

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

OCAK 2019

Sayı: 93

Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Sessiz sedasız bir **FINANS DEVi** doğuyor!

İstanbul'da 5000 m² kapalı alana sahip
"Turk Finans ve İnovasyon Merkezi" kuruluyor.

Startup'lara Silikon Vadisi'ne benzer imkanlar
sunulacak, başarılı girişimciler desteklenecek.

"Param Finans" ve "Param Kredi" ile finans
sektöründe yeni bir dönem başlayacak.



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



Şekerbank

EDİTÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com



Teşekkür ve bir özür

Öncelikle PSM AWARDS ödül törenimize gösterdikleri ilgi dolayısıyla ödeme sistemleri sektör temsilcilerine teşekkür etmek istiyorum. Salonda oturacak yer kalmayınca ayakta kalanlardan da ekibimiz adına özür diliyorum...

Evet, onca hazırlık, titiz bir inceleme ve değerlendirme sürecinin ardından PSM'nin 10'uncu yılına özel düzenlediğimiz PSM AWARDS sahiplerini buldu. Yoğun ilgi üzerine gelenekselleştirme kararı aldığımız ödüllerin ikincisi için hazırlıklara şimdiden başladık. 2018 yılı ödüllerini hangi kategorilerde kimlerin kazandığını ilerleyen sayfalarda görebilirsiniz. Katkısı geçen herkese bir kez daha teşekkürlerimizi sunuyoruz. Nice PSM AWARDS'ta buluşmak umuduyla... İyi yıllar, keyifli okumalar.

Hani "Sakınan göze çöp batar" derler ya, geçen sayımızda "akıl tutulması" diyebileceğimiz bir hata yaparak "Paynet, sanal POS teminini de hizmetleri arasına ekledi" demişiz. Oysa sanal POS temini şirketin kuruluşundan bu yana asıl işiydi.

Nitekim ilgili haberde de Paynet Genel Müdürü Bakay Korkmaz, "ÖKC olarak da kullanılabilecek mobil fiziki POS'umuzun testleri bitti, bu ay pilota alıyoruz" demiş ve omni channel stratejisine güzel bir örnek olarak nitelelendirdiği bu hibrit ürünün getireceği yenilikleri şöyle özetlemişti:

"Müşterilerimiz isterse sanal POS cihazını PayPortal üzerinden ya da direkt mobil cihazlar üzerinden kullanabilecek. ÖKC özellikli fiziksel POS kullanmak isteyen müşterilerimiz de sanal POS ile aynı özelliklerden yararlanabilecek. Dolayısıyla sanal ve fiziki dünyayı aynı çözümlerle birbirine bağlamış olduk..."

Bu vesileyle düzeltiyor, başta Bakay Korkmaz olmak üzere Paynet ailesinden ve okurlarımızdan özür diliyoruz.



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
suaygun@psmmag.com

DANIŞMAN, 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 / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE
(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

i İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • OCAK 2019

6

VİTRİN

İş Bankası müşterisi olmak için
İşCep ve isbank.com.tr yeter



10

YATIRIM

Sessiz sedasız bir finans
devi doğuyor



18

DİJİTAL ÖDEMELER

Renkli ülke Hindistan'ın
ödeme teknolojileri mozaiği

22

YATIRIM

Desteklenmeye değer bir
yerli ATM girişimi



26

ANALİZ

Temassız alışkanlık yapar



28

ÖDÜL

Ödeme dünyasının
'Oscar'ları sahibini buldu

40

ANALİZ

Ortadoğu elektronik ödeme pazarı
2018 değerlendirmesi

45

MOBİL ÖDEME

Mobil ödemeyi sokağa çıkararak
Payguru dünyaya açılıyor

48

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Aralık ayı FinTech adına
çok verimli geçti

50

ZİRVE YOLUNDA

"Fırsat eşitliği ve adil
çalışma ortamı yeter"

52

MEVZUAT

Banka yönetim kurulu üyeleri
için yeni sorumluluklar geliyor

54

EXTRE

İnternette kartlı ödemeler
1.5 kat arttı

56

DÜNYADAN

Biraz teşvik, biraz zorlama;
kartlı ödemeler hızlı büyüyor

Bankkart Mobil Hesabını bilir o

İndirin Bankkart Mobil'i, hem Bankkart Combo dünyasının sunduğu kolaylıklardan faydalanın hem kart işlemlerinizi kolaylıkla yapın.



Hemen indirin!



 Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankkart
Combo

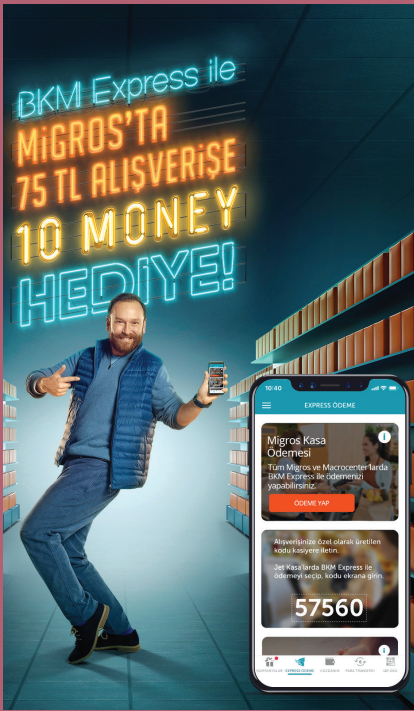
 /bankkart

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

► İş Bankası müşterisi olmak için İşCep ve isbank.com.tr yeter

18 yaşından büyük ve yurtiçinde yerleşik TC vatandaşları, İşCep ve isbank.com.tr ile sunulan "Müşteri Olmak İstiyorum" hizmetiyle başvurusunu birkaç dakika içerisinde tamamlayarak, müşteri olma sürecini hızlı ve kolayca başlatabiliyor. Sürecin son adımı olan Bankacılık Hizmetleri Sözleşmesi'nin imzalanması için müşteriler, tercihlerine göre adreslerinde ziyaret edilerek veya diledikleri İş Bankası şubesine

giderek süreci tamamlayabiliyor. İşCep veya isbank.com.tr'den başvuru yaparak İş Bankası müşterisi olmayı tercih edenler, Bankamatik kartlarını anında teslim alarak kullanmaya başlayabiliyor. Ayrıca, İşCep uygulamasını indirip, kendilerine hesap açılışıyla birlikte gönderilen geçici şifrelerini kullanarak tüm bankacılık işlemlerini 7/24 diledikleri yerden güvenle yapabiliyorlar.



Migros ve Macrocenter mağazalarında cep telefonuyla ödeme kolaylığı başladı

Macrocenter mağazalarından alışveriş yapan BKM Express kullanıcıları, ödeme işlemlerini cüzdan ve kart taşımadan, kasada cep telefonlarıyla kolayca yapabiliyor. BKM Express'in online ödemelerde sağladığı başarıyı kasa ödemelerinde de yaygınlaştırmayı hedeflediklerini vurgulayan BKM Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, işbirliğiyle ilgili şu bilgileri veriyor: "Dijitalleşmeyi her zaman BKM Express kullanıcılarına kolay ve güvenli ödeme imkânı sunmak üzere kullanıyoruz. Online ödemelerde, BKM Express'i pazara sunduğumuz 2012'den beri yaptığımız çalışmalarla kullanıcılarımıza yaygın bir üye

işyeri tabanı sunduk. Bugüne kadar birikimimizi tecrübeye çevirirken kullanıcılarımızı tek tıkla ödeme, QR ile ödeme, para iste ve gönder özelliği, dijital bağış gibi birçok yenilikle buluşturduk. Nisan ayında Migros'la başladığımız işbirliği sayesinde ise online ödemelerdeki BKM Express kolaylığını kasada ödemelere taşıdık. Bu sayede kullanıcılarımız Migros ve Macrocenter mağazalarında cüzdan taşımaya gerek duymadan sadece cep telefonlarındaki BKM Express uygulamasıyla kasada ödeme yapabiliyor. BKM Express'le hem online hem de kasa ödemelerinde daha fazla yer almaya ve kullanıcılarımızı yeni teknolojilerle tanıştırmaya devam edeceğiz."

► PayTR'nin yeni Genel Müdürü Tarık Tombul oldu

6 binin üzerinde işyerine sanal POS ile ödeme alma, sahtecilik önleme ve tek tıkla ödeme (kart saklama) hizmeti sunan PayTR'nin Genel Müdürlüğü görevine Tarık Tombul getirildi. Aynı zamanda Ödeme ve Elektronik Para Derneği (ÖDED) Güvenlik Komitesi Başkanlığı ve TOBB E-Ticaret Meclis Üyeliği görevlerini de yürüten Tombul, finans sektöründeki profesyonel iş hayatına 2001 yılında Garanti Ödeme Sistemleri bünyesinde başladı. 2007'de Garanti Bankası Yönetim Kurulu üyesine bağlı olarak oluşturulan Güvenli Operasyon Müdürlüğü bünyesinde "üye işyeri sahtecilik önleme yönetmeni" olarak kariyerine devam

eden Tombul, bu süreçte birçok önemli proje ve çalışma komitesinde görev aldı. FinTech alanında çalışmalar yapmak amacıyla 2011 yılında bankacılık sektörüne veda eden Tombul, kurucu ortaklardan biri olarak genel müdür yardımcısı unvanıyla PayU Türkiye'nin kuruluş sürecinde görev aldı. Kuruluşun finans, sahtecilik önleme, uyum, HR ve operasyon süreçlerini oluşturdu. Ortadoğu ve Afrika bölgesi sorumlu risk yöneticisi olarak Türkiye, Güney Afrika ve Nijerya risk operasyonlarını yönetti.



Tarık Tombul



innovation
inspired
by technology

Farklı bankalardaki tüm hesaplarınızı tek bir arayüzde birleştiren platform: PayFlex OBP

Bankacılık uygulamaları arasında kaybolmayın. PayFlex OBP (Ortak Banka Platformu) ile banka hesaplarınızı tek noktadan yöneterek zaman tasarrufu ve verimlilik sağlayın.

innova

www.innova.com.tr

İletişim: +90 212 3297315 • info@innova.com.tr

payflex obp
ortak banka platformu

www.payflexinnova.com

► Akbank, Ripple altyapısıyla para transferine başladı

2017 yılında Ripple işbirliğiyle blockchain kullanarak uluslararası para transferi çalışmalarına başlayan Akbank, yayınlanan son güncellemeyle bu hizmeti müşterilerinin hizmetine sundu. Akbank Direkt Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga Ulutaş, blockchain teknolojisiyle uluslararası para transferi sürecini başlatan ilk banka olduklarını hatırlatıyor ve "Sektöre öncülük eden bu uygulamanın ilk tohumlarını önceki yıl atmaya başlamıştık. 2018 sonu itibarıyla da Santander UK'e Ripple üzerinden blockchain altyapısıyla GBP (İngiliz Sterlini) para transferlerine başladık. Bu önemli teknolojiyle müşterilerimiz uluslararası para transferlerinde artık çok daha düşük maliyetli ve hızlı para transfer edebilme imkânlarından faydalanabilecek. Bu hizmetimizi farklı bankalarla işbirlikleri yaparak genişletmek istiyoruz" diyor.



Tolga
Ulutaş

Mastercard ve Microsoft, dijital kimliklerin güvenliği için el ele verdi

Mastercard ile Microsoft, dijital kimlik kullanımını pratik ve güvenli hale getiren bir çözüm için güçlerini birleştirdi. Kullanıcılara tablet, telefon, dizüstü bilgisayar gibi her gün kullandıkları cihazlardan kimlik bilgilerini girme, kontrol etme ve paylaşmayla ilgili bir dizi avantaj sunan çözüm ayrıca, farklı farklı server'larda tutulan aynı bilgilerin maruz kaldığı risk zafiyetlerini de gideriyor. Kullanıcılar, finansal hizmetlerdeki kimlik doğrulaması için gerekli bilgilerden e-ticaret için



gerekli bilgilerine, pasaport, ehliyet başvurusu ya da vergi ödemesi gibi resmi işlemlerinden e-mail, sosyal medya gibi dijital işlemlerine kadar her türlü dijital kimliğin birbiriyle bağlantılı ve senkronize olmasını sağlıyor. Microsoft Azure üzerinden devreye girecek bir dizi Mastercard

hizmetine temel oluşturması planlanan çözüm için bankalar, mobil operatörler ve devletlerle de işbirliği yapacak. Henüz geliştirme aşamasında olan çözümün 2019'un ilk ayları içerisinde devletlerin, işyerlerinin ve bankaların kullanımına sunulacağı açıklandı.

► Girişimcilere 21 milyon TL'lik Big Bang can suyu

İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi'nin her yıl yeni girişimlerin en iyilerini ödül ve yatırımlarla buluşturduğu "Big Bang Start-up Challenge" yarışması 3 bini aşkın katılımcıyla gerçekleşti. 29 Kasım'da Üniç İstanbul'da düzenlenen final etkinliğinde, binlerce girişim arasından sıyrılarak sahneye çıkmaya hak kazanan 20 teknoloji girişimi şöyle sıralandı: Akıllı Magnet, AkıllıBES, BenzinLitre, Hextech Green, Drivee, Kodeco, FilameX, Hippist, Hyggefood Company, Intenseye, İltema, Kobaküs, Laska Enerji, Micro-S Biyoteknoloji, Otomazone, PetSurfer, Reminis App, Vagustim, watchX-Kodlanabilir Akıllı Saat, Wollox.

Final sahnesinde 21 milyon TL'yi aşan kaynağa ulaşmak için girişimlerini anlatan gruplar arasında aldıkları ödül miktarıyla ilk 3'te yer almaya



hak kazanan girişimler; 771 bin TL ile Reminis APP, 437 bin TL ile WatchX-Akıllı Kodlanabilir Saat ve 415 bin TL ile FilameX oldu. Önceki yıllarda Big Bang sahnesinde yatırım alan bazı girişimler de Big Bang 2018 sahnesinde, toplamda 12 milyon TL'yi

bulan ikinci tur yatırımlarını aldı. Final sahnesinde başarı elde eden ekipler İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi'ne dâhil edilerek, İTÜ Çekirdek'in sunduğu tüm olanaklardan 1 yıl boyunca ücretsiz yararlanabilecek.

A910

Android Mobil Terminal

Android 6.0 | 5" IPS HD dokunmatik ekran
2 Megapixel kamera | GPS | PCI PTS 5.x
Uzun pil ömrü | Hızlı termal printer



POS'tan daha ötesi...

Pax A910 , olağanüstü bir işlem deneyimi sağlamak için Android 6.0 platformunu kullanıyor.

Çarpıcı bir 5 " IPS HD dokunmatik ekran ile içeriklerinizi en kaliteli şekilde gösteren A910 Mobil POS terminal, 2 MegaPixel dahili kamerası ile tüm ortamlarda QR ve barkod uygulamalarını kullanmanıza olanak sağlıyor. Aynı zamanda üzerindeki GPS sayesinde cihazınızın takibini ve lokasyon bazlı işlem yapmanızı mümkün kılıyor.

PAXSTORE açık yazılım platformu sayesinde, Android tabanlı Pax ürün ailesi üzerinde geliştirilecek katma değerli servisler ile ödeme sistemleri sektöründe, mobil uygulamalar dünyasının kapısı sonuna kadar açılıyor.

İbrahim Karaoğlanoğlu Cad. No: 27 Kağıthane - Seyrantepe - İstanbul

0212 280 96 66





Emin Can Yılmaz

Sessiz sedasız bir FİNANS DEVİ doğuyor

Yıllık 5 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmiyle Türkiye'nin en büyük elektronik para kuruluşu olan Turk Elektronik Para, İstanbul'daki yeni merkeziyle yeni "ilk"lere yelken açacak. Anadolu yakasında kurulacak "Turk Finans ve İnovasyon Merkezi", 100 kişilik bir startup çalışma alanına da ev sahipliği yapacak. "Turk Holding Girişim Sermayesi Yatırım Fonu" ile başarılı girişimcilere destek olunacak. Turk Finansman A.Ş. ise "Param Finans" ve "Param Kredi" ürünleriyle ön ödemeli kart sektörü için yeni bir dönem başlatacak...

**ABDULLAH
ÇETİN**

Bu sektörün içinden biri değilseniz, "Türkiye'de ön ödemeli kart deyince aklınıza gelen ilk şirket hangisi?" sorusuna net bir cevap veremeyebilirsiniz. Ama 2019'dan itibaren vereceğinizi söyleyebilirim...

Hakim, savcı, adliye çalışanı ya da avukatsanız BaroKart veya AdaletKart kullanıyor olabilirsiniz. En azından adını duymuşsunuzdur. Mali müşavirseniz de TÜRMOBKart'ı... Bazı belediyeler ve AVM zincirlerinin yanı sıra kurumsal sadakat kartlarının sol üst köşesindeki "Param" logosu da size aşına gelecektir. Kısa bir süre içinde Param Yemekmatik kartlarının üzerinde de göreceksiniz bu logoyu...

Evet, Turk Elektronik Para A.Ş.'den söz ediyoruz. Ancak

bu şirketi PSM sayfalarına taşıyan sadece, 2,5 milyona yakın kartının kullanılması, 2019 sonunda da 5 milyon karta ulaşmayı hedefliyor olması değil. Turk Elektronik Para Yönetim Kurulu Başkanı Emin Can Yılmaz, asıl sürprizleri ilk kez buradan PSM okurlarıyla paylaşıyor...

Yılmaz ile modern bir "startup üssü"nü de barındıran İstanbul'daki yeni finans ve inovasyon merkezini, girişim sermayesi yatırım fonunu, Turk Finansman A.Ş. ve daha fazlasını konuştuk...

Basında fazla yer almadığından kaynaklansa gerek şirketiniz ve siz kamuoyunda pek tanınmıyorsunuz. Öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Baştan söyleyeyim, Kayseriliyim. Çünkü sonradan söy-

leyeceklerimle karışabiliyor. 1980 Tirebolu doğumluyum. “Neresi” diye soracak olursanız, görmedim ama Giresun’un bir ilçesi olduğunu biliyorum. Babam ya da annemin ilgili olduğu bir bölge değil Karadeniz, öğretmen olmaları ve ilk görev yerleri olması sebebiyle Karadeniz doğumlu oldum. Anne baba öğretmen olunca, zorunlu şark görevleri nedeniyle eğitim hayatım Bingöl Sudüğünü Köyü’nde, ilk öğretmenim babamla birlikte başladı. Kırıkkale Anadolu Lisesi, Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi’nde lisans, Gazi Üniversitesi’nde de yüksek lisansla devam etti. Ailemden son harçlık aldığım da 13’üneydim. Daha o yaşta başladım geleceğimi planlamaya, başarımın peşinde koşmaya. Bilgisayar ve teknolojiyle 1991 yılında, 11 yaşındayken tanıştum. Elektronik setler alıp küçük işlevleri olan elektronik devreler yaptım. “Neden” diye sormayın, benim için oyun, oyuncak onlardı. Çalışıklarında hissettiğim duygu inanılmazdı ve bu duygu beni hep daha büyük ve karmaşık olanına yöneltti. Annemin birkaç halısını asitle eritmek hariç zararsız bir çocuktum sonuçta. Bilgisayarla tanıştığım da yeşil ekranları, büyük boyutları yanında düşük performansları olsa da GwBasic, QBasic, Cobol, Pascal dillerini öğrenmeme, mantığımı geliştirmeme çok yardımcı oldular. Okuyanları sıkırmak istemem, detay öğrenmek isteyene uzun uzun anlattım...

HUKUK DÜNYASINI KEŞFEDİNCE...

İş hayatına nasıl başladınız?

İlk şirketimi 18 yaşında kurdum, o zamanlar donanım ürünlerinin toptan satışını yapıyordum. Aslında bilgisayara ait parçaların içinde olmaktan mutlu idim, bir yandan da yazılım yapmaya devam ediyordum. Şirketin muhasebesi, stok takibi, depo uygulaması gibi birçok iç yazılımı geliştirdim. 1998 yılıydı ve ticaret içimdeki bir dürtüyüdü. İnanılmaz acemi idim. Düşünsenize, tanıdıklar vasıtasıyla resmi muhasebeci buluyorsunuz ve size “şirketin sermayesi ne kadar olacak” diye sorusuna “ne kadar olsun” sorusuyla cevap veriyorsunuz. Sermaye yok belli, tecrübe de yok, kredi almak için teminat yok, aslında henüz bir fikir/ürün de yok. Mevzuat bilmiyorum, astığımız tabelanın boyutuna göre bir vergisi olduğunu dahi bilmiyorum. Bilsedim biraz daha küçük yaptırırdım. Sermaye kaydı hatalı başlayan hesap planının sonucunda başarılı bir mali tablo beklemek zaten en iyimser bakışla acemilikti. Sermayesiz mal alıp satma işinin sonucu belliydi ve kaçınılmaz son geliyordu. Bu arada işler kötüye gitmeye başlayınca tabii ki hukukla daha yakından tanıştık. O tarihlerde tanıştığımız, şirket avukatımız olan, sonradan “ikinci babam” diyebileceğim kadar yakın olduğum ortağımın kelimelerle tarif edilemeyecek destekleriyle yazılım şirketimizi kurduk. Bir anda hukuk dünyasının içinde buldum kendimi. Ticaretin olağan döngüsünün büyük bir parçasının hukuk olduğunu ve hukuksuz ticari bir başarımın olamayacağını adliye koridorlarında öğrendim. Üretmeli idim, üretmeden başarılı olamayacağımızı anlamıştım. İşin ehli bir avukatla ortak olunca, üretmeye hukuk alanında başladık ve AVG, GD hukuk yazılımları-



nı ürettik. Yazılım geliştirmek için tüm süreçleri mutlaka iyi bilmelisiniz ki yazılım bekleneni versin. AVG, bir icra takip programıydı. Tüm icra/iflas süreçlerini dinledim, gördüm, içinde yaşadım, her detayını yazılıma kodladım. GD, içtihat mevzuat programımızdı ki bu yazılımla da son 50 yıllık Yüksek Mahkeme kararlarını sınıflandırmak, mevzuat maddelerine bağlamak üzere büyük kısmını okudum. Çok ilginç olayları, anlaşmazlıkları gördüm, yanlış kararlarla başımıza gelebilecekleri tecrübe etmiş oldum. İnanılmaz bilgi birikimi ve tecrübeye sahip, bir o kadar da arkadaşı/dostu olan, evinde de sizi öz çocuğundan ayırmayan babanız gibi avukat ortağınız olunca, bilginiz, birikiminiz arttığı gibi çevreniz de artıyor. Bu sürecin kişisel gelişimime çok faydası olduğunu düşünüyorum. Ticari bir firma için ürün denilebilecek, benim içinse üçüncü çocuğum olan BaroKart’ın doğuşuyla birlikte daha çok insan tanıdım, daha çok adliye binası gördüm, daha fazla hukuk dünyasının içinde buldum. ☺





Baro yöneticilerine çözüm olarak sunduğumuz hizmetlerin birleşimi, kalabalık ziyaretçisi olan adliye binalarında üyelerine hizmet götürebilme yolu oldu. Bu süreçte çok değerli insanlar tanıdım, hepsinin katkısı oldu bana ve şirketlerime. Hepsine teşekkür ediyorum.

