol gelirine bağımlı bir ekonomi söz konusu var. Tüm GCC ülkeleri gibi bu bağımlılığı azaltmak için politikalar üretmeye çalışıyorlar.

Banka dışı kuruluşlar da kart çıkarabiliyor

Umman'da 7'si yerel, 9'u uluslararası olmak üzere 16 banka faaliyet gösteriyor. Bankacılık sektörü Umman Merkez Bankası tarafından regüle ediliyor. Umman, 82 milyar dolarlık toplam banka özkaynaklarıyla GCC içindeki en düşük paya sahip ülke konumunda.

Tüm GCC ülkelerinde olduğu gibi Umman'da da ödemelerde nakit kullanımı en yaygın yöntem. Ödeme kartları kullanımı artıyor. Ancak çoğunu banka kartları oluşturuyor ve temel kullanım amacı ATM'lerden para çekmek. Devlet finansal erişimin geliştirilmesi hususunda başarılı önlemler alarak banka hesap sahipliği oranını yüzde 93 seviyesine getirmiş durumda. Bu da GCC ülkeleri içindeki en yüksek finansal erişim oranı...

Ticari fırsatlar sunması açısından bu önlemler üzerinde durulmuş. Finansal erişimi destekleyen uygulamaların başında 2014 yılında yürürlüğe giren ve 2016'da etkin olarak uygulamaya başlanan "Çalışan Maaşlarının Korunması Sistemi" (WPS - Wage Protection System) geliyor. Bu uygulamaya göre işverenler, çalışanlarının ücretlerini yerel banka hesaplarına yatırmak zorunda. Dolayısıyla tüm çalışanların en az bir banka hesabı açması, banka hesaplarına erişim için de en az bir banka kartına sahip olması temin edilmiş oluyor.

Ülkede bir diğer uygulama da EMV'ye geçiş süreci. Bankalar banka kartlarını EMV kartlarla değiştirmeye başladığında, Umman Merkez Bankası banka şubelerinde anında kart teslimi zorunluluğunu getirmiş. Bu hem süreci hızlandırmış hem de bankacılık sektörünü anında kart basım (instant perso) pazarının cenneti haline getirmiş.

Diğer bir faydalı taktik uygulama da banka kartlarının e-ticarette kullanılabilmesi için yine Umman Merkez Bankası'nın "OmanNet" banka kartı takas sistemini oluşturması olmuş. Bu sayede hem e-ticarette büyük artış hem de elektronik ödemelerde gelişme sağlanmış.

Merkez Bankası, mobil ödemeleri geliştirmek üzere de "MpClear" takas sistemini 2017 yılında devreye alarak kullanıcılara cep telefonları üzerinden geniş bir ödeme servisi yelpazesine ulaşım imkanı sağlamış. MpClear; P2P, B2B, B2C, C2G, G2C gibi tüm ödeme kategorilerini destekliyor.

Umman Merkez Bankası, kredi kart kullanımını da geliştirmeyi hedefliyor. Bunu sağlamak için bankalar dışındaki ticari kuruluşlara kendi kredi kartlarını çıkarma imkanı verilmiş durumda. ▶



UMMAN	
Kişi başına kart sayısı	1.0
Kart başına harcama (\$)	750
E-ticaret hacmi (Milyar \$)	0.74
Finansal erişim (15+ yaş)	% 93
1000 kişiye düşen POS sayısı	3
1000 kişiye düşen ATM sayısı	37
Ödeme kartı sayısı (Milyon)	4.3
ATM sayısı	1.200
POS sayısı	15.000

Kredi kartı için yüksek potansiyel var

Nüfusu 4.1 milyon olan Umman'da yaklaşık 4.3 milyon ödeme kartı kullanımda. Bunların yüzde 90'ı banka kartı. Banka kartları yoğunlukla ATM'lerden nakit para çekmek için kullanılıyor. Henüz gelişme aşamasında olan kredi kartları pazarın yüzde 10'unu oluşturuyor. Umman ödeme kartları pazarı Visa tarafından domine ediliyor. Pazar-daki kartların yüzde 80'den fazlası Visa markalı. Bunda Umman ödeme kartları pazarında en büyük paya sahip olan bankanın Visa ile geçmişe dayanan işbirliğinin payı olduğunu sanıyorum. Kart sayısına göre en büyük banka-



lar şöyle sıralanıyor: Bank Muscat, NBO, Bank Dhofar, Bank Sohar ve HSBC. Bu 5 banka pazarın yüzde 75'ini temsil ediyor.

Umman'da kredi kartı penetrasyonu düşük. Bankalar bu segmente genelde ilgi göstermemiş, Kredi kart ihracı ya-

pan en büyük 4 bankanın toplam pazar hakimiyeti yüzde 90 civarında. Bank Muscat ve HSBC, kredi kartı pazarının uzak ara hakimleri. Onları NBO ve Bank Dhofar takip ediyor. Kredi kartları Umman'da potansiyeli yüksek bir pazar. Nitekim Çinli Union Pay de Umman'a ilgisini artırmış durumda.

POS pazarı gelişmeye muhtaç

Umman, ödeme kartları altyapısı açısından GCC içinde en zayıf pazar. Ülkede 15 bin civarında POS terminali, 1200 de ATM var. Özellikle POS pazarı gelişmeye muhtaç,

Tüm bölge ülkelerinde olduğu gibi e-ticaret Umman'da da internet penetrasyonunun artışı ve akıllı telefon sahipliğinin yaygınlaşmasıyla birlikte büyüme kaydetmiş. Umman'ın e-ticaret hacmi, 2013'ten bu yana yıllık yüzde 28 ortalama büyüme kaydetmiş. Son verilere göre 740 milyon dolar olan e-ticaret hacminin 2021'de 1.2 milyar dolara ulaşacağı öngörülüyor. E-ticaretin gelişimini yavaşlatan etkenlerin başında gelen lojistik sorunu, Umman Posta Servisi'nin teslimatları daha etkin ulaştıracak teknolojik çözümleri devreye almasıyla giderilmeye çalışılıyor. E-ticaretin gelişimi için gerekli bir diğer önemli faktör olan internette kartlı ödemenin yaygınlaştırılması ise Umman Merkez Bankası tarafından uygulamaya konulan Oman-Net banka kartı takas sistemi sayesinde mümkün olmuş.

Alternatif ödemeler

Umman'da ödeme kartlarına ve nakit ödemeye alternatif ödeme çözümlerini iki kategoride inceleyebiliriz...



■ **Uluslararası dijital cüzdan çözümleri:** Mastercard ve PayPal



■ Bölgesel dijital cüzdan çözümleri

• **Ooredoo:** Katar merkezli mobil telefon operatörünün Umman'daki elektronik ödeme servisiyle Ooredoo kullanıcıları, dijital ürün ödemelerini mobil faturalarına yansıtarak yapabiliyor.

• **ThawaniPay:** Umman merkezli Thawani teknoloji firması tarafından geliştirilen mobil cüzdanla kullanıcılar, QR kod kullanarak mağazalarda ödeme yapabiliyor. Uygulama aynı zamanda kişiden kişiye para transferini mümkün kılıyor. Cüzdana banka kartı eklenerek ödemeler yapılabilir.

• **Alizz Wallet:** Alizz Islamic Bank'ın mobil cüzdan uygulaması olan Alizz Wallet, Umman'daki diğer dijital cüzdanlara limitli transfer imkanı sunuyor.

• **bmWallet:** Umman'ın en büyük bankası Bank Muscat'ın dijital cüzdanı. Ülkedeki tüm dijital cüzdanlara transfer imkanı sunuyor. ☺

İKİ ÜLKEDE DE BAKİR VE FIRSAT DOLU ALANLAR VAR

Katar ve Umman, içinde buldukları özel durumlardan dolayı ödeme teknolojileri anlamında önemli fırsatlar sunuyor. Katar'ın bölgesel komşularıyla yaşadığı diplomatik kriz, ülkeyi ödeme teknolojileri dahil tüm sektörlerde yeni işbirliklerine sevk

ediyor. Hiçbir özel kart basım servisi sağlayıcısının olmadığı Katar'da tüm bankalar kart basımlarını kendi içlerinde yapıyor. Ödeme kartlarının kişiselleştirilmesi, ödeme kartları kabul ağının yaygınlaştırılması, mPOS teknolojileri, bankaların alternatif ödeme çözümlerini

geliştirmeleri Katar bankacılık sektörünün öncelikli olarak üzerinde durduğu başlıklar. Herhangi bir ödeme kartı basım merkezinin bulunmadığı Umman ise anında basım, toplu kart kişiselleştirme, kredi kart ihracı, temassız ödeme uygulamalarıyla ilgileniyor.

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 faks ya da Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli / İstanbul adresine gönderiniz.

PAX'IN TÜRKİYE macerası yeni başlıyor!



BARIŞ BEKAR

PAX, masaüstü ve mobil POS'lardan perakendeye özel tasarlanmış akıllı kasalara, "unattended" ürünlerden son dönemin trendi mPOS'lara kadar her ergonomi ve ihtiyaca yönelik ürün yelpazesıyla Türkiye pazarında taşları yerinden oynatmayı hedefliyor...

2013 yılında Türkiye pazarına giren PAX, yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) temin eden E-data, yemek çeki sunan Multinet ve toplu ulaşım çözümleri geliştiren Asis için şimdiye kadar 17 bin civarında POS temin etti. Lisans alma ve test süreçlerinin zorluğu yüzünden yeni nesil ÖKC üretimi ve doğrudan cihaz satışı tercih etmeyen PAX, e-fatura mükellefi işletmelere muafiyet getirilmesi üzerine Türkiye pazarına yeniden yoğunlaşma kararı aldı. Ödeme sistemleri sektörünün deneyimli isimlerinden Sinem Kır'ı "Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı" unvanıyla bünyesine katan PAX Türkiye, Android tabanlı çözümleriyle, yenilikçi mobil ve perakende uygulamalarıyla POS pazarında dengeleri değiştirmeyi hedefliyor. Yeni nesil ÖKC tebliğindeki son değişikliğin POS pazarını nasıl etkileyeceğini, PAX Türkiye'nin yeni döneme yönelik beklenti ve hedeflerini Sinem Kır ile konuştuk...

Önce kısaca kendinizden bahseder misiniz? Kariyer yolculuğunuz nasıl başladı, daha önce hangi görevleri üstlendiniz?

Marmara Üniversitesi Ekonometri bölümünden mezun oldum. Ancak daha öğrenciyken iş hayatına atıldım. Bugün, okulu ve profesyonel yaşamı bir arada götürmenin bana çok şey kattığını söyleyebilirim.

İlk iş deneyimim Bosch Rexroth firmasıydı. Ardından Ingenico'da satış uzmanı, Verifone ve Xerox'ta ise Türkiye satış müdürü olarak çalıştım. 2014-2018 yılları arasında Hitay Holding çatısı altında faaliyet gösteren 2Nokta ve Napolyon firmalarında genel müdürlük yaptım. Ekim 2018 itibarıyla da PAX Türkiye'nin Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevini üstlendim.

PAX'ın dünya POS pazarındaki konumunu değerlendirebilir misiniz?

PAX Teknoloji, güvenli elektronik ödeme terminali üretimi ve yazılım hizmetleri konusunda sektörün en inovatif ve en hızlı büyüyen uluslararası tedarikçisi konumunda. 2000 yılında kurulan PAX Teknoloji, dünya genelindeki 1500 çalışanıyla 100'ün üzerinde ülkede faaliyet gösteriyor. Halka açık bir şirket olan PAX'ın hisseleri 2010 yılından bu yana Hong Kong Borsası'nda işlem görüyor. Odağını sağlam Ar-Ge yetenekleri üzerine yoğunlaşan şirketimiz, kuruluşundan bu yana 100 ülkede yaklaşık 26 milyon adet terminal satışı yaptı. Kapsamlı ürün yelpazesi, güçlü Ar-Ge olanakları ve küresel yaygınlığıyla dünyanın en büyük üç ödeme terminali tedarikçisi arasında yer alıyor. Gerek inovatif ürünlerimiz gerekse yıllardır süren düopol pazar yapısını değiştirme talepleri doğrultusunda Avrupa pazarında da hızla büyüyor.

PAX'ı küresel rakiplerinden ayıran özellikleri neler?

Şirketimizi rakiplerinden ayıran üç temel özellik var. İlki, çok geniş ürün gamımız. Masaüstü ve mobil POS'lardan perakendeye özel tasarlanmış akıllı kasalara, "unattended" ürünlerden son dönemin trendi mPOS'lara kadar her ergonomi ve ihtiyaca yönelik ürün yelpazesine sahibiz. Şu anda ödeme sistemleri dünyasında en çok mPOS satışına sahip olan firma PAX. Dolayısıyla PAX'ı rakiplerden ayıran birinci özellik, sahip olduğu geniş ürün yelpazesi.



İkinci ayırt edici özelliğimiz, çok uzun süredir Android platformunda ürünler çıkarmamız. Android platformunda ürün çıkararak öncelikle müşterilerimize kendi uygulamalarını geliştirip POS üzerinde rahatça kullanma olanağı sağlıyoruz. İsterlerse üçüncü parti yazılımcılar tarafından geliştirilmiş Android uygulamaları ödeme sistemleriyle entegre ederek cihazlarına çok daha geniş bir kullanım alanı sağlayabilirler.

Üçüncü temel farklılığımız ise her zaman sektördeki en son güvenlik standartlarına uygun ürün geliştirmemiz. Birçok ürünümüzün PCI PTS 5.0'ı destekliyor olması da bunun en büyük göstergesi. ▶



"Android platformunda ürün çıkararak öncelikle müşterilerimize kendi uygulamalarını geliştirip POS üzerinde rahatça kullanma olanağı sağlıyoruz. İsterlerse üçüncü parti yazılımcılar tarafından geliştirilmiş Android uygulamaları ödeme sistemleriyle entegre ederek cihazlarına çok daha geniş bir kullanım alanı sağlayabilirler."



PAX'ın Türkiye pazarındaki serüvenini de kısaca anlatabilir misiniz? Kaç ürün satıldı, kimlerle hangi hizmetler verildi?

PAX'ın Türkiye pazarına girişi aslında 2013 yılında oldu. Ancak o döneme rastgelen yazarkasa POS geçişiyle birlikte bankaların POS dağıtımının biteceği ve bütün pazarın yeni nesil ödeme kaydedici cihazlardan (ÖKC) oluşacağı gibi bir beklenti söz konusuydu. PAX da bunun üzerine, o günkü koşullar çerçevesinde sektördeki en doğru çözüm ortağı olarak E-data ile işbirliğine gitti ve S900 model POS terminalinin ÖKC olarak çalışması için gerekli çalışmaları yaptı. E-data'nın yazarkasa, PAX'ın da POS konusundaki tecrübesinin birleşimiyle ortaya çıkan S900, 2016 yılında sahaya sürüldü ve bugüne kadar da 10 binden fazla işyerinin kullanımına sunuldu. PAX, bir yandan da dikey pazarda kendine bir alan yaratmaya çalıştı. Yemek çekinde Multi-net, toplu ulaşım çözümlerinde de Asis ile işbirliği yaparak 7 binden fazla cihazı



“Şu anda işyerlerinde yazarkasaların yanında yazıcı, POS cihazları, ÖKC'ler, hatta barkod, QR kod okuyucuları var. Bunların hepsini tek ve kompakt bir cihazda toplayarak; perakendecinin satış, ödeme, kart okuma, barkod okuma, QR kod okuma, sipariş girme gibi tüm işlemlerini yapmasına olanak sağlayabiliyoruz.”

sahada çalışır hale getirdi.

PAX Türkiye, bankacılık sektöründeki çözümünü ise BKM TechPOS platformu üzerine geliştirdi. Bu sayede her bir banka için ayrı uygulama geliştirmek yerine tek bir uygulamayla bütün bankacılık uygulamalarını destekleyebilecek bir altyapıya sahip oldu. Hatırlanacağı gibi BKM TechPOS altyapısı, ÖKC'nin yanı sıra normal POS cihazlarına da açıldı. Bu doğrultuda PAX, normal POS terminallerini de BKM TechPOS uygulamasıyla müşterilerine sunabilecek hale geldi.

Önümüzdeki dönemde Türkiye pazarı için neler planlıyorsunuz?

Aslında planlarımızı sektör ve ürün olarak ikiye ayırabiliriz. Bankacılık tabii ki bizim için en önemli sektör. Mevcut ürünlerimizi bankacılık sektöründe pozisyonlamak için gerekli çalışmaları yapıyoruz. Bunun yanı sıra PAX'ın ürün yelpazesinde bulunan akıllı kasa çözümlerini de hem kasa hem ödeme ihtiyacı olan işyerlerine sunabiliyoruz. Bildiğiniz gibi şu anda işyerlerinde yazarkasaların yanında yazıcı, POS cihazları, ÖKC'ler, hatta barkod, QR kod okuyucuları var. Bunların hepsini tek ve kompakt bir cihazda toplayarak; perakendecinin satış, ödeme, kart okuma, barkod okuma, QR kod okuma, sipariş girme gibi tüm işlemlerini yapmasına olanak sağlayabiliyoruz. Yine ürün yelpazemizde bulunan Android tabanlı mobil POS terminalleriyle, özellikle yazarkasa mükellefi olmayan işyerlerinde ÖKC'ye ihtiyaç duymadan, aynı cihaz üzerinden önce satış, sonra da tahsilat işlemini yapabiliyoruz. Bunu bir kurye firmasında da düşünebilirsiniz.

Kurye elinde Android tabanlı PAX cihazıyla müşterisine gittiğinde o cihaz üzerindeki uygulamadan paket teslimatını yapabilir, nakit veya kartlı olarak tahsilatı gerçekleştirebilir. Dolayısıyla tüm süreci tek bir cihaz üzerinden sonuçlandırabilir. Bunun karşılığında ödemeyi yine aynı cihazdan alıp ilgili belgeleri o cihazdan üretilecek fişlerle işyerine verebilir.

Bir diğer örnek olarak da üst segment bir perakendeci düşünün. Hatta Amerika'daki Apple uygulamasını düşünebilirsiniz... Mağaza çalışanı elindeki bir cihazla bütün sipariş sürecinizi yönetebilir, talep ettiğiniz ürünün stokta olup olmadığını kontrol edebilir, siparişinizi oradan oluşturur, ödemenizi oradan alır, size fişinizi verip ürünü de teslim eder. Android tabanlı ürünlerimizde bu tür katma değerli çözümler geliştirebileceğimizi düşünüyoruz.

2018 yılında ödeme sistemleri pazarında yaşanan gelişmeleri nasıl yorumluyorsunuz? 2019 beklentileriniz neler?

2014 yılında başlayan yazarkasa POS değişim süreci pek de istenilen gibi olmadı. Yeni nesil ÖKC zorunluluğunun kısmen kaldırılması veya zamana yayılması bankaların bu yıl da tekil POS cihazlarına yatırım yapmasına sebep oldu. Yazarkasa POS yerine tekil POS cihazları almaya devam ettiler. ÖKC kullanımındaki istisnaların artması sebebiyle POS terminal kullanımının devam edeceğini öngörüyoruz. Bununla birlikte gerek pazarın büyümesi gerekse PCI standartları sebebiyle, sahadaki eski terminalerin değiştirileceği, bunun da terminal satışlarını ciddi oranda artıracaklarını düşünüyoruz.

Bu yenilenme sürecinin de yeni POS satışları açısından bir fırsat olduğu kanısındayız.

E-fatura mükellefi işyerleri için ÖKC kullanım zorunluluğu olmayacağı için bu müşterilerde normal POS kullanımının artacağını öngörüyoruz. Bizim sağladığımız platformdaki e-fatura entegrasyonu göz önünde bulundurulduğunda satış, tahsilat ve faturalama sürecinin tek bir cihaz üzerinden yapılacağını düşünüyoruz. Ki Android tabanlı cihazlarımızın da bu ihtiyaca en uygun çözüm olduğunu düşünüyoruz.

