

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

SUBAT 2019

Sayı: 94 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

**Alışverişte banka kartı
kullanımı tescillendi**



FinTek ekosistemini geliştirmek için tarihi bir adım



**DenizBank kuşak
çatışmasını bitirdi:
Artık herkes dijisapiens!**



**4 bin takside 6 bin şoför
TaksidPOS kullanıyor**



**İkinci el ATM ihracatıyla
Türkiye ekonomisi
15 milyon dolar kazandı**



**Kripto parada
ezber bozan bir girişim**



Mustafa
Okay

- FinTek Daimi Alt Çalışma Grubu oluşturuldu
- FinTek Arama Konferansı düzenlendi
- Sektörün tüm tarafları bir araya geldi...

ISSN: 2148-8983
9 772148 898306

ÇİN'DEKİ YENİ İŞ ORTAĞINIZ DRAGON BONUS BUSINESS

Çin'in her yerinde ve Uzakdoğu'da geçen
Türkiye'nin ilk kredi kartı Dragon Bonus Business,
Bonus özelliği ve UnionPay ayrıcalıklarıyla
Çin'de ve Uzakdoğu'da işlerinizi
büyütmeniz için hazır.

Ayrıntılı bilgi garantiticarikartlar.com ve
Garanti şubelerinde.



Şahıs şirketi sahibiyse
DRAGON yazıp 3340'a SMS göndererek
tüzel şirket sahibiyse
Garanti şubelerini ziyaret ederek
Dragon Bonus Business dünyasına
katılabilirsiniz.



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

2019 öyle bir başladı ki...

Yılın ilk ayı benim için hayli yoğun geçti. Yorucu ama bir o kadar da keyifliydi. Farklı sektörlerden sıra dışı girişimcilerle görüştim. Umarım yazarken büyük keyif aldığım hikayelerini siz de beğenirsiniz...

ATM pazarının, sektör temsilcileri dışında çok az kişi tarafından bilinen yönünü keşfettim örneğin. 22 yıldır ömrünü tamamlamış ATM'leri yenileyen, 14 yıldır da onları ihraç eden Okan Taşdemir ile tanıştım. Onunla birlikte Ali Yıldız, Ergün Toydemir, Okan Başdemir, Özer Akçınar gibi sektörün perde arkasındaki kahramanlarının ülkeye 15 milyon dolara yakın döviz kazandırdığını öğrendim. Üzerinde yabancı markalar olsa da bunun gerçekten bir "yerli ve milli" ihracat olduğunu da... Sonra TaksidPOS projesinin mimarlarından Emrah Güven ile buluşup taksi duraklarını gezdik, şoförlerle sohbet ettik. Nakitsiz toplum için son derece önemli bir adım olan projeye taksicilerin nasıl sahip çıktığına

tanık oldum...

Coiny CEO'su Ayberk Kuday, hala bazı kuşkularım olsa da kripto para konusunda aydınlanmamı sağladı. Regülasyonlar, kripto paralar için sigorta ve karşılık ayrılması gibi konularda çalışma yaptıklarını duyunca biraz rahatladım.

Tesadüfe bakın ki MenaPay'in yöneticilerinden İlker Çıkrıkcılı da ABD Doları'na endeksli stabil kripto para MenaCash'i anlattı bana. Yani bu tür paralar için bankalarda karşılık ayrılması pekala mümkünmüş. Arkadaşlarım da boş durmadı elbette. Esin (Gedik), DenizBank'ın dijital bankacılık ekibiyle görüştü. fastPay - istanbulkart işbirliğinin yanı sıra ilk kez DenizBank müşterilerine uygulanan "nöroscience" tekniği ve yine aynı ekibin icadı "dijisapiens" kavramının ayrıntılarını okuyunca eminim siz de şaşıracaksınız. Papara'nın ses getiren Edu Card projesi ve Tülin'in (Çakmak) Zirve Yolunda konuştuğu Dilek Duman da ilerleyen sayfalarda sizi bekliyor... Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Kayhan Öztürk