“RESMİ GAZETE’Yİ İLK BEN OKUYAYIM DİYE SAAT 5’E ALARM KURDUM”

Elektronik para kuruluşu fikri nasıl ortaya çıktı?

Bahsettiğim dönemde, yazılım geliştirmek ile ödeme sistemi yönetmek arasında şimdilerde adı FinTech olan sektör doğuyordu. Bu süreçte en çok zorlandığım konu şirketimizin faaliyetini anlatmaktı. Faaliyetimizin mevzuata, denetime, güvene ihtiyacı vardı. Meclis komisyonlarının çalışmalarını genelde takip ederim. İlgili olduğunuz mevzuatın komisyondaki süreçlerini okumak, kanun yayımlandığında maddeleri daha rahat anlamamızı sağlıyor. 2013 yılı Plan ve Bütçe Komisyonu Raporu’nda, ileride “6493 sayılı yasa” olarak anılacak kanun taslağını gördüğümde, ihtiyacımız olan mevzuatın geleceğini gördüm ve o gün itibarıyla takip ettim. Şirketin gelecekte regülasyona tabi bir sektöre hazır olması için 2014 yılındaki yönetmeliği beklemeden, BDDK nezdinde elektronik para kuruluşu olmak için girişimde bulunduğumuz toplantıyı yaptığımızda takvimler 2013 yılını gösteriyordu. Doğal olarak yönetmeliği beklememiz söylendi. Yönetmelik yayımlandıktan 1 hafta sonra tekrar toplantı talep ettik. Genelde heyecanlı, hiperaktif, aceleci bir yapım vardır. Heyecanlıydık çünkü, 2004 yılında başlayan serüvenin eksik olan tarafını; güven

kurumu olma ihtiyacını, BDDK faaliyet izni tamamlayacaktı. BDDK binasının önünden geçerken duyduğum heyecanı dün gibi hatırlıyorum. Başvurudan faaliyet izninin Resmi Gazete’de yayınlanmasına kadar geçen sürede yanımda olanlar bu kısmı okuyorsa yerimde duramadığımı, Resmi Gazete’yi ilk okuyan olmak için sabah 5’e alarm kurduğumu hatırlar. Kendimle ilgili fikir verebilecek kadar olan ve kısaca anlatabileceklerim bunlar...

YILLIK İŞLEM HACMİ 5 MİLYAR TL’Yİ GEÇTİ

Sıcak ve samimi paylaşımlarınız için teşekkürler. İzninizle biraz da Turk Elektronik Para’nın faaliyetlerinden bahsedelim. Sizi Ankara merkezli bir şirket olarak ve BaroKart ile tanıştık. Şimdi İstanbul’a taşınacağınızı duyduk...

Hayır, bu bir taşınma değil. Ankara merkezimiz ve ekibimiz olduğu gibi duracak. İstanbul’da daha büyük ve adına “Turk Finans ve İnovasyon” dediğimiz bir yerleşke kuruyoruz. Anadolu yakasında, 14 katlı, 5 bin metrekare kapalı alana sahip bir yerleşke. Dilerseniz elektronik para kuruluşumuzu biraz anlatayım, sonrasında yerleşke, yatırım fikirlerimiz ve diğer grup şirketlerimize değineyim... Hatırlanacağı gibi BDDK, 2014 yılında 6493 sayılı kanunda, elektronik para kuruluşunun kanunda tanımlanan faaliyetlerden başka faaliyette bulunamayacağını bildirdi. Bu da tamamen yeni bir şirket kurmamızı gerektirdi. 2014’te başvurduk, 2015’te de BDDK’dan ilk elektronik para kuruluşu faaliyet iznini aldık.

Tabii ilkler burada bitmedi. Bankalararası Kart Merkezi

(BKM) üyesi olan banka dışındaki ilk elektronik para kuruluşuyuz. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy'un üyesiyiz. Üye olduğumuz tarihten bu yana en çok Troy logolu kart ihraç eden kuruluşuz. Aynı zamanda Mastercard üyesi olan ilk elektronik para kuruluşuyuz. BKM Express'e kartı tanımlanabilen, BKM Express'in temassız ödeme özelliğinin kullanılabilirdiği ilk karta sahip kuruluşuz. Bütün bunların yanında, yine BDDK'dan 5464 sayılı kanun kapsamında faaliyet izni alan ilk kuruluşuz. TechPOS üyesi olan yine banka dışı ilk kuruluşuz...

Bu kadar "ilk" in maliyeti de inanılmaz oluyor tabii. Kazancımızın tamamına yakını kuruluşumuzun büyümesine, varlıklarının, haklarının artmasına yönelik kullanıyoruz. Tüm bu üyelikler, hizmetler, ürünlerin maliyeti, bankalar gibi dev bilançolara sahip kuruluşlara göre tasarlandığı için zorlanıyoruz elbette. Yaptığımız işe güveniyor ve kaynaklarımızı mümkün olduğunca kuruluşumuzun büyümesi için kullanıyoruz. Öngördüğümüz ve ileride olacak riskler için hazır olmak istiyoruz.

Bu kadar yatırımla birlikte, 2.5 milyona yakın bireysel ve 5 bine yakın ticari müşteriyle, 57 farklı kart programıyla, 2015 yılından bu yana yaklaşık 10 milyar TL, 2018'in ilk 11 ayında ise yaklaşık 5 milyar TL işlem hacmine sahip bir elektronik para kuruluşuyuz.

Sektördeki yerimizi soracak olursanız, çok iyi bir ekibe sahip olduğumuzu, işimizi iyi yaptığımızı söyleyebiliriz. "Sektör lideri", "en iyi" gibi sıfatları ise bizim değil sanırım müşterilerimizin, sektör paydaşlarının söylemesi daha doğru olacaktır. Yarışmaları, ödülleri bu açıdan doğru bir kriter olarak görmüyorum.

İSTANBUL YERLEŞKESİ 200 YENİ İSTİHDAM SAĞLAYACAK

Türk Finans ve İnovasyon Merkezi'ne dönecek olursak, nasıl bir yerleşke olacak burası?

14 katın 8'ini Türk Holding, Türk Elektronik Para, Türk Finansman ve ortak insan kaynaklarımıza güvenli bölge olarak ayırdık. Çalışanlarımıza ve müşterilerimize eğitim verebileceğimiz, konferans düzenleyebileceğimiz, girişimcilerin projelerini sunabilecekleri 150 kişilik konferans salonu, 100 kişilik startup çalışma alanı, toplantı salonları, kafeterya, yemekhane, spor salonu, dinlenme alanları, tıbbi müdahale odası gibi bölümler oluşturduk. Yerleşkede hedefimiz, kendi şirketlerimizin kaynaklarını ortak kullanarak, girişimcilerin de faydalanmasını sağlamak.

Herkesin krizden bahsettiği bir ortamda böyle bir yatırım riskli değil mi?

Aksine, bu gibi yatırımlar için çok doğru bir zaman olduğunu düşünüyorum. Sohbet ettiğimiz her ortamda -benim de büyük ölçüde katıldığım- krizin büyüdüğü, derinleştiği gibi bilgilere rağmen, güçlü ve büyük bir ülke olduğumuzu düşünüyoruz. Hayat devam ediyor ve hane halkı harcamaları açısından bizim hizmetlerimizin daha çok kullanılabileceği yıllara girdiğimizi öngörüyoruz.

Merkezimizde 200 kadar yeni istihdam sağlamayı hedefliyoruz. Çalışma arkadaşlarımız için konforlu ve düzenli bir çalışma ortamı oluşturmanın yanında, 13 Aralık 2018 tarihli SPK bülteninde yayınlanan girişim sermayesi yatırım fonunun kuruluş izniyle birlikte, girişimcilere destek



olmak, onlarla birlikte fikirlerini ürün haline getirmek üzere bir yola çıkıyoruz. Merkezimiz bu yolda ihtiyaç duyacağımız tüm gereksinimlere cevap verecek halde tasarlandı.

İLK STARTUP YATIRIMI PAYFULL'A...

Nasıl bir fon olacak bu, piyasadakilerden farkı ne?

"Türk Holding Girişim Sermayesi Yatırım Fonu"nu, Global Menkul Değerler Portföy Yönetim A.Ş. ile birlikte oluşturduk. Bu fonla fikri olan, fikrinin arkasında duran, fikrinin başarılı bir ürün haline dönüşmesi için çok çalışmayı göze alan gençleri/genç hissedenerleri en iyi anlayanlardan biri olacağımıza eminim. Kardeşim (Serhan) ile genç yaşta başladığımız iş hayatımıza, kimi zaman fıkralara konu olabilecek kadar komik, kimi zaman ders olarak anlatılacak kadar ciddi, çoğu genç girişimciyi yolundan geri döndürecek kadar sıkıntılı anılar biriktirdik. Yılmadık, çok çalıştık. Yolun başında olanları da en iyi biz anlarız. Girişimcilerin sonuna kadar yanında olacağımız, tecrübelerimizi paylaşabileceğimiz, ihtiyaç duyacakları finansı sağlayabileceğimiz fonumuz faaliyete başlıyor. Paylaşmadan büyüme, büyütmek mümkün değil. Biz ürettik, yönettik sıra paylaşmaktayız. Tecrübemizi ve kaynaklarımızı paylaşmak üzere, hayallerini başarı hikayesine dönüştürmek isteyenleri bekliyoruz. Her şeyden önce mutlaka belirtmek isterim ki biz "melek yatırımcı" değiliz, girişimcilere çok komik tutarlarda yatırım yaparak, bu komik tutarların 10 katı kadar PR yapmayı düşünerek de bu işe girmiyoruz. Ticaretin bu denli zor olduğu, başarının imkansızla yaklaştığı dönemde mecazi de olsa "melek" gibi düşünerek başarı çok zor olacaktır. Motivasyonumuzu öncelikle başarılı olmak ve iyi bir iş yapmış olmak üzerine kurabildiğimiz girişimcilerle yola çıkacağız. ☺



Bu süreç nasıl işleyecek, biraz daha açabilir misiniz?

Önce fonun web sitesi üzerinden girişimcilerin başvurularını alacağız. Ayda 2 kez toplanacak ön değerlendirme kurulu tarafından onaylanan projelerin girişimcilerini, kendilerini anlatmak üzere merkezimize davet edeceğiz. Yatırım komitemiz projeleri, fikirleri, hangi aşamada olduklarını dinleyecek ve ürüne dönüşebilecek, başarılı olacağına inandığı projelere yatırım kararı alacağız. Yatırım modelimiz ise finansman, tecrübe, hizmet ihtiyaçlarının sağlanması üzerine olacak. Özetlemek gerekirse, her şirketin ortak ihtiyacı olan, finans, muhasebe, mevzuata uyum, denetim gibi alanlardaki hizmetleri grup içinden karşılayacağımız, grup şirketlerimiz ve yatırım yaptığımız şirketlerin ürünü/hizmeti olmayan ihtiyaçları dışarıdan sağlayacağımız bir yapı kuruyoruz.

Nitekim ilk yatırımı da Payfull'a yaptığınızı öğrendik...

Evet, ilk yatırımımızı online ödeme platformu Payfull'a yapıyoruz. Payfull, bizim ve rakiplerimizin de ihtiyaç duyduğu, mümkün olan en esnek bir yapıyı sunan online tahsilat platformu. Şirketin kurucuları Recep Erdoğan ve Muhammet Alabed ile yaptığımız görüşmeler sonucu, büyük başarılarla yürüyeceğimiz bir işbirliğine giriyoruz.

Türk Finansman A.Ş. hangi ihtiyaçtan yola çıkarak kuruldu? Bu alanda da bir "ilk" ile karşılaşacak mıyız?

Türk Elektronik Para ile büyük bir kitleye hizmet veriyoruz. Ancak işlerin umduğumuz kadar hızlı büyümediği de bir

gerçek. Bu konuda yaptığımız anketler, araştırmalar da gösteriyor ki alışkanlıklarımıza uygun olmayan bir durum var; önce para yükleyip sonra harcama konusunda müşterilerimiz bizim gibi düşünmüyor. Kredi kartı gibi bir ürün varken ön ödemeli kartların kullanımını artırmamız zor. İşte bu gerçekten yola çıkarak, mevzuata da uyum sağlamak üzere iki ürünümüzü farklı hale getirmeyi amaçladık. E-ticaret şirketlerine tüm yerli ve yabancı kredi kartlarıyla tahsilat alabilmeleri için sağladığımız sanal POS hizmetimize "Param Finans" sekmesini ekleyerek, son tüketiciye kredi kartlarından da fazla taksit imkanı sağlamak istiyoruz. "Param Kredi" ürünümüzle de Param üyesi kartlarımızı "KrediliKart" haline getirmek istiyoruz. Halen faaliyet izni süreci devam ettiği için finansman şirketimiz hakkında daha detaylı bilgi veremiyorum. Umuyorum ki kısa bir süre sonra bu alanda da ilklerle karşınızda olacağız.

Peki Turk Holding'i nasıl konumlandırıyor sunuz? Turuncu Holding isim mi değiştiriyor?

Hayır, Turuncu Holding'in isim değiştirmesi söz konusu değil. Turk Holding'i, grubumuz bünyesindeki finansal kuruluşların ana hissedarı, çatı şirketi olarak konumlandırıyoruz. Finansal kuruluşlarımızı birbirleriyle bağlantılı şekilde büyüme stratejimiz doğrultusunda, olası bir yatırımı Turk Holding adına almanın, şirketleri daha büyük hedeflere koştururken çatı şirketle yönetmenin daha doğru olacağını düşünerek 2017 yılında bu kararı aldık. Turuncu Holding ise halen grup bünyesinde faaliyet gösteren eğitim ve teknoloji şirketlerinin yanı sıra yeni sektörlerdeki yatırımlarıyla yoluna devam edecek. ☺

TASARIM VE ÜRETİM

Serhan Yılmaz'dan sorulur!



Serhan Yılmaz

Serhan Bey, kısaca sizi de tanıyabilir miyiz?

1984 Kayseri doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise öğrenimimi Kırıkkale'de tamamladım. Ardından Ahmet Yesevi Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri bölümünden mezun oldum. Babam sayesinde 6 yaşında bilgisayarla tanıştım. Abim yazılıma, ben de tasarıma yöneldim. "Banner" programıyla değişik fontlarda yazılar yazarak, o zamanın şartlarında kendimce tasarım yapmaya çalışıyordum. Bir taraftan da abimin parçalarını topladığı bilgisayarları fişe takarak ona yardımcı oluyordum. Tabii 1990'lı yılların başında yaygın bir aktivite değildi bilgisayar toplama işleri, deneme yanılma yoluyla yapıyordu abim, son testi de bana yaptırıyordu: Fişe takmak! Hala iki kolum ve iki bacağımla var, başarılıydı yani.

Sizin iş hayatınız nasıl başladı?

Ortaokul yıllarımda, yaz tatillerinde babamın arkadaşının matbaasında çalıştım. Şimdiki işimi yaparken, ofset ve baskı konusunda orada öğrendiklerim hala bana yardımcı oluyor. Stajımı çok erken yaptım yani. Lise yıllarımda müziğe olan hevesimle bas gitar çalmaya başladım. Hala da büyük bir zevkle çalmaya devam ediyorum. Lise yıllarımda müzik yapmanın yanı sıra bu işin ticaretini yapmaya başladım. Müzik aletleri satışından harçlığımı çıkarıyordum. Kayserili olunca insanın içinde oluyor bir şeyler alıp satmak...

Asıl çalışma hayatına ise 18 yaşında abimin yazılım şirketinde başladım. 1 yıl sonra ayrılıp, Güney Amerika'da faaliyet gösteren bir turizm firmasında bilgi işlem uzmanı olarak çalıştım. 2005 yılında abimin de girişimleriyle Türkiye'ye kesin dönüş yaptım. Sonrasında beraber kartlı ödeme sistemleri üzerine çalışmaya başladık. Çocukluğumuzdaki gibi abim yazılım, ben de tasarım tarafında oldum. Biz bunu hep inşaat mühendisi ve mimar birlikteliği gibi tanımladık. Yazılımların arayüzlerini, plastik kartların tasarımlarını, kioskların üç boyutlu çizimlerini yapıyordum. Tasarım yapmayı ve ticaret yapmayı kurduğumuz şirket

ketle daha çok geliştirdim. Bir taraftan da yurtdışına çeşitli ürünlerin ihracatını yaparak ticari hayatıma devam ettim. Yaptığımız tüm işleri kendi bünyemizde üretme, sonuçlandırma odaklı olduğumuz için birçok konuda bilgi sahibi ve hızlı iş yapabilme kabiliyetimiz gelişti. Birinin geliştirip yapması, diğerinin de pazarlayıp satması lazımdı. Özetele işi hızlı bitirme konusunu, ilk kurduğumuz şirket ve yaptığımız ilk işten beri birinci sıraya koyduk. Yani işi hızlıca yapmak bizim için bir yaşam tarzı oldu. Hızlıdan kastım; tam olarak bitmiş, müşteri memnuniyeti sağlanmış ve başarıya ulaşılmış iş. Son zamanlardaki rekorumuz, 6 günde ortak markalı kart tasarlayıp, üretip, kişiselleştirip müşteriye teslim etmek oldu. Normal şartlarda bu 1 ay sürer.

Gruptaki görev dağılımında sizin rollerinizi öğrenebilir miyiz?

Şu anda Turuncu Holding, Turk Elektronik Para ve Turk Finansman A.Ş.'de yönetim kurulu üyesi ve başkan vekilim. Ödeme sistemlerindeki en önemli enstrümanlardan biri olan plastik ve polikarbonat kart üzerine çalışmalarımı yoğunlaştırdım. Karta ek olarak kart baskı sistemleri ve yüksek güvenlikli kart tasarımı konularıyla daha yoğun ilgileniyorum. Türkiye'de kullanılan ve nüfus cüzdanı yerine geçen Avukat Kimlik Belgesi (BaroKart), Adalet Bakanlığı Personel Kimlik Belgesi (AdaletKart), TürmobKart, Gine Cumhuriyeti Ehliyet tasarımı, BaroKart hologram tasarımı, TürmobKart'ın ve BaroKart'ın kinogram tasarımı ile 2011-2012 yıllarında basılan vekalet pulları, yüksek güvenlikli olarak yaptığım en önemli tasarım işleri arasında. Bunların yanı sıra birçok kart tasarımı var ve aktif olarak tasarlamaya da devam ediyorum. Bu organizasyonda üretim ve tasarım kısmı benim hobilerim arasında diyebilirim. Bu gelişimimizde bize en çok fırsat veren, güvenen ve destek olan anneme ve babama teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca her zaman bana yol gösteren ve kendimi geliştirmemde büyük desteği olan abime teşekkür ediyorum. ☺

Çok fazla projeyi çok kısa zamanda tamamlayıp uygulamaya geçirdiğinizi biliyoruz, bu konuda sizi rakiplerinizden ayıran en önemli özellik nedir?

İşte cevabım: Bana sürekli “Bu kadar projeyi nasıl tamamlıyorsunuz” diye soruyorlar. Bu sorunun cevabını çok net olarak fotoğraflarda görebilirsiniz. Görmüş olduğunuz kocaman aile, ekibimdir. Bu röportajda anlattıklarımın özeti olarak aşağıdaki resim, “aile” içerir... Annemin “Allah sizi iyilerle karşılaştırsın” duasının kabulü ve yıllardır geliştirdiğimiz insan kaynakları politikamızın sonucu oluşan harika ekibimi içerir.