Dünyayla birlikte ülkemizde de QR kodlu ödeme yöntemi öne çıkıyor. Neredeyse tüm sektör bu konu üzerinde çalışıyor. PAX olarak sağladığımız yeni jenerasyon tüm cihazların üzerinde kamera entegre durumda. Böylece müşterilerimiz ilk günden QR tabanlı bir ödeme altyapısına sahip olacak.

Türkiye pazarında çok uzun süredir iki firma hakim konumdaydı. Gerek ürün yelpazemiz gerekse çözümlerimizle biz pazarda çok güçlü bir alternatif olarak yer almayı hedefliyoruz.

Regülasyon anlamında yeni kararlar, değişiklikler gündeme gelebilir mi? Örneğin, mPOS kullanımının önü açılabilir mi?

Aslında mPOS özellikle kalabalık nüfus ve bankacılıkla tanışmamış popülasyonun çok fazla olduğu ülkelerde yaygın bir şekilde tercih ediliyor. Bunun en önemli örneği de Brezilya. Bu ülke son 2 yılda özellikle mikro işletmeler-



den alışveriş yapan nüfusu ödeme sistemine dahil etmek, mikro ödemelerde kullanılmak üzere mPOS kullanımını yaygınlaştırıyor. Gerek ÖKC regülasyonu gerekse işyerlerinde yapılan işlemde sonra fiş verme zorunluluğu sebebiyle maalesef ülkemizde pek kullanım alanı bulamadı. Biz mPOS kullanımının e-faturayla beraber tekrar gündeme gelebileceğini düşünüyoruz. Çünkü e-fatura hem ÖKC zorunluluğunu ortadan kaldıracak hem de fiş ve fatura kullanıcının adresine SMS veya e-maile gönderildiği için basılı bir belge ihtiyacı olmayacak.

Otoparklar, kantinler gibi yeni kullanım alanları söz konusu. Sizin bu ve benzeri alanlar için işbirliği planlarınız, projeleriniz var mı?

Daha önce de belirttiğim gibi PAX çok geniş bir ürün gamına sahip. Her sektöre hizmet edebilecek en az 2-3 farklı model ürünümüz var. Her türlü projeye girebilecek imkana sahibiz. Şu anda da üzerinde çalıştığımız ve "unattended" dediğimiz cihazları kullanarak otopark çözümümüzü geliştirme aşamasındayız. 2019 yılı başında sahada olmayı planlıyoruz. miniPOS dediğimiz yazıcısı olmayan ürünlerde de PAX çok ileri seviyede. Hem Android hem de Prolin tabanlı ürünlerimizle miniPOS tarafında oldukça geniş bir ürün yelpazesine sahibiz.



"PAX Türkiye, bankacılık sektöründeki çözümünü BKM TechPOS platformu üzerine geliştirdi. BKM TechPOS altyapısı, ÖKC'nin yanı sıra normal POS cihazlarına da açıldı. Bu doğrultuda PAX Türkiye, standart ve Android tabanlı POS terminallerini de BKM TechPOS altyapısına uyumlu hale getirerek, 12 tane bankanın uygulamasını destekler şekilde pazardaki yerini aldı."

FinTech'lerin ödemelerdeki rolü



deme dünyası tarafından yoğun ilgi gören PSM Gündem Toplantıları'na yaz döneminde ara vermiştik. Yeni döneme, sektörün en çok üzerinde durduğu konu olan FinTech'lerle hızlı bir giriş yapmak istedik. Visa'nın sponsorluğunda, Wyndham Grand Levent'te

"FinTech'lerin Ödemelerdeki Rolü" başlıklı bir toplantı düzenleyerek oldukça önemli konuları masaya yatırdık.

Avrupa'da sektörün gelişimini ve Türkiye'deki durumunu örnek vakalarla incelediğimiz toplantının moderatörlüğünü Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel üstlendi. Visa Avrupa FinTech ve Stratejik Ortaklıklar Başkanı Vish Sowani, Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş. Genel Müdürü Melike Kara ile KWORKS Program Koordinatörü Fatih Akşener de konuşmacı olarak katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Merve Tezel, Visa'nın 60 yıl önce sektörün ilk FinTech'lerinden biri olarak kurulduğunu şu sözlerle vurguladı: "Visa, daha o dönemde paranın tamamen elektronik hale geleceğini öngörmüş; para birimlerinden bağımsız olarak herkesin her yerde, haftanın 7 günü 24

saat istediği gibi ödeme yapabileceği fikrini ortaya atmıştı. İşte o vizyoner bu fikirden bugünlere geldik. Visa'yı nakit parayı dijitalle dönüştüren ilk FinTech olarak düşünebiliriz. İşte bu yüzden FinTech'lerin ödeme dünyasındaki rolünü çok önemsiyoruz."

Visa'nın geleneksel iş ortakları olan bankaların yanı sıra yeni paydaşlarla da çalışmalar yürüttüğüne dikkat çeken Tezel, "Henüz finansal olarak kapsanmamış veya ihtiyaçları karşılanmamış tüketicilere FinTech'ler sayesinde daha kolay erişim sağlayabileceğimizi, dolayısıyla ödemeler pastasını büyütebileceğimizi düşünüyoruz. İşte bu yüzden Visa olarak FinTech'leri de desteklemek istiyoruz" dedi. Visa dünyasında FinTech'lerin iki gruba ayrıldığını belirten Tezel, sözlerini şöyle sürdürdü: "İlk grupta, bugün de konuştuğumuz olan Paycell gibi kart çıkaranlar var. Diğeri ise mevcut kart veya ödeme uygulamalarına bazı ek hizmetler sağlayan ve genelde dijital olarak bu hizmetleri sağlayan FinTech'ler. Konuklarımızla ağırlıklı olarak bu iki grup üzerinde konuşacak; sektöre sağladıkları katma değerlerden, geleneksel iş modellerine getirdikleri farklılıklardan söz edeceğiz."

Merve Tezel, açılış konuşmasının ardından ilk sözü Vish Sowani'ye vererek, değişen tüketici ihtiyaçları ve ödeme dünyasındaki yeni trendleri sordu...



Vish Sowani

VISH SOWANI

Visa Avrupa FinTech ve Stratejik Ortaklıklar Başkanı

Merve Hanım'ın belirttiği gibi Visa, 60 yıl önce bir FinTech olarak hayatına başladı. Visa, nakit parayı dijitalleştirme hedefiyle kuruldu ve bugün dünya çapında çok büyük bir ölçeğe ulaştı. Şu anda dünya çapında 200 ülkede 10 bini aşkın bankanın işbirliğiyle, 46 milyon üye işyerinde 3 milyarı aşkın kart hamilinin her zaman her yerde aynı kolaylıkla, kesintisiz şekilde, aynı deneyimle ödeme yapmasını sağlıyoruz. Yani bir plastik kartla dünyanın her yerinden alışveriş yapma fırsatı sunuyoruz. Bu muazzam bir altyapıya dayanıyor. Bankalar ya da FinTech şirketleri fark etmeksizin, Visa'nın hizmetlerini ve tüketicinin ödeme deneyimini ister fiziksel ister elektronik ortamda olsun, bütün ödeme şekillerine taşımak istiyoruz.

Bu noktada ticaretin değişen yapısı ön plana çıkıyor. 60 yıllık geçmişimizle, 1 milyarlık müşteri seviyesine 40 yıl içinde ulaştık. Zaman ilerledikçe bu süre de giderek kısalıyor; örneğin WeChat, Çin'de 5 yılda bu sayıya ulaştı. Yani dünya artık daha hızlı dönüyor. Bu değişime de inovasyonun getirdiği dinamikler önayak oluyor.

“Beklenti ekonomisi süreci başladı”

Artık dünyada bugüne kadar alıştığımız bir ekonomik süreç yok, beklenti ekonomisi hakim. Önemli olan da bu beklenti ekonomisine hizmet edebilmek. Visa olarak bunu nasıl zenginleştirebileceğimiz üzerine yoğunlaştık. Çocukken bir mağazaya gider, orada ne satılıyorsa onunla yetinirdik, başka bir beklentimiz olmazdı. Ama şimdi İstanbul'da yaşayan biri Filipinler'de ya da Çin'de satılan bir ürüne sahip olabiliyor. İstedığımız zaman, istediğimiz platformu kullanarak müzik dinleyebiliyoruz. Bunun için kasete, CD'ye ya da radyoya ihtiyaç duymuyoruz. Bugün kurduğumuz

işletmeler ya da sizlerin kuracağı işletmeler de bu şekilde olmalı. Beklentiler artıyor, büyüyor, zenginleşiyor.

“45 milyon üye işyeri sayısı 450 milyona çıkacak”

Amazon Go mağazasını ele alalım. İsteddiğiniz ürünü herhangi bir görevliye ihtiyaç duymadan alıp çıkabiliyorsunuz. Sistemin otomatik olarak sizi tanıyıp ödemeyi alması için akıllı telefonunuzu turnikeye okutmanız yeterli. Çin bu konuda daha da ileri gitti: Mobil mağazalar bir algoritmayla talebi takip ediyor, yapay zekayla desteklenmiş hologram şeklinde karşınıza satış görevlileri çıkıyor..

Visa olarak kehanette bulunmuyoruz ama öngörülerimizi paylaşıyoruz. Çünkü her alışveriş için bir ödeme yöntemi gerekiyor. İşte biz bu süreci dört dörtlük ve sorunsuz kılmayı amaçlıyoruz. Ödemeler kendiliğinden, otomatik olarak gerçekleşmeli, son derece güvenli ve sorunsuz bir şekilde olmalı. Bütün bankaların, geleneksel ortaklarımızın bu kartı işleten sistemlerin işbirliği çok önemli. Şu anda 10 bini aşkın üye bankamız, 46 milyon üye işyeri ve 3 milyardan üzerinde de kart kullanıcılarımız var. Önümüzdeki 5 yıl içinde internet bağlantılı tüm cihazların birer ödeme yapma veya alma noktası haline gelmesiyle birlikte Visa kabul eden 450 milyon kabul noktasına ulaşabileceğiz. Visa ağı üzerinden halen saniyede 65 bin işlem gerçekleştiriyor. Önümüzdeki dönemlerde bunun daha da hızlı, daha da etkin hale dönüştüğünü göreceğiz.

Düşünün, 60 yılda ulaştığımız seviyeyi 5 yıl içinde 10 kat büyütebileceğimiz bir noktaya geldik. Hepimizin elindeki cep telefonları ödeme cihazları haline geldi. Öte yandan, bu cihazlar ödeme kabul eder hale de geldi. Örneğin, Hindistan'da sokak satıcıları bile QR kodlarla ödeme kabul edebiliyor. Tüketiciler tezgahdaki QR kodunu cep telefonundaki uygulamaya okutarak ödemesini basitçe yapabiliyor. Ödemenin yapıldığına dair mesaj da anında satıcının cep telefonuna geliyor. Alışveriş deneyimi açısından müthiş bir cazibe... 📌



Melike Kara

Merve Tezel: Vish, Visa'nın 45 milyon olan işyerini 450 milyon noktaya çıkarma hedefimizden söz etti. Kart sayısını artırmak, ödeme araçlarını çeşitlendirmek Visa'nın iş ortaklarıyla birlikte hayata geçirdiği inovasyon yaklaşımıyla mümkün olacak. Biz de Türkiye'de iş ortaklarımızla çeşitli projeler geliştiriyoruz. Turkcell de bu yeni iş modelini birlikte hayata geçirdiğimiz iş ortaklarımızdan biri. Melike Hanım, PayCell geleneksel iş modellerinden ne şekilde farklılaşıyor, hangi tüketici ihtiyaçlarını karşılıyor?

MELİKE KARA

Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş. Genel Müdürü

Paycell, 2010 yılında Turkcell'in ödeme sistemleri alanında kurduğu şirket. Turkcell'in ödeme sistemleri konusundaki iştiraki. Dünyada ve Türkiye'de olduğu gibi operatörlerin ana faaliyet konusuyla ilgili oldukça büyük müşteri kanalları var. Biz de elimizdeki bu veriyi ve teknolojiyi nasıl daha katma değerli işlere dönüştürebiliriz, müşterilerimize değer yaratabiliriz düşüncesiyle yola çıktık. Türkiye'de 16 yaşın üzerinde olup da bankacılık sistemine dahil olmamış kesim nüfusun yaklaşık yüzde 40'ını oluşturuyor. Biz de bu kesimi kapsayacak şekilde müşteri kitlenizi finansal servisler kapsamında, içinde mobilin de olduğu bir mozaikte nasıl buluşturacağımız üzerine kafa yorduk. 2010 yılında finansal servislerle, fatura tahsilatıyla ödemelere aracılık

etmeye başladık. Sonra Google Play ve Apple Store'a dahil olarak hizmetimizi geliştirdik. 2018'e geldiğimizde milyonlarca müşterimiz bu sistemi kullanmaya başladı. Şu anda yaklaşık 4 milyon aktif kullanıcımız var. Bu servisi-miz daha çok banka hesabı olmayan ya da kredi kartını online alışverişlerde tercih etmeyen müşterilerin ihtiyacına cevap veriyor.

2015'te bulut ve e-ticaret tarafında FinTech ürünlerinin de çıkmaya başlamasıyla cep numarasıyla kart numarasını eşleştirerek hizmetimize devam ettik. Sonra bunu dışarıya nasıl açarız diye düşündük. Şimdi bu hizmetimizi e-ticaret ve mobil uygulama altyapısı olarak kullanıyoruz. Mevcut sorunları ve eksiklikleri analiz ederek mobile bağlantı ile ödemeyi birleştirdik. 2018 yılında da bu sistemin adına "Turkcell Güvenli Ticaret" dedik.

Yine bu yıl e-para ve ödeme sistemleri mevzuatıyla birlikte Paycell de lisanslı bir kurum haline geldi. Visa ile işbirliği yaparak Paycell Kart'ı çıkardık. Bu kartın çıkışı kredi kartının popülerliğini kaybetmesi, banka kartlarının daha fazla kullanılabilir hale geldiği döneme denk geldi. Paycell Kart, Visa işbirliğiyle sadece şirketimizin doğrudan entegre olduğu noktalarda değil, tüm dünyada kullanılabilir hale geldi.

"En önemli sorun müşteri alışkanlıklarını değiştirmek"

Merve Tezel: Kart sayısını ve kullanımı artırmak için neler yapıyorsunuz?

■ **Melike Kara:** Müşteriye "Sen her ay hattına para yüklüyorsun, gel bunu kartına yükle, hem günlük ihti-

yaçlarını karşılarken de kullan” demek yetmiyor. Müşteri içinde ne olduğunu soruyor. Ön ödemeli kartlar çok kârlı olmadığı için müşterilerin ilgisi az oluyor. İşte bu noktada müşteriye tutundurmak ve öğretmek adına dünyanın en bonkör platformunu yarattık. Ön ödemeli kart kullanımımıza her alışverişi için internet hediye etmeye başladık. Şimdi müşterilerimiz her 100 TL’lik harcamasında 500 MB internet paketi kazanıyor. 8 ayda kart kullanıcı sayımız 500 bine yaklaştı. Daha çok kanaldan satarak mobil platformu yaygınlaştırmak istiyoruz. Gelecekte daha basit çözümlerle yani sadece “gel keşfini yap” değil, alternatif yolları da ekleyerek karma bir karta çevirmeyi planlıyoruz.

Şu günlerde aktivasyonu artıracak yollar üzerinde çalışıyoruz. Örneğin, yetersiz bakiye sorununu nasıl çözebileceğimizi araştırıyoruz. Dijital olmayan müşteri kitlemiz için de mağazalarımızda yeni bir uygulama başlattık. Turkcell mağazalarımızda tüm kurum faturalarını tahsil edebilecek bir yapı kurduk. Şu anda Türkiye’de herhangi bir banka uygulamasından fatura ödemesi yapabilmemiz için o bankanın müşterisi olmanız gerekiyor. Oysa biz iş modelimizi hangi operatörün ya da hangi bankanın müşterisi olduğunuzun önemsiz olduğu bir tarzda geliştirdik. Bizim sisteme entegre olup tüm finansal hizmetlerden yararlanmak mümkün. Yani müşteriye “illa benim kartımı kullan” demiyoruz.

Geniş bir ürün yelpazemiz var. Bankacılık sistemine dahil olanların da olmayanların da kullanabileceği geniş ve açık bir sistem. Burada da mutlaka bizim ürünümüzü kullanmanız gerekmiyor.

Küresel FinTech uygulamalarına baktığımızda, özellikle Uzakdoğu’da birçok bankayla entegre ve tüm müşterilere açık bir sistem sunulmaya başladığını görüyoruz. Daha kapsayıcı, platform şeklindeki mobil sistemlere en fazla Hindistan ve Çin’de rastlıyoruz. Artık otomobiller de akıllanıyor. Herkes tüm bu araçlar için somut deneyimler sunarak online ve offline ticareti nasıl bir arada sunacağı, nasıl bir strateji belirleyeceği üzerine kafa yoruyor.

Merve Tezel: Paycell’in kart saklama, para transferi gibi başka hizmetleri de var. Bunlar aslında tek tek, başlı başına verilebilecek hizmetler. Ancak kıymetli olan tümünü tek bir dijital ortamda sunabilmek. Diğer taraftan, Türkiye’de bankaların verdiği iyi hizmetler de var. Sanırım burada önemli olan müşterilerin alışkanlığını değiştirmek. Bu konuda ne gibi dönüşler alıyorsunuz?

■ **Melike Kara:** Müşteri davranışını değiştirmek en zor şey. Tüm teknolojiyi verseniz bile o davranışı değiştirmek için önce ürünü kullandırmanız, sonra da “Bu kolaymış, böyle devam edeyim” dedirtmeniz gerekiyor. Geleneksel ürünle müşteriye alıp daha sonra onun bu davranışını değiştirecek bir süreç belirledik. “Şu anda neresindesiniz” dersanız, daha müşteriye kazanma aşamasındayız. Ama değiştirme aşamasında yeni uygulamalar ve ürünlerle yola devam edeceğiz. 2023’te nakitsiz toplum hedefine ulaşabilmek için geleneksel sayılabilecek ürünleri alıp onu değiştirecek bir plan çizdik. Piyasadaki FinTech’lerle bağlantılı olup değiştirebileceğimizi düşünüyorum.



Fatih Akşener

Merve Tezel: Biz de heyecanla bekliyoruz... Fatih Bey, size de birkaç soru yönelmek istiyorum. Öncelikle KWORKS’ü kısaca bir tanıyalım. Ne zamandan beri faaliyet gösteriyorsunuz, hangi noktalara odaklanıyorsunuz? Çalışma sistematüğünüz hakkında bizi bilgilendirebilir misiniz?

FATİH AKŞENER **KWORKS Program Koordinatörü**

Aslında ben burada FinTech’in bir başka yönünü temsil ediyorum. Koç Üniversitesi Girişimcilik Araştırma Merkezi olan KWORKS, makaleler yayınlayıp akademik araştırmalar yapan klasik bir üniversite araştırma merkezi değil. Daha ziyade girişimleri destekleyip, onları hızlı bir şekilde büyütüp, pazara sokup, sürdürülebilir ekonomiye katkı sağlayan şirketler olmalarına destek olma misyonuyla yola çıkmış bir merkez...

KWORKS, 2013 sonunda küçük bir ön kuluçka merkezi olarak Rumeli Feneri’ndeki kampüste kuruldu. Gelişen süreç ve ihtiyaçlarla birlikte 2014 sonunda Şişli’deki kampüse taşındı. 2015 yılında da büyük ölçüde şu anki mevcut işleyişine büründü. Temel odağımız startup’ları geliştirmek. Yani değer yarattığı pazarla ve oradan gelen geri





dönüşlerle birlikte evrilerek gelişmekten bahsediyorum. 2015 yılı ortasında resmi olarak startup'ları bünyemize alarak destek olmaya başladık. Ben şirkete Eylül 2015'te katıldım. Benim gelmemle birlikte kurumsal inovasyon alanına girdik. Startup'lar ve kurumsal şirketlerin karşılıklı faydaya dayalı bir ilişkiye ihtiyaç duyduğuna inanıyoruz. Bir tarafta sistemik sorunu olan startup'lar var. Ülkemizde çok destek var ama bunlar nokta atışı değil. Startup'ların finansman sıkıntısı da var ama asıl müşteri bulmakta zorlanıyorlar.