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

EDITÖRLER

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

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

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

HABER MERKEZİ
Serap Sürmeli
Yağızhan Coşkun

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

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

DANIŞMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi
tulincakmak@gundemmedyagrubu.com

YÖNETİM YERİ
Şirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / 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.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ŞUBAT 2019



20

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

DenizBank kuşak çatışmasını bitirdi: Artık herkes dijisapiens



6

VİTRİN

Maximum İşyerim ile cep telefonları POS olarak kullanılacak

16

ETKİNLİK

FinTek ekosistemini geliştirmek için tarihi bir adım

19

FİNTEK

Harika bir 2019 bizleri bekliyor

24

NAKİTSİZ YOLCULUK

Taksicinin kart kabul etmek için artık bir POS'u var!

28

ATM

Markası yabancı ama özü yerli ve milli bir ihracat

32

FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Finansal okuryazarlık neden önemli?

34

NAKİTSİZ OKUL

Papara, Edu Card için 250 milyon TL'lik yatırım yapacak

38

ZİRVE YOLUNDA

Bilgisayar mühendisi kadınlar disiplinleri ve titizlikleriyle fark yaratıyor

40

DİJİTAL ÖDEME

Bu kripto paranın arkasında Amerikan Doları var!

42

BORSA

Kripto parada ezber bozan bir girişim

46

PSP

PayTR yeni kaptanıyla yeni ufuklara yelken açıyor



49

ARAŞTIRMA

Mobil bankacılık yükseliyor sanal asistan için erken

50

MEVZUAT

İşte bankaların 2020 bilgi güvenliği yönetimi yol haritası

52

EXTRE

Alışverişte banka kartı kullanımı tescillendi

56

DÜNYADAN

Ödeme dünyasının yoğunlaşacağı 5 yeni trend

► Maximum İşyerim ile cep telefonları POS olarak kullanılacak

Türkiye İş Bankası, Maximum İşyerim uygulamasıyla üye işyerlerinin POS cihazı olmadan cep telefonları aracılığıyla satış yapmasını sağlıyor. Türkiye için bir ilk olan bu sistem sayesinde, her işleme özel üretilen QR kod Maximum Mobil üzerinden okutulurak hızlı bir şekilde ödeme kabul edilebiliyor.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, uygulamayla kartlı ödeme sürecinin alışılmış tarafları olan kart ve POS cihazına fiziksel olarak ihtiyaç duyulmaksızın, mobil cihazdan mobil cihaza sağlanan etkileşim aracılığıyla alışverişin dijital ortamda tamamlanabildiğini vurguluyor. Sezen, "Zamanın son derece önemli olduğu bu dönemde işlem akışını hızlandıran, POS cihazına bağımlılığı ortadan kaldıran bu yeni uygulamayı tasarlarken, İş Bankası olarak çok önem verdiğimiz müşteri deneyimini daha da ileri seviyeye taşımaya amaçladık. Cep telefonu kullanımının son derece yaygın olduğu ve hızla dijitalleşen ülkemizde uygulamanın ilgi göreceğini öngörüyoruz. Özellikle POS cihazı taşımak istemeyen veya seyyar bir



Yalçın Sezen

şekilde ödeme alma ihtiyacı olan işyerlerine yönelik pratik bir ürün sunuyoruz" diyor. POS müşterileri aynı zamanda, Maximum İşyerim platformu üzerinden kapsamlı bilgiler içeren finansal raporları yakından takip ederek, satış bilgilerini ve

MAXIMUM İŞYERİM İLE KART YA DA POS CİHAZI OLMADAN QR POS İLE SATIŞ YAPMA KOLAYLIĞI!



işlem detaylarını anlık olarak görüntüleyebiliyor, böylece satış trendlerini ve performanslarını pratik bir şekilde izleyebiliyor. Sezen, ilerleyen dönemlerde platforma ticari müşterilerin ödeme sistemleri ihtiyaçlarına yönelik başka özellikler de ekleyeceklerini söylüyor.