Resimde gördüğünüz güler yüzlü, güzel kadınlar, şirketimizin yüzde 65'ini oluşturuyor. Her biri değerini inanılmaz sever, bazen çok sıkı sarılıyorlar birbirlerine ve zor ayırıyoruz, oradan anlıyorum :)

- “Potansiyel müşteri” sözündeki, potansiyelin fazla olduğunu hep gösteren Satış ekibim,
- Mevzuata uyum, sonsuz müşteri talepleri ve prensiplerimiz üçgeninin iç açılı toplamını bir şekilde 180 derece yapabilen, tüm tarafları huzurla masaya oturtabilen Hukuk ekibim,
- Satış ekibinin müşterilerimize verdiği sözleri yerine getirebilmek için atom parçalamaya çalışırken yakaladığım İş Geliştirme ve Ürün ekibim,

- Günlük İhtiyacımız olan fon tahmininde münecimlerden yararlanan, son günlerde bankalarla ilişkilerimizi “Acımadı kıii” üstüne kuran Finans ekibim,
- Sürekli çoğalmaya çalışan, eğlenceli, tek düzen muhasebe sisteminin yeni sürümünü icat edeceğine inandığım, yediğimizi içtiğimizi kayıt eden Muhasebe ekibim,
- Kurallara uymayanlar için, yerlerinden kalkmadan e-posta ile ağza biber sürme teknikleri geliştiren İç Kontrol ekibim,
- Müşteri ile birimler arasındaki hassas dengeyi sağlamaya çalışan, tüm tarafları sakinleştirirken, 2019 bütçesine psikolog gideri ekletmeye çalışan Destek ekibim, ☺



- Yetişmez, bitmez, mümkün değil, imkansız kelimelerinin kullanımı yasaklandığından işaret dili öğrenmeye çalışan, mesai konusunu tamamen yanlış anlayıp haftanın 45 saatini evde kalanı şirkette geçiren Yazılım ekibim,
- Riski erken saptamak için çabalayan, ülkemini sunduğu sınırsız riskle malzemesiz kalmayan Risk ekibim,
- En önemli kaynağımız, çalışma arkadaşlarımızı moti-

ve etmek üzere, her türlü etkinliği düzenleyen İK ekibim, Arkamı toplamaya çalışan, projelerimizin eş güdümünü sağlayan “asistante”lerim, yemeğimizle, güvenliğimizle, temizliğimizle tüm detaylarla ilgilenen diğer çalışma arkadaşlarımız, Genel Müdürüm ve biri öz, diğerleri de en az onun kadar öz kardeşim olan Yönetim Kurulu Üyelerim... ☹



Renkli ülke Hindistan'ın ödeme teknolojileri mozaiği

Hindistan'da "demonetization" ile etkili başlayan dijital ödeme rüzgârı tam hız kazanmışken veri lokalizasyonu düzenlemesiyle yavaşlamaya başladı. Yine de 1.3 milyar nüfusu ve dijitalleşmeyi destekleyen devlet yönetimiyle Hindistan, gerekli yatırımları yapan oyunculara yeni fırsatlar sunabilir...



Dr. Soner Canko

BKM Genel Müdürü

Okan Yıldız

BKM İş Geliştirme Müdürü

1.3 milyarlık nüfusuyla Çin'den sonra dünyanın en kalabalık ülkesi olan Hindistan, büyük bir atılım yaptı ve finans anlamında teknolojik dönüşümün en hızlı yaşandığı ülke olmayı başardı. Bu hızlı dönüşümde, Hindistan hükümetinin 2016 yılının kasım ayında ülkedeki en yüksek tutarlı iki banknotu tedavülden kaldırması belirleyici oldu. Bu kararlar birlikte dolaşımdaki paranın yüzde 86'sının kullanımına son verilmiş oldu. Böylece kart sahipliğinin ve POS sayısının düşük olduğu Hindistan'da alternatif ödeme yöntemleri için fırsat kapıları da sonuna kadar aralanmış oldu.

Kamunun sahiplenmesinin dijitalleşmedeki önemi

Finans alanında teknolojiyi geriden takip eden ülkelerin sıçrama yapıp diğer ülkelerin önüne geçmesi Hindistan'a özel bir durum değil. Buna en güzel örneklerinden biri olan Çin, Alibaba ve Tencent'in yenilikçi adlarıyla kart

ve POS'u es geçerek ödemelerde mobil devrimi gerçekleştirmişti. Hindistan ise yeni Çin olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. "Digital India" isimli program kapsamında Hindistan'ı kâğıtsız ve nakitsiz bir ülkeye dönüştürmeyi hedefleyen ülke yönetiminin, Elektronik ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı altında Dijital Ödemeler isimli bir birim kurması da bu konuda ne kadar ciddi olduğunu gösteriyor. Devlet boyutunda sahiplenmenin bu denli yüksek olduğu teknolojik dönüşüm, finansal erişim üzerinde de olumlu etkilerini kısa sürede gösterdi. Dünya Bankası verilerine göre 2014 yılında Hindistan'da banka hesabı olanların oranı sadece yüzde 53'tü. 2017 yılında ise bu oran yüzde 80'e ulaştı.

BigTech'in yeni rotası

Hindistan Merkez Bankası (Reserve Bank of India) ve Hindistan'ın BKM'si olarak tanımlayabileceğimiz NPCI (National Payments Corporation of India) öncülüğünde dijital ödemelerin yaygınlaşması amacıyla birlikte çalışabi-

lirliği ve standartlaşmayı sağlayacak platformların geliştirilmesi, yabancı oyuncuların pazara daha hızlı girmesini de mümkün kıldı. Dijital bir Hindistan yaratma vizyonu, ülkeyi adeta bir cazibe merkezine dönüştürürken teknoloji devlerinin iştahını da kabarttı. Bizim “FinTech” kavramına alışmaya başladığımız günlerde, “BigTech” olarak anılan teknoloji devlerinin finansal hizmetlere ilgisini ifade eden “TechFin” kavramı, Hindistan’da ete kemiğe bürünmeye başlıyordu.

TechFin artık gözünü Hindistan’a dikmişti ve BCG’nin yaptığı bir araştırmaya göre 2020 yılında 500 milyar dolar büyüklüğe ulaşması beklenen dijital ödeme pazarını da bankaların çözümlerine ve Paytm, PhonePe, MobiKwik gibi yerli oyunculara bırakmaya niyetleri yoktu.

Paytm, aldığı lisans doğrultusunda Paytm Payments Bank isimli bir banka kurarak kolay lokma olmayacağını gösteriyordu ama TechFin şirketleri de hedefe giden yolda önemli adımlar attı. Mastercard, Visa, American Express gibi kartlı ödeme dünyasının devleri, dijital ödeme pazarında pay sahibi olmak için ülkenin yerli kart şeması Rupay ile birlikte çalışabilir QR kod ödeme yöntemi BharatQR’ı geliştirdi.

Google, Amazon, Facebook ve Apple gibi teknoloji devleri ise kendi ödeme yöntemlerini hayata geçirmek için mesai harcamaya başladı. Google, en hızlı hareket eden şirketlerden biri olurken ilk etapta “Tez” ismiyle kullanıma sunduğu çözümünü, kısa süre önce Google Pay markası altında devam ettirme kararı aldı. Amazon ise globalleşirmek istediği ödeme çözümü Amazon Pay’i kullanıma sunmakla kalmadı, Tapzo isimli girişimi de satın aldı.

Facebook’un WhatsApp üzerinden P2P ödeme çözümünü sunmaya karar verdiği dünyadaki ilk ülke de 200 milyon kullanıcısının bulunduğu Hindistan oldu. Apple ise Apple Pay’i kullanıma sunmak için bankalarla ve NPCI ile görüşmeler yaptı. Xiaomi, Razor gibi oyuncular da gelişen pazarda pay sahibi olmak için ödeme çözümlerini kullanıma sunan şirketler kervanına katıldı.

Düzenleme, planları bozdu

Ancak Ekim 2018’e gelindiğinde bu pembe tablonun içinde dikenli bir yol da olduğu görüldü. Ödemeye ilgili kritik verinin Hindistan dışına çıkarılmasını istemeyen Hindistan Merkez Bankası, Nisan 2018’de yaptığı düzenlemeyle, bu koşulu sağlaması için şirketlere 15 Ekim 2018’e kadar süre tanıdı.

Destekçileri arasında Alibaba’nın bulunduğu Paytm ve geçen yıl Mumbai’de veri merkezi kuran Google, düzen-



lemeyi destekleyen açıklamalar yaptı. Çinli Xiaomi de ağustos sonunda kullanıma sunduğu Mi Pay isimli ödeme çözümü için veriyi, Amazon’un ve Microsoft’un Hindistan’daki bulut tabanlı sunucularında tutacağını ve düzenlemeye uyum sağlayacağını açıkladı.

HİNDİSTAN DİJİTAL ÖDEME PAZARI

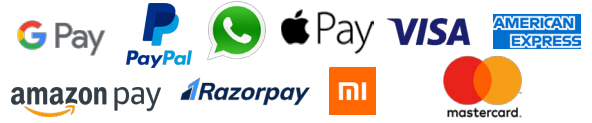
Düzenleyiciler



Yerli oyuncular



Uluslararası oyuncular




Başlıca yatırımcılar





POS-Modern Teknoloji


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




 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

 verisoft

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

DESTEKLENMEYE DEĞER BİR YERLİ ATM GİRİŞİMİ



Özer Akçınar

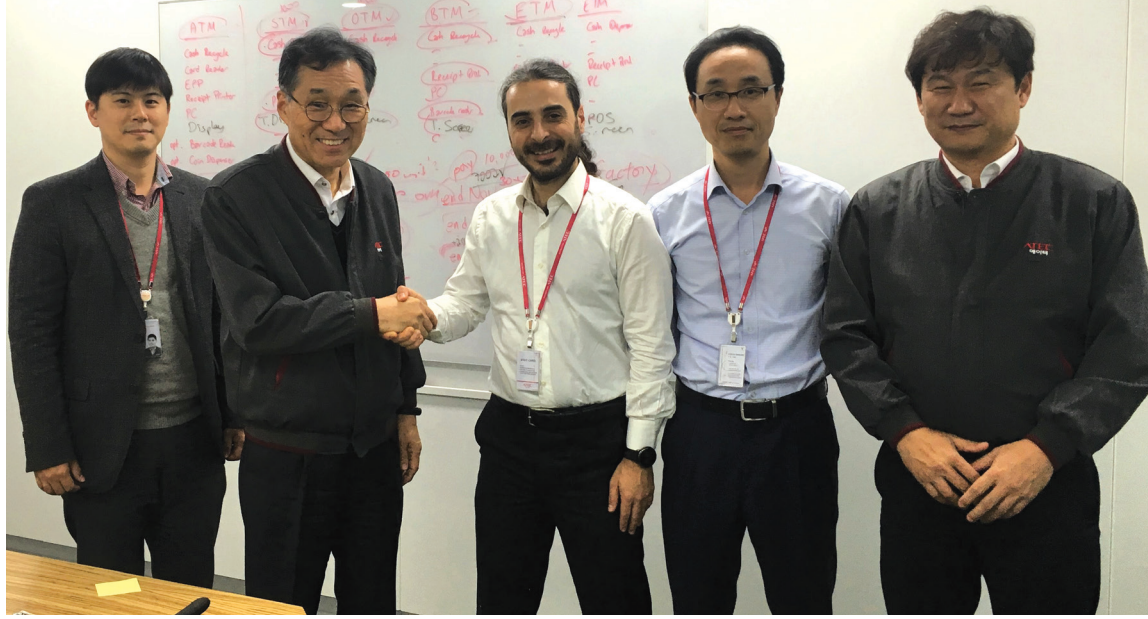
LG Group şirketlerinden ATEC AP, finansal teknoloji ürünleri geliştiren DGI Works ile birlikte Türkiye’de ATM üretmek üzere düğmeye bastı. Üç fazda tamamlanacak yatırım kapsamında fabrika ve ATM Ar-Ge merkezi kurulacak. Yüzde 80’in üzerinde yerlilik oranına sahip olacak yerli OVIA ATM’lerin seri üretimine 2019 yılı içinde başlanması hedefleniyor...

Güney Koreli LG Group’un finansal otomasyon alanında faaliyet gösteren iştiraki ATEC AP ile bankacılık teknolojileri üreten DGI Works, bir süredir devam eden görüşmeler sonucunda Türkiye’nin ilk yerli üretim ATM’leri için fabrika ve Ar-Ge merkezi kurmak üzere anlaşmıştı. OVIA markasıyla pazara sunulacak ATM’lerde, Türk mühendislerinin çalışmasıyla mümkün olan tüm parçaların ve yazılımın Türkiye’de üretilmesi, yerlilik oranının yüzde 80’in üzerinde olması hedefleniyor. DGI Works CEO’su Özer Akçınar, “Bu işbirliği sayesinde

son 5 yılda yüzde 20 artışla sayısı 50 bini aşan ATM’lerde Türkiye’nin dışa bağımlılığının ve yaklaşık 700 milyon dolara ulaşan ihracat açığının azaltılmasına katkıda bulunacağız” diyor.

Yatırımlar üç fazda tamamlanacak

Akçınar, üç fazdan oluşan çalışma planının 6 ay sürecek ilk etabında 3 farklı ürünün Ar-Ge ve demo çalışmaları ile seri üretim için gerekli fizibilite çalışmalarının tamamlanacağını açıklıyor. İkinci 6 ayda “Ar-Ge merkezi” unvanının alınması, fabrikanın kurularak seri üretime geçmesi



ve saha servis ekibinin hizmet vermeye başlaması hedefleniyor. Son fazda ise 2019 yılı bitmeden Türkiye'deki ATM pazarında yayılmaya ve yurtdışı pazarlarda büyüme odaklanılacak.

İşbirliği kapsamında DGI Works tarafından geliştirilen ve halen portföyde yer alan 5 ürün arasından, Ar-Ge ve üretim süreçleri önceliklendirilen 3'ü belirlendi. Bunlardan ilki, bankaların temel ihtiyacı olarak bilinen geliştirilmiş yeni nesil "Cash Recycle ATM" olacak. Öncelikli ürünler arasında, birçok bankaya ve uygulamaya açık olan ortak kullanımlı "Open ATM" (OTM) ve yabancı para birimleri ile Türk Lirası arasında değişim olanağı sunan "Exchange ATM" (ETM) de yer alıyor.

"Hedefimiz Türkiye'de üretip dünyaya satmak"

DGI Works'ün yeni ortağı ATEC AP, Güney Kore finansal otomasyon pazarının lideri konumunda. Şirketin CEO'su In-hong Lee, ortaklıkla ilgili "Türkiye ve Güney Kore'nin tarihten gelen kardeşliğinin de etkisiyle bu yatırıma büyük önem veriyoruz. DGI Works ile birlikte başlattığımız ortak girişim 6 aylık ilk fazın sonunda fabrikalaşacak. En az bir Türk bankasının ve devletin resmi makamlarının bu girişimi desteklemesi halinde yatırım kararımızı hızlandıracacağız. ATEC AP'nin teknoloji ve sermaye desteği, DGI Works'ün inovatif ürünleri ve Türkiye pazarındaki aktif varlığıyla, tüm dünyaya ihracat yapacak kapasitede bir iş birliğine imza atmayı arzu ediyoruz" değerlendirmesini yapıyor.

Türkiye'de şimdiye kadar 30'un üzerinde ATM kurduklarını söyleyen Özer Akçınar ise yeni dönem hedeflerini şöyle anlatıyor: "Finansal otomasyon alanında dünyanın öncü şirketlerinden biri olan ATEC AP ile Türkiye'nin bankacılık teknolojilerindeki dışarıya bağımlılığını azaltmak için çok önemli bir adım attık. Şu ana kadar butik bir üretim yapıyorduk. Ürettiğimiz ürünlerin tasarım ve yazılımı yüzde 100 yerli ve bize ait olsa da ATM parçalarının yarısını yurtdışından aldığımız için yerlilik oranımız yüzde 49 ile 62 arasında değişiyordu. Şimdi bu yatırım ve ortak girişimle yerlilik oranını yüzde 80'in üzerine çıkarıp,

Türkiye'den dünyaya ihracat yaparak ülkemize maksimum katma değer yaratacağız."

Akçınar, seri üretime başladıktan sonra 3 yıl içinde 10 bin ATM satışına ulaşmayı hedeflediklerini açıklıyor. Bu da Türkiye ATM pazarında yüzde 18 pazar payına karşılık geliyor.

İşCepMatik STM'leri 3.5 yıldır kullanımda

DGI Works'ün 2015 yılından bu yana İş Bankası için geliştirdiği İşCepMatik STM'leri (Smart Teller Machine) ile banka kartına ihtiyaç duymadan, sadece mobil bankacılık uygulamasıyla birçok bankacılık işlemi yapılabilir. Beacon ve QR kod teknolojisiyle para çekilip yatırılabilen bu cihazlardan şu anda 23'ü İş Bankası şubeleri, diğerleri de bazı üniversiteler, AVM'ler ve Cinemaximum'larda olmak üzere 32 tanesi kullanılıyor.

OTM, ortak ATM'yi yeniden tanımlayacak

DGI Works'ün STM'den sonra üzerinde çalıştığı ve çok iddialı olduğu üç ürün var. Özer Akçınar, bunlardan OTM'yi (Open Teller Machine) "STM'nin ortak ATM versiyonu" olarak tanımlıyor ve "Şu anda Macaristan hariç başka bir yerde benzeri olmayan bu ürün sektöre ve tüm bankalara fayda sağlayacak" diyor.

QR teknolojisini baz alan bu cihaz sayesinde müşteri hangi bankanın mobil uygulamasını kullanacaksa, otomatik olarak ekranda o bankanın arayüzü karşısına çıkıyor. Bu özellik aynı zamanda bankalar arasında işlemlerin doğrulanması, ©





switch, takas gibi işlemleri ortadan kaldırarak büyük bir avantaj sağlıyor. Akçınar, OTM'nin demosunu birkaç bankayla paylaştıklarını, ilgiyle karşılandığını anlatıyor.

BTM için şimdiden 3 sipariş alındı

DGI Works'ün ikinci yenilikçi ürünü BTM (Bitcoin Teller Machine), adından da anlaşılacağı gibi başta Bitcoin olmak üzere kripto para işlemleri için geliştiriliyor. Akçınar, cihazla ilgili şu bilgileri veriyor:

“Bu ürünü özellikle yurtdışı için geliştiriyoruz. Demosu hazır. Hatta biri Türkiye, ikisi de yurtdışından olmak üzere üç müşteri şimdiden sipariş verdi. Kripto para borsaları, şu anda en önemli hedef müşteri kitlesi. Halen dünya çapında 3 bin civarında Bitcoin ATM'si var. Bunların 2 bin 500'ü ABD de dahil Kuzey Amerika'da kurulu. Biz cihazımızı kiosk değil ATM mantığıyla geliştirdiğimiz için rakiplere göre fark yaratacağız.”

7/24 çalışan döviz bürosu!

DGI Works, üçüncü yeni ürünü ETM'yi (Exchange Teller Machine) ise en erken şubat ayında piyasaya sunma-



yı hedefliyor. Özer Akçınar, bu cihazın hedef kitlesinin bankalardan ziyade döviz büroları olduğunu söylüyor. 68 cm'lik derinliğiyle küçük mekanlarda da rahatlıkla kullanılabilen bu cihazları “otomatik döviz bürosu” olarak tanımlamak mümkün. Akçınar, döviz çekilebilen mevcut ATM'lerde hem çeşidin az olduğunu hem de bozuk para olarak döviz verilmediğini hatırlatıyor: “ETM ise dolar, Euro ya da cihaz sahibinin tercih edeceği 6 para birimi üzerinden kusura kadar değişim yapma imkanı sunacak. Makbuz verebilen ETM'ler, istenirse modül eklenerek kimlik kartlarını, pasaportları da okuyabilecek. Cihaza bir de 3D Secure sistemli sanal POS ekliyor. Bu sayede nakit olmadan, kartla da döviz alınabilecek.”

İLK YERLİ ATM MACERASI 15 TEMMUZ DARBESİNE TAKILDI

Makine ve endüstri mühendisliği eğitimlerinin ardından işletme mas-tırı yapan Özer Akçınar, yerli ATM hayalini 2013 yılından bu yana hayata geçirmeye çalışıyor. Otomotiv sektöründe bir süre çalıştıktan sonra Des Elektronik'e danışman olarak transfer olan Akçınar, böylece ATM ile tanışmış. ATM'ler için bakım onarım hizmetleri veren, kullanım

ömrünü tamamlamış ATM'leri yenileyip ikinci el olarak satan bu şirkete ortak olmuş. Ardından da yine Des Elektronik ortaklığında 2015 yılında DGI Works'ü kurmuşlar. İş Bankası için geliştirilen İşCepMatik STM'leriyle başlayan yerli ATM macerası 15 Temmuz darbesiyle kesintiye uğrayınca ortakların yolu ayrılmış ve Akçınar, DGI Works'te

tek başına yola devam etme kararı almış. Akçınar'ın Güney Koreli ATEC AP ile tanışması ise 2017 yılında olmuş. “ATM'lerin içinde yer alan nakit hazneleri (recycle) konusunda tamamen farklı ve patentli bir ürün geliştirmişlerdi. Onların müşterisi olacaktım, gittim ürünlerimizi anlattım, onlar bana ortak oldu” diye anlatıyor bu süreci. ☺

YEMEKMATİK İLE BANKALAR İLK DEFA YEMEK KARTI SEKTÖRÜNE ORTAK ÇÖZÜM SUNUYOR



yemekmatik

BANKACILIK SEKTÖRÜNE KATKI

Yapılan altyapı çalışmaları sonucu sektörde **bankacılık kart altyapısında geçen** ilk yemek kartı, Kartlar, Banka POS'ları ve BKM (Bankalararası Kart Merkezi) sistemlerinden geçtiği için **üst düzey para ve data güvenliği**,

Dünyada yeme-içme sektörünün kendi yapılanması olan **Federasyon destekli ilk yemek kartı**,

Türkiye'nin **TROY logolu ilk** yemek kartı,
Türkiye'nin **e-para lisanslı ilk** yemek kartı,



Yemekmatik kartlarına yatırılan tutarlar elektronik para olduğu için 6493 sayılı Kanun uyarınca çıkarılan Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmeliğin 27 nci maddesi uyarınca Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nda bloke edilir. Dolayısıyla, güvenli altyapısı sayesinde hem Üye İşyerleri hem de çalışanlarına yemek yardımı yapan Kurumsal Firmaların alacak ve ödemeleri güvence altındadır.