Türkiye, 80 milyon nüfusu olan bir pazar ama derine indiginizde görüyorsunuz ki teknoloji ürünlerinde çok seçici. Biraz önce Melike Hanım'ın da bahsettiği gibi yeni teknoloji ürününü pazara sokmak gibi, müşterinin alışkanlığını değiştiren inovasyonu geliştirmek kolay değil. Batıya göre çok farklı bir müşteri alışkanlığı söz konusu. Evet, akıllı telefon kullanımı çok yüksek ama Apple Store'daki uygulamalara para veren müşteri sayısı ile arasında uçurumlar var. Evet telefonlar bir prestij ürünü olarak konumlanıyor, çok da satılıyor ama geliştirip hayatı kolaylaştırıcı uygulamalar yapan bir girişimci müşteri bulmakta zorlanıyor. Oysa kurumsal şirketlerin, KOBİ'lerin networklerini devreye sokup bu uygulamalardan yararlandığında çok daha hızlı büyüme potansiyeli sergilediğini gördük.

“Büyük organizasyonlar startup'lardan feyz almalı”

Diğer yandan, sürdürülebilir büyüme için inovasyon olmazsa olmaz. Ancak bu, büyük organizasyonlar için görüldüğü kadar kolay değil. Bence bu konuda startup'la-

rın çevikliğinden feyz almaları gerekiyor. İşte biz bu iki dünyayı bir araya nasıl getiririz sorusuna yanıt arıyoruz. Gözlemlerimiz organik bir ilişkinin gelişmediği yönünde. Taraflardan biri müşteri ararken, diğerinin tamamen oturmuş kurumsal bir yapısı var. Dolayısıyla bir arayüz oluşturmak gerekiyor. Bu arayüzün asli görevi de iki organizasyonun birlikte iş yapabilmesi olmalı.

Startup'lara büyük şirketlere nasıl yaklaşım işbirliği kuracakları konusunda destek oluyoruz. Büyük organizasyonların, startup'ların iş geliştirme metodolojilerinden de feyz alması gerekiyor. Buna “deney tabanlı” veya “yaln girişimcilik” diyor. Metodoloji, yeni bir ürün veya servis geliştirip bunu çok hızlı bir biçimde pazarda doğrulatmaya çalışmak, ardından alınan geri dönüşlerle birlikte evrilip yeniden piyasaya sunmak... Startup'ların bu süreci yönetecek parası olmadığı için çok rekabetçi olamıyorlar. İşte büyük şirketlerin, o startup kültürünü oluşturup yeni ürün iş geliştirme süreçlerine uygulayarak böyle bir rekabet avantajı sağlama potansiyeli var.

KWORKS olarak bu iki noktada büyük şirketlerle çalışmaya başladık. Şimdiye kadar çeşitli sektörlerden birçok şirketle farklı işbirlikleri yaptık. Hem kurumsal hızlandırma programları tasarlıyoruz hem de danışmanlık yapıyoruz.

“İnovasyonun sürdürülebilir olması için katma değer üretmesi lazım”

Türkiye olarak hem güzel hem de tehlikeli bir dönemdeyiz. İş dünyasının büyük bir inovasyon isteği var, kavram olarak da oldukça çekici. Ancak günün sonunda inovasyo-

nun sürdürülebilir olması için katma değer üretmesi lazım. Startup'larla işbirliği kurarak bu inovasyon aktivitelerini güçlendirmek istiyorsanız hem startup, hem müşteriniz hem de iç süreçleriniz için değer üretebilmeniz gerekiyor. İşin danışmanlık boyutunda, bu taraftaki şirketlerin gerek yönetsel gerekse organizasyon anlamında ne kadar hazır olduğunu tespit ediyoruz. Şansımız şu ki Visa gibi dünya çapında inovasyonu sürükleyen şirketler var. Biz de burada organizasyonlara bunların doğru şekilde yansıtılması konusunda destek oluyoruz. Perakende, finans, otomotiv sektöründen Türkiye'nin bilindik şirketiyle çalışmalarımız oldu. Günün sonunda dünyadaki startup'ların yüzde 90'ı batıyor ama büyük bir "öğrenme muhasebesi" ortaya çıkıyor. İnovasyon denemeleri yaparken aslında öğrenmeye yatırım yapıyorsunuz. Denemelerinizin çoğu başarısız olacak ama öğrendiklerinizle değer yaratacak; özellikle orta ve uzun vadede şirketinizin sürdürülebilir büyümesine destek olacak yeni ürün, servis ve süreç geliştirme potansiyelinizi geliştireceksiniz.

Merve Tezel: "FinTech'ler için bazı zorluklar var" dediniz, bunu biraz açar mısınız?

■ **Fatih Akşener:** Türkiye'de büyük şirketlerin finans teknolojileri anlamında ciddi faaliyetleri var. Bu konuda sektör olarak hem şanslı hem şanssız. Şanslıyız çünkü, çok yeni teknolojileri entegre edecek altyapımız var. Şanssızız çünkü, yaşadığımız geçmiş krizler nedeniyle sıkı bir regülatif tarafımız var. Bu yüzden özellikle startup'lar ciddi anlamda korunan bir sektörde inovasyon yapmak zorluğuyla karşı karşıya.

Aslında e-ticarette beraber Türkiye'de girişimciliğin ve inovasyonun heyecanla yapılmaya çalışıldığı iki alan var. E-ticaret ve finans sektöründe inovasyon ve finansal teknoloji geliştirme faaliyetleri daha çok bankalar ve büyük ödeme kuruluşları eliyle yürütülüyor, startup'lar geride kalmış durumda. Tabii olaya şöyle de bakmak lazım: Biz özellikle genç girişimcilerle çalışıyoruz. Düşünün bir üniversite öğrencisisiniz... "Genç girişimci" dediğiniz, çoğu zaman üniversiteden yeni mezun ya da işe başladığı ilk yıllarda ek kartla banka hesabı sahibi olan kişiler. Üzerlerinde bir fatura yükümlülüğü yok, kredi ihtiyaçları yok. Dolayısıyla bankacılık ve finans sektörüyle çok sınırlı entegrasyonları var. Sektörel anlamda bu kadar sığ bir entegrasyonu olan kişilerden derin ve potansiyel olarak çok ölçeklenebilir problemleri çözmesini beklemek biraz lüks açıkçası. Bu yüzden biz startup seçerken üç şeye dikkat ediyoruz: Ekip, ekip, ekip... Çünkü değişimi kişiler yapıyor ve uyum çok önemli. Örneğin o ekipte teknikte çok iyi bir kişi olacak. "Hayır"ı yanıt olarak kabul etmeyen bir iş geliştirme ve müşteri deneyimine odaklanan biri de mutlaka olmalı.

Türkiye'deki pazar dinamikleri ve özellikle FinTech ortamındaki şartlar nedeniyle dördüncü bir faktör devreye giriyor: Sektörel bilgi, deneyim, donanım ve networke sahip biri ya da birileri... Karşı tarafta da buna önem veren, alanı çok iyi bilen kişilerin olması gerekiyor. Türkiye yavaş yavaş o noktaya geliyor. Bankaların bu konuda adım attığını görüyoruz. Türkiye'den de FinTech'ler çıkıyor ama onların da arkasında genellikle sektörel ekspertizlerin olduğunu görüyoruz. Avrupa finans teknolojiler pazarında



startup'ların en faal olduğu yer Londra. İngilizlere göre biraz gerideyiz ama potansiyelimiz çok daha yüksek.

Merve Tezel: Vish, Türkiye'deki durumu ve uygulamaları Melike Hanım ve Fatih Bey'den dinledik. Visa'nın inovasyona yaklaşımını ve Avrupa'daki gelişmeleri de senden öğrenebilir miyiz?

■ **Vish Sowani:** Visa olarak inovasyonu paydaşlarımızla dikte etmek istemiyoruz. Aksine açık bir platform geliştirerek, açık bir ağ üzerinden geleceği paydaşlarımızla birlikte inşa etmek istiyoruz. Visa'yı bir işletim sistemi gibi düşünürsek, inovasyonların bu işletim sistemi üzerinde, tıpkı mobil teknolojilerdeki AppStore ya da Google Play üzerinde geliştirilen uygulamalar gibi geliştirilmesini hedefliyoruz. Dolayısıyla sektör paydaşları hizmetlerini bu Visa platformu üzerinde geliştirip sunabilir. Çünkü artık dünyada ticaret bu şekilde ilerliyor. Örneğin, havalimanından otele gelirken bir arkadaşımın doğum günü hediyesi için sipariş verdim, üstelik ödemeyi de taksitlere böldüm. Hatırlarsanız ilk bölümde beklenti ekonomisinden söz etmiştim. İnsanlar artık alışveriş yaptıkları yerlerde tanınmak istiyor. Eğer bu izni verdiyseniz üye işyeri kart bilgilerinizden sizi tanıyor ve adınızla hitap ediyor. Biz bunu bir adım daha öteye götürüp mekana girmeden önce tanınmasını sağlamak istiyoruz. Biyometrik özelliklerinizle sizi tanıyacak ve mağazaya girdiğinizde "Melike Hanım hoş geldiniz" diyecekler. Alışveriş yapacağımız yer size çeşitli teklifler sunacak. Bunlar artık normal beklentiler ve karşılamazsak ayakta kalamayız, rekabetçi olamayız. 📌



“Asıl işimiz karşılıklı güveni kurmak”

Visa bu konuda fevkalade güvenilen bir kurum. Tüketicinin onay vermesi durumunda bilgilerini koruyacak, bunu ancak yetkili kişilerle paylaşabilecek altyapıya sahibiz. Çünkü Visa işin özünde bir güven ağı işletiyor. İşte tam da Visa markasının temsil ettiği bu güven unsuru sayesinde dünyanın herhangi bir yerinde, birbirini hiç tanımayan bir alıcı ile satıcı, sadece bir Visa ödeme kartının ibrazı üzerine alışveriş ve ödeme işlemini tamamlıyor. Satıcı hiç tanımadığı alıcıya ürününü veriyor, alıcı da ürünü alıp mağazadan çıkabiliyor.

Diyelim ki Londra'ya tatile gittiniz. Orada ister kartınızla ister cep telefonunuzla rahatlıkla alışveriş yapabiliyorsunuz. Bu kurduğumuz güven sayesinde oluyor. Visa markasını gördüğü için üye işyeri size güveniyor, siz de şık elbisenizi poşetiyle alıp çıkabiliyorsunuz. Reddedilmeyeceğinizi biliyorsunuz. Tüm bunlar bu güven sayesinde mümkün oluyor. Dolayısıyla ileriye dönük yaptığımız yatırımlar da

işlemlerin daha da güvenli, verimli ve etkin olmasını sağlamaya yönelik.

Bizim için ödemelerin şekli, nerede yapıldığı, nereden alışveriş edildiği hiç önemli değil. Cep telefonu, internet ortamı, mağazada ya da sokakta olsun, hedefimiz bunların hepsini desteklemek ve mümkün kılmak. Uçakta, evde otururken ya da arabada olabilir, bizim için fark etmez. Özetle, ihtiyacınız olduğu yerde mobil ödeme yapabilmelisiniz. Biri gelip sizden hizmet satın almak istediğinde ya da bir mağazaya girip kıyafet alacağınızda tüm fırsatları değerlendirmiş olarak hareket edeceksiniz. Tüm deneyimlerden haberdar olarak alışverişinizi yapabileceksiniz. Kısaca hedef, hangi kategoride olursa olsun müşteriye en iyi deneyimi sunabilmek.

“CEO'muzun ajandasında ilk sıralardayız”

Geçen yılın aralık ayında Visa'nın Avrupa bölgesi olarak FinTech'lere daha fazla eğilme kararını aldık. FinTech zaten Avrupa dışında çok fazla odaklandığımız bir alandı. Apple, Google, Facebook, Uber gibi FinTech'leri düşünün; zaten onların birinci ödeme platformuyduk. Bu kuruluşların Avrupa pazarına girmesiyle biz de bu kararı aldık. FinTech'i bağımsız bir şirket olarak görmemek gerekiyor. Bir banka da FinTech departmanı açabilir. Onlarla da çalışmayı çok isteriz.

Avrupa CEO'muz FinTech'lerle işbirliğini beş önceliği arasına aldı. Hemen sanal ekipler kurduk. Her gün FinTech konusunda düşünen, bu alana eğilen 40 çalışanımız var. Geçen yıl gerçekten çok önemli ve keyifli işler yaptık. Bunun sonucunda FinTech'ler bize ulaşmaya başladı. Rahatlıkla üzerinde çalışılabilecek paketler hazırladık. Örneğin eskiden küçük bir FinTech, Prag'daki ofisimize geldiğinde kimse ne yapacağını bilmezdi. Bugünse sadece bir hafta içinde Visa'nın onlarla nasıl işbirliği yapabileceği konusunda bir model oluşturabiliyoruz. Hem performans hem de ilerleme konusunda iyileşmeler sağladık. Daha önce Avrupa bölgesinde bir elin parmağı kadar FinTech'le çalışmıştık. Şu anda ise 212 FinTech'le çalışma yürütüyoruz.

“Visa, FinTech'leri dünyaya da açıyor”

Özetle Visa, FinTech'ler için hazır. Onların ihtiyaçlarını karşılayabilecek durumdayız ve son derece heyecanlıyız. Avrupa'da biraz geç başladığımız için çok da istekliyiz. Tabii tüm bunların arkasında güçlü bir Visa ekosistemi var. Global ölçekte 8 ana inovasyon merkezimiz var. Ben Londra'dakinde çalışıyorum. Bir fikriniz mi var, bunu bizimle geliştirmek mi istiyorsunuz? Sizi destekleyebiliriz. Visa'nın API'leri hizmetinizde. Biz de kendimizi büyük şirket yapısı içinde bir startup gibi hissediyoruz.

FinTech'ler bizim geleneksel iş ortaklarımızın rakibi değil, onları tamamlayan kuruluşlar. Rekabet ediyor gibi görünseler bile bu bankaların da lehine olacak. O yüzden FinTech ya da bankadan birini seçmiyoruz, her ikisiyle de çalışıyoruz.



Merve Tezel: Fatih Bey, Vish uzmanlık alanı inovasyon olan bir şirkette çalışmanın avantajlarını anlattı. Doğru soruları sorup cevaplarırken de birlikte hareket etmek gerekiyor değil mi?

■ **Fatih Akşener:** Kesinlikle. Bir şirketin inovasyon yapması aslında biraz da gereklilikten doğar. Bir probleminiz vardır, mevcut şartlarda mevcut yöntem ve metotlarla bunu çözemiyorsunuzdur veya astarı yüzünden pahalıya geliyor. İşte inovasyon burada devreye girer; yeni bir yol, yeni yöntem, yeni bir teknoloji kullanarak bu problemleri aştığımızda iş çok renklenir. Özellikle bazı sektörler “Bende bir arıza var” demekte zorlanıyor. Şirketler de sektörel prestijlerini korumak için “İşler yolunda gitmiyor” diyemiyor. Oysa bu konuda rahat olmalı; sizden daha çevik, dışardan yeni bir gözün büyük resme bakarak sorunu saptayıp çözüm geliştirmesine izin vermelisiniz. Bence onlar bu şansı hak ediyor.

Merve Tezel: Melike Hanım, Visa ile Turkcell’in birlikte çalışması size ne gibi faydalar sağladı, bu konuda neler söyleyeceksiniz?

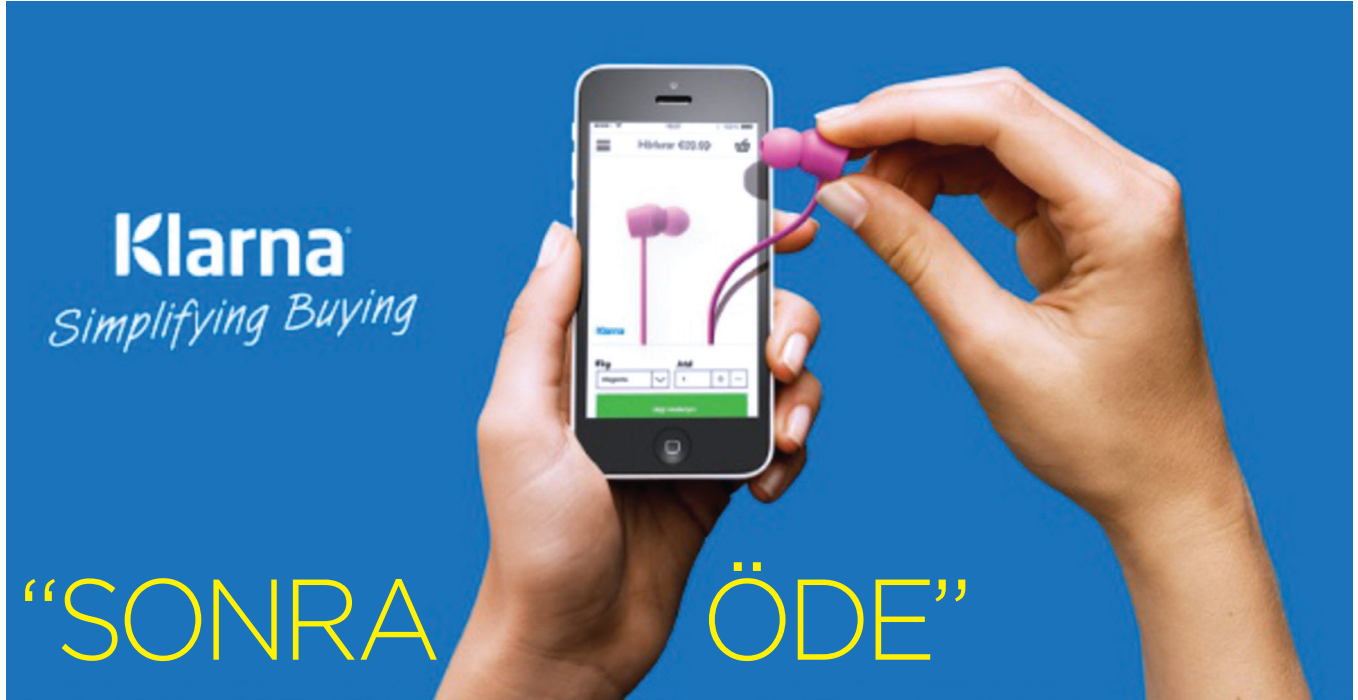
■ **Melike Kara:** Öncelikle Visa’nın dünya çapındaki deneyimlerinden yararlanmak, eğitimlerine katılmak ve



ekiplerin birlikte çalışması bizim için çok önemli bir deneyim oldu. Danışmanlık ve destek hizmetlerinden faydalandık. Paycell ekibinin çoğunu eski bankacılar oluşturuyor. Hepimiz bankalarda Visa üzerinden çoktan kurulmuş, işleyen bir yapı üzerinde çalıştık. Banka dışı bir kurumda da Visa ile çalışmanın bize büyük bir deneyim kazandırdığını düşünüyorum.