Antalyalılar Çevreci Komşu Kart'la eğitime destek oldu

Antalya Muratpaşa Belediyesi, "Çevreci Komşu Kart" ile ambalaj atıklarının yerinde ayrıştırılmasını sağladı. Bugüne kadar topladığı 15 bin tondan fazla atık elektrikli ve elektronik eşyayı geri dönüşüm zinciriyle ülke ekonomisine kazandıran ELDAY (Elektrik ve Elektronik Geri Dönüşüm ve Atık Yönetimi Derneği) ile Muratpaşa Belediyesi işbirliğinde hayata geçirilen ve evlerde ayrıştırılan atık elektrikli ve elektronik eşyaların alışveriş puanına dönüştüğü Çevreci Komşu Kart projesiyle üniversite öğrencilerine burs imkanı da sağlandı. Muratpaşa Belediyesi, Çevreci



Komşu Kartlara Muratpaşa sakinlerinin anlaşmalı marketlerde, sinema salonlarında kullanması ya da üniversite öğrencilerine burs olarak aktarılması için 2 milyon 794 bin 157 lira karşılığı puan yükledi. "Atma, biriktir, kazanalım" sloganıyla hayata geçirilen ve aralarında Akdeniz Üniversitesi'nin

de yer aldığı birçok kurumun ödüle değer gördüğü proje kapsamında 192 bin 61 lira, burs olarak üniversite öğrencilerine verilmek üzere Muratpaşa Belediyesi Adalya Vakfı'na bağışlandı. 88 bin 497 hanenin katıldığı Çevreci Komşu Kart projesi Nisan 2016'da pilot olarak başlamış, ardından Muratpaşa'nın 56 mahallesinde uygulamaya geçirilmişti. 1 Ocak 2018 tarihinde atık elektrikli ve elektronik eşyalar da Çevreci Komşu Kart'a entegre edilerek 29 bin 89 ev projenin aktif katılımcısı oldu. Projenin başladığı günden 2018 sonuna kadar 9 milyon 156 bin 768 kilogram cam, kağıt, metal, plastik gibi nitelikli ambalaj atığı ve 31 ton e-atık evlerden toplandı.

İçer Dışer Bir

Verisoft için iş ortaklığı şeffaflıktır

34 yıldır ödeme dünyası için hızlı, güvenli, müşteri odaklı ve yenilikçi çözümler sunuyor.

Verisoft, müşterisini kendine mahkum eden, ek maliyetler getiren ürünler yerine paylaşımcılığı ve şeffaflığı içeren sistemler öneriyor.



Kartlı Ödeme Çözümleri



Dijital Ödeme Çözümleri



POS Yazılım ve Entegrasyonu



Sahtekarlık Önleme ve İzleme Sistemi



Sadakat Kart Uygulamaları



Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri



Ödeme Donanım Çözümleri



sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

► 1 milyon Multinetli telefonla da ödeyebilecek

Sektöre çipli kart teknolojisiyle girerek bir ilke imza atan ve devamında ilk temassız kartı sunan Multinet Up, 2015 başında da ilk mobil uygulamayı geliştirmişti. 2017 başında mobil uygulamasını mobil cüzdana çeviren Multinet Up, şimdi de karekod (QR) ile mobil ödemeyi devreye aldı. Halen 1 milyondan fazla kişi tarafından

kullanılan mobil cüzdan MultiPay üzerinden kullanıcılar online yükleme yapabiliyor ve harcamalarını saniyeler içinde takip edebiliyor. Multinet Up kartının temassız özelliğinden yararlanan kullanıcılar, kart yanlarında yoksa MultiPay üzerinden hızlı ve güvenli bir şekilde karekod ile mobil ödeme de yapabiliyor.



Multinet Up

Multinet Up, sadakat platformu GastroClub'ı satın alıyor

Multinet Up, 5 şehirdeki 800'den fazla kafe, restoran, bar ve beach club'ta yüzde 50'ye varan indirim ve ayrıcalıklar sağlayan sadakat platformu GastroClub'a yatırım yaptı. Bu yatırım kapsamında GastroClub hisselerinin tamamı 3 yıl içerisinde Multinet Up bünyesine geçecek. Multinet Up'ın Yatırımlardan ve Finansal Servislerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Baran Yıldırım, "Multinet Up olarak 21 bin kurumsal müşterimiz, 2 milyon kart kullanıcımız ve 40 bin üye işyeri ağımla terzi usulü hizmet sunuyoruz. Kullanıcılarımızın hayatına değer katmak ve deneyimlerini zenginleştirmek amacıyla yaptığımız GastroClub yatırımını önemsiyor, ağımıza seçkin mekanları eklemenin heyecanını yaşıyoruz" dedi.