Vergi Avantajı

Operasyonel ve İdari Kolaylık

Geniş Üye Ağı

Kolay Bakiye Yükleme

Online İşlem Takip Yönetimi,

Üst düzey güvenlik

Yemekmatik Tarafından Düzenlenen Tek fatura ile Muhasebe İşlem Kolaylığı

BKM Express ve Param Yemekmatik Mobil Uygulamalar ile entegrasyon

Mobil Ödeme

Yeme-içme ve diğer sektörlerde özel avantajlar

KURUMSAL AVANTAJLAR



troy | param



YEMEKMATİK AVANTAJLARINDAN FAYDALANMANIN TAM ZAMANI

www.yemekmatik.com.tr info@yemekmatik.com.tr

7/24 Çağrı Merkezi 0 850 433 14 10

TEMASSIZ alışkanlık yapar



ÖZLEM KASIM
Bankalararası Kart Merkezi (BKM)
Uygulama Geliştirme Mühendisi

Kartlarının temassız özelliğini kullanan kart hamilleri, kullanmayanlara göre 2.3 ile 4.5 kat arasında daha fazla işlem yapıyor.



Nakitsiz toplumun kolaylıklarından biri olan kart kullanımını teknolojinin gelişimi doğrultusunda artış gösteriyor. Ödeme yöntemleri nakitten plastiğe, sonrasında çipli şifreli kartlara, temassız ödemeye, internette kart kullanımına, mobil ödemeye hatta gelecekte giyilebilir cihazlar gibi yöntemlere evrilirken, kullanıcıların bu yöntemleri sahiplendiği ve adapte olduğu görülüyor. Kullanım alışkanlığının oluşmasında en önemli etken günlük hayatımızı kolaylaştırması. Özellikle kartların günlük olarak yapılan yemek ya da ulaşım ödemesi gibi zaruri ihtiyaçlarda kullanılması, kullanıcı alışkanlıklarını da pekiştiriyor. Bu doğrultuda hayatımıza yeni girmekte olan “temassız ödeme” yönteminin alışkanlıklarımızı nasıl etkilediğini görmek üzere Çanakkale ulaşımında temassız kart kullanımını inceledik. Çanakkale’de kart kullanım alışkanlıklarını, kullanıcıları kendi içinde gruplayarak özetlemeye çalıştığımız analizi, 2016 yılında paylaşılan “Temassız ödeme özelliği

kart kullanımını artırır mı?” başlıklı analizi baz alarak hazırladık. İlgili vaka analizinde iki savdan bahsedilmişti:

- 1) Kartların temassız özelliğinin kullanımı kart kullanım alışkanlığını artırır,
- 2) Temassız kartların toplu taşımada ücret ödeme amacıyla kullanılması temassız ödeme alışkanlığını tetikler.

Çanakkale’de temassız ulaşım Ağustos 2015’te başladı

Bu analizde de Çanakkale’de temassız kartların ulaşımında kullanılmasının, günlük kullanıma olumlu etkisi üzerine verileri paylaşacağız. Çanakkale Büyükşehir Belediyesi tarafından işletilen 115 adet otobüste Ağustos 2015’ten bu yana tüm bankaların temassız kartları ulaşım ücreti ödemesi için kabul ediyor.

Analizimizde 2018 yılı mart-nisan-mayıs ayları için temassız kart kullanım alışkanlıkları, günlük kullanım ve ulaşım oranlarının birbirine etkisini inceledik.

Analiz kapsamında işlem yapan kart hamillerini kart kullanım alışkanlıklarına göre dört gruba ayırdık:

ÇANAKKALE’DE KULLANICI GRUPLARINA GÖRE ORTALAMA İŞLEM ADETLERİ			İşlem / Ay			
Adı	Açıklama	Temaslı	Temassız Alışveriş	Ulaşım	TOPLAM	
A	Temaslı	Hiç temassız işlemi olmayan, yani temassız özellikli kartı bulunmayan veya kartlarının temassız özelliğini kullanmayan kart hamilleri	6			6
B	Temassız Alışveriş	Temassız alışveriş yapan ancak kartın temassız özelliğini ulaşımında kullanmayan kart hamilleri	11	2	1	14
C	Ulaşım	Kartın temassız özelliğini ulaşımında kullanan ancak temassız alışveriş yapmayan kart hamilleri				
D	Süper Temassız	Kartın temassız özelliğini hem alışverişte hem de ulaşımında kullanan kart hamilleri	15	3	9	27

Not: B, C ve D gruplarındaki kullanıcılar temassız işlemlerin yanı sıra kartlarını diğer tip işlemler (temaslı, e-ticaret, vb) için de kullanmış ve analize bu işlemler de dâhil edilmiştir. Basitlik amacıyla küsuratlar yuvarlanmıştır...

Bulgularımız...

■ “Temaslı” grubu, yani hiç temassız işlem yapmayan kullanıcılar ayda ortalama 6 adet işlem yapıyor.

■ “Temassız alışveriş” ve “ulaşım” grupları, yani kartlarını alışverişte temassız veya ulaşımında temassız kullanan kullanıcılar ayda ortalama 14 işlem yapıyor.

■ “Süper temassız” grubu, yani hem alışverişte hem hem de ulaşımında temassız işlem yapan süper kullanıcılar ayda ortalama 27 adet işlem yapıyor.

Tablo notunda da belirttiğimiz gibi aylık işlem ortalamaları, kart hamillerinin o ay içerisinde yaptıkları bütün işlemleri içeriyor.

En çok işlem yapanlar “süper temassız” kullanıcıları

Kartlarının temassız özelliğini hem alışverişte hem de toplu taşımada kullanan “süper temassız” kullanıcıları, aylık ortalama 27 işlemle “temaslı” grubunun 4.5 kat üzerinde işlem yapıyor. Bir diğer bakış açısıyla bu kullanıcılar neredeyse her gün bir işlem yapıyor.

Kartlarının temassız özelliğini toplu taşımada kullananların yüzde 39’u, aynı zamanda bu kartla temassız alışveriş yaparak “süper temassız” kullanıcıları olmuş.

“Süper temassız” kullanıcıları, tüm kart kullanıcılarının sadece 10 binde 35’ini (yüzde 0.35) oluşturuyor. Bu sonuçlara göre kart kullanımını artırmanın sırrı, kullanıcıları kartın temassız özelliğinin hem ulaşım hem de alışverişte kullanılabileceğini anlatmaktan geçiyor.

Temassız kartların toplu taşımada ücret ödeme amacıyla kullanılmasının temassız ödeme alışkanlığını tetiklemesi için “ulaşım” grubuna ulaşılması gerekiyor.

Makalenin başında özetlenen ikinci savı hatırlayalım: Temassız kartların toplu taşımada ücret ödeme amacıyla kullanılması temassız ödeme alışkanlığını tetikler. Çanakkale özelinde elimizdeki olumlu verileri özetlersek:

■ Kartlarını sadece “temassız alışveriş” ve sadece “ulaşım” (B ve C) gruplarında kullananlar, “temaslı” (A) grubuna göre 2.3 kat daha fazla işlem yapıyor.

■ “Süper temassız” (D) kullanıcıları ise yine temaslı gruba göre 4.5 kat daha fazla işlem yapıyor.

Kimler, hangi aksiyonları almalı?

2016 yılında Konya’da yaptığımız analizde de benzer şekilde B, C ve D gruplarının her birinin ortalama işlem adetlerinin “temaslı” (A) gruba göre 3, “süper temassız” (D) grupta ise 4 kat fazla olduğunu hesaplamıştık. İki şehirde farklı zamanlarda yapılan analizlerin benzer sonuçlar ürettiğini gördük.

Toplu taşımada banka ve kredi kartlarını kullanan müşterileri temassız alışverişe yönlendirici aksiyonlar bankalar tarafından alınmalı. Olası aksiyonlar ise kullanıcıları SMS, e-posta veya ekstre aracılığıyla ulaşmak; açık hava uygulamaları, videolarla bilgilendirmek olabilir. Hem ulaşım hem de alışverişte temassız kullanımını cesaretlendiren kampanyalar yapılabilir.

Sonuç olarak temassız ödeme; basit, hızlı ve güvenli kullanımı sayesinde nakit ödemeye alternatif olarak sunulabilir. Kartlı ödeme kullanımını artırılabilir. Yaptığımız çalışmada da gördüğümüz üzere B, C veya D gruplarındaki işlem sayıları A grubundan her zaman daha fazla. Görülüyor ki temassız teknolojisine yapılan yatırım



kentkart
Akıllı Ulaşım Sistemleri

**Çanakkale’de
toplu ulaşımında büyük kolaylık!**

**A alışverişlerinizde kullandığınız temassız özellikli kartlarınızı
şimdi toplu taşımada kullanabilirsiniz.***

Artık tüm bankaların temassız özellikli kartlarıyla, üzerinde temassız ödeme amblemini gördüğünüz tüm kart okuyucularda ulaşım ücretinizi ödeyebilirsiniz! Şifre ve imzaya gerek kalmaz, işleminiz bir saniyeden kısa sürede tamamlanır.

beklenen sonucu doğuruyor. Sonuç olarak, makalenin başlığında sorduğumuz “Temassız ödeme, kart kullanımını artırır mı” sorusunun yanıtı “evet”...

Temassız özellikli kart basmak ve terminal yerleştirmek tek başına bu ödeme şeklinin öğrenilmesine yetmiyor. Daha fazla işlem için temassız özelliğinin farkındalığını artırıcı aksiyonlar alınmalı.

İlgili analize ulaşmak için QR kodu okutun. ☹






10'uncu yılımızı 8 farklı kategoride dağıttığımız 20 ödülle kutladık. 50'ye yakın başvurunun yapıldığı **PSM AWARDS**'ta kazananlar, ödülleri İTÜ ARI Teknokent'te düzenlenen törenle teslim aldı. Yarışmanın sponsorlarından Visa ile NCR Türkiye de "Yılın Startup'ı" ve "Ödeme Sistemleri Sektöründe Kadın İstihdamına Katkı Sağlayan Şirket" kategorilerinde iki özel ödül verdi...

'Oscar'ları sahibini buldu



Gündem Medya Grubu bünyesinde yayınlanan ve ödeme dünyasının tek basılı yayıncısı olan PSM, 10'uncu yılını özel bir etkinlikte kutladı. "Ödeme dünyasının Oscar'ları" olarak nitelendirilen PSM AWARDS ile ödeme sistemleri sektörünün en başarılı ürün, çözüm ve hizmetleri ödüllendirildi. NCR Türkiye ve Visa'nın özel ödül sponsorluğunu

üstlendiği programa Türkiye'nin önde gelen bankaları, FinTech şirketleri ve startup'lar tarafından 50'ye yakın başvuru yapıldı. Yarışmanın başvuru gelirleri ise Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın "Yarın İnşa Et" eğitim programına bağışlandı. 8 kategoride ilk 3'e girenler uzman jüri ekibinin titiz çalışması sonucunda belirlendi ve kazananlara ödülleri 12 Aralık 2018 tarihinde düzenlenen törenle takdim edildi. 

8 KATEGORİDE 20 ÖDÜL DAĞITILDI

PSM AWARDS

PSM AWARDS kapsamında “En İnovatif Ürün Ödülü”, Verifone Perakende Çözümü ile Verifone Türkiye’nin oldu. “En İyi Ödeme Sistemleri Altyapısı Ödülü”ne, Masterpass uygulamasıyla Mastercard Türkiye layık görüldü. “Müşteri Odaklılık Ödülü”, BonusFlaş uygulamasıyla Garantü Ödeme Sistemleri’ne verildi. Türkiye İş Bankası, Alternatif Ödeme Yöntemleri ve Kart Şemaları ile “En İyi

Online Ödeme Çözümü Ödülü”nün sahibi oldu. “En İyi Mobil Ödeme Çözümü Ödülü”, CeptePOS ürünüyle Ödeal’a gitti. “Yılın Teknoloji Sağlayıcısı Ödülü”ne ise iSAFE ürünüyle Verisoft hak kazandı.



Canko, konuşmasının ardından, PSM'nin onuncu yılı nedeniyle Gündem Medya Grubu kurucularını kutladı.

“PSM ile aramızda özel bir bağ var”

İTÜ ARI Teknokent’te düzenlenen törenin açılış konuşmasını Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko yaptı. Canko, konuşmasında PSM ile aralarında özel bir bağ olduğunu belirterek “10 yıl önce ilk sayıya konuk olmuş ve kendimi çok özel hissetmişim. O günden bu yana PSM’yi yakından izliyorum ve destek vermeye devam ediyorum. Bugün burada bulunan ödeme sistemleri ekosisteminin birbirinden kıymetli ve sektöre yön veren oyuncularının, PSM’nin yıllar içinde yarattığı samimi bağ sayesinde bir araya geldiğini söyleyebilirim” dedi.

Ödemeler dünyasının teknoloji ve dinamiklere bağlı olarak her geçen gün değişip dönüştüğünü söyleyen Canko,

konuşmasına şöyle devam etti: “BKM olarak 28 yıldır ödeme sistemlerinin değişimine yön veriyor, teknolojiyi takip ediyor, merakla öğreniyor, yeni ürün ve hizmetlerle hem tüketiciye hem sektöre katkı sunuyoruz. Biz ve bizim gibi ödemeler sektöründe faaliyet gösteren tüm kurum ve kuruluşların rota belirleme noktasında her ay ekosisteme dair en güncel bilgi ve verileri elde etmemizi sağlayan güvenilir bir kaynak ihtiyacını karşılayabilmemiz zaruri. Ödeme sistemlerinin bütün aktörleriyle birlikte sektörün vizyon kazanması yolunda değerli katkılar sunmaya odaklanan PSM’nin bu başarısında, editoryal ekibinin neredeyse tamamının ekonomi gazetecilerinden oluşmasının da önemli bir payı olduğunu düşünüyorum.”

Sektöre katkı ödülü Murat Çetinkaya'nın oldu

Törende ilk ödül, FinTech ekosistemi ve ödeme sistemleri sektörünün gelişimine sağladığı katkılar dolayısıyla Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Başkanı Murat Çetinkaya'ya verildi. Bu özel ödülü Çetinkaya adına, Merkez Bankası Operasyon ve Destek Hizmetleri Koordinatörü Erol Göncü, Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel'den teslim aldı.



Kadın istihdamına katkı ödülü UPT'ye...

PSM AWARDS sponsorlarından NCR Türkiye tarafından verilen "Ödeme Sistemleri Sektöründe Kadın İstihdamına Katkı Sağlayan Şirket" özel ödülünün sahibi ise yüzde 63'lük kadın çalışan oranıyla UPT oldu. UPT'ye ödülünü veren NCR Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Işıl Hasdemir, teknoloji sektöründe kadın istihdamının önemini şöyle vurguladı:

"Türkiye'de kadınların işgücüne katılımıyla ilgili istatistikler maalesef dünya ortalamasının hayli gerisinde. Buna göre tam zamanlı çalışanların sadece yüzde 22'si kadın. Şirketlerimizin sadece yüzde 5'inde üst düzey kadın yönetici var. Oysa küresel düzeyde ortalama yüzde 20 civarında. Ülkemizde üniversite mezunu olup da işsiz olan kadın oranı yüzde 22. Avrupa Birliği ortalaması ise yüzde 5. Aslında fırsat eşitliği açısından yasal bir eksikliğimiz yok. Bu konudaki algıyı değiştirmek için bizlere, yöneticilere, şirket sahiplerine çok önemli görevler düşüyor. Kadınlara eşit fırsatlar sağlanması, hatta gerekirse pozitif ayrımcılık yapılması için işyerlerimizi bilinçlendirip, motive edelim. Sadece kadınlarımıza değil, ülkemize de sosyal ve ekonomik olarak pozitif değişimler getirecektir, emin olun."

Ödeme Sistemleri Sektöründe Kadın İstihdamına Katkı Sağlayan Şirket özel ödülünü NCR Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Işıl Hasdemir, UPT Operasyon Yönetimi Direktörü Ümrân Uğuz'a takdim etti.





Yılın Startup'ı Papara oldu

PSM AWARDS kapsamında Visa tarafından "Yılın Startup'ı" kategorisinde verilen özel ödül, EDU Card uygulamasıyla Papara'nın oldu. Ödül töreninde konuşma yapan Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, Visa'nın 60 yıl önce parayı elektronik hale getiren dünyanın belki de ilk FinTech'i olarak tanımlanabileceğini ifade etti.

Tezel, "Visa olarak FinTech'lerin ödemelerdeki rolünü son derece önemsiyoruz. Esnek yapıları ve yenilikçi çözümleriyle erişilmesi güç kitlelerin finans sistemine kazandırılmasında ve ihtiyaçlarının karşılanmasında kilit bir rol üstleniyorlar. Elektronik ödemelerden yararlanabilen müşteri segmentlerini arttırmak sektörümüzün önemli bir hedefi. FinTech'lerin de yardımıyla bu kitlelere ulaşabileceğimizi ve sektörün nakitten alacağı payı tüm oyuncuların el birliğiyle yukarı çekebileceğimize inanıyoruz" dedi.

Tezel, yaratıcı fikir ve projeleriyle "Yılın Startup'ı" ödülüne başvuran tüm startup'lara teşekkür etti.

Visa - Yılın Startup'ı özel ödülünü, EDU Card projesiyle Papara kazandı. Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel ödülü, Papara CEO'su İlker Diker'e takdim etti.

TÜM KATEGORİLERDE PSM AWARDS KAZANANLARI

En İyi Ödeme Sistemleri Altyapısı Ödülü

Kazanan şirket	Ürün / Hizmet adı
1 Mastercard Türkiye	Masterpass
2 Türkiye İş Bankası	Akil
3 Paynet	Paynet Bayi Ağı Tahsilat Çözümü

En İnovatif Ürün Ödülü

Kazanan şirket	Ürün / Hizmet adı
1 Verifone Türkiye	Verifone Perakende Çözümü
2 Papara	EDU Card
3 izzico	izzico Korumalı Paket

Müşteri Odaklılık Ödülü

Kazanan şirket	Ürün / Hizmet adı
1 Garanti Ödeme Sistemleri	BonusFlaş
2 Verisoft	irisPay
3 UPT	SendUPT

En İyi Online Ödeme Çözümü Ödülü

Kazanan şirket	Ürün / Hizmet adı
1 Türkiye İş Bankası	Alternatif Ödeme Yöntemleri ve Kart Şemaları
2 Mastercard Türkiye	Masterpass
3 Cardtek Holding	Sanal POS

En İyi Mobil Ödeme Çözümü Ödülü

Kazanan şirket	Ürün / Hizmet adı
1 Ödeal	Cepte POS
2 Türkiye İş Bankası	Maximum Mobil
3 Verisoft	irisPay

Yılın Teknoloji Sağlayıcısı

Kazanan şirket	Ürün / Hizmet adı
1 Verisoft	iSAFE
2 İnnova	PayFlex OBP
3 Eçözüm	Netahsilat

Visa Özel Ödülü - Yılın Startup'ı

Papara	EDU Card
--------	----------

NCR Türkiye Özel Ödülü - Ödeme Sistemleri Sektöründe Kadın İstihdamına Katkı Sağlayan Şirket

UPT Ödeme Hizmetleri

PSM AWARDS Mansiyonlar

Payfull, Codevist, Nerodata, Geliyoo, WeChip





Müşteri odaklılık kategorisinin ilk üç kazananına ödülleri, European Women Payments Network Türkiye Elçisi ve Cybertonica Pazar Geliştirme Yöneticisi Melike Belli teslim etti.

Müşteri odaklılık ödülü

BonusFlaş (Garanti Ödeme Sistemleri)

Garanti müşterilerinin kredi kartları ve banka kartları dünyasından tam anlamıyla yararlanabilmesi için geliştirilen BonusFlaş, “Kampanyalarımız, kart bilgileriniz ve ödemeleriniz tek uygulamada” vizyonu ile ortaya çıktı. One-stop-shop yapısıyla BonusFlaş, müşterilerine “ödeme öncesi”, “ödeme sırasında” ve “ödeme sonrası” deneyimlerini baştan sona sunuyor. “Farklı kanallardan farklı hizmetler alma” deneyimi BonusFlaş ile “Kart müşterilerinin dijital cüzdanı olarak tüm hizmetleri alma”ya evrildi. BonusFlaş’ın üç ana boyutu var:

■ **Kart kampanyaları:** Müşteriler kampanyalara kolayca katılıp, kampanyalar sırasında durumlarını izleyebiliyor ve müşteri harcama analizlerine göre kişiye özel sıralı kampanyaları bulabiliyor.

■ **Kart bilgileri:** Mevcut limit, kart işlemleri, ekstre, harcama kontrolü ve kart ayarları özelliklerini içeriyor. Ayrıca ek taksit, limit artırımı, nakit avans,

taksitli nakit avans gibi bütçe yönetimi araçlarını sunuyor.

■ **Ödemeler:** Kart ödeme, vergi ödeme, fatura ödeme, BP ile Araçta Ödeme ve mobil ödeme (HCE) gibi kolaylaştırıcı ve yenilikçi ödeme alternatiflerine sahip.