“FinTech’lerin finansal sistem içinde olmayan müşterileri sistem içine çekebilmesi önemli”

■ **Merve Tezel:** Toparlamak gerekirse, gerek penetrasyon gerekse hizmet kalitesi açısından birçok ülkeden çok daha ilerideyiz. Kart kullanımının tüketim harcamalarındaki bugünkü payına çok hızlı geldik. Geldiğimiz nokta Avrupa ortalamasının üzerinde. Ancak penetrasyon açısından son birkaç yıldır yatay bir seyir gözlemliyoruz. Oysa her yıl nakitten ciddi oranda pay almaya alışkınız. Hem nakitsiz toplum hedefine ulaşmak hem de kayıt dışı kayıt altına almak için penetrasyonu artırmamız gerekiyor. FinTech’lerin hizmet sunması ve finansal sistem içerisinde olmayan müşterilere ulaşması bu bağlamda önemli. Aynı zamanda tüketicileri finansal hizmetlerden daha kolay faydalandırabilecek kuruluşlara ihtiyaç var. Bu yüzden FinTech’leri sektörde hem kart çıkarma hem hizmet sunma anlamında önemli bir paydaş olarak görüyoruz. ☹



kolaylığı sokağa taşıyor

İsveçli girişim Klarna, 2005 yılında sadece e-mail hesabı ve adresle ödeme imkanı sağlayarak pazara hızlı bir giriş yaptı. Ödeme aşamasında kullanıcıları adına işyerine ödeme yapıp, onlardan ürünlerin ücretini 30 gün sonra tahsil ederek de tüm kullanıcıların kalbini kazandı. Getirdiği kolay kullanıcı deneyimiyle güçlü rakiplerinden ayrılan Klarna'nın CEO'su Siemiatkowski, sahtekârlık ve riski dinamik bir problem gibi görüyor. İskandinav kültürünün de bir parçası olarak müşteriye güven konusunun üzerine giderek bu tür problemlerin statik çözümlerle giderilemeyeceğini belirtiyor ve ekliyor: "Şifre gibi çözümler herkesin risk seviyesinin aynı olduğunu varsayar, oysa müşterilerin yüzde 99'u sahtekârlık yapmaz." Kendileri satın alınan ürün, saat gibi farklı kriterlerle alışveriş anında müşteri riskini ölçmeyi tercih ediyor ve kullanıcılarına çok farklı bir deneyim sunuyor. Klarna kullanıcılarına sunduğu kolaylıklar sayesinde her geçen gün büyüyerek 2017'de toplam satışlarını bir önceki yıla göre yüzde 42 artırdı, 19 milyon yeni müşteri kazandı. Bugün sayısı 60 milyona varan müşterisi, 90 bini aşan üye işyeri ağı ve 2.5 milyar dolarlık değerlemeyle Kuzey Avrupa e-ticaret pazar payının yüzde 10'una sahip oldu. Klarna'nın kuruluşundan beri tek hedefinin "hem son kullanıcılar hem de işyerleri için işleri kolaylaştırmak" olduğu denebilir. Yakın zamanda kullanıcılarına her yerde hizmet verebilme hayallerini gerçeğe dönüştürmek için bir adım daha attı. Haziran 2017'de İsveç'te bankacılık lisansı alan firma, yeni ödeme kartı ve bankacılık mobil uygulamasıyla bu hayaline ulaşmayı hedefliyor.



Klarna, İsveç'te test amaçlı başlattığı mağaza içi ödemelerle e-ticaret alışverişindeki deneyimi mağazalara taşıyor. Böylece mağazada yaptığınız harcamayı tek seferde ödeyebileceğiniz gibi dilerseiz taksitlendiriyor, dilerseiz sonra ödeyebilirsiniz. Yani Klarna'nın e-ticaret işlemlerinde kullanılan "sonra öde" özelliği sokağa taşıyor. Hatta H&M, değeri 2 milyar dolara ulaşan Klarna'nın yüzde 1'lik hissesini satın aldı; bu yeni ödeme deneyimiyle rakiplerinden farklılaşmayı hedefliyor.

Klarna'nın yeni kartlarını mevcut kredi/banka kartlarından ayıran en önemli özelliklerinden biri de 90 bin işyeriyle entegrasyon sonucunda müşterilerin ne satın aldıklarını biliyor olması. Yani Klarna mobil uygulaması üzerinden sadece yaptığınız işlemin tutarını değil, hangi ürünleri aldığınızı da görebiliyorsunuz. Ne dersiniz, tüm bu özellikleriyle ödemelere yeni bir boyut getiren Klarna insanların cebine yeni bir kart koymayı başarabilir mi?



FinTech 101 için 6'ncı dönem başladı!

FinTech İstanbul ve Bankalararası Kart Merkezi tarafından hazırlanan, daha önce beş kez başarıyla tamamlanıp toplamda 300'ün üzerinde katılımcıya ulaşan FinTech 101 eğitimleri altıncı kez yeni öğrencilerine kapılarını açıyor. 23 Ekim 2018 Salı günü başlayan program 6 hafta boyunca salı ve perşembe günleri 18:30 ve 21:30 saatleri arasında gerçekleşecek. Program toplamda 12 farklı modül içerecek.



İsviçre ve Lüksemburg FinTech ortaklığı kurdu

İsviçre ve Lüksemburg ortak FinTech pazarı amaçları uğruna, birbirileriyle sürekli dirsek teması kurabilecekleri önemli bir iyi niyet sözleşmesine imza attılar. Swiss Finance + Technology Association Başkanı John Hucker ile LHoFT Ortaklıklar ve Ekosistem Başkanı Alex Panican tarafından imzalanan sözleşme, iki tarafın FinTech ekosistemini büyütme hedeflerinde karşılıklı mutabakatını simgeliyor. İki önemli finans merkezinin bu sözleşmeyle birlikte hedefleri, ortak çalışmaya dayalı atılımlar üzerinde çalışmak ve sektörün yararı için Avrupa çapında FinTech sektörünü tanıtmak olarak açıklandı. İki kuruluşun birbirlerinin etkinliklerine katılmaları, pazar ve yönetmelik hakkında bilgi alışverişinde bulunmaları, FinTech şirketleri ve yatırımcıları için yeni fırsatlar doğacağı anlamına geliyor.

2018'in en iyi FinTech girişimleri

Bu yıl ikincisi derlenen CB Insights The FinTech 250 listesi, finansal servisler sektörünü dönüştürmek üzere yazılım ve teknolojiler geliştiren başarılı özel şirketleri sıraladı. Şirketlerin sağladığı verinin yanı sıra iş modelleri ve pazardaki ivmesi gibi bir dizi unsura göre 4 bini aşkın adayı değerlendiren CB Insights, ilk 250 FinTech girişimi listesinin toplamının 2013 yılından bu yana gerçekleşen 947 fonlamada yaklaşık 53 milyar dolar yatırım aldığını açıkladı. The FinTech 250 listesinde bu



yıl Türkiye'den izyico, "ödeme işleme" kategorisinde yer aldı. Listede piyasa değeri 1 milyar doları aşan "unicorn" girişimlerin sayısı ise 30'a yükseldi.



Bahreyn, FinTech için 100 milyon dolar ayırdı

FinTech'te geri kalmak istemeyen Bahreyn, ülke çapındaki geliştirmeleri hızlandırmak için fon desteği sağlayacak. Hindistan'da yayın yapan Economic Times gazetesine konuşan üst düzey bir hükümet görevlisi, Bahreyn'in FinTech'i desteklemek için 100 milyon dolar bütçe ayırdığını duyurdu. Bahrain Development Bank'ın sağladığı 100 milyon

dolar dışında, fon özel sektöre de açılarak tutarın daha yüksek seviyelere ulaşması sağlanacak. Söz konusu sermaye, özel şirketlerin ve girişimlerin Bahreyn'de FinTech ürünleri geliştirmesine yardımcı olacak. Bankanın böyle bir girişimde bulunmasına gerekçe olarak, ülkede bu girişimleri destekleyecek sermayenin azlığı gösteriliyor.

NE KADAR DİJİTAL NE KADAR YÜZ YÜZE?

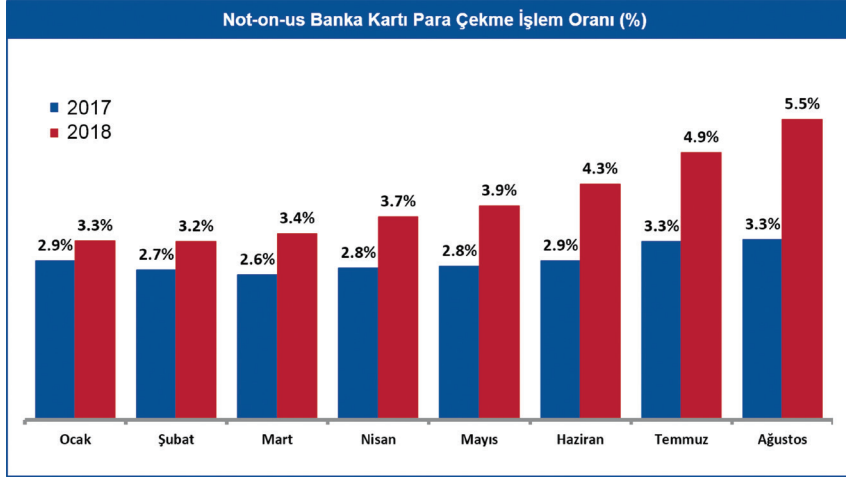


Diebold Nixdorf tarafından geçen eylül ayında düzenlenen “In Touch İstanbul” etkinliği, önemli bir foruma da ev sahipliği yaptı. Moderatörlüğü BKM Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu’nun üstlendiği forumda Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, Kuveyt Türk Katılım Bankası Genel Müdür Yardımcısı İrfan Yılmaz ve Halkbank Daire Başkanı Enis Tuna konuşmacı olarak yer aldı. Diebold Nixdorf Bankacılık Genel Müdürü Murat Karagözoğlu da forumla ilgili “Ortak ATM kullanımı, sektörün potansiyeli, şube dönüşümü gibi konu başlıkları altında katılımcılar için oldukça değerli fikir ve öneriler paylaşıldı. Değerli katkılarından dolayı katılımcılara ve misafirlerimize tekrar teşekkür ediyorum” yorumunda bulundu. PSM olarak forumu izleyip öne çıkan görüş ve değerlendirmeleri sizlerle paylaşmak istedik...

Ortak ATM kullanımını rekor kırdı

CELAL CÜNDOĞLU

Son dönemde ATM kullanımı açısından ciddi bir hareketlilik gözlemliyoruz. Özellikle de ATM'lerde diğer bankaların kartlarının kullanımı konusunda... Ocak 2017'den itibaren aylık yüzde 2.6 ile 3.3 arasında değişen bu oran, ilginç bir şekilde Nisan 2018'den itibaren ivmesini artırmış. Bu yükseliş trendi, elimizdeki en güncel veri olan Ağustos 2018 itibarıyla yüzde 5.5'e kadar ulaşmış durumda.



ATM not-on-us fonksiyon setine yeni eklenen işlemlerin kullanımı da katlanarak artıyor. En çok yapılan işlemlere baktığımızda ise banka kartıyla para yatırmada 16-17 kat artış olduğu dikkat çekiyor. Ocak ayında 30 bin bile olmayan bu


işlemlerin sayısı ağustosta 500 bine ulaşmış. Kredi kartı borç ödeme sayısı 8 binlerden 80 binlere çıkmış. Kredi kartıyla borç sorgulamada 7 kat, kredi kartı limit sorgulamada ise 5 kat artış var. Sizce bu hızlı büyümenin arkasında neler var?

YAKUP DOĞAN

Sanırım buradaki herkes bankacılık sektöründe ortak ATM kullanımını artırma konusunda elini taşın altına koymuştur. Halen Bankalararası Kart Merkezi'nde (BKM) ATM Komitesi'nin başkanım. Komite olarak şimdiye kadar aldığımız kararların, hedeflerin çok az bir kısmını hayata geçirebildik

Peki neden başaramadık? Öncelikle bankaların çok fazla katmanı, hareketli parçası var ve bu da karar alma sürecini zorlaştırıyor. Bankaların farklı komisyon oranları uygulaması ve "pahalı" algısının oluşması, müşterinin farklı ATM'lerden para çekmesini engelledi. Hal böyle olunca da komite başkanlığı yaptığım dönemde yüzde 3'ün aşılması hayal gibi bir hedef haline gelmişti. Ancak ocak ayından itibaren enteresan bir hareketlilik başladı. Bunun ilk sebebi de müşteriye yansıyan maliyetlerin netleşmesiydi. Neredeyse tüm bankalar benzer komisyonları uygulamaya başlamıştı. ATM Komitesi'nin bir başka amacı da işlem çeşitliliğini artırarak kullanımı teşvik etmektir. Bu konuda sadece para yatırma fonksiyonu için yola çıkmamıza rağmen bir türlü sonuçlandıramamıştık. Sonra imdadımıza Bankacılık Hizmetlerinin Erişilebilirliğine Dair Yönetmelik yetiştirdi ve hem banka hem de kredi kartlarıyla hangi işlemlerin nasıl yapılacağı konusunda net bir yapı ortaya çıktı. Bugüne kadar aşmakta zorlandığımız engeller birden ortadan



kalktı. Bunlara bir de üç kamu bankasının (Halkbank, VakıfBank, Ziraat Bankası) ATM'lerini birbirlerinin müşterilerine komisyonsuz olarak kullandırması eklenince ortak ATM'nin önü iyice açıldı. 



ENİS TUNA

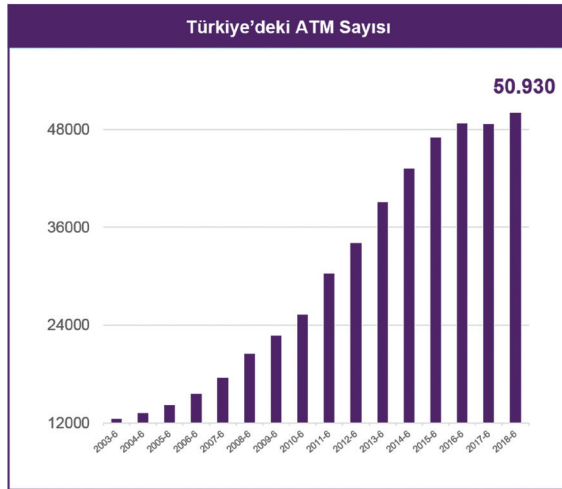
Kamu bankalarıyla ilgili alınan bu kararı, mevcut kaynakların optimum düzeyde kullanılması ve operasyonel kârlılığın artırılması çalışmalarının bir parçası, ilk adımı olarak görüyorum. Bunun ikinci, üçüncü safhaları da olacaktır. İlk sonuçlar son derece olumlu. Ancak ortak ATM kullanımındaki hızlı artışta, söz konusu döneme rast gelen iki bayramın etkili olduğu göz ardı edilmemeli. Keza bayramlarda emeklilere verilen iki ikramiye de ATM'lerden yapılan işlem sayısına yansdı.



İRFAN YILMAZ

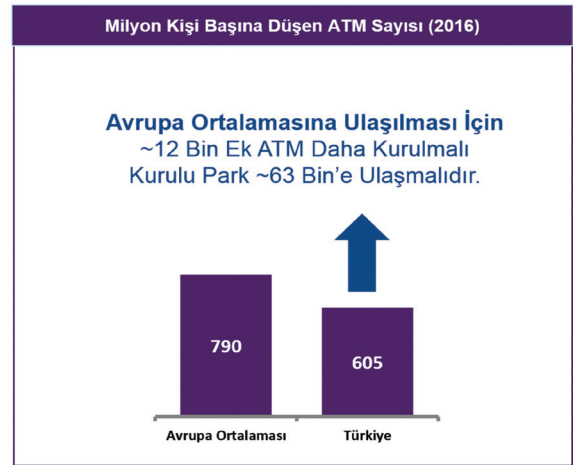
Açıkçası bu artış beni şaşırtmadı. Müşteriler için caydırıcı bir unsur olan komisyonlar regülasyonla sınırlanınca kullanım artmaya başlamıştı zaten. Ancak bu konuda herhangi bir iletişim çalışması yapılmadı. İnsanların haberi olsa oranlar çok daha hızlı yükselir. Bu da toplamda hepimizin yararına olacaktır. Kamunun başlattığı model diğer bankalara örnek olabilir. Bankalar maliyeti kendi aralarında paylaşır ve müşterinin yükümlülüğünü daha da azaltırlarsa önümüzdeki dönemde daha da iyi seviyelere ulaşılabilir.

12 bin yeni ATM potansiyeli var



CELAL CÜNDOĞLU

Biraz da bankacılığın nereye gittiğini sorgulayalım isterse- niz. Dünya Bankası verilerine göre Türkiye'de bankacılık sistemine dahil olan nüfusun oranı, 2011 yılındaki yüzde 58 seviyesinden 2017'de yüzde 69'a çıkmış durumda. Söz konusu 6 yılda kadınların sisteme girişi ise yüzde 33'ten 54'e yükselmiş. Bu daha da sevindirici bir gelişme. Şubelere bakalım... 2003'te Türkiye genelindeki şube sayısı 6 bin civarındaydı. 2015 yılında 12 binle zirveyi gördük.



Ardından dönüş başladı. Şu anda 11 bin 500'e düşmüş durumda. Dijital kanalda, özellikle de mobilde ise inanılmaz bir büyüme var. 2015'ten bu yana yıllık ortalama yüzde 58 büyüme söz konusu.

ATM sayısı 51 bin geçti ve artış trendi devam ediyor. Avrupa'da 1 milyon kişiye düşen ATM sayısı 790. Bizde ise 605. Avrupa ortalaması göz önüne alındığında, 12 bin civarındaki farkın kapanması durumunda 63 bin civarında bir ATM parkından söz edilebilecek. Sizce ATM'nin gelecekteki rolü nasıl şekillenecek?



İRFAN YILMAZ

15 yıl önce, bugünler için "ATM gereksiz olacak" diye düşünüyordum. Ancak varlığını o günden de daha güçlü bir şekilde sürdürüyor. İnsanlar nakit kullanmaktan da vazgeçmedi. Dijitalleşme ve mobil kanallar çok büyük bir hızla yükselse de insanların nakit paraya talebi devam edecek. Mobil şimdiden bankacılığın ana kanalı haline geldi, diğer kanalları geride bıraktı. Şubeler, gişeler ortadan kalabilir ama mobilin tamamlayıcısı olarak ATM'nin güçlü bir şekilde yoluna devam edeceğini düşünüyorum.

ENİS TUNA

Dijitalleşme adımları elbette önemli ama ülkemiz hala nakit ağırlıklı bir sistemin içinde evrilmeye devam ediyor. Hemen her noktada fatura ödeme merkezleri var ve insanlar faturalarını hala nakit olarak bu sistemin içerisinde ödemeye devam ediyor. Oysa ATM'ler para yatırıp çekme özelliğinin yanı sıra ciddi anlamda bir fonksiyon setine evrilmiş durumda. İstedığınız zaman belediye vergilerini bile ödeyebilirsiniz. Böyle bir model aslında Avrupa sistemi içerisinde yok. Sadece para çekiyorlar. Bizse bu robotu adet bir cyborg'a dönüştürüp ona "akıl" enjekte ettik. Birçok fonksiyonu bir arada çalıştırıyoruz. Bu da ATM'lerin kanal olarak önemini artırdı, şubenin yerine geçebilecek

önemli bir alternatif haline getirdi. Hal böyle olunca ATM'nin kullanımı bir şekilde devam edecek, evrilerek farklı bir standarda ulaşacak diye düşünüyorum.

YAKUP DOĞAN

Gerek OECD gerekse Dünya Bankası verileri, ülkemizin şube sayısı ve ATM açısından oldukça iyi bir

durumda olduğunu gösteriyor. Bizdeki asıl sıkıntı banka hesap sahipliği oranının düşük olması. Özellikle 25 yaş üstü nüfusa baktığımızda Avrupa'nın oldukça gerisindeyiz. 34 milyon hesap sahibi de maalesef tekil kişiye karşılık gelmiyor. Aslında devletin bu konuda çok net ve keskin kararları oldu. Hatırlarsanız 10 kişinin üzerindeki maaş ödemelerinin ve belli bir miktarın üzerindeki para transferlerinin banka kanalıyla yapılması için yasalar çıkmıştı. Bunlar yeni yeni hesap sahibi müşteri sayısını artırma anlamında pozitif katkı yaptı.