GastroClub'ın kurucu ortakları Gizem Oral Kutman ve Çağlar Karataş ise şu açıklamayı yaptı: "Bu yatırımla iki şirket de kazanımlar elde ederek büyüyecek. Multinet Up'ın 2 milyon kullanıcılarına

ulaşmanın yanı sıra şirketin kapalı devre ödeme sistemleri altyapısındaki bilgi birikimi ve yetkinliğinden faydalanarak GastroClub'ı bir FinTek girişimi yapacağız."

► Bosphorist Girişim, 2019'un ilk yatırımını Metamorfoz'a yaptı

İstanbul Portföy ve BUBA Ventures tarafından kurulan Bosphorist Girişim Sermayesi Yatırım Fonu; telekom, finans ve yapay zeka alanlarında yenilikçi, sonuç odaklı ürün ve hizmetler geliştiren Metamorfoz'a yatırım yaptı. 2013 yılında kurulan Metamorfoz, telekom ve finans alanında ürettiği patentli teknolojilerle kurumların ve bireylerin hayatlarına değer katıyor, uçtan uca çözümler geliştiriyor. BUBA Ventures yöneticilerinden Neda Soydan, Metamorfoz yatırımıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:



metamorfoz

"Amacımız sadece başarılı bir girişim seçmek değil, kendi portföyümüz için anlamlı olacak özel bir girişim bulmaktır. Fonumuzun yatırımcıları 2 yıl sonra girişim portföyünün birbirini nasıl beslediğini görünce şaşıracağız. Veri, ağ ve içeriğin ortak kümesinde duran teknolojiye yakınlaşmamızı önemsiyoruz. Portföye eklenen her girişimimiz bu ortak kümeye hizmet edecek. Metamorfoz, Faruk Eczacıbaşı'nın 'Daha Yeni

Başlıyor' kitabında da belirttiği ciddi bir soruna karşı duruyor. Teknoloji sahiplerinin monopol olup pazarın gelişmesinin önüne engel çıkmaları tehdidini ancak Metamorfoz gibi girişimler bertaraf edebilir. Dolayısıyla Faruk Bey'in de Metamorfoz'un destekçisi olması elbette bir tesadüf değil. Dijital değişimin bir devrim değil evrim şeklinde gerçekleşebilmesi için ortak akıllara ve ekiplere ihtiyacımız var. BUBA Ventures olarak, farklı disiplinlerin ve akılların birbirlerine girişimler sayesinde yakınlaşacağına inanıyoruz. Bu yüzden girişimcileri girişimci olarak ve girişimci kalarak anlama ve destek verme hedefimize hız kesmeden devam edeceğiz."

İSTANBULKART'INI FASTPAY'LE YÜKLE, 10 TL HEDİYE!

fastPay'le **olur!**

**FASTPAY'İ İNDİR,
İSTANBULKART'INA
KREDİ KARTINLA
KOLAYCA YÜKLEME YAP,
MASRAF ÖDEME,
10 TL HEDİYE AL!**



fastPay bir **DenizBank** ürünüdür.



MASRAFSIZ, HIZLI, AVANTAJLI.
HEMEN İNDİR.



fastPay istanbulkart yükleme kampanyası 01.12.2018-31.03.2019 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanya süresi boyunca fastPay uygulaması üzerinden istanbulkart yükleme gerçekleştiren ilk 100.000 fastPay kullanıcısı 10 TL kazanacaktır. Bir fastPay kullanıcısı kampanya boyunca bir kez 10 TL kazanma hakkına sahiptir. Kazanılan tutarlar 1 hafta içerisinde kullanıcıların fastPay bakiyelerine yüklenecektir. fastPay kampanya içeriğinde değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi www.fastpay.com.tr'de.