BonusFlaş’ın bir diğer yenilikçi özelliği olan GarantiPay ise internette ödemeler için kolay ve yenilikçi bir yöntem olarak öne çıkıyor. 1700’den fazla web sitesi ve mobil uygulamada GarantiPay’i tercih ettiğinizde, kart bilgilerinizi girmenize gerek kalmadan hızlı ve kolay bir şekilde ödemenizi yapıp, taksit veya bonus kullanabiliyorsunuz.

Müşteri odaklılık kategorisinin birincisi, BonusFlaş uygulamasıyla Garanti Ödeme Sistemleri oldu. Ödülü, Garanti Ödeme Sistemleri Dijital Ürün Yönetimi Müdürü Bahar Akın, European Women Payments Network Türkiye Elçisi ve Cybertonica Pazar Geliştirme Yöneticisi Melike Belli’den teslim aldı.





En iyi online ödeme çözümü kategorisinin ilk üç kazananına ödülleri, ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık teslim etti.

En iyi online ödeme çözümü

Alternatif Ödeme Yöntemleri ve Kart Şemaları (Türkiye İş Bankası)



En iyi online ödeme çözümünün birincisi, Alternatif Ödeme Yöntemleri ve Kart Şemaları çözümüyle Türkiye İş Bankası oldu. Türkiye İş Bankası Kartlı Ödeme Sistemleri Müdürü Serkan Uğraş Kaygılak ödülünü, ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık'tan teslim aldı.

İş Bankası bu projeyi, yurtdışı kart kabul işlem hacmini ve Türkiye'nin ihracat hacmini artırmak, kart kabul maliyetlerini daha düşük seviyelere çekmek amacıyla geliştirdi. Bu sayede İş Bankası POS ve sanal POS'larında JCB, UnionPay ve geleneksel ödeme yöntemlerinin yanı sıra banka transferi ve mobil ödeme çözümleri sunulabilir hale geldi. İş Bankası'nın hitap ettiği pazarlar, JCB ve UnionPay gibi işbirlikleriyle başta Uzakdoğu olmak üzere dünyanın dört bir yanına yayılmış oldu. Türkiye'de ilk kez e-ticaret üye işyerlerinde UnionPay kart kabulü İş Bankası sanal POS'ları üzerinden başladı. JCB kartların BKM üzerinden kabul edilmesi ve sanal POS'larda J/Secure üzerinden JCB kartların kabulü de yine ilk defa İş Bankası sayesinde sağlandı.

Türkiye'de e-ticaret üye işyerlerinde sanal POS altyapısıyla alternatif ödeme yöntemlerinin (İdeal, Sofort, Giropay, Trustpay, Bancontact, EPS, Przelewy24, Mybank, Safetypay, Multibanco, Entercash, Alipay, Qiwi, Boleto, Elo, Finnish Online Banking, SEPA Direct Debit ve WeChat Pay) kabulü de ilk defa İş Bankası tarafından sağlandı. Ağırlıklı olarak, herhangi bir kart ürünü olmayıp, bankalararası para transferi çözümünü bir ödeme yöntemi olarak sunan bu alternatif ödeme yöntemleri aracılığıyla 46 ülkede düşük maliyetle işlem kabul edilmesinin önü açıldı. Söz konusu ödeme yöntemlerini tercih edenlerin büyük oranda kart ürünleri kullanmaması sebebiyle yeni müşteri kitlelerine hitap edilebilir hale geldi.



En iyi ödeme sistemleri altyapısı ödülünü kazanan ilk üçe, ödüllerini TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Erman Karaca teslim etti.

En iyi ödeme sistemleri altyapısı

Masterpass (Mastercard)

Mastercard'ın nakitsiz toplum yaratma yolculuğunda en önemli çözümlerden biri olan Masterpass, özellikle online alışverişlerde kart bilgilerini girmeye üşenen, güvenlikten endişe eden, tekrar tekrar aynı bilgileri girmeyi vakit kaybı olarak gören ve bu sebeplerle alışverişten vazgeçen tüketicileri kazanmaya yönelik geliştirildi. 2015 yılında 20 ülkeyle birlikte Türkiye'de de kullanılmaya başlanan Masterpass, bugün dünya genelinde 40 ülkede, 350 binden fazla ödeme noktasında tüketicilere güvenli ve kolay bir dijital ödeme platformu sağlıyor.

Kart bilgilerini saklayan ve sonraki alışverişlerde bu saklı bilgilerle ödeme yapma imkanı sağlayan Masterpass, internete bağlı tüm cihazlarla ve mağaza içi alışverişlerde cüzdan taşımaya gerek kalmadan, her seferinde kolay bir alışveriş deneyimi yaşıyor. Bunun için kullanıcıların sipariş sırasında online kredi kartı opsiyonunu seçmesi ve kart bilgilerini sadece ilk sefer özel olarak, ödeme adımında Masterpass'e kaydetmesi yeterli. Masterpass sistemine farklı birkaç kartın tanımlanması ve ödeme sırasında bu kartlardan birinin tercih edilmesi de mümkün.



En iyi ödeme sistemleri altyapısı kategorisinin birincisi, Masterpass ürünüyle Mastercard Türkiye oldu. Mastercard Türkiye İş Geliştirme Direktörü Hakan Tatlıcı'ya ödülünü, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Erman Karaca takdim etti.



En inovatif ürün ödülünü kazanan ilk üçe, ödülleri İTÜ ARI Teknokent Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Arzu Eryılmaz takdim etti.



En inovatif ürün kategorisinin birincisi Verifone Perakende Çözümü ile Verifone Türkiye oldu. Verifone EEMEA Bölgesi Çözüm Mühendisliği Bölümü Başkanı Bülent Önsoy ödülünü, İTÜ ARI Teknokent Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Arzu Eryılmaz'dan teslim aldı.

En inovatif ürün

Verifone Perakende Çözümü

Verifone Perakende Çözümü, sektörde artan ödeme tipi çeşitliliği ve buna bağlı raporlama ihtiyacı, katma değerli servislerle rekabeti artırma, sadakat uygulamaları gibi birçok önemli süreci bir çatı altında topluyor. Çözümle;

- Ortak POS yapısında, POS içerisinde aynı anda çalışabilen banka sayısı 1.5 kat artırıldı.
- Tüm ödeme uygulamalarından alınan raporlar standart bir yapıya kavuşturuldu.
- Tüm ödeme uygulamalarında yapılan işlemlere, eş zamanlı olarak web servisler üzerinden anlık erişilebiliyor.
- İlk kez alternatif ödeme metodları (yemek kartları, mobil cüzdan, kupon vb) ile banka uygulamaları tek POS içerisinde konumlandırıldı.
- Sadakat programı uygulamalarında müşteri tanıma, özel geliştirilen bir yazılımla terminal üzerinden algılanabiliyor.
- POS terminali üzerinden multimedya içerik oynatma/uzaktan yönetme, anlık ürün önerileri ve müşteri ekranı fonksiyonları geliştirildi.
- İşletmeler sahadaki POS parkurlarına web arayüzüyle parametrik ayarlar gönderebiliyor, anlık olarak değişiklikler yapabiliyor.
- Gereklili multimedya özelliklere sahip POS cihazları bir pazarlama aracı olarak kullanılabilir, içerikler yine firmanın pazarlama departmanı tarafından uzaktan kontrol edilebiliyor.
- POS'lardan anlık geçen işlemler, işletme tarafından ürünün arayüzüne tanımlanan banka anlaşma koşullarına göre sistem tarafından analiz edilebiliyor, nakit akış tabloları oluşturulup raporlanabiliyor.



En iyi mobil ödeme çözümü kategorisinin ilk üç kazananına ödülleri, SRP Legal Kurucusu Çiğdem Ayözger Öngün takdim etti.

En iyi mobil ödeme çözümü

Ödeal CeptePOS

Mobil tahsilat sistemi Ödeal CeptePOS, (yazarkasa yükümlülüğü olmayan işletmeler için) günlük hayatta sıkça kullanılan POS cihazının ikamesi olarak tanımlanabilir. Tek farkı ise fiziksel bir POS cihazına ihtiyaç olmaması, tüm işlemlerin akıllı telefon üzerinden tamamlanması.

Ödeal CeptePOS; sektörde bir ilk olması, herhangi bir fiziksel cihaza/aparata ihtiyaç duyulmaması, 7 farklı kredi kartı markasına tek uygulama üzerinden taksit yapılabilmesi ve normal şartlarda her bankayla ayrı ayrı görüşerek ayrı sözleşmeler yapılması gerekirken tüm bu hizmetlerin tek bir sözleşmeyle sunulabilmesi gibi yenilikçi yönleriyle dikkat çekiyor. BKM Express ile ödeme, uzaktan ödeme başlatma, işyerine yapılacak ödemelerde uzun blokaj süreleri uygulamama gibi özellikleri de var.

Çözüm, özellikle maliyetler sebebiyle ilk yatırımı yapamayan, bankaların hedef kitlesinde yer almayan bireysel ve mikro işletmeleri hedefliyor. Aynı zamanda, bankacılıkla tanışmamış büyük bir kitlenin finansal sisteme dahil edilmesini amaçlıyor.



En iyi mobil ödeme çözümü kategorisinin birincisi, CeptePOS ürünüyle Ödeal oldu. Ödülü SRP Legal Kurucusu Çiğdem Ayözger Öngün, Ödeal CEO'su Fevzi Güngör'e takdim etti.



Yılın teknoloji sağlayıcısı kategorisinin birincisi, iSAFE ürünüyle Verisoft oldu. Ödülü Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Önder Halisdemir, Verisoft Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Öznur Özeniş'e takdim etti.

Yılın teknoloji sağlayıcısı

iSAFE (Verisoft)

Müşteri kayıtlarını Apple iPad üzerinden PIN e-imza ile tanıtan ve müşteriye anında EMV'li kartını basarak teslim eden iSAFE çözümü, Verisoft tarafından geliştirildi. Yüzde yüz Türk mühendislerin eseri iSAFE, 2016 yılından bu yana Gulf Bank Kuwait tarafından kullanılıyor. iSAFE sayesinde müşterilerin bankacılık işlemleri, kredi kartı alımı gibi müşteri bilgisi gerektiren süreçler için şubeye gitmesine gerek kalmıyor. İşlemler için gerekli süre de 20-30 dakikadan 4 dakikaya iniyor. Hesap açtırmak, kredi kullanmak veya kart başvurusunda bulunmak için uzun kuyruklar beklemeye, kimlik bilgilerinin alınması sırasında dakikalarca süren form doldurmaya, fotokopi çekmeye, sisteme girmeye ve daha birçok prosedüre gerek kalmıyor. iSAFE ile zaman ve mekan bağımsız mobil cihazlar-tabletler üzerinden kolay, hızlı ve güvenli kimlik bilgileri alınabiliyor. Proje dahilindeki anında kart basım sistemi (Verisoft InstantEMV) sayesinde de müşteri bilgileri yine iSAFE üzerinden hızlıca alınıyor. Nitekim Gulf Bank Kuwait'te ilk kez şubeden müşteriye 5-7 dakika içerisinde kart teslim dönemi başladı.



Yılın teknoloji sağlayıcısı kategorisinin ilk üç kazananına ödülleri, Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Önder Halisdemir takdim etti.



Payfull, Codevist, Nerodata, Geliyoo ve WeChip'in mansiyonlarını, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı "Yarını İnşa Et" Program Yöneticisi Sibel Eşder takdim etti.

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

Banka ve kredi kartları, internet bankacılığı, e-ticaret, POS, ATM, mobil/ temassız ödemeler başta olmak üzere bankacılık ve finans sektörüne yönelik haberlerin yayınlandığı PSM; yenilenen, güçlenen içeriği ve yeni yüzüyle Aralık 2013'ten itibaren her ay okuyucularıyla buluşmaya başladı. PSM'nin zengin içeriği, başlıca şu konulardan oluşuyor:

- * Ödeme sistemleri sektörüyle ilgili haber-araştırma, dosya ve röportajlar
- * Banka & Kredi Kartları
- * Temassız & Mobil Ödeme
- * ATM & POS Terminalleri
- * İnternet Bankacılığı
- * Mobil Bankacılık
- * E-Ticaret
- * İnovasyon - Yeni Ürünler
- * Güvenlik Çözümleri
- * Türkiye ve dünyadan ödeme sistemleri verileri, sektörle ilgili düzenli istatistikler

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 120 TL'yi

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.'nin

Hesap

772 - 6298270 TL

IBAN

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube

GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

Ortadoğu elektronik ödeme pazarı 2018 değerlendirmesi



AHMET ALPTEKİN

Ortadoğu, nüfusları 1.5 milyondan 97.5 milyona değişen, kişi başı milli geliri 660 ile 63 bin 500 dolar arasında olan 15 ülkeyi kapsayan bir coğrafya. Bölgedeki 5 ülkede savaş veya karışıklık var. 4 ülkeye bir şekilde ambargo uygulanıyor...



2 yıla yakın süredir Ortadoğu elektronik ödeme pazarına yönelik çalışıyorum. Bölge ülkelerini geziyor, sektör içindeki şirketlerle iş geliştirme ve satış faaliyetlerim çerçevesinde temaslarda bulunuyorum. Bu faaliyetlerimi desteklemek üzere gerek sosyal medya gerekse yazılı basından elektronik ödeme sistemleri özelinde sektörü takip ediyorum, gelişmeleri kaydediyorum. Her ay en az bir kez Ortadoğu pazarındaki önemli elektronik ödeme sistemleri projelerini raporluyorum. Bu yazımda da halka açık kaynaklardan

topladığım aylık notlarımı proje çalışmalarından edindiğim tecrübeler ve bilgiler doğrultusunda yorumlayarak 2018 yılında Ortadoğu ülkeleri elektronik ödeme sistemleri pazarı hakkında bilgiler paylaşacağım...

2018 yılının Ortadoğu elektronik ödeme pazarının kuş bakışı resmini birlikte incelemeye başlamadan önce, bu çalışmanın bölgede gerçekleşmiş tüm elektronik ödeme projeleri veya planlamalarını içerdiğini söyleyemem. İncelememde Ortadoğu bölgesinde teknoloji haberleri yapan 10 gazete ve portaldaki yaklaşık 750 basın haberini inceledim. Yorumlarımı yıl içinde

bu bölgede izlediğim konferanslardaki izlenimlerime, katıldığım profesyonel toplantılara ve endüstriyle ilgili takip ettiğim sosyal medya hesaplarına dayandırdım...

Hangi pazarlar?

İncelememiz nüfusu yaklaşık 350 milyon, GSMH'sı 2.5 trilyon dolar olan ve kişi başı geliri 660 ile 63 bin 500 dolar arasında değişen 15 Ortadoğu ülkesini kapsıyor.

Bu ülkelerden 5'i (Yemen, Suriye, Irak, Libya, Filistin) iç sa-

Sıra	Ülke	Nüfus (Milyon)	GSMH (Milyar\$)	Kişi başına GSMH (\$)
1	Suudi Arabistan	32.38	683.83	20.800
2	BAE	10.14	377.44	40.700
3	Umman	4.13	74.27	15.700
4	Katar	2.74	166.33	63.500
5	Bahreyn	1.57	34.90	23.700
6	Kuveyt	4.41	120.35	29.000
7	Yemen	28.25	18.21	660
8	Suriye	18.27	59.15	2.100
9	Irak	38.27	197.72	5.200
10	İran	81.16	439.51	5.400
11	Ürdün	9.70	40.07	4.100
12	Lübnan	6.08	51.84	8.500
13	Lİbya	6.37	50.98	8.000
14	Mısır	97.55	235.37	2.400
15	Filistin	4.68	14.50	3.100
Toplam		345.7	2.564,47	



vaş veya ciddi siyasi karışıklık yaşıyor. 4'ü (Katar, İran, Suriye, Filistin) ekonomik ambargo altında. Filistin BM tarafından resmi bir ülke olarak tanınmıyor.

Kişi başı GSMH yelpazesine bakıldığında bölgedeki siyasi problemlerin sinyali zaten görülüyor. Buna rağmen bankacılık sistemi, ticaret, ödeme teknolojileri kısıtlı olsa da problemli ülkelerde dahi işletiliyor.

Yıl içinde finansal sistemlerle ilgili basında çıkan 750 haberden 155'i elektronik ödeme sistemleriyle ilgili konuydu. Konuları ana çerçevelerine sadık kalarak kategorilere ayırınca, Ortadoğu bölgesindeki en popüler konunun dijital bankacılık olduğu görülüyor. Takip eden popüler haberlerse ödeme kart projeleriyle ilgili. Tabloyu detaylı inceleyince Ortadoğu'da bankaların, finansal servis sağlayan kuruluşların ve regülatörlerin odağının dijital dönüşüm olduğunu, dijital dönüşümün başladığı yıl olduğunu görüyoruz. 2019 yılında dijital dönüşümde yol alındıkça ödeme kart projelerinin daha da azalacağını göreceğimizi düşünüyorum.

Bölgenin önemli bir dinamiği, ülkelerindeki ekonomik imkanların yetersizliği nedeniyle imkanların daha iyi olduğu ülkelere çalışmaya giden büyük kitleler olması. Diğer ülkelerden gelerek GCC (Körfez İşbirliği Konseyi) ülkelerinde çalışan yaklaşık 29 milyon yabancı insan var. Bu dinamik, elektronik ödeme sistemleri pazarında sınır ötesi para transferi (remittance) projelerinin bölgede önemli bir konu başlığı olmasını sağlıyor. Kripto para ve blockchain teknolojisi haberleri de bölge ülkelerinde bu kapsamda önemli sayıda projenin yürütülmesini gösteriyor.

E-ticaret listede orta sıralarda. Aslında tüm dünyada e-ticaretin yıllardır patlama yaptığını, bölgede mobil penetrasyonun ve internet erişiminin özellikle son yıllarda hızla arttığını göz önüne aldığımızda, e-ticaret projelerinin kısıtlı ülkelerde yoğunlukla uygulandığını görüyoruz. E-ticarette yol alan ülkelerin, bölgede yeni pazarlar açılmadıkça, diğer bir ifadeyle siyasi karışıklık içindeki Ortadoğu ülkelerinde normalleşme başlamadıkça, listedeki yerini ve diğer konu başlıklarına kıyasla önemini önümüzdeki yıl içinde de aynı seviyede koruyacağını düşünüyorum.

Bölgenin bir diğer dinamiği de özellikle GCC içinde finansal kaynakların bolluğu ve dolayısıyla banka sayısının yüksekliği. 2018 yılı içinde önemli sayıda bankanın birleşme kararı aldığını gördük. Ortadoğu'da bu yaklaşımın devam edeceğini ve bankacılık piyasasının konsolidasyona devam edeceğini göreceğimizi düşünüyorum. Teknolojinin, yeni neslin bankalardan beklentilerinin ve FinTech'lerin katalizör etkisini zaten görüyoruz.

Listede şaşırtıcı bulduğum konu başlığı ise yapay zeka oldu. Bölgesel konferanslarda, müşteri etkinliklerinde yapay zekanın finansal kuruluşların öncelikli odaklarından olduğunu gözlemliyorum. Buradaki çelişkinin, haber kaynaklarının yapay zeka ile dijital bankacılık (dijital dönüşüm) projelerini ayırt edememesi olduğunu düşünüyorum. 2019 yılında yapay zeka projelerinin çok daha fazla olacağını öngörebiliriz. Ancak sağlıklı değerlendirme için dijital bankacılık projelerindeki yapay zeka projelerinin tespit edilmesi gerekecek.

Ödeme sistemleri ekosisteminin diğer odak konusunun mobil ödemeler olduğunu görüyoruz. 2018, gerçekten de mobil ödemeler açısından verimli bir yıl oldu. Uluslararası mobil ödeme platform sağlayıcıları Google, Apple ve Samsung, elektronik kabul altyapıları nispeten gelişmiş bölge ülkelerinde çözümlerini bankalara sunmaya başladı. Mobil ödeme projelerinde ivmenin hızla arttığını görüyoruz. 2019 yılı içinde daha da fazla ülkede mobil ödeme projelerinin hayata geçtiğini göreceğiz.

Ortadoğu'dan ödeme sistemleri haberleri

Yazının uzun ve sıkıcı olmaması ama aynı zamanda 2018 yılında Ortadoğu elektronik ödeme pazarının resmini mümkün olduğunca yansıtabilmesi için sizinle önemli bulduğum 10 haberi paylaşmanın yerinde bir çaba olduğunu düşündüm. Birlikte bakalım...

Kategori	Açıklama	Haber sayısı
Dijital bankacılık	Bankacılık proseslerinin dijitalleştirilmesi haberleri	28
Kart üretimi	Ödemelerde kullanılan fiziksel kart projeleri	19
Mobil ödemeler	Mobil telefon etrafında kurgulanmış elektronik ödeme proje haberleri	18
Temassız ödemeler	Nakit olmadan yapılan ödeme proje haberleri	14
İşbirlikleri	Bölgesel işbirliği haberleri	11
EFT/Havale	Sınır ötesi para transferi haberleri	11
Blockchain	Kripto para ve blockchain altyapısı proje haberleri	9
E-ticaret	İnternet üzerinden ticarete yönelik proje haberleri	9
Birleşme	Banka birleşme haberleri	7
FinTech	Fintek projeleri	6
Girişim	Yeni banka kuruluş haberleri	6
Asıl bankacılık faaliyetleri	Bankaların yeni ana bankacılık sistem yatırım haberleri	5
Düzenlemeler	Ödeme sistemleri regülasyon değişikliği haberleri	5
Yapay zeka	Yapay zeka proje haberleri	4
Diğer	Duyuru niteliğinde haberler	3
Toplam		155

Ödeme sistemleri ekosisteminin diğer odak konusunun mobil ödemeler olduğunu görüyoruz. 2018, gerçekten de mobil ödemeler açısından verimli bir yıl oldu. Uluslararası mobil ödeme platform sağlayıcıları Google, Apple ve Samsung, elektronik kabul altyapıları nispeten gelişmiş bölge ülkelerinde çözümlerini bankalara sunmaya başladı. Mobil ödeme projelerinde ivmenin hızla arttığını görüyoruz. 2019 yılı içinde daha da fazla ülkede mobil ödeme projelerinin hayata geçtiğini göreceğiz.