Mobil, biz bankacıların çoklu kanal dünyasından depar atarak ayrıldı. Tıpkı bir uzay aracı, roket gibi tüm yükleri birer birer üzerinden atıyor. Mobilin uzaya giderken yanında götürdüğü tek bir kanal var, o da ATM... ATM, büyüyen mobilin yanındaki en güçlü tamamlayıcı kanal haline geldi. Bu dönüşüm ve etkileşimde en önemli unsur da ikisini birbiriyle konuşturmak oldu. Bu noktada önümüzde üç seçenek vardı: NFC, iBeacon ve QR kod teknolojisi... Reaksiyon hızı ve yakınlık hassasiyeti ATM'den para çekme özelliği için oldukça kritikti. Bu noktada NFC, iBeacon'dan hassas olması sebebiyle öne çıktı. Ancak NFC de yalnızca Android cihazlarda kullanılabildiğinden QR kod gibi tüm kullanıcıları kapsayan bir çözüm değildi. Bununla birlikte, QR kod fiziki olarak taşınmaması ve kopyalanmaması sebebiyle yüksek güvenlik de sağlıyordu. Tüm bu kriterleri değerlendirdiğimizde QR kod, hem hız hem de güvenlik açısından ATM ile mobil cihazın konuşabileceği ana standart haline geldi. ATM hızla büyüyen dijitalin en önemli destekleyicisi, birlikte güzel şeyler yapacaklar.

Bankalar bu doğrultuda ATM'lerini yeniden tasarlamaya başladı. Hepimiz dışarıda markamızı en iyi temsil edecek kabini, ATM tasarımını bulmaya çalışıyoruz. Makine sayısı çok hızlı artmayabilir ama ATM'lerin kendi içindeki dönüşümü hızlanıyor. Genç bir ATM ağına sahip olmaya başlıyoruz. Bu konuda bize benzeyen bir ülke daha yok. Biz fonksiyon olarak ATM'leri tepe tepe kullanıyoruz. Oldukça da başarılıyız. ▶



Şubeler dönüşüyor



CELAL CÜNDOĞLU

Yıllar önce küresel bir ödeme sistemleri şirketinde işe başlarken bana “Rakibimiz Visa ya da başka bir ödeme sistemi değil, nakit. Önce onu yok etmeliyiz” demişlerdi. Geçenlerde bir konferansta Mehmet Sezgin Bey de şöyle diyordu: “Tüm kariyerim boyunca nakdi yok etmek için çabaladım. Sonunda anladım ki bunu başaramayacağım. Ama plastik kartları ortadan kaldırmak için çok iyi bir noktaya geldik...” Kendisine katılıyorum. Bunda ATM’lerin mobil ile artan ilişkisi de etkili olacak. Enis Bey’in de dediği gibi, ATM denilen robotu cyborg’laştırdık. Ama yetmez, orada da durmayacak. Mobil, ATM’yi Mars’a götürecektir... Tabii bu koşullarda şubeler de dönüşüyor. Ne oluyor şubelere?

ENİS TUNA

Şubeler de bir şekilde varlığını sürdürecektir. Pazarlama noktası olarak sistem içerisinde kalacaktır. Müşterinin belki 5-10 yıl sonra şubeye sadece bilgi almak veya herhangi bir şekilde interneti kesilirse işlem yapmak için gireceğini düşünüyorum. Bizim müşterilerin neredeyse tamamı mobilleşti. Bu süreç, şubelerin daha çok müşterinin kendi kendine işlem yapabileceği alternatiflerle donatılmasını sağlayacak. Gişelerse kalkacak. Buna kaçınılmaz son diye bakıyorum. Bu operasyonlarda çalışanlarsa arkadaki ope-

rasyon gruplarına veya çağrı merkezlerine aktarılacak. Bu süreçte çağrı merkezlerini yeniden yükselen bir ivme kazanacağını, hizmet yarışında önemli bir pozisyon alacağını düşünüyorum.

İRFAN YILMAZ

Kuveyt Türk’te yaklaşık 10 yıldır şube dönüşümü üzerinde çalışıyoruz. Öte yandan, biz sektör genelinin aksine şube açmaya devam ediyoruz. Tabii boyutlarını küçülterek... Aslında dönüşüm konusunda bizi zorlayan sadece müşteriler değil çalışanlarımız da oldu. Galiba en zoru zihinsel değişim ve dönüşüm.

YAKUP DOĞAN

Şubelerin, teknolojik gelişmeler ve regülasyonların yanı sıra müşterinin parasıyla ilişkisini fiziksel bir ortamda görme isteği gibi psikolojik tarafı var. Şubeler ve bu kalandan yapılan işlem sayısı azalıyor ancak dönüşüm için şubelere yatırım yapıyor, yeni iş modelleri oluşturuyoruz. Markamızı çok iyi taşıyanlar diye şubelerimizi daha görünür noktalara taşıyoruz. Çehresini değiştiriyoruz. Dijitalleşme çok hızlı ama hepimiz aynı ölçüde dijitalleşmiyoruz. Örneğin, özellikle şubeler üzerinden yoğun hizmet verdiğimiz mikro KOBİ’ler dijitalleşme konusunda çok istekli değil. ☹

Yüzde 100 ihracat, yüzde 100 küreselleşme hedefi

Anti-skimming, ATM kart güvenliği, ATM çevre yönetimi, çok katmanlı kimlik doğrulama yöntemiyle fiziki ve dijital erişim kontrolü, bulut üzerinden akıllı kasa yönetimi gibi çözümleriyle dikkat çeken BVK, 2017'de tamamı ihracattan olmak üzere 1.5 milyon dolar ciro yaptı. İTÜ Innogate programıyla Amerika'ya açılan şirketin 2018 ciro hedefi 3.5 milyon dolar...



Bankacılık hizmetleri birçok alanda evrilip değişime uğrasa da ATM'ler fonksiyonel olarak işlevinden bir şey kaybetmedi. Hatta mobil teknolojilere uyum becerileri sayesinde önemleri daha da arttı. Hal böyle olunca ATM'lerle ilgili outsourcing (dış kaynak kullanımı) hizmetleri de girişimcilerin ilgisini çekiyor. BVK da anti-skimming, ATM kart güvenliği, ATM çevre yönetimi, OTC (one time code) temelli çok katmanlı kimlik doğrulama yöntemini kullanan fiziki ve dijital erişim kontrolü, bulut üzerinden akıllı kasa yönetimi gibi çözümleriyle dikkat çeken bir girişim... BVK, bu yıl "OTCaccess" ürünüyle İTÜ'nün düzenlediği Innogate Uluslararası Hızlandırma Programı'na katılmış. Şirketin kurucu ortağı ve Dış Ticaret Genel Müdürü Kürşat Kurt, "Uluslararası düzeyde eriştiğimiz başarıları ABD'ye de taşıma hedefiyle bu programa katıldık" diyor. Ardından bu ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"OTCaccess, çok katmanlı kimlik doğrulama yöntemini kullanan bir fiziki ve dijital erişim kontrol çözümü. Bu ürünle alternatif erişim kontrol çözümlerinden farklı olarak erişimi kişiye, ATM'ye, zaman, süreye ve fonksiyona bağlı üretilen tek seferlik şifrelerle kontrol ediyor, güven altına alıyor ve izlenebilir hale getiriyoruz. Bu teknoloji her türlü kasa, dolap, kapı, alarm paneli, Windows logon, uygulama, dosya, web sayfalara erişim kontrolü için kullanılabilir."



Kürşat Kurt

43 ülkeye ihracat yaptılar, sırada Amerika var

Kurt, yeni bir girişim olmasına rağmen BVK'nın 2017'de 1.8 milyon dolar ciro elde ettiğini vurguluyor. Üstelik bu cironun tamamı 43 ülkeye yapılan ihracattan kaynaklanıyor. Şirketin 2018 yılı ciro hedefi ise 3.5 milyon dolar. İTÜ ARI Teknokent ve İstanbul Teknopark'ta birer Ar-Ge ofisi bulunan BVK'nın 11 çalışanı var.

BVK, ATM güvenlik çözümlerinde olduğu gibi erişim kontrolünde de dünyanın belli başlı çözüm sağlayıcılardan biri olmayı hedefliyor. Kurt, "Kurumsal alanda bankacılık sektörüne iş ortaklarımız üzerinden hizmet vermeye devam ederken, bulut üzerinden de kişilere ve küçük işletmelere hizmet sağlamak istiyoruz" diyor.

Kürşat Kurt, küresel bir marka olma hedefiyle katıldıkları Innogate programıyla ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: "Bu programa katılırken amacımız, hedef pazar Amerika hakkında iş yapma kültürünü, yapılabilecek doğru ve yanlışları, Silikon Vadisi kültürünü, bizim gibi firmaların geçmiş tecrübelerini hepsini bir arada görme ve öğrenme fırsatıydı. Bunu başardık. Uzun dönem hedefimizse BVK ürünleri için Amerika'da bir satış ağı kurmak, 2018 sonuna kadar bu bölgeye 500 bin doların üzerinde satış yapabilmek." ☺



ATM'ler için gelecek ne kadar parlak?



KAYHAN AKYILDIZ
Edgar, Dunn & Company
Türkiye Üke Müdürü

Türkiye'deki bankalar ATM parkurunu oldukça verimli yönetiyor. Avrupa'dakine benzer ATM parkurunun havuz mantığıyla bütüncül yönetimini baz alan işletim modelleri ancak AVM ATM'leri ya da tatil beldelerindeki ATM'ler gibi parkurun belli bölümleri için uygulanabilir...

N akde ihtiyaç duyduğumuzda ilk başvurduğumuz kanal olan ATM'ler 51 yıl önce hayatımıza girdi. Günümüzdeki dijital bankacılığın şafağı olarak nitelenebilecek bu gelişme sonrasında da ATM'ler sürekli yenilenerek ve genişerek hayatımızda kalmaya devam etti. ATM'lerin bankacılıkta vazgeçilmez bir kanal olarak kalmasını nakde ulaşmada birincil kanal olması sağlasa da bugün yeni fonksiyonlarıyla bu cihazlar sadece nakit veren makinalar olmanın ötesine geçip neredeyse tam bir banka şubesi haline geldi.

Peki yarım asrı aşkın bir süredir varlığını sürdüren ATM'leri önümüzdeki dönemde neler bekliyor? ATM pazarındaki önemli trendler neler?

İşlem sayısı azalıyor, işletim maliyeti artıyor

Geçenlerde Vocalink tarafından yayınlanan "The Future of ATMs" (ATM'lerin Geleceği) çalışması özellikle Avrupa Bölgesi'ndeki ATM'lerin kullanım ve gelişiminden yola çıkarak bu sorunun yanıtını arıyor. Söz konusu makalede şu kritik noktalar dikkatimi çekti:

• Nakit hala belli noktalarda gücünü korusa da her geçen gün gelişen online/mobil bankacılığın nakit işlemler dışında ATM'nin sunduğu tüm işlemleri müşterilere sunuyor olması, Avrupa'da nakit işlemlerin azalmasını sağlıyor. Bunun sonucunda Avrupa'daki ATM'lerde bir yandan işlem sayısı azalırken diğer yandan ATM işletim maliyetleri de artıyor.

• Söz konusu maliyet artışıyla mücadele etmenin en pratik yolu ücret ve komisyonları artırmak olsa da bu hem finansal kapsayıcılığa zarar vereceği hem de müşteriler na-

zarında olumsuz karşılanacağı için ilk tercih olarak görülüyor.

• Bu sorunun üstesinden gelmek amacıyla pek çok kurum bir yandan hantal operasyonel süreçleri ortadan kaldıracak yeni nesil "thin-client" ATM modellerini parkura kazandırmaya çalışıyor, diğer yandan da "video teller", kartsız işlem, P2P (kişiden kişiye) para transferi gibi yenilikçi çözümlere odaklanıyor.

• Ancak bu tür çözümler kurum bazlı ve parkurun tamamına yönelik kesin bir çözüm sağlamaktan uzak. Bu kapsamda ATM parkurun tamamına yönelik bütüncül yaklaşımlar verimlilik anlamında daha başarılı sonuçlar sağlayabilecek.

• En basit anlamıyla ATM parkurunun bütüncül bir yaklaşımla maliyet bazı yeniden gözden geçirilmesi, kullanım ve ATM yoğunluğuna göre bir optimizasyon sağlayıp maliyetlerin azaltulmasını mümkün kılacak gözüküyor.

Benim için yazıdaki en önemli tespit, artan ATM maliyetleriyle baş edebilmek için kurumların ortaklıklara gittiği bir ATM işletim modelinin gelecekte Avrupa'da bir trend olarak karşımıza çıkabileceği. Bugün ATM sayısının yaklaşık 14 bin olduğu Portekiz, 8 bin olduğu Hollanda ve 3 bin olduğu İsveç'te ATM parkurunun havuz mantığıyla yönetimine ilişkin uygulamalar mevcut.

Peki benzer bir trendin Türkiye'de uygulanabilirliği var mı?

Havuz mantığıyla yönetim Türkiye'ye uygun değil

51 binin üzerinde ATM sayısı Türkiye, Avrupa'da İngiltere, Almanya ve Fransa'dan sonra en büyük ATM parkuruna sahip. ATM'lerin özellikleri açısından Avrupa'dan oldukça ilerdeyiz. Türkiye'de bugün ATM'lerin yaklaşık yüzde 93'ü para yatırılabilir özelliğe sahip. Recycle ATM'ler ise parkurun yüzde 37'sini oluşturuyor. Bu oranlar Avrupa'da sırasıyla yüzde 30 ve 13 düzeylerinde. Ayrıca Avrupa'da 2016 yılı verilerine göre ATM'lerin yüzde 88'i bankalar tarafından işletiliyor. Bağımsız ATM firmalarının sahipliğindeki ATM'ler pazarın yüzde 12'sini oluşturuyor. Türkiye'de ise neredeyse parkurun tamamı bankalar tarafından işletilen ATM'lerden oluşuyor.

İşlem sayılarına bakıldığında ise Avrupa'dakinin aksine Türkiye'de bir azalma söz konusu değil. Son 5 yıl içinde ATM'lerden yapılan para çekme işlem sayıları yıllık ortalama yüzde 6, işlem hacimleri ise yüzde 15 civa-





Barclays Bank Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sir Thomas Bland, 27 Haziran 1967'de ilk ATM'nin tanıtımını yapıyor...

rında büyüyor. Bu durum ATM sayılarında da gözleniyor. Türkiye içinde bulunduğu Batı Avrupa bölgesinin ATM sayısının artmasında bir nevi katalizör görevi görüyor.

Türkiye'deki ATM istatistikleri kullanımlarda bir düşüşe işaret etmiyor ama ATM maliyetlerinde maliyet bazı çözümler bankalar açısından zaman zaman üzerinde tartışılan bir konu olarak gündemdeki sıcaklığı koruyor. Buna ilişkin her kurum kendi özelinde farklı analizler ve çalışmalar yapsa da henüz özellikle off-site ATM parkurunun Avrupa'daki uygulamalara benzer havuz mantığıyla yönetimine ilişkin bir örnek yok.

Bu noktada sorulması gereken soru Türkiye için Avrupa'dakine benzer bir ortak elden ATM parkur yönetim modeli uygulanabilir olur mu?

Naçizane görüşüm, Türkiye'de ATM pazarının dinamikleri açısından Avrupa'dan farklılaştığı ve banka sahipliklerinin olmadığı, ATM parkurunun tek elden yönetildiği bir modelin uygulanabilir olmayacağı yönünde. Zira söz konusu model daha küçük sayıdaki ve coğrafi dağılımı Türkiye gibi olmayan ATM parkurları için daha uy-



gulanabilir görünüyor. Türkiye gibi ATM sayısının 51 bin civarında olduğu ve bu ATM'lerin 783 bin metrekarelik dağınık bir alana yayıldığı coğrafyada ATM'leri havuz mantığıyla yönetmek ancak belirli ATM grupları ya da belirli bölgeler için anlamlı olabilir.

Diğer bir ifadeyle örneğin, bankalar açısından yüksek kira maliyetlerinin olduğu ve kimi zaman prestij kimi zaman da rekabette geride kalmamak için bulunmak durumunda kaldıkları AVM'lerdeki ATM'ler için tek elde yönetimin yapıldığı bir model hem maliyetleri azaltmada hem de ATM sayısını optimize etmede başarılı bir sonuç verebilir. Ya da yılın sadece belli dönemlerinde yüksek sayıda işlemin yapıldığı, bunun dışında kapasitenin altında kullanım olan özellikle tatil belde-

lerindeki ATM'ler için yukarıdakine benzer bir modelin başarılı olma şansı var.

Özetle, Türkiye'deki bankalar ATM parkurunu oldukça verimli yönetiyor. Avrupa'dakine benzer ATM parkurunun havuz mantığıyla bütüncül yönetimini baz alan işletim modelleri ancak parkurun belli bölümleri için (AVM ATM'leri ya da tatil beldelerindeki ATM'ler gibi) uygulanabilir ve başarılı sonuçlar elde edilebilir. ☺

HESABINI BİLMEK İSTEYEN PATRONLARIN PROGRAMI:

KOBAKÜS



Doğukan Gözetin

“Çekirdekten” girişimci Doğukan Gözetin’in babasıyla birlikte kurduğu Kobaküs, dijital bankacılığın kurallarını yeniden yazma iddiasında. Kobaküs ile tüm banka hesaplarınızı bir arada, tek platformda ve aynı anda görüntüleyebiliyor, raporlayıp takip edebiliyor, tüm muhasebe ve banka sistemleriyle entegre edilmiş şekilde yönetebiliyorsunuz...

Hemen her alanda olduğu gibi FinTech girişimlerinde de başarı, ihtiyacı en pratik şekilde karşılayacak çözümü geliştirmekten geçiyor. Kobaküs’ün hikayesi de çok farklı değil... Kurucu ortaklardan Doğukan Gözetin, bu ilginç girişimin çıkış noktasını şöyle anlatıyor: “Kobaküs fikri, 2016 yazında bir arkadaşımın şirketinde gelen ödemelere bağlı olarak banka hesaplarını takip edememe sıkıntısıyla ortaya çıktı. Kendisi 10 farklı bankayla çalışıyordu ve sürekli ödemeler farklı bankalara ve hesaplarına geliyordu. Bu ödemelere bağlı olarak anında ürün tedariki sağlayıp göndermesi gerekiyordu. Fakat gelen

ödemeleri tek tek her bankanın internet şubesine girerek çözüyordu. Bu işlemin bir bilgisayar programıyla yapılabilceğini söyledim. Böylece Kobaküs fikri oluştu. Kobaküs ile beraber tüm bankaları bir tek ekrandan görme rahatlığına ulaştılar. Ayrıca arka planda çalışan sistem sayesinde, otomatik muhasebeleştirme yaparak, gelen ödemeleri anında tespit edip, ürünlerini göndermeye başladılar.”

“Dijital bankacılığın kurallarını yeniden yazıyoruz”

Haliç Üniversitesi İşletme Enformatiği mezunu Doğukan Gözetin, Kobaküs sisteminin altyapısını Anadolu Üni-

versitesi İşletme mezunu babası Kayhan Gözetin ile yazmaya başlamış. Sonra ekibe ODTÜ İnşaat Mühendisliği mezunu Deniz Türkan katılmış ve Kobaküs şirketleşmiş. Yazılım süreci 2016 yılının kasım ayında başlayan Kobaküs, Eylül 2017'de ise İTÜ Çekirdek'e girerek hızlı büyüme sürecine girmiş. Gözetin, üç kurucu ortakla birlikte şu anda Kobaküs ekibinin 16 kişiden oluştuğunu anlatıyor. Gözetin'in deyimiyle "dijital bankacılığın kurallarını yeniden yazan" Kobaküs ile tüm banka hesaplarınızı bir arada, tek platformda ve aynı anda görüntüleyebiliyor, raporlayıp takip edebiliyorsunuz. Üstelik tüm bu süreci uluslararası standartlarda güvenlik garantili, kolay kullanılabilen, tüm muhasebe ve banka sistemleriyle entegre edilmiş şekilde yönetebiliyorsunuz. Kobaküs, muhasebe sisteminize verileri otomatik olarak işliyor, her detayı görünür kılıyor. Kobaküs'e size özel şifre bilgileriyle "giriş" yaptıktan sonra, güncel finansal durumunuza, döviz hesaplarınıza, son hesap hareketlerinize, anlık raporlarınıza ve banka bazında ayrı ayrı hesap bakiyelerinize kolayca erişebiliyorsunuz.