► 2018'de 8 kat büyüyen TROY, Türkiye'nin her köşesinde

Türkiye bankacılık ve finans sektörünün ortak çabalarıyla Bankalararası Kart Merkezi (BKM) çatısı altında hayata geçirilen TROY, 2.5 yılı geride bıraktı. Banka kartı, kredi kartı ve ön ödemeli kartların sağ alt köşesinde yer alan, alışveriş yapmayı ve ATM'den para çekmeyi sağlayan teknolojik altyapı ve marka olan TROY, 2018 sonu itibarıyla 8 kat büyüyerek 7 milyonu aşkın kart adedine ulaştı.

Türkiye'de kartlı ödemelerin mevcut kart kullanıcılarının daha çok harcama yapmasıyla değil sisteme yeni giren kullanıcılarla büyüdüğüne işaret eden BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un amacı, finansal kapsayıcılığı artırarak henüz kartlı ödemeleri kullanmayan 20 milyonu aşkın kişiye temas etmek. Bugün Türkiye'nin istisnasız tüm illerindeki kişilerde toplam 7 milyon adet TROY logolu kart bulunuyor. Büyük çoğunluğu daha önce hiç kart kullanmamış kişilerden oluşuyor. 2019 yılı için hedefimizse 17 milyon kartın sağ alt köşesine yerleşmek" diyor.

BKM verilerine göre, TROY logolu kart sahiplerinin yüzde 70'i 35 yaşın altında. Bu kişiler ağırlıklı olarak öğrenci, çalışan ve ev hanımlarından oluşuyor.

"2018'de dağıtılan her 4 karttan 1'i TROY logoluydu"

2018 yılında kart kullanıcılarına verilen her 100 karttan 28'inin TROY logolu olduğunu belirten Dr. Soner Canko, "TROY kartların kullanıcılarla buluşmaya başladığı 2017 başından itibaren istikrarlı artış sürdü. Geçen yıl cüzdanlarda yer alan her 4 karttan 1'i TROY oldu" diyor.

Canko, TROY kart sahipleriyle ilgili büyük resme bakıldığında şu iki kritik çıktıya ulaşıldığını vurguluyor: "Öncelikle daha önce kartı olan değil, hiç kart kullanmamış kişilerin TROY



sahibi olduğunu görüyoruz. Bu kişiler banka kartı olarak, hesaplarındaki kadar harcama yapıyor ve kartlarını 'ödeme' aracı olarak kullanıyor. Tüm bunlar da finansal kapsayıcılık anlamında ulaşmak istediğimiz hedefle uyumlu olduğumuzun göstergesi. Önümüzdeki dönemde de altını çizdiğim bu iki nokta temel prensiplerimiz olacak şekilde

daha fazla kişiye ulaşmayı hedefliyoruz. Bunu yaparken de sadece üyelerimizle değil, pek çok sektörde karar verici isimler ve resmî kurumlarla birlikte toplumun kart kullanımı konusunda bilinçlendirilmesi ve kart kullanımının yaygınlaştırılması için omuz omuza çalışmaya devam edeceğiz."

"İşlemlerin çoğunu mikro ödemeler oluşturuyor"

BKM verilerine göre, 2018 yılında TROY logolu kartlarla yapılan işlem adedi 100 milyona, işlem hacmi ise 23 milyar TL'ye ulaştı. 2017'de TROY logolu kartlarla 13 milyon adet işlem yapılmıştı. Bu da 2018'de kullanım adedinin yaklaşık 8 katına çıktığı anlamına geliyor. Dr. Soner Canko, bu sonucu da şöyle yorumluyor:

"Daha da önemlisi bu hızlı artış sadece İstanbul, Ankara ve İzmir'den ziyade Antalya, Adana, Bursa, Kayseri ve Konya gibi Anadolu illerinden kaynaklı. İşlem tutarlarını incelediğimizde ise yüzde 70'inin 'mikro ödemeler' olarak adlandırdığımız 50 TL altı işlemler olduğunu görüyoruz. Bu da daha önce belirttiğim gibi TROY logolu kartların harcama aracı olmaktan ziyade ödeme aracı olarak kullanıldığının diğer bir göstergesi."