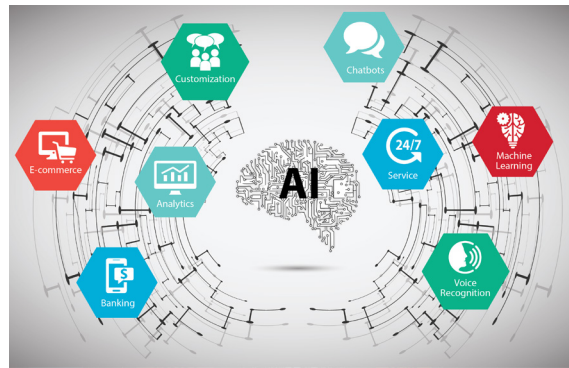
1 Parmak izi ve plastik ödeme kartı bir arada

Bölgede ilk defa uygulanan pilot projede, plastik ödeme kart kullanımı esnasında PIN girişi kaldırıldı. PIN malum, güvenlik amacıyla geliştirilen bir uygulama. Bunun yerine kart üzerinde bulunan parmak izi sensörünün güvenlik işlevini yürütmesi kurgulandı. Ödeme esnasında, kart sahibinin kartın üzerinde bulunan parmak izi sensörüne dokunmasıyla ödeme gerçekleşiyor. Bu haberin birkaç açından önemi var:

- Mobil telefonların ödeme işlevi, plastik ödeme kartlarının kullanım ömrünü tartışmaya açtı. Bu tür yeni teknolojiler yayıldıkça plastik ödeme kartları tercih edilmeye devam edebilecek mi tartışması sürüyor.
- Ödemelerin temassız ortama taşınması bir kullanıcı alışkanlığı değişikliği gerektiriyor: Kartımızı kasiyere vermeden kendimizin POS makinasına okutması... Ancak bu alışkanlık değişikliği uzun zaman alabilir. Parmak izi tanımayla ödeme yöntemi bu alışkanlığı çok hızlı değiştirebilir.
- Biyometrik tanıma temelli elektronik ödeme projeleriyle ödemelerde biyometrik kullanımının nasıl olacağı veya olmayacağı yönünde denemeler başladı.

2 Yapay zekanın bankacılık operasyonuna katkısı

Bölgenin en büyük özel bankalarından birinin yönetim kurulu başkanı, yapay zekanın operasyonel giderlerini önemli ölçüde düşüreceğini, bir yapay zeka sunucusunun 10 bin dolar civarında olduğunu ve çağrı merkezi işlevlerini yürütmesi halinde bugünkü kadar çalışana ihtiyaç olmadığını açıkladı.



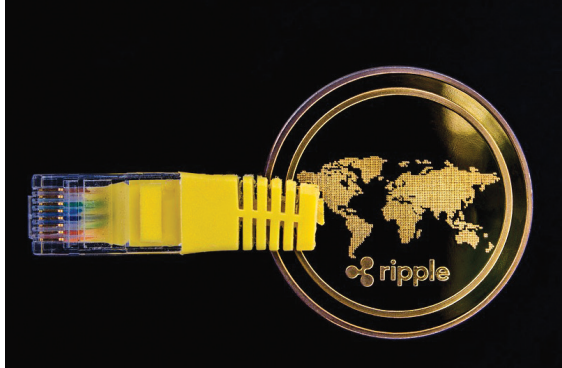
Bu haber önemli bir tespit içeriyordu. Zira maliyetleri düşürmek için yapılması gerekeni işaret ediyordu. Açıklamayı yapan kişi de aynı zamanda BAE'nin (Birleşik Arap Emirlikleri) bankalar birliği başkanı sıfatını taşıyordu. Nüfusunun çoğunu yabancı çalışanların oluşturduğu BAE, büyüme ve gelişim felsefesine aykırı olan böyle bir maliyet azaltma yöntemi mi seçecekti? Bankalar verimli olmak için çalışan çıkaracak mıydı? Yapay zeka projeleri artarak devam edecek miydi? Yapay zeka projelerini hayata geçiren kurumların çalışanları işlerini devam ettirebilecek miydi?

3 Google Pay, Samsung Pay, Apple Pay kullanıma sunuluyor



En etkin ve kapsamı en geniş üç büyük mobil ödeme platformu, 2018 yılının farklı zamanlarında Suudi Arabistan ve BAE'de faaliyete başladığını açıkladı. Bu haberle birlikte bir yarış da başladı. Bankalar aralarında yarışmaya başladı. Planlarını hızlandırdılar. Banka müşterileri kendi bankalarının da bu servisleri sunmasını istedi. Bu haberlerle birlikte 2019 yılında bu ödeme platformlarının hangi ülkelerde faaliyete geçeceği ve hangi bankalarla işbirliği yapacağı önem kazandı.

4 Bölgedeki büyük bir para transfer kurumunun Ripple ile işbirliği



Küçük meblağlarda uluslararası para transferinde maliyetler yüksek olduğundan Ortadoğu ülkelerinde çalışanlar evlerine para göndermekte alternatif yöntemler deniyordu. Swift sistemine rakip olarak ortaya çıkan Ripple, Ortadoğu'da bir para transfer kurumuyla işbirliği açıkladı. Maliyetleri çok düşürüyor, süreyi de çok kısaltıyordu. Bu haber sonrasında diğer ülkelerin de Ripple'i test ettiği haberleri geldi. Ripple'in yeni bir iş modeli sunarak bir değişimi işaret ediyor olması bakımından bu haber önemliydi.



5 Bahreyn'de yeni ve bağımsız bir "sadece dijital banka" açılıyor

Bahreyn merkezli bir banka, önceden örnekleri olduğu gibi kendi bünyesinde dijital banka operasyonu kurmak yerine, tamamen bağımsız ve sadece mobil telefon üzerinden hizmet verecek bir banka açacağını açıkladı. Bu haber banka konsolidasyonlarının sıklıkla yaşandığı Ortadoğu için yeni bir modelin denenmesi anlamına geliyor. Diğer bölge ülkeleri de acaba bu modeli değerlendiriyor mu? 2019 yılı bu modelde daha başka bankaların doğmasına neden olur mu? Bu ve benzeri sorular endüstriyi yakından ilgilendiriyor.

6 Suudi Arabistan milli ödeme sistemi ile uluslararası ödeme kurumlarının ortak projeleri



Bölgesel veya milli ödeme sistemleri Ortadoğu'da pek yaygın değil. Suudi Arabistan'da Merkez Bankası'nın yönettiği Mada ödeme sistemi, en büyük uluslararası ödeme sistemleriyle işbirliği yaptığını bildirdi. Bu haberin önemi, dikkatleri bölgede az sayıda milli ödeme sistemi olduğuna dikkat çekmesi oldu. Diğer bir önemi de Mada ile işbirliği yapan Visa ve Mastercard'ın bunu başka ülkelerdeki milli ödeme sistemleriyle de deneyip denemeyeceği sorusunu gündeme taşımasıydı.



7 BAE bankası tüm çeklerini blockchain platformuna taşıyor



BAE devlet stratejisi olarak blockchain teknolojisini benimsemiş ve kamu uygulamalarının blockchain altyapısına aktarılacağını bildirmişti. Ülkede devlet dışı bir kurumun ilk blockchain ticari projesi de başladı. Ayrıca diğer bölge bankaları özellikle GCC ülkelerinin bankaları başarılı uygulamaları benimseyerek kendi bünyelerine uyarlayacak. Bölge FinTech'lerine büyük bir diğer fırsatı işaret etmesi yönüyle bu haber önemliydi. ▶



8 Ülkelerarası FinTech işbirliği anlaşması imzalanıyor



Önce Bahreyn, ardından BAE, Singapur Merkez Bankası ile FinTech işbirliği anlaşması imzaladı. Singapur yönetiminin Ortadoğu'da FinTech işbirliğine girdiği ülkelerin FinTech yatırımlarının 2019 yılında artacağı öngörülebilir. Bu haber, Türkiye'ye de bölge ülkeleriyle FinTech konusunda işbirliği için harekete geçilmesi gerektiğini hatırlatması açısından önemli.

9 Temassız kart ve terminallere geçiş planları açıklandı



Ortadoğu ülkelerini de kapsayan kural duyurusuyla Mastercard ve Visa, bankaların ve ödeme kabul eden kurumların temassız özellikli kart basmaları, POS terminallerinin de temassız ödemeleri kabul etmesi gerektiğini duyurdu. Bu haber bölge ödeme sistem tedarikçileri için bir uyum sürecinin başlangıcı olması açısından önemliydi.

10 Siber hırsızlar kurumlar için büyük risk oluşturuyor



Bölgesel hizmet sağlayan bir taksi servisi sağlayıcısı, bir havayolu ve bir bankaya yapılan siber saldırılar basına yansıdı. Bu haberler sonrasında yıl içinde devlet kurumlarına da 250'den fazla siber saldırı yapıldığı açıklandı. Dijital dönüşümü başlatan Ortadoğu finans sektörü için siber saldırı haberleri, tedarikçi seçimlerinde riski alabilecek büyüklükte firmaları tercih etmeye meyledilmesini destekleyeceği için önemliydi.

Türk kadın yöneticileri, Ortadoğu'daki konferanslarda daha çok görelim

Ortadoğu elektronik ödeme endüstrisi 2018 yılında büyüdü. 2019 yılında daha da büyüyeceği öngörülüyor. Türk firmalarını ve başarılı Türkleri, Ortadoğu finans endüstrisi haberlerinde daha sık görmeyi umuyorum. Bir hedef vererek yazıyı tamamlayalım: Nisan ayında yapılan ve ödeme sistemleri endüstrisinin en büyük bölgesel konferansında 244 konuşmacıdan 10'u Türk'tü. Benim değerlendirmeme göre ülkemizin hakkıyla temsil edilebilmesi için 45 kişiyi hedeflemeliyiz. Bunun yolunun da çalışma hayatındaki başarılı kadınların Ortadoğu konferanslarında daha aktif rol almalarının desteklenmesinden geçtiğini düşünüyorum.

Herkesin yeni yılını kutlar; sağlık, mutluluk ve başarı dolu bir yıl geçirmenizi dilerim. ☺

Mobil ödemeyi sokağa çıkaran PAYGURU dünyaya açılıyor

Türkiye'deki üç mobil operatörün (Turkcell, Türk Telekom, Vodafone) faturalı ve kontrollü hat hesapları üzerinden mobil ödeme hizmeti veren Payguru, "Kahramankart" işbirliğiyle toplu ulaşım çözümü de sunmaya başladı. Payguru, "Mobil Aidat" çözümüyle derneklerin, siyasi parti teşkilatlarının üye aidatlarının toplanmasını, SMS yoluyla da günlük çalışan hizmetlilerin SGK primlerinin yatırılmasını sağlıyor...



Serkan Akkaya

ABDULLAH
ÇETİN

GSM operatörlerinin kontör ve fatura sınırlamaları dahilinde mobil ödeme yaptırmak üzere yola çıkan ve BDDK'dan ödeme kuruluşu lisansı alan Payguru, zamanla faaliyet alanlarını genişletip daha büyük kitlelere ulaşmaya başladı. Ortadoğu'da bazı projelerle yurtdışına da açılan grup şimdi yönünü başta İngiltere ve Almanya olmak üzere Avrupa'ya döndü. Payguru Kurucu Ortağı Serkan Akkaya ile şirketin faaliyetlerini, yeni ürün ve hizmetleri ile gelecek planlarını konuştuk...

Yola çıktığınızda Türkiye'de benzer bir girişim var mıydı? Şirketi hangi ihtiyaçtan yola çıkararak kurdunuz?

"İnternet eşittir Superonline" denilen dönemde, üniversiteyken Superonline'da çalışmaya başladım. İnternetin ve ödemelerin içinde olduğumuz bir dünya vardı. Ortığım Işık Uman Superonline'da müdür, ben de uzman seviyesinde çalıştım. O dönemde de bu işlerin içindeydik.

İkimiz de bir dönem ayrılıp kendi işlerimizi yaptık. 2008 krizi sonrası ekonomik dalgalanmaların yaşandığı dönemde tekrar profesyonel hayata dönüş yaptım. O yıllarda Işık, SMS oylamalarının yapıldığı ve yavaş yavaş mobil ödeme işlerine başlayan Trend Proje ve Geliştirme A.Ş. şirketinde genel müdürüydüm. Ben de genel müdür yardımcısı olarak ekibe katıldım. 8 ay kadar sonra İtalyan Neomobile şirketi, Trend Proje ve Geliştirme A.Ş.'yi satın aldı. Kısa bir süre sonra, şu anki kurucu ortaklarımızdan Sezer Özen de finans direktörü olarak aramıza katıldı. Neomobile çatısı altında çalışırken odağımız daha da fazla mobil ödeme haline geldi. O dönemde Avrupa'da PSD1 adı verilen ödeme sistemleri direktifi yürürlükteydi. Türkiye'de ise bu konuda bir yasal boşluk vardı. Nitekim Merkez Bankası'nın da katkılarıyla 2013 yılında 6493 sayılı kanun yayınladı ve BDDK da kanunun uygulayıcısı, denetleyicisi ve düzenleyicisi olarak belirlendi. BDDK, 2014 yılının haziran ayında kanunun ilgili yönetmeliğini hazırladı ve o güne kadar ödeme ve e-para hizmeti veren kuruluşları 2015 yılının haziran ayına kadar faaliyet izni

payguru

için başvuru yapmaya çağırıldı. Neomobile'a bu süreç uzun ve zor geldi. Bu kadar küçük ölçekte bir iş için böyle bir sürece dahil olmak istemediler. Onların mantığı "faaliyet iznini başkası alsın, biz de o firmayla gerekirse gelir paylaşımı modeliyle hizmet vermeye devam edelim" şeklindeydi. İşte o zaman Işık Uman, Sezer Özen ve ben "Satın, şirketi biz alalım" dedik. Ay-lar süren pazarlıkların ardından 2015 yılında şirketi satın aldık. Birkaç hafta sonra da faaliyet izni için başvurduk. Bu süreçte şirketin unvanı Trend Proje Geliştirme AŞ'den Trend Ödeme Kuruluşu AŞ'ye dönüştü, ödeme hizmet markamız ise Payguru oldu. 2015'teki "ilk günümüzden" bu yana, üç operatörle yapmış olduğumuz entegrasyon üzerinden mobil ödeme hizmeti veriyoruz.

Bu mobil ödeme sürecini biraz açabilir misiniz? Sistem nasıl işliyor?

Elbette. Mesela kredi kartıyla yapılan bir ödeme işlemi alalım. Bu süreçte ödemeyi yapan bir müşteri, bu ödemeyi yaparken kullandığı bir kredi kartı, bu kredi kartını müşteriye veren bir banka, bu kredi kartının geçtiği bir POS cihazı ve ödemeyi alan bir üye işyeri var. İşte mobil ödeme işinde kredi kartı yerine SIM kart var, yani son kullanıcı SIM kartı üzerinden bir ödeme yapıyor. Bu durumda da banka yerine mobil operatör, POS yerine de biz geçerek üye işyerine mobil ile "ödeme kabul etme" olanağı sağlıyoruz. Böylece bir üye işyerine gidip Payguru POS'u verdiğimizde, o üye işyeri üç operatörün abonelerinden ödeme kabul edebilir hale geliyor. Son kullanıcı da tıpkı kredi kartı ödemelerinde olduğu gibi, ay sonunda operatörden kendine gelen "ödeme ekstresi"nin karşılığını ödüyor.

Neden elektronik para kuruluşu olmak için de başvuruda bulunmadınız? İleride böyle bir ihtiyaç doğacağını düşünmediniz mi?

Bilindiği gibi, ödeme kuruluşlarının faaliyetlerini düzenleyen 6493 sayılı yasa ve bağlı yönetmelikte faaliyet tiplerini düzenleyen ve belirleyen farklı maddeler, bentler var. Biz fatura ödeme merkezi ya da kişiden kişiye para transfe-

ri bendinden değil, kurum adına tahsilatlar bölümünden başvuruda bulduk ve 2016'nın nisan ayında lisansımızı aldık. Ancak bu bizi sadece mobil ödeme hizmeti sağlamakla sınırlandırmıyor, üye işyerleri için başka ödeme hizmetleri geliştirmemize de olanak veriyordu. Bu sayede lisansı aldıktan tam 1 yıl sonra mobil ödeme hizmetine ek olarak ATM'ler aracılığıyla nakit ödeme ve banka transferi hizmeti de vermeye başladık. Bu hizmeti verebilmek için tıpkı mobil operatörlerle yaptığımız gibi Türkiye'deki 10 büyük bankayla entegrasyon sağladık. Böylece kendi hesaplarımız üzerinden üye işyerlerimiz adına ödeme almaya ve aldığımız ödemeleri kendi geliştirdiğimiz teknolojiyle "tespit edip" ilgili üye işyerine otomatik ödeme bildirimini iletmeye başladık.

Bu hizmete bir örnek verebilir misiniz?

Türkiye'de hesabı olmayan ancak TL üzerinden mal satışı yapmak isteyen bir Japon şirketi düşünün. Para onun adına bizim banka hesaplarımıza yatıyor. Biz de ay sonu ya da hafta sonu ona swift yapıp çıkıyoruz. Böylece Japon şirket Türkiye'de TL ile satış yapabiliyor. Vatandaş TL ile ürün alabilirken, Japon şirket de tek tek swift'leri işlemek zorunda kalmıyor, ekstra bir masrafa girmiyor. Son kullanıcının da üye işyerinin de hayatı kolaylaşıyor, ikisi arasındaki ticaret ödeme işlemleri nedeniyle tıkanmıyor.

Anladığımız kadarıyla çıkış noktanız ve ana faaliyetiniz GSM operatörlerinin kontör ve fatura sınırlamaları dahilinde ödeme yapılmasını sağlamak. Ama başka faaliyetleriniz de var sanırım...

Evet, geçen yıl itibarıyla faaliyetleri çeşitlendirmeye başladık. Mobil ödemenin temelinde, satın alınan hizmet veya ürünün bedelinin cep telefonu faturasına yansıtılarak ya da ön ödemeli hattaki TL tutardan düşülerek ücretlendirilmesi ve tahsil edilmesi fikri var. Biz tahsilat değil ücretlendirmeyi yapıyoruz. Tahsilatı operatörün ödeme kuruluşları yapıyor. Vatandaş onay verdiğinde operatöre örneğin 50 lira yansıtıyor. Operatör de bankacılık kanalı üzerinden parayı tahsil edip bize gönderiyor. Biz de komisyonu kesip üye işyerine aktarıyoruz. Süreç bu şekilde işliyor.

Bir nevi GSM operatörlerinin bayisi gibisiniz...

Evet, biraz önce de belirttiğim gibi buradaki POS satış işlemlerini biz yapıyoruz, yani ödeme alan firmanın ödeme





Işık Uman

Sezer Özen

Serkan Akkaya

sağlayıcısı durumundayız. Operatör de ödeme yapan son kullanıcının ödeme sağlayıcısı. İkimiz el sıkışarak ve entegrasyon yaparak ödeme işleminin gerçekleşmesini sağlıyoruz. Bu temel üzerine üye işyerlerimiz için farklı katma değerler, faydalar yaratmaya çalışıyoruz. Bu konuda örneğin, dernek ve kurum aidatlarının toplanması üzerine çalışıyoruz.

Malum, gerek Türkiye gerekse dünyada derneklerde aidatları toplama işi zordur. Mükerrer olacak, sonraki aylarda da devam edecek... İnsanların maalesef düzenli ödeme alışkanlığı yok. Sadece bir bankaya otomatik ödeme talimatı verildiğinde bu düzene girebiliyor. Fakat bu noktada kişiler derneklere kredi kartı bilgilerini vermekten de imtina edebiliyor. Biz de bu ihtiyaçtan yola çıkarak mobil ödemede aidat toplama çözümünü geliştirdik. Son kullanıcılar cep telefonlarına gelen bir mesaja onay verdikleri andan itibaren üyelik aidatlarını periyodik olarak telefonları aracılığıyla ödeyebiliyor. Her yenileme öncesi biz "Dernek ödemeniz üç gün sonra gerçekleşecektir, iptal etmek isterseniz 'İptal' yazınız" diye mesaj atarak kullanıcıları bilgilendiriyoruz.

Son olarak "Kahramankart" ile toplu ulaşımda mobil ödeme hizmeti başlattığınızı duyurdunuz. Bu konuda neler yapacaksınız?

Fiziki dünyada bugün Passolig kart başvuruları ve yenilemeleri Payguru mobil ödemeye yapılabilir. Buna ek olarak E-kent ile yaptığımız çalışma sonucunda Kahramanmaraş'taki "Kahramankart"ın dolumu da artık SMS ile yapılabilir. Bu bizim için önemli bir başlangıç oldu. Bundan sonrasında farklı illerde de çalışmalarımız olabilir. Bir de biliyorsunuz SGK'nın gündelik işçi sigortası var ve bu primler de SMS ile ödenebilir. Bu konuda da SGK ile anlaşmamız var. Bu gibi projelerin önümüzdeki dönemde artacağını varsayıyoruz.