170 firmayla çalışıyor, ciro hedefi 3 milyon TL

Doğukan Gözetin, ellerindeki sözleşmelerden yola çıkarak Kobaküs'ün yıllık cirosunu 3 milyon TL civarında öngörüyor. Yaklaşık 170 şirketle çalıştıklarını, bunların yüzde 83'ünün aylık 10 bin işlemin üzerinde banka hareketi olduğunu açıklayan Gözetin, "Bu firmalar ortalama 12 bankayla aktif olarak çalışıyor. Bu profildeki kurumlar için Kobaküs vazgeçilmez bir finans programı" diyor. Gözetin, gizlilik anlaşmaları gereği hangi markalarla çalıştıklarını açıklayamıyor. Fikir olması açısından Türkiye'nin en büyük markalarından birkaçıyla ve en önde gelen holdinglerle çalıştıklarını anlatıyor. "Biz genel olarak, finans departmanlarıyla muhasebe departmanları arasında köprü oluyoruz" diyen Gözetin, bunu örneklerle şöyle açıklıyor: "Örneğin, enerji sektöründeki bir firma için günde bin-



lerce ödeme geliyor. Bu ödemeleri Kobaküs kullanmadan önce elle eşleştirip muhasebe programlarına aktarıyorlardı. Kobaküs sayesinde ise bankadan gelen ödemeyle muhasebedeki cari hesap birbiriyle eşleşiyor ve bu aradaki süreç tamamen hatasız bir şekilde otomatikleştiriliyor. Yine Kobaküs'ten önce, otomobil satın almak isteyen bir kişi ödemeyi bankaya yatırdığında satış personeli muhasebe departmanına gidiyor, ilgili bankanın internet şubesine giriliyor, gelen paraya ait çıktı alınarak işlem tamamlanıyordu. Şimdi ise satış personeli ilgili Kobaküs ekranından bakıyor, ödeme gelir gelmez dekontunu alabiliyor ve müşterinin beklemesine gerek kalmadan işlem tamamlanmış oluyor.

Kobaküs sayesinde bir holding yöneticisi de ayrı ayrı 18 şirketini bir tek ekranda tüm banka hesaplarıyla bir arada görebiliyor. Aynı zamanda bir tek ekrandan ayrıntıları görüntüleyerek ayrı ayrı şirket hesaplarına ait tüm hesapları da görebiliyor. Böylece yüzlerce banka hesabını bir tek ekranda görerek daha hızlı aksiyon alıyor, kârlılığını artırabiliyor.

Kobaküs aslında bir patron programı; aynı zamanda bir finans departmanının kullanabileceği ve bankadan gelen her türlü ödemenin aktararak muhasebe işlemlerinin en aza indirileceği bir yazılım." ☹

PATRONLAR NEDEN KOBAKÜS KULLANMALI?

Peki bu kadar şirket neden Kobaküs'ü tercih ediyor? Doğukan Gözetin, "Dijitalleşen dünyada bütün ticaretin bankalar yoluyla yapılması ve bu verilerin tüm bankalardan çekilerek bir tek ekrandan tüm vadeli/vadesiz bakiye gösterimi, gelen ekstre bilgisinin muhasebe, ERP sistemlerine aktarılması ve kuşkusuz Türkiye'de ki ilk SaaS çözümü olması Kobaküs'ü bu kadar popüler yapıyor" diyor. Ekonomik büyüme ve gelişmenin önündeki en büyük engelin gereksiz yere harcanmak zorunda olan "zaman" olduğunu düşünen Gözetin, bu konuda Kobaküs'ün işlevine ise şöyle dikkat çekiyor: "Tüm kavramların üstünde sektöre

'zaman' kazandırıyoruz. Kazanılan zaman daha verimli bir şekilde değerlendirince kârlılık, verimlilik ve tabii ki kazanç artıyor. Şirketlerin bankalarıyla iletişimlerinde, hem şirketlerin zaman kayıplarını ortadan kaldırıyoruz hem de bankanın kurumsal müşteri temsilcisinin harcadığı zamanı ortadan kaldırarak, banka ile şirket arasındaki haberleşmenin bilgisayar yoluyla hatasız şekilde yapılmasını sağlıyoruz. Kobaküs ekranında tüm banka hesaplarının konsolide bir şekilde gösterilmesi ve bu değerli bilgilerin muhasebe, ERP,



CRM gibi yazılımlara aktarılması bizim öncelikli işimiz. Ticari şubedeki herhangi bir personel gün içerisinde sürekli olarak temsil ettiği şirketin bakiyelerini, dekontlarını veya ekstrelerini gönderiyor. Sürekli banka ile şirket arasında telefon görüşmesi gerçekleşiyor. Kobaküs kullanan bir firma internet şubesine bile gerek kalmadan bankalardan istediği tüm verilere ulaşabiliyor. Yani Kobaküs sayesinde en önemli ancak en çok zamanını alan finansal yönetim sürecinin verimliliğini artırıyor. Bundan daha büyük bir kazanç olabilir mi?"



İlkey Düzgün
İyzico CFO'su



Tülin Çakmak

Zirve
Sohbetleri

tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

Deloitte, TÜBİSAD işbirliğiyle bir araştırmaya girişmiş ve teknoloji sektöründen 486 beyaz yakalı kadınla görüşmüş. Araştırmaya katılanların yüzde 85'i teknoloji sektöründe çalışmaktan mutlu olduğunu belirtmiş. Deloitte aynı çalışmayı daha önce otomotiv, finans ve enerjide de yaptığı için bu oran teknolojiyi memnuniyet düzeyi en yüksek sektör yapıyor...

Araştırmaya göre teknoloji camiasına emek veren her iki kadından biri yönetici olmayı hedefliyor. 10 kadından 8'i de bu yolda önünü açık görüyor. Kendi kızını da teknoloji sektörüne yönlendirecek kadınların oranı ise yüzde 92. Raporda öne çıkan diğer başlıkları da söyle sıralayabiliriz:

- Kadınlar dengeli yönetim, karar alma ve ticari kazanç süreçlerinde fayda sağlıyor.
- Teknolojide de temsil oranı düşük ama diğer sektörlerle oranla daha yüksek.
- Teknoloji sektöründe çalışmanın ailevi yükümlülüklerle negatif etkisi az.
- Sektördeki kadın dayanışması gelişime açık... Kısacası, geleceği olan bir sektör olarak görülmesi, dinamik ve sürekli kendini yenilemesi, global fırsatlar barındırması gibi unsurlar teknolojiyi kadın çalışanlar için cazip kılıyor. İşte biz de nisan ayında başladığımız "Zirve Yolunda" söyleşi dizimizde sektörün önde gelen kadın yöneticileriyle geliştirilmesi gereken kritik alanları konuşuyoruz...



Kadınlar sesini çıkardıkça değişim gerçekleşecektir

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

Yıllardır Türkiye’de ve dünyada kariyerlerini finans, bankacılık ve ödeme sistemler alanında oldukça başarılı şekilde yürüten kadınlar var. IMF Başkanı Christine Lagarde, ING Bank Türkiye Genel Müdürü Pınar Abay, Citibank CEO’su Serra Akçaoğlu, bizim de iş ortaklarımızdan olan Worldpay İngiltere’nin Başkan Yardımcısı Pınar Alpay şu anda aklıma gelenler. Aslında kariyerine azimle devam eden pek çok kadın çalışan var ama belki de onların hikayesi erkeklerinkine kadar yansıma bulamıyor. Tabii üst düzey yönetici kadrolarında kadınların oranı çok düşük. Bu kronik sorunun sebepleri araştırılmalı ve bu tarz üst düzey pozisyonlar için ayırım gözetmeksizin kararlar verilmeli. Aksi bir durum bu çağda mantık dışı.

Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl?

Çalışanlarımızın yüzde 38’u kadın. Fena bir oran değil. Ancak ne yazık ki mühendis ve yazılımcı ekibimizde sadece 6 kadın var. Umuyorum bu sayı hızla yükselir ve kariyerlerini bu sektörde devam ettirmek isteyen kadınlar izcico LinkedIn sayfasından ilgilendikleri pozisyonlara başvurularını yapar.

Şirketinizde kadın yöneticilerin artmasına yönelik uygulama var mı?

Açıkçası biz ekibimize katılmak için gelen arkadaşlara kadın ya da erkek gözüyle bakmıyoruz. Dolayısıyla özel bir uygulamamız yok. Yetenekli ve işini severek yapan herkes izcico’daki kariyerinde yükselebilir. Sadece şirket kültürümüzü geliştirmek amacıyla lider programı, tüm ekipler için aktif koçluk eğitimleri, işe alım yapan yöneticilerin eğitimi gibi daha verimli ekipler kurmamızı sağlayacak süreçler tasarlıyoruz.

Yönetici olana kadar işyerlerinde yaşadığınız en büyük sorun ne oldu?

Yönetici olduğumda sorunlar arttı diyebilirim. Gerçekten başarılı bir kariyerin yolu çok çalışmaktan geçiyor ve bu da sosyal hayattan feragat gerektiriyor. Benim de özel hayatımda zaman zaman böyle fedakarlıklarda bulunmam gerekti. Mesela üç kez ülke değiştirdim. Almanya, Amerika ve sonunda Türkiye’ye geldim. Gittiğim yerlerde, oradaki ekiplere ve çalışma kültürüne alışmak zaman aldı. Ama eminim bir erkek de benzer sıkıntıları yaşardı.

Kadının iş hayatında güçlenmesi için neler yapılabilir?

Öncelikle kistasmız cinsiyet değil, işini iyi yapan insan

olmalı. Diğer taraftan kadınlar kendisine koyduğu engelleri kaldırmalı. “Kadına göre iş”, “evlilikle işi aynı anda götürmek” gibi kalıplara kendisini sokmamalı. Anne babalık müşterek bir sorumluluk. Bunun için şirketlerin doğum izninin yanında babalık izni gibi haklara daha çok eğilmesi gerekiyor. Ancak yapısal ve bireysel önyargıları kırıldığında kadın iş hayatında daha güçlü konuma geçecek.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Çok çalışın ve kişilerin kurbamı olmayın. Evet, kariyerinizi engelleyebilecek dış faktörler hep olacaktır ama bunların sizi durdurmasına izin vermeyin.

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

Kanımca bazı klişeleşmiş önyargılar var. Herkes sevdiği işi yapmalı. Ama “kızlar bunu yapmaz”, “erkek işi” gibi hurafeler teknoloji bölümlerini kadınların daha az tercih etmesine sebep oluyor. Elbette teknoloji şirketlerinin de “kadın işi değil” türü algılara son vermesi gerekiyor. Fakat oranlar Türkiye’de de dünyada da üzücü seviyelerde. Google’ın mühendislik kadrosundaki kadın oranı yüzde 20. 2017 yılında Google mühendislik ekibindeki birkaç kadın, benzer pozisyonlardaki mühendis erkeklerden daha az maaş aldıkları sebebiyle şirketi dava etti. Bence bunlar güzel gelişmeler. Kadınlar sesini çıkardıkça değişim gerçekleşecektir.

FinTech şirketlerinin iş yapış tarzları ve yenilikçi kurum kültürleriyle kadınlar için daha uygun bir kariyer ortamı hazırladığını, fırsatlar sunduğunu düşünüyor musunuz?

Tabii ki. Hatta uygun ortam ve fırsatların tüm startup ekosistemi için geçerli olduğunu düşünüyorum. Bizim gibi yenilikçi çalışma modelleri benimseyen, dünyadaki trendler dahilinde çözüm odaklı iş modelleri geliştiren firmalar yeni neslin çalışmak istediği ortamları sunuyor. FinTech özelinde baktığımızda da finans ve teknoloji gibi detaycı düşünmeyi gerektiren bir sektöre kadınların kolaylıkla ayak uyduracağını düşünüyorum. Hatta bir kadın olarak bunu biliyorum! Ancak kadınların bu sektörü yeterince tercih etmediğini üzülmeye belirtmem gerekiyor. izcico olarak “developer” (geliştirici) pozisyonları için son 6 ay içinde aldığımız kadın başvuru oranı sadece yüzde 8. Kariyerinin başındaki kadınlara, dijitalleşen dünyanın anahtar sektörlerinden biri olacak Fin Tech’i özellikle değerlendirmelerini tavsiye ediyorum. ☹

“E-ödeme ile 43 milyar TL tasarruf sağlanabilir”



“Nakitsiz bir dünya” hedefiyle çalışan Mastercard, Türkiye’de kredi kartıyla temassız toplu ulaşım zincirine Ankara’yı ekledi. İzmir’de de İzmirim Kart’ta bakiye bittiğinde Masterpass’le ödeme yapılmasını sağlayan sistem kullanılmaya başladı. Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan, “3 yıl boyunca tüm harcamalar elektronik ödemeyle yapılırsa ülke ekonomisi 43 milyar TL tasarruf sağlar” dedi...

**BERRİN
UYANIK BEKAR**

Dünyanın birçok büyük kentinde artık toplu ulaşım kredi kartlarıyla, cep telefonlarıyla temassız olarak yapılıyor. İlginçtir, Türkiye’de ise bu trend büyük kentlerden ziyade Anadolu’daki şehirlerde yaygın. Bugün Şanlıurfa’dan Gaziantep’e, Antalya’dan Konya’ya birçok Anadolu kentinde yaşayanlar temassız özellikli banka ve kredi kartları veya cep telefonlarıyla otobüs, metro hatta bazı illerde minibüse bile binebiliyor. Herkes İstanbul’daki 20 milyona yakın kişi ne zaman zahmetsiz ve “yetersiz bakiye” sesini duymadan seyahat

edecek diye beklerken müjde Ankara ve İzmirililere geldi. Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan, İstanbul’da düzenlenen yıllık değerlendirme toplantısında “Bugün ilk defa duyuruyoruz, aralık ayından itibaren Ankaralılar ceplerindeki Mastercard’la herhangi bir başka karta gerek olmadan otobüse, metroya binebilecek. Bu nakitsiz toplum hedefimiz için çok önemli bir adım. Türkiye’de diğer tüm illere bu uygulamayı yayabilmeyi istiyoruz. Sadece kartla değil, Ankara da dahil bulunduğumuz diğer illerde diğer mobil telefonla da iyi bir deneyim oluşturduk” dedi.

İzmir için yürüttükleri çalışmalara da değinen Çağlayan, İzmir Kart'ın tıpkı HGS'deki gibi mobil ortamda otomatik doldurulacağını, bakiye kalmayınca Masterpass'in devreye girmesiyle otomatik olarak karta yükleme yapılabileceğini açıkladı.

Mastercard logolu temassız kartlar ve NFC özellikli akıllı telefonlar, halihazırda Kocaeli, Muğla, Gaziantep, Mersin, Adana, Bandırma ve Sivas'ta toplu taşımada kullanılabilir.

Nakdin maliyeti 43 milyar TL

2018 yılının değerlendirildiği basın toplantısında Mastercard'ın yeni uygulamaları hakkında da bilgi veren Yiğit Çağlayan, kartlı ödemelerin toplam tüketici harcamaları içindeki payının yüzde 40'lara eriştiğini vurgulayarak, 3 yıl boyunca tüm harcamaların elektronik ödeme üzerinden yapılması halinde ülke ekonomisi için 43 milyar TL tasarruf sağlanabileceğine dikkat çekti. E-ticaretteki gelişim trendinin büyük bir hızla sürdüğüne de işaret eden Çağlayan, bu kapsamda KOBİ'ler için sundukları hizmetle ilgili şu bilgileri verdi:

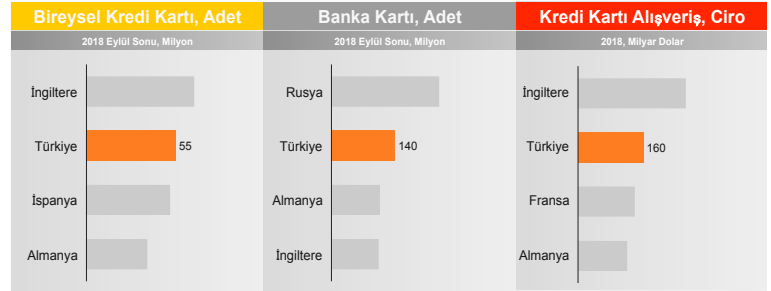
“KOBİ'lere gidip sorduğumuzda 3'te 1'i işini büyütmek istediğini, yarıyı da e-ticaret yapmak istediğini söyledi. Türkiye'deki işletmelerin adet bazında yüzde 99'unun KOBİ olduğunu düşünürsek, bu işletmelerin büyümesi Türkiye ihracatı için muazzam bir artış demek. İşte biz de Masterpass uygulamamızla T-soft, Ideasoftware, Ticimax, Eticsoft gibi e-ticaret altyapısı sunan şirketlerle işbirliği yaptık ve çok sayıda KOBİ bu sayede e-ticaret yapmaya başladı.”

Turizmde İstanbul ve Antalya uçuşa geçti

Yiğit Çağlayan, Mastercard'ın 10 yıldır yayınladığı ve tüm dünyada 162 şehri kapsayan “Hedef Şehirler Endeksi” raporunun 2018 sonuçlarını da açıkladı. Buna göre İstanbul, küresel listede ilk 10 içinde 9'uncu olarak yer alırken; Antalya, Avrupa'da ilk 10 şehir arasına dördüncü sıradan girdi. Antalya, 20 şehirlik dünya sıralamasında ise 11'inci sırada yer buldu.

Araştırmaya göre 2016 yılındaki terör olaylarından olum-

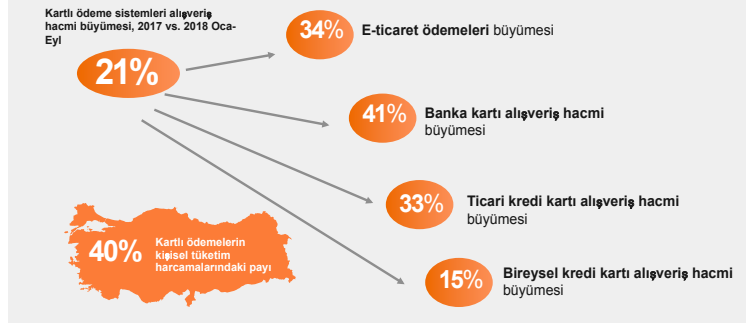
Türkiye, Avrupa ikincisi



suz etkilenen Türkiye turizmi, 2017 yılından itibaren yeniden toparlanma sürecine girdi. Beklentiler, İstanbul ve Antalya'nın yüzde 20'lerle küresel rakiplerinden çok daha yüksek bir büyüme hızı sergileyeceği yönünde.

Mastercard'ın “Müslüman Seyahat Tercihleri” raporunun 2018 sonuçları ise Türkiye'nin, 130 ülkeden oluşan ve 220 milyar dolarlık hacme sahip olan Müslüman seyahat pazarında dördüncü, ulaşım kolaylığı kategorisinde ise birinci sırada yer aldığını ortaya koyuyor.

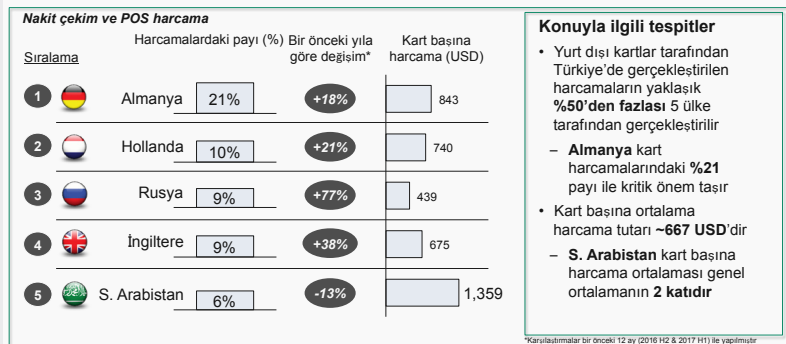
Büyümenin 4 temel lokomotifi



EN FAZLA SUUDLAR HARCİYOR, ASLAN PAYI ALMANLARDA

Toplantıda güncel turizm verilerini paylaşan Yiğit Çağlayan, 2018 yazı turist sayısındaki artışa dikkat çekerken, bir sonraki adım olarak harcama tutarlarını artırmaya odaklanılması gerektiğinin altını çizdi. Çağlayan, özellikle Türkiye'yi tercih eden ilk 5 ülke vatandaşlarının harcama tutarındaki potansiyele dikkat çekti. Mastercard'ın turizm araştırmasında Türkiye'de kartla en çok işlem yapan ülkelerin vatandaşları da sıralanıyor. İlk sırada Almanlar yer alırken, onu Hollanda, Rusya, İngiltere ve Suudi Arabistan izliyor. Bu 5 ülkenin vatandaşları, yabancı kartlarla Türkiye'de yapılan harcamaların yaklaşık yüzde 50'den fazlasını karşılıyor. Almanya kart

Turizmde ilk 5 ülke



harcamalarındaki yüzde 21 payla kritik önem taşıırken, Almanların kart başına yaptığı ortalama harcama 667 dolar. Toplamdaki

payı yüzde 6 olan Suudi Arabistan vatandaşları ise genel ortalamanın çok üstünde olan 1359 dolarlık harcama yapıyor.