Bu ürün ve hizmetleri daha büyük kitlelere ulaştırmak için yeterli satış ve pazarlama ekibiniz var mı?

Grup bünyesindeki diğer şirketimizin çatısı altında, dijital oyun ve içerik servislerinin e-pin kodlarının dağıtımını ve satışını yapıyoruz. Bu da Türkiye gibi kendi dinamikleri

olan ülkelerde alternatif bir ödeme şekli olarak kabul görüyor. Şirketi Neomobile'dan aldıktan hemen sonra kurduğumuz Perdigital ile bu faaliyetimizi sürdürüyoruz. Oyun dünyasından aktörlerle yan yana olmaya ve bütün dijital oyuncuların ilgisini kazanmaya başladık. İki şirketimiz arasında bir sinerji yaratarak, Türkiye'nin farklı illerinde saha çalışması yapan Perdigital ekiplerimizi kısa süre sonra illerdeki derneklerin aidat toplama için mobil aidat hizmetimizi sunmaları amacıyla da devreye sokacağız. Böylece Türkiye'de ilk kez mobil ödeme hizmeti sokaktaki aktif bir satış ekibi tarafından pazarlanıyor olacak. Siyasi partilerin il teşkilatları, dernek ve STK'ların bazı yönetmelikleri olduğu için şimdiye kadar bu kriterler üzerinde süreçleri tamamladık, şimdi nihayete erdirmeye yakınız. Tamamlandıkça paket çözüm olarak sunmaya başlayacağız.

Yurtdışına açılma planlarınız var mı? Ortaklık teklifleri alıyor musunuz, bu konuya nasıl bakıyorsunuz?

Türkiye'deki temel hedefimiz ve stratejimiz mobil ödemeyi sokağa çıkarmak, ATM aracılığıyla nakit ödeme ve banka transfer hizmetimizi ise dijital dünyaya sunmak. Yurtdışı da dahil "kapsama alanımızı" geliştiriyoruz. İngiltere'de bazı projelerimiz var. Ortadoğu'da bazı hizmetler vermeyi denedik. Şu anda oraya yoğunlaşmasak da hizmet vermeye devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde Türkiye'deki işlerimizin yanı sıra Almanya ve İngiltere bizim yoğunlaşmak istediğimiz ülkeler.

Yatırım yapmak, şirketimizi satın almak için bizim de kapımızı çalanlar oluyor elbette. Yatırıma açığız ama ortaklar olarak asla bu konuya "parayı alıp çıkalım" mantığıyla bakmıyoruz. Stratejik olarak katkı yapacak, bizi farklı yenilikçi alanlara yöneltecek yatırımlara her zaman açığız.

2019 yılına ilişkin planlarınız neler?

Her yerde olalım, çok fazla noktada bulunalım gibi bir iddiamız yok. Sakin bir şekilde, kurallar çerçevesinde, doğru zamanda ve doğru kuruluşlarla birlikte ilerlemek istiyoruz. 11 kişilik bir ekiple yola çıkmıştık, bugün iki şirketimizde toplam 30 kişi çalışıyoruz. Emeklemeyi geçtik, yürümeye başladık. Şimdi ise biraz daha hızlı koşmak için yeni işleri gündemimize alıyoruz. ☹



Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

Aralık ayı FinTech adına çok verimli geçti

2018 yılını geride bırakıp yeni bir yıla başladık. 2019'un nasıl geçeceğini hep birlikte yaşayıp göreceğiz ancak FinTech adına 2018 yılını daha önceki yıllara göre çok daha olumlu ve güzel gelişmelerle geride bıraktık.

Öncelikle 17 Aralık'ta Ankara'da düzenlenen "Finansal Teknolojiler Arama Konferansı" isimli etkinlikte FinTech konusu düzenleyici ve denetleyici kuruluşların önderliğinde masaya yatırıldı. "Arama konferansı" ortak görüş yaratmayı, ortak sorunlara çözüm bulmayı, daha iyiye ulaşmak için neler yapılması gerektiğini belirlemeyi ve ortak hedefler seçmeyi sağlayan bir çalışma düzeni olarak tanımlanıyor. Ankara'daki etkinlik bu kapsamda gerçekleşti ve kamu, düzenleyici, özel sektör, FinTech'lerden oluşan 180 davetlisiyle FinTech alanında ortak problemleri ve beklentileri belirlemek üzere bir araya geldi. Farklı gruplara ayrılan katılımcılar kendi gruplarında kendi bakış açılarıyla mevcut durum, fırsat ve riskleri değerlendirdi ve daha sonra sonuçları tüm katılımcılarla paylaştı. Bu çalıştayın sonuçları Merkez Bankası, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Hazine Müsteşarlığı, Sermaye Piyasası Kurulu ve Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu yetkililerinin yer

aldığı Finansal Teknolojiler Daimi Alt Çalışma Grubu'na bir katkı sağlayacak, yol haritalarını belirlemede yardımcı olacak.

Bir diğer önemli gelişme de yine aralık ayında Akıllı Belediyecilik Zirvesi'nde yapılan çalıştaylar oldu. Benim de katıldığım "Belediyecilikte Blok Zincir Teknolojisinin Kullanımına Dair Stratejik Yaklaşımlar" isimli kapalı oturumda blockchain teknolojisinin belediyecilikte ne gibi farklar yaratabileceği, örnek kullanım alanlarının neler olabileceği ve stratejileri çok değerli katılımcılarla tartışıldı.

Son olarak Blockchain Türkiye Platformu (BCTR) altında bulunan dört farklı çalışma grubu aralık ayında dört defa bir araya geldi. Her bir çalışma grubuna

BCTR'nin üyeleri katılıyor ve farklı sektörlerden temsilciler bir araya gelerek bu teknolojinin kullanım alanlarını, mevcut durumu ve beklentileri görüşüyor, bunlarla ilgili raporlar üzerinde çalışıyor.

Bana göre her üç başlıkta da en önemli konuların başında ekosistem oyuncularının bir araya gelerek bir şeyler yapma çabası yer alıyor. Demek ki artık gerçekten ülkemizde bakış açısı değişiyor, yeniliklere daha açık yaklaşabiliyoruz. İşte tam da bu yüzden 2019, FinTech alanında önemli gelişmelerin olacağı bir yıla benziyor.



Litvanya Bankası, Google Payment'a lisans verdi

Uzun süren görüşmeler ve masa başı toplantılarının ardından Litvanya Merkez Bankası, Google Payment'a elektronik para kurumu lisansını verdi. Google'a lisansın verilmesinin ardından konuşan Litvanya Bankası Yönetim Kurulu Üyesi Marius Jurgilas, yaptığı açıklamada şu ifadelere yer verdi:

"Google Payment için sağladığımız lisans, Litvanya'da etkin bir FinTech ekosistemi geliştirme konusundaki son birkaç yıldaki çabalarımızı ve deneyimimizi yansıtıyor. Regülasyon ortamımız ve bu ortamın sunduğu avantajlar hem yeni başlayanların hem de dünya standartlarındaki FinTech şirketlerinin dikkatini çekiyor."



Marius
Jurgilas

Çinli şirketlerin küresel FinTech planı



Factor Daily'de Çinli FinTech şirketlerinin global büyümesine dair "How Chinese companies are planning a global fintech coup" başlıklı bir makale yayınlayan Shadma Shaikh, milyonlarca girişimcinin Alibaba ve WeChat tarafından işletilen mega platformlarda iş yaptığını dikkat çekiyor. Çeşitli güncel veriler de yazıda mevcut. Örneğin, sadece yılbaşından ekim ayına kadar olan dönemde Çin'deki mobil ödeme işlemlerinin oluşturduğu hacim 12.8 trilyon dolar! ABD'de aynı dönemde 49.3 milyar dolarlık mobil ödeme yapılması, Çin'in ve tabii Çinli şirketlerin gücünü yansıtıyor. Tencent'in WeChat'i ile Alibaba'nın Alipay'i toplam

piyasanın yüzde 93'ünü kontrol ediyor. Bu büyüklük ana şirketleri de besliyor elbette. Tencent ve Alibaba, güncel verilerle sırasıyla 374 ve 377 milyar dolarlık piyasa değerine sahip.

Shadma Shaikh, bu şirketlerin global bir marka olma yolunda ilk duraklarının Güneydoğu Asya olduğunu belirtiyor. Shaikh, Güneydoğu Asya pazarının Çinli şirketlerin iştahını karşılayacak kadar büyük olmadığını eklerken dünya haritasında bir sonraki duraklarının ise Afrika olduğunu belirtiyor. Dünyada yaklaşık 1.7 milyar insan temel bankacılık hizmetlerine erişemiyor. Bunun 400 milyonu ise Afrika'da...

İsviçre FinTech sektörü hızlı büyüyor

Lozan Üniversitesi, HEC Lozan ve Startupticker'in ortaklaşa hazırladığı "Swiss Startup Radar" raporuna göre Avrupa'nın FinTech'te yükselen yıldızı İsviçre. Bu ülkedeki yeni girişimlerin yüzde 6.28'i FinTech sektöründe faaliyet gösteriyor. Bu da İsviçre'nin FinTech dünyasında Almanya, Fransa ve İspanya'yı geride bıraktığı anlamına geliyor.





Gülben Yağcı
ininal CMO'su



Tülin Çakmak

Zirve
Sohbetleri

tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

Zirve Yolunda'da bu ay, 14 yıllık bankacılık deneyiminin ardından Ağustos 2018'de ininal'de CMO olarak göreve başlayan Gülben Yağcı ile birlikteyiz. Sohbetimiz Deloitte ve TÜBİSAD işbirliğinde yapılan "Teknoloji Sektöründe Kadın" araştırması üzerine başlıyor. Bu rapora göre Türkiye'de teknoloji sektöründe çalışan kadınların yüzde 53'ü üst seviye yönetici olmayı hedefliyor. Sektörde çalışan her on kadından sekizi, hedefine ulaşmak için önünde açık bir yol görüyor. Araştırmaya katılan kadınların

yüzde 92'sinin kendi kızını ya da ailesinden başka bir kız öğrenciyi teknoloji sektöründe çalışmak üzere teşvik edeceğini belirtiyor. Kadın çalışanların yüzde 75'i, kadınların sektöre çekilebilmesi için onlara rol model olabilecek kadın liderlerin görünürlüğünün artması gerektiğini düşünüyor. Gülben Yağcı'ya göre, lise ve üniversiteli genç kadınların sektörde başarılarla imza atmış kadın yöneticilerle bir araya gelmesi son derece önemli. İşte tam da bu noktada sayfamıza konuk olan diğer kadınlar gibi Gülben Yağcı ile aynı yöne koşuyoruz...



“FIRSAT EŞİTLİĞİ VE ADİL ÇALIŞMA ORTAMI YETER”

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

Tüm dünyada artık cinsiyetlere değil fikirlere önem veren bir iş kültürü geliyor. Teknoloji tabanlı çalışan şirketler bu kültürün yayılmasında önemli rol oynuyor. Kadın ya da erkek, işini başarıyla yapan herkesin kariyer yolunun açık olduğunu düşünüyorum.

Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl?

Ürün ve yazılım geliştirmeden operasyona, pazarlama ve iletişim çalışmalarından iş geliştirmeye kadar, ininal ile ilgili tüm operasyonlar 25 kişilik bir ekip tarafından yürütülüyor. Bu ekibin içinde 8 kadın çalışmamız bulunuyor.

Şirketinizde kadın yöneticilerin artmasına yönelik uygulama var mı?

ininal’da yönetici pozisyonlara yükselmenin en önemli kriterleri yetenek ve şirket kültürüne uyum. Şirket içinde başarıyı tarafsız şekilde değerlendiriyor ve ödüllendiriyoruz. Değerlendirme süreçlerimizi cinsiyetten bağımsız bir stratejiyle uyguluyoruz.

Yönetici olana kadar işyerlerinde yaşadığınız en büyük sorun ne oldu?

İş motivasyonunuzu korumak için özel hayat-ış dengesini kurmanın en kritik konulardan biri olduğunu düşünüyorum. Hep çok yoğun bir iş hayatım oldu ve sosyal hayatımdan feragat etmem gerekti. Bu çok uzun süre devam edince kendinizden çok fazla ödün verdiğinizi hissedip demotive olabiliyorsunuz. Ayrıca tüm zamanınızı işe ayırıp hayatınızın sosyal kısmını ihmal edebiliyorsunuz. Ne yazık ki başarıyla motive olanlar için kadın erkek fark etmez, iş hayatında verdikçe daha fazlasının talep edildiği bir durum var. Böyle olunca da iş-özel hayat dengesini korumak zorlaşıyor. Bu dengeyi koruyabildiğiniz ölçüde hem iş motivasyonu daha yüksek hem de daha mutlu bir birey oluyorsunuz.

Kadının iş hayatında güçlenmesi için neler yapılabilir?

Toplumsal cinsiyet kalıpları çok küçük yaşlardan itibaren öğrenilerek, aile yaşantısına, okul dönemine ve nihai olarak iş hayatına nüfuz ediyor. Oysa iş hayatında asıl önemli olan bireylerin şirkete kattıkları somut ya da somut olmayan değerlerdir. Adil şekilde yönetilen çalışanlar eşit fırsatlara sahip olduklarını bilir ve hem kurum aidiyetleri güçlenir hem de önlerinde bir önyargı duvarı olmadığını bildiklerinden yaptıkları işe katma değer sağlamak için ellerinden geleni yaparlar. Yani kadınların iş hayatında güçlenmesi için kritik nokta fırsat eşitliğini sağlayarak adil bir çalışma ortamı oluşturmaktır. Fırsat eşitliğini kurum kültürünün bir parçası haline getirdiğinizde kadınların iş hayatında yükselmesini engelleyen faktörleri ortadan kaldırmış olursunuz.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Öncelikle toplumun bizlere kodladığı cinsiyet bariyerlerini kırarak sahip oldukları yetenekleri özgür bırakmalılar. Ardından yapılması gerekenlerse sadece kadın değil, erkek yönetici adayları için de geçerli. Kendini sürekli geliştirmek ve gerçekçi hedefler koyabilmek önemli. İyi bir yönetici adayı öncelikle zamanı doğru yönetmeyi öğrenmelidir. Görev tanımlarının ötesinde kuruma nasıl katkı sağlayacağını düşünen bir çalışan kariyer basamaklarında çok daha hızlı ilerleyecektir. Aslında hepsinin temelinde olan pozitif iletişim kritik önem taşıyor. Ekibiyle ve diğer çalışma arkadaşlarıyla açık, net ve güçlü bir iletişim kurmayı başaran çalışan iyi bir yönetici olacağına da sinyali verir. Pozitif iletişim yeteneklerine sahip bir çalışan sadece kendi işini iyi yapmaz, ekip arkadaşlarının da motivasyonuna katkı sağlar. Yoğun geçen çalışma temposunda veya bir kriz anında pozitif tutumunu koruyabilen kişiler yöneticilik konusunda daha başarılı olacaktır.

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

Cinsiyete bağlı toplumsal yargılar çocukların yaratıcılık, yetenek ve ilgi alanlarının çerçevesini çiziyor maalesef. Küçük yaşta belli mesleklerin kendileri için daha uygun olduğunu duyan kız çocukları; bilgisayar, yazılım ve elektronik gibi alanlara ilgilerini keşfedemiyor ya da geç keşfediyor. Deloitte’un teknoloji sektöründe yaptığı araştırmada kadın çalışanların yüzde 75’i, kadınların sektöre çekilebilmesi için onlara rol model olabilecek kadın liderlerin görünürlüğünün artması gerektiğini düşünüyor. Bu amaçla lise ve üniversiteli genç kadınların, sektörde başarılarına imza atmış kadın yöneticilerle bir araya gelmesi önem taşıyor.

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

Finansal teknoloji gerek dünya gerekse Türkiye için genç bir sektör. Her yeni nesil sektörde olduğu gibi bizde de yeni neslin toplumsal duyarlılıkları ve beklentileriyle şekillenen bir işyeri kültürü var. Bu yüzden sektörümüzün kadınlara fırsatlar sunduğuna inanıyorum. Daha eşitlikçi, yetenek ve emeğin belirleyici olduğu bir alan. Ayrıca, FinTech’lerin işleyişinin temelinde yenilikçi fikirleri hızla uygulanabilir bir stratejiye dönüştürmek yatıyor. Bu doğrultuda çalışanların da değişikliklere çabuk adapte olabilen, hızlı ve doğru kararlar alabilen kişiler olması gerekiyor. Kadınların bu konuda çok başarılı olacağına inanıyorum. ☺

ininal

Banka yönetim kurulu üyeleri için yeni sorumluluklar geliyor



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

“Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Hizmetleri Hakkında Yönetmelik Taslağı”, 25 Aralık 2018 tarihinde BDDK’nın (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) internet sitesinde yayımlanarak görüşe açıldı.

Söz konusu yönetmelikle, bankaların faaliyetlerini yürütürken kullandığı bilgi sistemlerinin yönetimi ile elektronik bankacılık hizmetlerinin sunulması ve bunlara ilişkin risklerin yönetiminde esas alınacak asgari usul ve esaslar ile tesis edilmesi gereken bilgi sistemleri kontrollerinin düzenlenmesi amaçlanıyor.

Bilgi sistemlerine ilişkin ayrıntılı düzenlemeler getiren taslağa ilişkin görüşler BDDK’ya bsmevzuat@bddk.org.tr adresi üzerinden e-posta olarak iletilebiliyor.

Taslağın yönetmeliğe dönüşüp yürürlüğe girmesiyle birlikte, 14 Haziran 2007 tarih ve 26643 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “Bankaların Bilgi Sistemleri Yönetiminde Esas Alınacak İlkelerle İlişkin Tebliğ” yürürlükten kaldırılacak. Bankalar mevcut faaliyet ve sistemlerini, 1 Ocak 2020 tarihine kadar bu yeni yönetmelik hükümlerine uygun hale getirmek zorunda.

Strateji ve yönlendirme komiteleri oluşturulacak

Peki taslak hangi konularda hangi düzenlemeleri öngörüyor? Öncelikle Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde faaliyet gösteren bankaların yönetim kurullarına, bilgi sistemleri kapsamında önemli sorumluluklar veriliyor. Taslak yönetmeliğin 4’üncü maddesi uyarınca bankaların yönetim kurulları, bilgi sistemlerinin yönetimini kurumsal yönetim uygulamalarının bir parçası olarak ele almakla, bilgi sistemlerinin doğru yönetimi için gerekli finansman ve insan kaynağını tahsis etmekle, bilgi varlıklarının güvenliği, gizliliği, bütünlüğü ve erişilebilirliğini sağlamak amacıyla bilgi sistemleri üzerinde etkin kontrollerin tesis edilmesini sağlamakla ve bilgi sistemlerinin kullanımından kaynaklanan risklerin yönetilmesi için etkin bir gözetim yürütmekle sorumlu. Bu sorumluluğu yerine getirmek üzere yönetim kurulu; Bilgi Sistemleri Strateji Planı, Bilgi Sistemleri Strateji Komitesi ve Bilgi Sistemleri Yönlendirme Komitesi oluşturacak; bu komitelerin

görev tanımları ve çalışma esasları da yönetim kurulu tarafından onaylı olacak şekilde yazılı hale getirilecek.

Bilgi Sistemleri Strateji Komitesi, Bilgi Sistemleri Strateji Planı’nın düzgün bir şekilde uygulanıp uygulanmadığını gözden geçirmek ve önemli bilgi sistemi yatırım kararlarını değerlendirmek üzere yılda en az iki defa bir araya gelip, yılda en az bir defa yönetim kuruluna rapor sunmak zorunda.

Yine yönetmelik uyarınca, Bilgi Sistemleri Strateji Komitesi’nde en az bir yönetim kurulu üyesinin bulunması ve bilgi sistemlerinden sorumlu en üst düzey yönetici ile bankanın iş birimlerinden üst düzey yöneticilerin bu komiteye üye olması esas.

Bilgi sistemleri stratejisinin yönetim kurulu onayı doğrultusunda uygulanmasında Bilgi Sistemleri Strateji Komitesi’ne ve üst düzey yönetime yardımcı olmak amacıyla bir Bilgi Sistemleri Yönlendirme Komitesi’nin oluşturulması gerektiği de yönetmelik taslağında yer alıyor.

Bilgi Sistemleri Yönlendirme Komitesi’nde bilgi sistemleri, insan kaynakları, hukuk, uyum ve bankanın iş birimlerinden temsilcilerin bulunması gerekliliği hüküm altına alınıyor. Bilgi Sistemleri Yönlendirme Komitesi, yönetmelik taslağı uyarınca yılda en az iki defa bir araya gelip yılda en az iki defa Bilgi Sistemleri Strateji Komitesi’ne rapor sunmakla yükümlü.

Birincil ve ikincil sistemler yurtiçinde olmak zorunda

Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar bünyesinde bilgi güvenliğinin sağlanmasında nihai sorumluluk yönetim kuruluna ait. Yönetim kurulu, bilgi sistemlerine ilişkin güvenlik önlemlerinin uygun düzeye getirilmesi hususunda gerekli kararlılığı göstermek ve bu amaçla yürütülecek faaliyetlere yönelik olarak yeterli kaynağı tahsis etmekle yükümlü. Bu sorumluluk kapsamında yönetim kurulu, banka genelinde uygulanmasını gözetmekle yükümlü olduğu bir bilgi güvenliği yönetim sistemi tesis etmekle görevli. Bilgi güvenliği yönetim sisteminin ulusal veya uluslararası bir standart ya da en iyi uygulamaları temel alması ve yönetmelik taslağında ayrıntıları verilen faaliyetleri içermesi esas olarak belirlenmiş durumda.

Yine yönetmelik taslağı uyarınca, bankaların birincil ve ikincil sistemlerini yurtiçinde



Banka yönetim kurulları; Bilgi Sistemleri Strateji Planı, Bilgi Sistemleri Strateji Komitesi ve Bilgi Sistemleri Yönlendirme Komitesi oluşturmakla yükümlü. Bu komitelerin görev tanımları ve çalışma esasları da yönetim kurulu tarafından onaylı olacak şekilde yazılı hale getirilecek. Bilgi Sistemleri Strateji Komitesi, Bilgi Sistemleri Strateji Planı'nın düzgün bir şekilde uygulanıp uygulanmadığını gözden geçirmek ve önemli bilgi sistemi yatırım kararlarını değerlendirmek üzere yılda en az iki defa bir araya gelip, yılda en az bir defa yönetim kuruluna rapor sunmak zorunda...



bulundurmaları zorunlu. Taslakta, bankacılık faaliyetlerinin yürütülmesi veya ilgili mevzuatta tanımlanan sorumlulukların yerine getirilmesi amacını taşımayan banka içi mesajlaşma sistemleri, piyasa izleme platformları gibi sistemler birincil sistemler kapsamında değerlendirilmiyor. Bankanın kullanmakta olduğu herhangi bir sistem ya da uygulamanın birincil sistemler kapsamına girmemesi için aynı zamanda söz konusu sistem veya uygulama üzerinden herhangi bir iş sürecinin yürütülmemesi, hassas veri ya da bankacılık sırrı kapsamına girebilecek verilerin işlenmemesi, iletilmemesi ve saklanmaması gerekiyor.

Bilgi paylaşımı ve veri güvenliği önemli yer tutuyor

Yönetmelik taslağında verilerin mahremiyeti kapsamında bazı düzenlemelere de yer veriliyor. Buna göre bankalar, faaliyetlerinin yerine getirilmesi sırasında ve her türlü dış hizmet alımlarında bilgi sistemleri aracılığıyla edindiği veya sakladığı müşteri bilgilerini, yasalarla açıkça yetkili kılınan merciler dışındaki taraflarla, ancak paylaşım sınırları açıkça belirtilmek ve müşterilerin açık rızaları yazılı şekilde veya kalıcı veri saklayıcısı yoluyla kanıtlanabilir bir biçimde alınmak kaydıyla paylaşabiliyor.

Taslak, uzaktan kimlik tespiti ve üçüncü tarafa güven kapsamında, müşterinin veya müşteri adına hareket eden kişinin kimliğini tespit etmek amacıyla, halihazırda söz konusu müşteri veya müşteri adına hareket eden kişi için daha önce kimlik tespitinde bulunmuş başka bir bankadan açık bankacılık servisleri aracılığıyla hizmet alabileceğine dair hüküm içeriyor.

Taslakta bilgi güvenliği yönetimiyle ilgili veri gizliliği, kimlik ve erişim yönetimi, bütünlük kontrolleri, iz kayıtlarının oluşturulması ve takibi, siber olay yönetimi, acil ve beklenmedik durum müdahale planı, ağ güvenliği, güvenlik konfigürasyonu yönetimi, güvenlik açıkları ve yama yönetimi, sızma testleri ve güvenlik tatbikatları, siber istihbarat paylaşımı ve dolandırıcılıkla mücadele, fiziksel güvenlik kontrolleri, siber güvenlik farkındalığını artırma konularında bankaların uymakla yükümlü olduğu ayrıntılı düzenlemelere yer veriliyor.

Elektronik bankacılık hizmetleri, internet bankacılığı, mobil bankacılık, telefon bankacılığı, açık bankacılık servisleri ve ATM bankacılığıyla ilgili bilgi sistemlerine ilişkin düzenlemeler de taslağın içeriğinde yer alıyor. ⊖



İNTERNETTEN KARTLI ÖDEMELER 1.5 KAT ARTTI

TABLO 1

Türkiye'de kullanılan kart sayısı 210 milyonu geçti

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2018 yılı Kasım ayı verilerini açıkladı. BKM'nin verilerine göre Kasım ayı sonunda Türkiye'de 65.9 milyon adet kredi kartı ve 144.5 milyon adet banka kartı bulunuyor. Kasım 2017 ile kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 6, banka kartı sayısında ise yüzde 11 artış görülüyor.

Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre, Kasım ayında internetten yapılan kartlı ödemeler geçen yılın aynı ayına kıyasla 1.5 kat artış gösterdi. Her 5 TL'lik kartlı ödemenin 1 TL'si internetten yapıldı...

Kart sayıları (Milyon Adet)

	2017 Kasım	2018 Kasım	Değişim
Banka kartı	130	144.5	% 11
Kredi kartı	62.2	65.9	% 6
Toplam	192.2	210.4	% 9

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2017 Kasım	2018 Kasım	Değişim
Banka kartı	6.5	8.7	% 35
Kredi kartı	52.9	63.3	% 20
Toplam	59.4	72.0	% 21



TABLO 2

Kartlı ödemeler Kasım ayında yüzde 21 büyüdü

Kasım ayında banka kartları ve kredi kartlarıyla toplam 72 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 63.3 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 8.7 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla yapılan ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 35 oldu. Kredi kartıyla yapılan ödemelerde ise bu oran yüzde 20 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 21 oldu.

TABLO 3

Her 5 TL'lik kartlı ödemenin 1 TL'si internetten

Kasım ayına denk gelen özel günlerde yapılan kampanyaların da etkisiyle banka kartları ve kredi kartlarıyla toplam 13.5 milyar TL'lik rekor tutarda internetten ödeme gerçekleşti. Kasım 2017 ile kıyaslandığında büyüme oranı yüzde 47 olurken, toplam kartlı ödemeler büyümesinin çok üzerinde büyüme görüldü. Kasım 2017'de yüzde 15 seviyelerinde olan toplam kartlı ödemeler içindeki internetten ödemeler payı ise yine rekora ulaşarak yüzde 18'in üzerine çıktı.



	2017 Kasım	2018 Kasım	Değişim
İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	9.2	13.5	% 47
Toplam kartlı ödemeler içindeki payı	% 15.4	% 18.4	

İnternette kartlı ödemelerde en fazla artış görülen sektörler

İnternette sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)	2017 Kasım	2018 Kasım	Değişim
Sağlık ürünleri/Kozmetik	137	350	% 156
Giyim ve aksesuar	567	1.209	% 113
Çeşitli gıda	51	85	% 66
Seyahat acenteleri	636	984	% 55
Mobilya ve dekorasyon	155	232	% 50



TABLO 4

Sağlık ürünleri ve giyim sektörlerinde internette kartlı ödemeler 2'ye katlandı

Kasım ayında yapılan internette kartlı ödemelerin sektörel dağılımı incelendiğinde, 350 milyon TL ve geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 156 artışla sağlık ürünleri/kozmetik, internette en fazla kartlı ödeme artışı görülen sektör oldu. 1.21 milyar TL ve yüzde 113 artışla giyim ve aksesuar, 85 milyon TL ve yüzde 66 artışla çeşitli gıda, 984 milyon TL ve yüzde 55 artışla seyahat acenteleri, 232 milyon TL ve yüzde 50 artışla da mobilya ve dekorasyon internette en fazla kartlı ödeme artışı görülen diğer sektörler arasında yer aldı.

TABLO 5

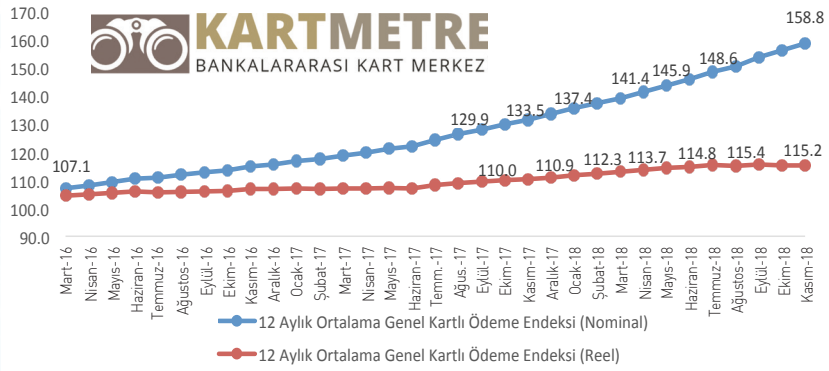
İnternette ödemeler yaygınlaşmayı sürdürüyor

Kasım ayında yaklaşık 31.8 bin farklı işyerinden internette ödeme yapıldığı görülüyor. Önceki yılın aynı döneminde 26.6 bin farklı işyerinden internette kartlı ödeme yapılmıştı. Bu da kasım ayı özelinde internette kartlı ödeme yapılan işyeri sayısının yüzde 19 arttığını ortaya koyuyor. İnternette ödeme yapılan kartlar incelendiğinde ise kasım ayında yaklaşık 14.2 milyon adet farklı kartla işlem yapıldığı görülüyor. Önceki yılın aynı döneminde 11.7 milyon farklı karttan internette ödeme yapıldığı düşünüldüğünde, kasım ayı özelinde internette ödeme yapılan kart sayısının yüzde 21 artış gösterdiği bilgisine ulaşıyor.

	2017 Kasım	2018 Kasım	Değişim
İnternette kartlı ödeme yapılan işyeri sayısı (Bin adet)	26.6	31.8	% 19

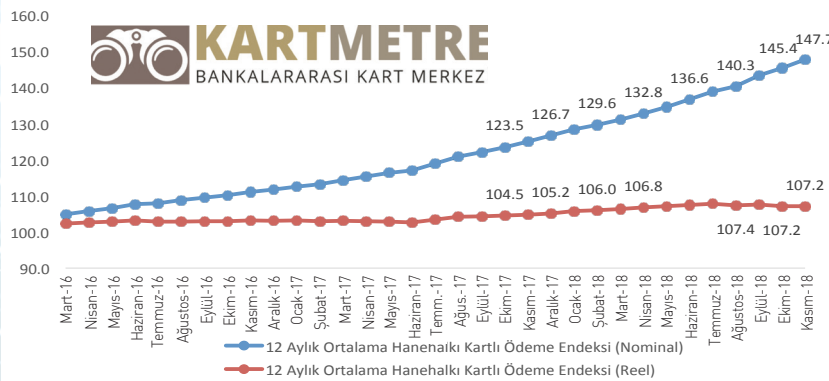
	2017 Kasım	2018 Kasım	Değişim
İnternette ödeme yapılan kart sayısı (Milyon adet)	11.7	14.2	% 21

BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, kasım ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20,7, reel olarak ise yüzde 4,5 büyümeye görülüyor.



12 aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, kasım ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 18,2, reel olarak ise yüzde 2,3 büyümeye görülüyor.

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

EXTRE



2023 yılına kadar kartlı ödeme kabul eden noktaların sayısı 112 milyona ulaşacak. Başta Asya Pasifik ile Orta ve Doğu Avrupa olmak üzere özellikle gelişmekte olan bölgelerdeki kartlı ödeme büyümesi ise dikkat çekici...

Biraz teşvik, biraz zorlama; kartlı ödemeler hızlı büyüyor



Bankacılık ve perakende alanlarında araştırmalar yapan danışmanlık şirketi RBR, küresel ölçekte yapılan kartlı ödeme tutarının arttığını duyurdu. "Global Payment Cards Data & Forecasts to 2023" (Küresel Ödeme Kartları Verileri ve Tahminleri 2023) adlı raporda, gelecek 4 yıllık döneme ait tahminler yayınlandı, yükseliş beklentilerine dikkat çekildi. Raporda hem kartla ödeme yapan tüketicilerin hem de kartlı ödeme kabul eden noktaların çoğaldığını ortaya koyan RBR analistleri, artışın aynı şekilde devam edeceğini düşünüyor.

Rapordaki en çarpıcı veri ise küresel ölçekte 2017 yılında kartlı ödeme kabul eden nokta sayısının yüzde 13 artışla 69.2 milyona ulaşması. RBR, 2023 yılına kadar kartlı ödeme işlemlerinin yükseliş trendinde olacağını, kartlı ödeme kabul eden nokta sayısının da 2017-2023 döneminde yılda ortalama yüzde 8 artarak 111.7 milyona ulaşacağını öngörüyor.

Kervana sonradan katılanlar daha hızlı

Raporda, hükümetlerin teşvikleriyle birlikte kartlı ödeme kullanımının arttığı, tüm dünyada kartlı ödeme kabul

AMERİKALILAR DÜZENLİ ÖDEMEYİ SEVİYOR

Bir başka rapor da kredi kartıyla yapılan otomatik ödemelerin sektördeki payının giderek arttığını ortaya koyuyor. Beklenti, 2021 yılında düzenli ödeme hacminin 473 milyar doları aşacağı yönünde. Hizmet sağlayıcıların tüketicilere sunduğu, aylık abonelik ücretine dayalı ödeme modeline ilgi de giderek artıyor.

Research and Markets tarafından ABD özelinde yapılan araştırmada, her geçen gün daha fazla abonenin aylık ödeme planına sahip hizmetlerden faydalandığını gösteriyor. ABD'deki yedi farklı hizmet sağlayıcıdan elde edilen veriler ışığında hazırlanan "U.S. Recurring Payments Market Forecast, 2017-2021: Set It and

Forget It" isimli rapora göre, kredi kartı üzerinden yinelenen ödeme mantığına sahip aboneliklerin toplamı 2021 yılına kadar 473 milyar doları aşacak. Raporda, online ve mobil platformlarda sunulan ve yinelenen ödeme modeline sahip hizmetlerin kullanım oranının gittikçe arttığı vurgulanıyor.

eden işyerlerinin de hatırı sayılır ölçüde yükseldiği vurgulanıyor. Kartlı ödemelerde en hızlı büyüyen iki bölge ise Asya Pasifik ile Orta ve Doğu Avrupa...

Teşvik ve düzenlemelerin en etkili olduğu ülke ise Hindistan... Bu ülkede POS ücretlerine kısıtlamalar getirildiği, birçoğu devlete ait olan bankalara yeni işletmelerle ortaklık kurma çabalarını artırmaları için baskı yapıldığı hatırlatılıyor. Nakit kullanımını azaltma ve temassız ödemeleri yaygınlaştırma amaçlı çalışmalar da yabana atılmamalı. Çekya'da (Çek Cumhuriyeti) işletme sahiplerinin artık tüm satışların elektronik kayıtlarını tutmak zorunda olduğunu yazan rapor, kartla ödemenin teşvik edildiğinin altını

çiziyor. Ortadoğu ve Afrika'nın bu konuda ilerleme kaydedeceğini öne süren RBR, turizmin de önemli bir faktör olduğuna dikkat çekiyor.

Uluslararası spor organizasyonlarının etkisi büyük

Rapor, uluslararası spor organizasyonların da kartlı ödemelerin artışında önemli etken olduğunu vurguluyor. Örnek olarak da Japonya'da 2020 Tokyo Olimpiyatları dolayısıyla hükümetin kart kabulün artırılması için düğmeye basması ve turistlerin para harcamasını kolaylaştıracak çözümler gösteriliyor.

Bu barlarda nakit kral değil, **HATTA GEÇMİYOR!**

İngiltere'de faaliyet gösteren pub zinciri London Village Inns'te artık nakit parayla içki içilmesi, yemek yenmesi yasak! Neden mi? Şirkete ait pub'lardan birinde hırsızlık vakası yaşanınca firmanın operasyon müdürü Arber Rozhaja konuyu incelemeye almış ve hırsızların bar kapandıktan sonra içeri girip paraları aldığını saptamış. Sonra da pub'ların kapısına nakit para kabul etmediklerini anlatan "Özür dileriz ama dijital çağdayız" yazan afişler astırmış.

Firmanın pub'larından dördü bir süredir nakit para kabul etmiyordu. Kalan ikisi de yeni yıl itibarıyla tamamen dijital ödeme kabul etmeye başlayacak. Çalışanların günün sonunda yüzlerce banknotu saymak zorunda kalmaması bir yana, nakit paraların çantalarla bankaya taşınma sorunu da ortadan kalkmış oldu.



İngiltere'de bulunan Sussex Üniversitesi, önümüzdeki eğitim-öğretim yılından itibaren lisans ders programına Finans ve Teknoloji (FinTech) dersini eklemeye hazırlanıyor. Böylece FinTech, ilk kez lisans dersi olacak. Üniversitenin işletme ve mühendislik fakülteleri tarafından ortak bir çalışmayla verilecek yeni dersle finans, işletme, disiplinlerarası deneyim, bilişim, bilgisayar, etik ve analitik yöntemler gibi konulara odaklanılacak. Öğrenciler ayrıca dersler süresince Bloomberg ve Thomson Reuters'ın gerçek zamanlı veritabanlarına erişebilecek. Üniversite yetkilileri, öğrencilerin FinTech dersıyla

alacağı blockchain teknolojisi, roba-danışmanlık hizmetleri ve akıllı sözleşmelere ait eğitimlerin kariyerleri için son derece önemli olduğuna dikkat çekiyor. Sussex Üniversitesi İşletme Fakültesi Finans Profesörü Carol Alexander, şu bilgileri veriyor: "2020 yılına geldiğimizde FinTech endüstrisinin İngiltere'de yüzlerce yeni iş alanı yaratması bekleniyor. Ancak bu yükselen potansiyelden faydalanabilmek için alanında uzman, kalifiye bir çalışan havuzuna sahip olmanız gerekir. Bu da öğrencilerin okullarından ilgili yetenekleri kazanarak mezun olmalarını zorunlu kılıyor."

Temassız bağış alan kazağı kim sevmez!

Visa ve yardım kuruluşu Save The Children, Noel dönemi için temassız ödeme özellikli kazaklar üretti. Kazaklardan elde edilen tüm gelir yardıma muhtaç çocuklar için kullanılıyor.

Visa'nın inovasyon ekibi tarafından üretilen kazaklar, üzerlerindeki temassız aparatlar üzerinden ödeme alabiliyor. Kullanıcılar, banka ve kredi kartlarını kazaklara okuttuğunda çocuklar için 2 sterlinlik ödeme yapmış oluyor. Aralık ayında çok sayıda İngiliz vatandaşı, bu kazakları giyerek kampanyaya destek verdi. Mağazalar da Noel süsleri ve tebrik kartları gibi ürünlerin gelirini çocuklara bağışladı. Böylece bağış hareketi kitlesel bir yardım kampanyasına dönüşerek çocuklar için önemli miktarda para toplandı.

Save The Children Kampanya Yöneticisi Sarah Stephens, "Hayat kurtarıcı projelerimizi İngiliz halkına ulaştırabilmek için sü-

rekli yeni yöntemler deniyoruz. Bu doğrultuda Visa ile işbirliği yapmaktan ve dünyanın ilk temassız ödeme özelliğine sahip kazağını hayat geçirmekten mutluluk duyuyoruz" diyor.





NOSTALJİ



Bilinen ilk uluslararası "para" transferi M.Ö. 3000'de Mezopotamya ve Harappa uygarlıkları arasında yapıldı. İki uygarlık arasında fildişi, baharatlar, değerli taşlar ve şarap gibi ürünler takas yoluyla el değiştiriyordu.

Bir zamanlar para transferini AJANLAR yapıyordu

➔ On binlerce yıldır önemini kaybetmeyen tek araç para... Daha önce de bu sayfada paranın geçmişiyle ilgili farklı ve ilginç bilgileri paylaştık. Bu kez de paranın yolculuğuna değinelim istedim. Ancak bu çalışmayı "dijifi" sitesinin editörleri yapmış, sponsorlu bir içerik ancak oldukça başarılı...



17'nci yüzyılda Avrupa'daki uluslararası para transferleri ağırlıklı olarak ajanlar ve ülkeleri arasında yapıyordu. Devletler, yurtdışına gönderdikleri ajanlarının paraları için onlara düzenli olarak diğer ajanlar aracılığıyla ödeme yapıyordu.

Günümüzde uluslararası para transferinin en önemli aktörü olan Amerikan Doları'nın İngiliz koloniler tarafından ortaya çıkarıldığını biliyor muydunuz? 1600'lü yıllarda İngiliz koloniler, artan askeri maliyetleri karşılamak için "dolar" adlı para birimini basmaya başladı.



32 Binden Fazla İş Yerinde BKM Express'le Kolayca Öde

Türkiye'nin Dijital Cüzdanı

Tüm kartlarınızı BKM Express'e bir kez tanımlayın.
32.000'den fazla iş yerinde dijital cüzdanınız
BKM Express'le kart numaranızı girmeden
kolay ve güvenli ödeme yapın.



www.bkmexpress.com.tr



/BKMEExpress



/bkmexpress



/bkmexpress

BKM Express uygulamasını App Store ve Google Play üzerinden ücretsiz olarak indirebilirsiniz.

BKM
express

Param POS'da Kurulum, Kullanım, Ek POS, İşlem Ücreti ve Ciro Taahhüdü **YOK!**



İhtiyaç duyabileceğiniz tüm ödeme kanallarının hepsi ParamPos ile tek bir entegrasyonla mümkündür. Hem siz hem müşterileriniz güvenli ve kolay tahsilatın rahatlığını yaşayın. Operasyonel yüklerle uğraşmayın!



QR Kodu okutarak başvuru sayfasına ulaşabilirsiniz.



ParamPOS

parampos.com
0850 988 0 999

ParamTMPOS

“Yüksek Komisyon Oranlarına Paydos”