ÖDEMELERİN GELECEĞİNİ BELİRLEYECEK 6 EĞİLİM



SEDA UYGUN
PALA

Dijital derlemiş, ağustos sayısında biz de sayfalarımızda yer vermiştik. Nasıl ki 2000'de doğanlar kaseti, walkman'i bilmiyorsa, 2018 yılında doğanlar da kuvvetle muhtemel banka hesap defteri, EFT ve havale ücreti, ıslak imza, çek-senet, kasa kuyruğu, para üstü yerine çıklet, pazar alışverişi gibi ödeme alışkanlıklarıyla zihnini meşgul etmeyecek...

Peki ödeme dünyasını nasıl bir gelecek bekliyor? Bu sayıda da FinTech İstanbul'un internet sitesinden (fintechistanbul.org) izleyebileceğiniz "Ödeme Dünyasının Geleceğini Belirleyecek 6 Eğilim" başlıklı kısa videodan ilham alarak bu soruya yanıt bulmaya çalıştık...



1 Regülasyonlar

Kripto paraların er ya da geç kanuna uygun hale getirileceği konusunda kimsenin kuşkusu yok. Asıl soru, sonrasında bu paraların hukuka uygun şekilde nasıl kullanılıp paylaşılacağı, saklanacağı. Aslında kripto paraları yasa dışı ilan eden ülke sayısı çok az. Buna karşılık Bitcoin'e yasal statü veren sadece iki ülke var: Japonya ve Tayland...

Tabii yasal statü kazanmaması kripto paraların ödeme aracı olarak kullanılmayacağı anlamına gelmiyor. Sadece tüketici ve işletmelerin bu konuda yasalarla korunmadığı ve kullanımının isteğe bağlı olduğu anlamına geliyor. Bunun yüzden de kullanıcılar devlet güvencesinden ziyade kendi risk yönetimi ve tedbirlerini almak zorunda kalıyor. Şimdi isterseniz ülke ve bölgeler bazında kripto para regülasyonlarının durumuna bir göz atalım...

• **Avustralya:** Ekim 2017'den bu yana ülkedeki kripto para borsalarında uygulanacak "kara para" aklamayı önleyici yasa tasarısı üzerinde çalışılıyor. Lisanssız faaliyet gösteren borsalar için cezai yaptırımlar içeren yasa tasarısı da tartışılıyor. Avustralya, 2014'te kripto para birimlerini "mal" olarak kabul etmişti. Sonra vergi makamları kripto paralarda "çift vergilendirme" uygulanmayacağını açıklamıştı. 2017 sonunda, kripto para borsalarının finansal istihbarat ajansına kaydolması ve müşteri doğrulama ve kayıt koruma yasalarına uyması kararlaştırıldı.

• **Arjantin:** Bu ülke yaygın bir kripto para ekosistemine sahip ama henüz bu konuda düzenlenme yapılmış değil. Sadece Arjantin Merkez Bankası'nın kripto paralara karşı dikkatli olunması gerektiğini belirten açıklamaları var.

• **Bangladeş:** Hükümet, 2015 yılında kripto para kullanımının suç olduğunu ve cezai yaptırımlarının olacağını açıkça belirtti.

• **Bolivya:** Bolivya Merkez Bankası, 2014'te resmi olarak devlet tarafından çıkarılmadığı sürece herhangi bir kripto para kullanımını yasaklamıştı.

• **Çin:** Kripto para borsaları ve ICO'lar yasaklansa da Çin bu konuda inovasyon merkezi konumunda. Bitcoin'in doğduğu yıllardan bu yana piyasaya yön veren en önemli güçler arasında yer alıyor.

• **Kanada:** Kripto para ihraççıları "yasal para işletmeleri" olarak adlandırılan ilk ülke oldu. 2014'te çıkarılan "Bitcoin yasası" ile birlikte kara para aklamanın önlenmesi ve müşteri kayıtlarının zorunluluğu kurallarına uyulması gerektiği açıklandı. Kanada hükümeti Bitcoin'in yasa dışı olmadığını belirtti. Vergi dairesi de faaliyet türüne bağlı olarak Bitcoin işlemlerinin vergiyeye tabii olduğunu kabul etti.

• **Avrupa Birliği:** AB, kripto paraları destekleyici kuralların hazırlanmasında sektör katılımcılarını dahil etmeye yönelik ihtiyatlı bir yaklaşım benimsiyor. Yeniliklerin önünü açmaya ve ekosistemin ihtiyaçlarına odaklanıyorlar. Kara para aklamanın önlenmesi için kapsamlı ve sıkı tedbirler üzerinde çalışan Avrupa Merkez Bankası, geçen yılın sonunda Bitcoin'i tehlike olarak görmediğini, ancak düzenlemek için yeterince olgunlaşmadığını açıklamıştı.

• **Hindistan:** Hindistan Merkez Bankası, Bitcoin hakkında birkaç resmi uyarıda bulundu. 2017 sonunda ise Maliye Bakanı, Bitcoin'in yasal bir varlık olmadığını açıkladı. Hükümet, tavsiye vermek dışında henüz kripto paralar konusunda bir düzenleme yapmış değil.

• **Japonya:** Bitcoin'i yasal varlık olarak ilan eden ilk ülke oldu. Geçen yıl bir yasa çıkarılarak, kara para aklamayı önleme ve "müşterini tanı" kuralları geçerli olacak şekilde ülkede kripto para borsalarının faaliyet göstermesine izin verildi. Finansal Hizmetler Dairesi de yasal düzenlemelerle ilgili çalışmasını sürdürüyor.

• **Meksika:** Meksika Merkez Bankası, 2014'te bankaların dijital paralarla işlem yapmasını engelleyen bir bildiri yayınlamıştı. Ancak ertesi yıl Maliye Bakanlığı, Bitcoin'i yasal varlık olarak görmese de ödeme aracı olarak kullanılabileceğini ve bu yüzden kara para aklamayı önleme yasalarına tabii tutulduğunu açıkladı.

2017 sonunda ise Meksika, Merkez Bankası'nın gözetimi altında kripto para borsalarının açılmasını sağlayacak bir tasarıyı onayladı.

• **Rusya:** Mart 2018'de kripto paralarla ilgili yasa tasarısı resmen Duma'ya sunuldu. Yasa tasarısı düzenlenirken vatandaşları dolandırıcılara karşı korumaya ve kripto para işletmelerinin yasal olarak faaliyet gösterebilmesine odaklanıldı.

• **Güney Kore:** Bu yıl isimsiz kripto para hesapları yasaklandı. Kore hükümeti, kripto para birimi ticaretini desteklediklerini, ancak borsaların daha fazla denetlenmesi üzerinde de çalıştıklarını açıkladı.

• **İngiltere:** Birleşik Krallık Finansal İdare Kurumu, Bitcoin'i bir "meta" olarak görüyor ve bu yüzden düzenleme yoluna gidiyor. Bitcoin'in yanı sıra diğer kripto paraların da düzenleneceği belirtiliyor. Kurumun uyarılarının ardından tüketiciyi korumaya yönelik önlemler alınmaya başlanıyor.

• **ABD:** Amerika'daki bazı eyaletler kripto para birimlerindeki düzenlemeler yönünden daha ileride. Örneğin New York, 2015 yılında Bitcoin'in işletmelerinin faaliyet



göstermesine resmi olarak izin vermişti. 2017 ortalarında ise Washington, para transferlerinin Bitcoin borsalarında kullanılmasına izin veren bir tasarıyı onayladı. Kısacası ABD eyaletlerden oluştuğu için tüm ülkede nasıl bir yol izleneceği hala kesinleşmiş değil. Bitcoin'i yasal olarak tanıyanlar olduğu gibi yasaklanmasını isteyen eyaletler de mevcut.

• **Türkiye:** Bizde regülasyonlara genelde Avrupa Birliği'ne uyum çalışmaları penceresinden bakıldığı için kripto paralarda da bir "bekle-gör" stratejisi izleniyor. Şimdilik olaya daha çok "vergilendirme" açısından bakıldığını söylemek mümkün.



2 Blockchain

Türkçeye blok zinciri, dağıtık kayıt defteri, kayıt zinciri gibi farklı şekillerde kazandırılmaya çalışılan bu kavramın da modası geçmeyecek gibi. Blockchain teknolojisiyle gelen altyapının ödemeler, maaş gibi uygulamalara daha fazla dahil olması bekleniyor. Özellikle devlet destekli ve belli bir güce kavuşabilen stabil kripto paraların da bu teknolojiye gelişmeyle birlikte yaygınlaşması muhtemel. 📌



3 Kripto paralar

Kripto para borsalarında pek çok küçük yatırımcının ağı yandı. Türkiye’de de Turcoin ve benzeri suistimallere tanık olduk. Tabii sancısız devrim olmaz. Bu daha bir başlangıç. Kripto paraların müşteri ve işyerleri tarafında nasıl kullanılacağı henüz bir muamma. OPEN Platform gibi blockchain girişimlerinin artmasıyla birlikte kafa karışıklığının yavaş yavaş ortadan kalkmasını bekleyebiliriz. Öte yandan, altyapısı sağlam bir kripto paranın Türkiye’de pek çok ülkeye göre daha hızlı kabul göreceğini öngörebiliriz? Bunu biz değil araştırmalar söylüyor...

Ipsos’un ING için 13 Avrupa ülkesinin yanı sıra Amerika ve Avustralya’dan yaklaşık 15 bin kişiyle görüşerek hazırladığı Uluslararası Mobil Bankacılık Araştırması’na Türkiye’den katılanların yüzde 45’i ileride kripto para birimlerine sahip olmayı düşünüyor. Bu oran, yüzde 25 olan Avrupa ortalamasının hayli üzerinde ve Türkiye’yi ilk sıraya koyuyor. Dijital para birimlerinin geleceğin online harcama aracı olacağı görüşüne katılan Avrupalıların or-

talaması 2015’e kıyasla 9 puan artarak yüzde 35’e ulaşmış. Türkiye, bu konuda da yüzde 53 ile Avrupa ortalamasını geçiyor. Aynı şekilde Türklerin yüzde 49’u dijital para birimlerinin geleceğin yatırım aracı olduğunu, yüzde 51’i ise dijital para birimlerinin değerinin önümüzdeki bir yıl içerisinde artacağını öngörmüş.

ING’nin araştırması, kripto para birimi sahipliğindeki olası büyümenin online harcama alışkanlıklarında da aşamalı olarak bir değişime sebep olabileceğini gösteriyor. Gerçi dijital para birimlerinin dengesizliği ve görece olgunlaşmaması bir risk olarak görülüyor ve uzun dönemli işlemler konusunda daha isteksiz bir eğilim söz konusu. Kripto para birimlerini tek seferlik ödeme veya satın almalar sırasında kullanma fikrine ise daha ılımlı bakılıyor. Araştırmaya katılan Avrupalıların yüzde 49’u ödeme biçimlerini değiştirmek istemiyor. Buna karşılık her 10 Avrupalıdan 3’ü uluslararası online satın alma işlemlerini kripto para birimiyle yapabileceğini belirtiyor. Maaşını kripto para birimiyle almayı kabul edebileceğini belirtenlerin oranı ise sadece yüzde 15.



4 Z kuşağı

Bizlerin de dahil olduğu X kuşağı için “teknolojiye adapte olmakta ciddi sorunlar yaşayan, değişimi kabul etmekte zorlanan, kurallara uyumlu, belirli bir disiplin çerçevesi içerisinde yetişmiş, sabırlı ve otoriteye saygılı” tanımı yapılıyor. Bizim kuşak, “milenyal” olarak da adlandırılan; televizyonla büyüyen bilgisayarla serpiyen, internetle de pişen Y kuşağının “başına buyrukluğundan” çok çekti. Ama Y’leri çok daha fazlası bekliyor.

Finans sektörü temsilcilerinin Z kuşağını anlamaya yönelik çabaları ödeme dünyasının geleceği açısından da büyük önem taşıyor. Bu arada, 2000 yılından sonra doğanları simgeleyen Z kuşağının 2020’ye kadar ABD’deki müşterilerin yüzde 40’ını oluşturacağı beklentisini de paylaşalım.

5 Mobil ödemeler

Ödeme dünyasını değiştiren asıl unsur, internet ve akıllı telefonların hızla yaygınlaşması oldu. Bunu görebilmek için çok değil, 5 yıl öncesine dönüp o dönemde hangi ödeme araçlarının nasıl kullanıldığına bakmak yeterli olacaktır.

Araştırma şirketi GlobalData, sadece Asya Pasifik 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. E-ticaret ve alternatif ödeme yöntemleri deyince da akla mobil geliyor.

Ödeme yöntemlerinin kalamını ise yüzde 28 ile banka ve kredi kartları, yüzde 15 ile havale, yüzde 6 ile de nakit ve çeklerin oluşturduğunu belirtelim.



6 Nesnelerin interneti

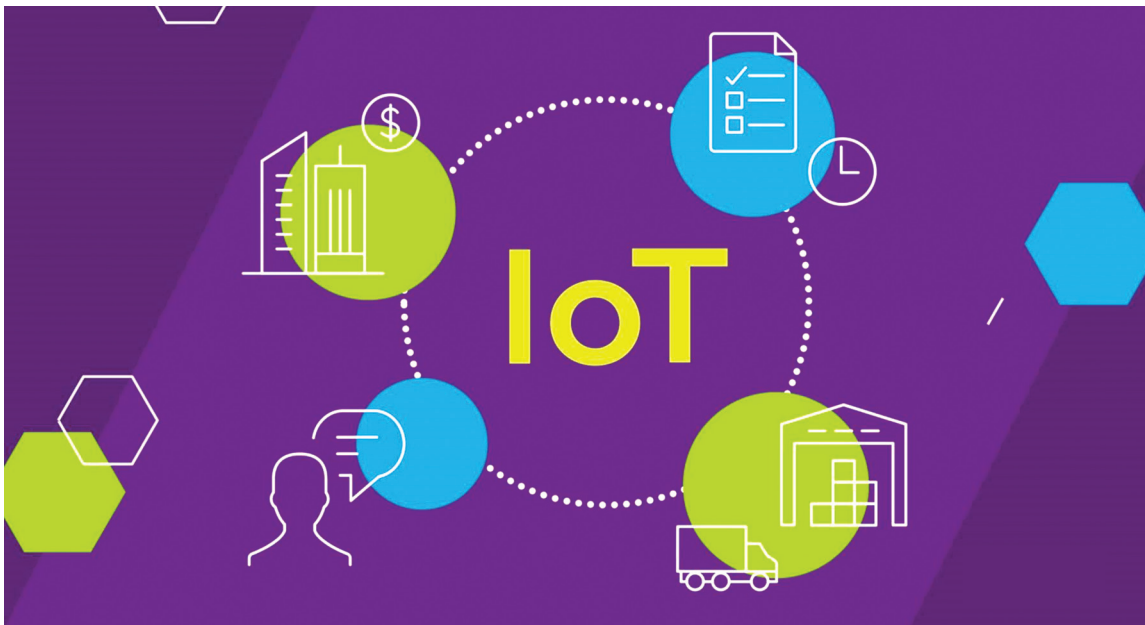
IoT (nesnelerin interneti) çok değil birkaç yıl içinde mega bir eğilim haline gelecek gibi görünüyor. Araştırma şirketi Gartner, internete bağlı cihaz sayısının 2020 yılına kadar 20 milyara ulaşacağını öngörüyor. Bu da teorik olarak 20 milyar temas noktası anlamına geliyor. Bu trend kuşkusuz teknolojiyle iç içe olan ödeme dünyasını çok daha yakından etkiliyor. Hatta ödeme sistemleri için yeni bir kavram bile oluşmuş durumda: IoP (ödemelerin interneti)...

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

Gerçek bir IoP uygulamasından söz edebilmek için her şeyden önce kullanıcıların, makinelerin kendi adına yap-

tığı alımlar üzerinde her zaman kontrolü elinde tutması gerekiyor. Sipariş sürecinde müşteriler için etkili şifreleme ve düzenli bilgi de önem taşıyan unsurlar. Basit PIN girişinden biyometriye kadar tümleşik kimlik doğrulama önlemleri, sahtekarlığı önlediği gibi müşteri güvenini de artırıyor.

Dikkate alınması gereken bir başka husus da her cihaz için ayrı ayrı ödeme seçenekleri geliştirmek yerine, ortak kullanım sağlayacak platformların yaygınlaşması. Bu hem müşteri deneyimini üst düzeye çıkaracak hem de şirketlerin harcamalarını azaltacak. ☹



Ödeme ve e-para kuruluşlarıyla ilgili yönetmelikte yapılan değişiklikler



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

Temmuz sayısındaki yazımızda, 27 Haziran 2014 tarihinde 29043 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik”te daha önce biri 2 Nisan 2015, diğeri ise 26 Aralık 2015 tarihinde olmak üzere iki değişiklik yapıldığını; 7 Haziran’da yayınlanan üçüncü değişiklik taslağında öngörülen değişikliklerin de kısa bir süre içinde mevzuattaki yerini almasını beklediğimizi belirtmiştik...

Beklediği gibi BDDK tarafından yayımlanan taslakta öngörülen değişiklikler 12 Ekim 2018 tarihinde yayınlanarak yürürlüğe girdi. Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı İle Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik’te bu yıl üçüncüsü yapılan değişikliklerin neler içerdiğini maddeler halinde derlemeye çalıştık...

PTT de e-para belgelerini BDDK’ya tevdi edecek

1. 6493 sayılı kanunda 17 Nisan 2017 tarihli KHK/690-68 ve 69’uncu maddeleri kapsamında yapılan değişiklikte PTT, elektronik para ihraç eden kuruluşlar ile ödeme hizmeti sağlayıcıları arasına eklenmişti. Bu yazımıza konu olan değişiklikte yönetmelik de bu duruma adapte edilerek yönetmelikteki ödeme hizmeti sağlayıcısı ve elektronik para ihraç eden kuruluş tanımlarına eklendi. Bu doğrultuda elektronik para ihracı, elekt-

ronik paranın geri ödenmesi ve elektronik para koruma hesabıyla ilgili istenilen belgeleri BDDK’ya tevdi etme yükümlülüğüne ilişkin hükümler PTT için de uygulanacak.

2. Hatırlanacağı gibi fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmetlerin yürütülmesine ilişkin ödeme kuruluşlarının bir bankadan dış hizmet alması halinde fatura üreten kurumlarla doğrudan tahsilat yetkilendirmesine dair sözleşme imzalamaları gerekliliği, 26 Aralık 2015 tarihinde yapılan değişiklikte kaldırılmıştı. Ancak bankaların fatura üreten kurumlarla sözleşme imzalararak söz konusu ödeme kuruluşlarını yetkilendirmesi gerekliliği öngörülmüştü. 12 Ekim 2018’de yürürlüğe giren değişiklikte, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının bir bankadan dış hizmet alması halinde, fatura düzenleyen kurum ile tahsilata yetkili kılınmalarına dair bir sözleşme yapmaya veya fatura düzenleyen kuruluş ile banka arasındaki sözleşmede tahsilata yetkili kılınmalarına gerek olmaksızın fatura ödemelerine aracılık hizmeti sağlayabilecek.

3. Ödeme hizmeti ve elektronik para ihracına ilişkin faaliyet izni verilmesi için belgeler üzerinden BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) tarafından yapılan değerlendirmeye ek olarak, izin başvurusunda bulunan kuruluşun yönetim yapısı, personeli, teknik donanımı, belge ve kayıt düzenini de BDDK tarafından incelenecek.

4. Yönetmeliğin 10’uncu hükmünde yapılan değişiklikte birlikte artık ödeme ve elektronik para kuruluşlarının, kanunda ödeme hizmeti olarak düzenlenen anca faaliyet izni başvurularında ayrıca belirtmedikleri ödeme hizmetlerini sunabilmek için BDDK’dan izin almaları gerekecek. Buna ek olarak, her ne kadar BDDK’dan faaliyet izni alarak ödeme hizmetlerini yerine getiren kuruluşlar ödeme hizmetleri dışında başka faaliyetlerde bulunamasa da yeni düzenlemeye göre elektronik para kuruluşları, elektronik paranın ihracı veya ödeme hizmetlerinin sunulmasıyla ilgili olan ve ödeme hizmeti sağlayıcılarının faaliyetlerini güvenli kılan ve kolaylaştıran kart saklama, kart verilerinin işlenmesi, suistimal ve dolandırıcılık önleme gibi ödeme hizmetlerini tamamlayıcı hizmetler ile elektronik paranın ihracı veya ödeme hizmetleriyle ilgili eğitim ve danışmanlık hizmetlerini de verebilecek. Ödeme kuruluşları da elektronik para ihra-





Elektronik para ihracı için, kullanıcıların ilgili işlemleri kendi kendine yapabildiği ATM, kiosk gibi cihazlar vasıtasıyla alınan nakit tutarlar 15 gün içerisinde elektronik para koruma hesabına aktarılacak... Kuruluşların bulundurmaları zorunda olduğu teminatlar, Merkez Bankası nezdinde devlet iç borçlanma senedi veya kira sertifikası olarak tutulacak. Piyasa değerinin en az yüzde 10'u tutarında değer kaybetmesi halinde, 10 iş günü içinde söz konusu teminat 1 milyon TL'ye tamamlanıp bu durum BDDK'ya bildirilecek...



cıyla ilgili olmamak üzere aynı hizmetleri verebilecek. Ayrıca yeni düzenlemeye göre BDDK, bu hizmetlerin veya faaliyet iznine dâhil edilecek diğer ödeme hizmetlerinin sağlanabilmesi için ilave özkaynak bulundurma yükümlülüğü getirebilecek.

5. Gündemi oldukça meşgul eden diğer bir değişiklik de alt temsilcilik modeliyle çalışılmasına yönelik. Kuruluş temsilcilerinin, ödeme hizmetlerini acente, bayi gibi alt temsilciler aracılığıyla sunması yasaklandı. Bu düzenlemeye göre kuruluş temsilcisinin şubesi veya acentesi olarak ödeme hizmeti sunanların 31 Aralık 2018 tarihine kadar kuruluşla sözleşme imzalayarak temsilci olmaları gerekecek. Kanaatimizce bu değişiklik uygulamada bazı problemleri gündeme getirecektir.

Teminatın piyasa değeri yüzde 10 ve üzeri azalırsa...

Yönetmelik hükümlerinde yapılan değişikliklerle birlikte yürürlüğe giren diğer hususlar da şöyle sıralanabilir:

■ Kuruluşun yıl sonu finansal tablolarına ilişkin bağımsız denetim raporu, kuruluş tarafından izleyen yılın 15 Mayıs tarihine kadar BDDK veritabanına raporlanacak.

■ Elektronik para ihracı için, kullanıcıların ilgili işlemleri kendi kendine yapabildiği ATM, kiosk gibi cihazlar (hizmet noktaları) vasıtasıyla alınan nakit tutarlar 15 gün içerisinde elektronik para koruma hesabına aktarılacak.

■ Kuruluşların bulundurmaları zorunda olduğu teminatlar, Merkez Bankası nezdinde devlet iç borçlanma senedi veya kira sertifikası olarak tutulacak. Piyasa değerinin en az yüzde 10'u tutarında azalması halinde, 10 iş günü içinde söz konusu teminat 1 milyon Türk Lirası tutarına tamamlanıp bu durum BDDK'ya bildirilecek.

■ Ödeme hizmeti kullanıcısının tüketici olmadığı durumlarda kullanıcı ve ödeme hizmeti sağlayıcısı, aralarındaki çerçeve sözleşmedeki değişikliklerin yürürlük tarihinden en az 30 gün önce ödeme hizmeti sağlayıcısı tarafından kullanıcıya bildirilmesine ilişkin yükümlülüğün uygulanmamasına veya farklı uygulanmasına karar verebilecek. ⊖

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 kullanımı her geçen gün yaygınlaşırken, ağustos ayında 9.3 milyar TL ile bu alanda rekor kırıldı. 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)

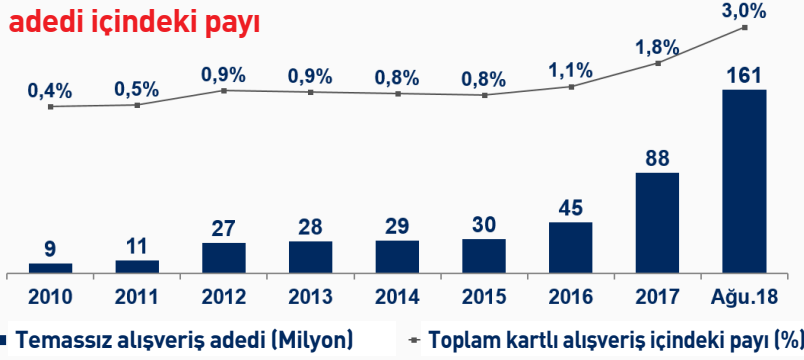
	2018 Ağustos	Toplam içindeki payı
Temassız kredi kartı	29.3	% 45
Temassız banka kartı	24.4	% 18
Temassız terminal	1.1	% 47

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 terminallerin yüzde 47'sinin temassız teknolojiyle 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

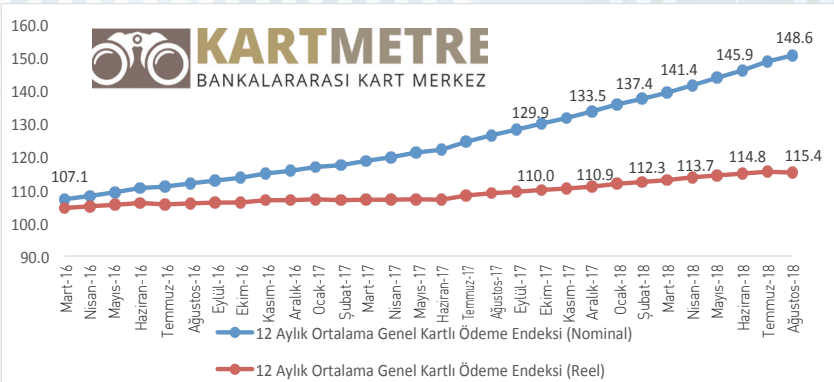
Temassız ödemeler en çok yemek ve market sektörlerinde tercih ediliyor

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.



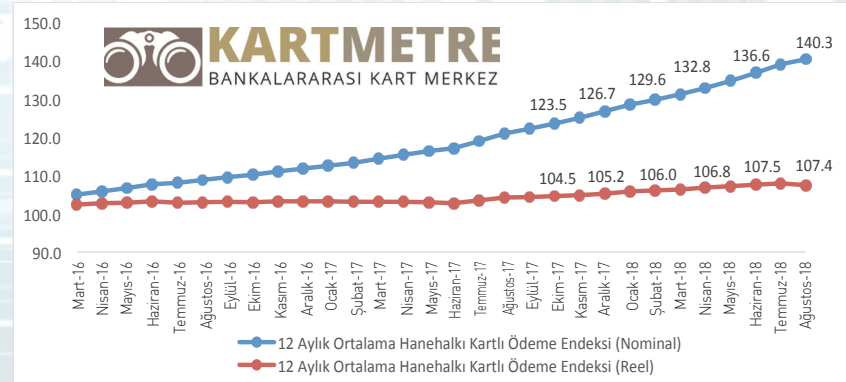
EXTRE

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 büyümeye 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 büyümeye gözlemlendi.

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



Dünya çapında finansal piyasaların farklı alanlarında faaliyet gösteren FinTech'leri listeleyen CB Insight, 2018'in en iyi 250 girişimini açıkladı. Listede piyasa değeri 1 milyar doları aşan "unicorn" girişimlerin sayısı 30'a yükseldi. 250 FinTech'in son 1 yılda aldığı toplam yatırımsa 31.85 milyar dolar...

FinTech 250 listesinde 30 unicorn var



Bu yıl ikincisi derlenen CB Insights The FinTech 250 listesi, finansal servisler sektörünü dönüştürmek üzere yazılım ve teknoloji geliştiren en başarılı özel şirketleri sıralıyor. Listeye dahil edilecek şirketler, dört farklı kategoride değerlendiriliyor. Şirketlerin sağladığı verinin yanı sıra iş modelleri ve pazardaki ivmesi gibi farklı kriterlere göre oluşturulan listenin belirlenmesi için dünya çapında 4 bin şirket değerlendirilmeye alındı.

CB Insights, ilk 250 FinTech girişimi listesinin toplamının 2013 yılından bu yana gerçekleşen 947 fonlamada yaklaşık 53 milyar dolar yatırım aldığı açıkladı. The FinTech 250 listesinde piyasa değeri 1 milyar doları aşan "unicorn" girişimlerin sayısı 30'a yükseldi. Listedeki 250 şirketin son 1 yılda aldığı toplam yatırım 31.85 milyar dolara ulaştı. 2013 yılından günümüze kadar yapılan 100 milyon dolar ve üzeri "mega yatırımlar" 83'e ulaşırken, bunların 33'ünün sadece 2018 yılının ilk 10 ayında gerçekleşmesi dikkat çekiyor. CB Insights verilerine göre 2018'e damgasını vuran FinTech şirketlerinin yüzde 44'ü ABD dışından...

Listeye Çinli Ant Financial damga vurdu

FinTech girişimlerine ev sahipliği yapma konusunda İngiltere ikinci sırada yer alırken, onu Hindistan izledi. FinTech 250 şirketlerine en çok yatırım yapan şirket, 2018 yılı unicorn'larından Nubank, Revolut ve PolicyBazaar

BİR BAKIŞTA CB INSIGHTS THE FINTECH 250

- 2017'den bu yana bu 250 özel şirket, 373 anlaşmada 31.8 milyar dolar yatırım topladı.
- 2013'ten bu yana FinTech 250 listesindeki girişimler, 828 milyon do-

- larlık mega yatırım aldı. Bu yatırımların çok önemli bir bölümü 2018'in ilk 10 ayında yapıldı.
- 2018 FinTech 250 listesine 113 yeni şirket katıldı. Listenin yüzde 44'ü

- ABD dışındaki girişimlerden oluşuyor.
- Çinli Ant Financial, 4 turda aldığı yaklaşık 19.1 milyar dolarlık yatırımla FinTech 250 listesindeki en iyi finans edilen şirket ilan edildi.

gibi girişimlerin destekçisi Ribbit Capital oldu. Listeye asıl damgasını vuran yatırımsa Çinli Ant Financial'ın bu yılın ikinci çeyreğinde aldığı 14 milyar dolar değerindeki C serisi fonlama oldu. Ant Financial'a General Atlantic, Warburg Pincus, GIC, Sequoia Capital China, Silver Lake Partners, T. Rowe Price, Temasek Holdings ve Primavera Capital Group yatırım yaptı.

Listede ikinci kez yer alan şirketler Kyriba, AvidExchange, Betterment, Coinbase, Etoro, Kabbage, Payoneer, Revolut,

Ripple, Robinhood ve Stripe Transferwise şeklinde sıralanıyor. Bu şirketlerden Kyriba'nın Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Jean-Luc Robert, "CB Insights tarafından Fintech 250'de üst üste ikinci kez seçilmek bizi onurlandırdı. Günümüzün karmaşık ve küresel iş ortamında Kyriba gibi 'yıkıcı' (disruptive) FinTech'ler, üst düzey finans yöneticilerinin daha hızlı karar alma süreçlerini modernize etmelerine, kilit süreçleri iyileştirmeye ve büyüme fırsatlarından faydalanmalarına yardımcı oluyor" değerlendirmesini yaptı.

Nakitsiz topluma giden her adım Wirecard'ı büyütüyor

Kısa bir süre önce Güney Afrika ve Brezilya gibi yeni pazarlara açılan Almanya merkezli dijital ödeme ve ticaret çözümleri sağlayıcısı Wirecard, uzun vadeli planlarını basınla paylaştı. Ticaretin mobil ve elektronik kanallara kaymasıyla birlikte gelirlerinde artış bekleyen şirket, 7 yıl içinde 10 milyar Euro sınırını aşmayı hedefliyor. Wirecard, bu süre içinde toplam işlem hacmini de 710 milyar Euro'nun üzerine çıkarmak istiyor.

Farklı coğrafyalarda 250 binden fazla kurumsal müşteriye ödeme teknolojileri

ve risk yönetimi hizmetleri sunan Wirecard'ın CEO'su Marcus Braun, 21 milyar Euro değerlemeyle FinTech unicorn'ları arasında yer alan şirketin piyasa değerini de 2025 yılına kadar 100 milyar Euro'ya çıkarmayı planladıklarını vurguluyor. Nakitsiz toplum hedeflerine giden her adımın Wirecard için bir büyüme fırsatı olduğuna dikkat çeken Braun, şirketin hisse değerinin sadece son 1 yıl içinde iki katına çıktığını da hatırlatıyor.

Wirecard son olarak yapay zeka destekli,



Marcus Braun

esnek ve dijital onaylı kredileriyle gündeme gelmişti. Bu sistemde şirketlere yönelik kredilerin değerlendirme ve karar süreçleri, doğrudan mevcut Wirecard dijital ödeme altyapısına entegre olarak çalışıyor. Yapay zeka destekli veri analiz sistemi, ödeme işleme tarafında elde edilen uzun dönem ticari performans verilerini kullanarak gerçek zamanlı değerlendirme yapabiliyor. Böylece antik nakit ihtiyacı olan işletmeler, karmaşadan uzak bir karar alma süreci sonucu kısalan bekleme süreleriyle kredi çekebiliyor.




Visa, çocuklara futbolla finansal okuryazarlık öğretiyor

20 yılı aşkın bir süredir Amerikan Ulusal Futbol Ligi'nin (NFL) sponsorları arasında yer alan Visa, bu lige paralel olarak geliştirdiği "Financial Football" oyununu 2018-2019 sezonu için güncelledi. Yeni versiyonda oyuncular önce karşılaşacak takımları ve oyunun kolay, orta gibi zorluk derecesini belirliyor. Maçın başlamasıyla birlikte oyuncunun topu ileri taşıyabilmesi için karşısına çıkan finansal okuryazarlık sorularını doğru yanıtlaması gerekiyor. Sorular oldukça geniş bir finans müfredatından gelirken, yanlış cevaplar kullanıcıyı oyunda geri düşürüyor. 11 yaş ve üzerinde-

ki oyunculara hitap eden bu keyifli oyunda, yaş gruplarına göre farklı tür sorular yönetiliyor. Araştırmalara göre Amerika'daki gençlerin yüzde 20'si temel finansal okuryazarlık becerisine sahip değil. Bu doğrultuda Visa tarafından yürütülen projelerin çok değerli olduğunu belirtmek gerekiyor. Şirket yetkilileri, çocuklar için tasarlanmasına rağmen yetişkinlerin de oyunu rahatlıkla oynayabileceğini, onların da oyundan çok şey kazanabileceğini vurguluyor. Financial Football oyunu Apple Store ve Google Play'den indirilerek oynanabiliyor.

Societe Generale TEMASSIZDA limiti kaldıracak

Tüm dünyada her geçen gün biraz daha yaygınlaşan temassız ödemelerin önündeki en büyük engel harcama limiti. Limitler her geçen gün artırılsa da tüketicilerin şikayetlerini azaltmıyor. Avrupa'nın köklü bankalarından Fransız Societe Generale ise şu sıralar temassız ödemelerde işlem limiti içermeyen biyometrik özellikli kartların testini yapıyor.

Societe Generale'in yeni kartları, dahili parmak izi okuyucusu sayesinde alışverişler esnasında şifre girme zorunluluğunu ortadan kaldırıyor. İşin güvenlik boyutu ise oldukça basit bir yöntemle çözülmüş. Parmak izi tanımlaması bizzat kullanıcı tarafından, kart eline ulaştığı anda yapılıyor. Bilgiler doğrudan kartta depolandığından bankaya veya satıcıya herhangi bir kullanıcı bilgisi iletilmiyor. Kullanıcılar için önemli konfor öğeleri içeren bu yeni nesil kartlar, aynı zamanda normal kartların yapabildiği mağaza içi ödeme, online alışveriş ve ATM'den para çekimi gibi klasik işlemleri de kolaylıkla yerine getirebiliyor. Gelecekte bir kesiti andıran bu kartların nasıl bir kullanıcı deneyimi yaratacağını doğrusu biz de merak ediyoruz. 

HSBC'NİN REKLAMI ABARTTIĞININ RESMİDİR!



Bankalar, bazen imaj ve pazarlama iletişimi çalışmalarını abartıp sıra dışı uygulamalara başvurabiliyor. Kimi banka şubesinin içine pastane açıyor, kimi konser veriyor... İngiltere merkezli HSBC de bu moda uymuşa benziyor.

Evet, Kanada'nın en büyük bankaları arasında yer alan HSBC, bir süredir bu ülkeyi ziyaret edenleri dünyanın en büyük "Hoş geldiniz" (Welcome) paspasıyla karşıyor. Kuzey Amerika'nın en işlek havalimanlarından Toronto Pearson'ın

hemen dışındaki bir araziye yerleştirilen devasa paspas, uçakların havalimanına inişi esnasında gökyüzünden ziyaretçiler tarafından net bir şekilde görülebiliyor.

Banka yetkilileri kampanyanın çıkış noktasını şöyle açıklıyor: "Bu ilginç kampanyayla bir yandan Kanada'nın herkesi kapsayan, sıcakkanlı yapısını sergilemek; bir yandan da HSBC'nin Kanada'daki ziyaretçi, yeni gelen ve uzun zamandır ülkede yaşayan kişiler tarafından yıllardır tercih edilen bir banka olmaktan duyduğu mutluluğu güzel bir mesajla ifade etmek istedik."



Kültürel mirasları "TEMASSIZ" koruyorlar

İskoçya'da faaliyet gösteren kültürel mirası koruma kurumu National Trust, bağışları artırmak ve kolaylaştırmak amacıyla önemli sanat eserlerini temassız ödeme teknolojisiyle bir araya getirdi. Proje için önce ünlü eserlerin birer kopyası oluşturuluyor. Bu doğrultuda seçilen ilk eserler, Robert Burns'ün 200 yaşındaki büstü ve Colonel William Gordon'ın tarihi bir tablosu oldu. Orijinal tasarımları büyük oranda korunan eserlerin el kısımlarına ziyaretçilerin bağış yapabileceği temassız ödeme düzenekleri yerleştirildi.

National Trust CEO'su Simon Skinner, "Son yıllarda nakit bağışlarda ciddi bir düşüş var. Bu yüzden tüm hayır kurumları gibi biz de ciddi bir sorunla karşı karşıya kaldık. Açıkçası bu proje imdadımıza yetişti. Yakında ilk kez temassız bağışları kabul etmeye başlayacağız" diyor. "Geleceği Korumak için Geçmişe Dokunun" sloganlı bu ilginç çalışmanın arkasında National Trust'ın yanı sıra Visa ve Bank of Scotland'ın imzaları olduğunu belirttim.



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

[/TroyOdeme](#) [f/TroyOdeme](#) [@/troy_odeme](#) #sağaltköşe

troy