TROY İnovasyon Merkezi'nin ilk çalışmaları olan Android ve iOS telefonlarda geçerli mobil temassız ödeme, QR ödeme ve giyilebilir nesnelere ödeme gibi yeniliklerin kullanımda olduğunu hatırlatan Canko, "2019'de hem bunların

yaygınlaşması hem de başka yenilikçi ödeme yöntemlerinin sunulması için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Bu doğrultuda bulunduğumuz ekosistemdeki perakende şirketleri, düzenleyici kuruluşlar, cihaz ve kart üreticileri, yazılım şirketleri gibi pek çok farklı kurum ve kuruluşla ortaklaşa çalışmalar yürütüyoruz" diyor.

Troy Togolu BaroKart Her Yerde Geçerli !

Avukatlara özel hazırlanan Troy logolu BaroKart, Türkiye'deki tüm POS'larda, E-ticaret sitelerinde, harcamalarda ve ödemelerde kullanılabilir.



Avukatlar Troy logolu BaroKart ile Türkiye'deki tüm banka ATM'lerinden 7/24 para çekip, para yatırılabilir.

Troy logolu BaroKart'a özel ayrıcalıklarla ilgili detaylı bilgi almak ve TL yüklemek için barokart.com.tr 'yi ziyaret edebilirsiniz.

BAROKART

► “Yazılım ithalatını azaltmak en az artırmak kadar önemli”

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen “Türkiye’nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı” ödül töreni The Grand Tarabya Otel’de Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın katılımıyla yapıldı. İlk 500’e giren şirketlerin toplam hizmet ihracatı yaklaşık 23 milyar ABD Doları olarak açıklandı. 2016 yılına göre yüzde 17 artışa işaret eden bu tutar, Türkiye’nin 2017’de ulaştığı 43.7 milyar dolarlık toplam hizmet ihracatının yüzde 53’ünü oluşturuyor.

“Türkiye’nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı” listesi için telekomünikasyon, bilgisayar ve bilgi hizmetleri, eğitim hizmetleri, inşaat ve müteahhitlik hizmetleri, sağlık hizmetleri, mali hizmetler ve yeni açılan birçok ana kategoriden başvuru alındı. Verisoft, sektöründe 22’nci sırada yer aldı. 34 yıllık tecrübesiyle uçtan uca ödeme sistemleri yazılım ve donanım çözümleri sunan Verisoft, İstanbul’daki merkezinin yanı sıra ABD, Kanada, İngiltere, Slovakya, Bosna Hersek ve Dubai’deki ofislerinden 5 kıtadaki müşterilerine hızlı ve kesintisiz hizmet veriyor.



Onur Alver

Ödül töreni sonrası bir değerlendirme yapan Verisoft CEO’su Onur Alver, yerli yazılım kullanımının önemine şöyle dikkat çekti: “Ülkemizin cari açığının kapanması ve ekonomik istikrarın sağlanması için tüm sektörlerde hizmet ihracatının



artması çok önemli. 2023 ihracat hedefleri doğrultusunda Verisoft olarak önümüzdeki dönemde ihracatın cirodaki payını yüzde 70’e ulaştırmayı hedefliyoruz. Üstün olduğumuz alanlarda uluslararası pazar kabiliyetimizi daha da geliştirerek ileri taşıyacağız. Özellikle hizmet ihracatını destekleyici politikalarla ihracat büyümesinin daha da ivme kazanacağına inanıyorum. 2017 sonu itibarıyla 6 milyar dolar olan Türkiye yazılım pazarının 1 milyar 350 milyon dolarlık kısmının ihracat olduğu görülüyor. Yerli yazılım kullanımı ise yüzde 25 civarında. Bir yandan ihracatı artırmaya çalışırken yüzde 75 oranında ithal ürün kullanımını da el birliğiyle ortadan kaldırmalıyız. Yazılımda ithalatı azaltmak da en az artırmak kadar önemli.”

Verisoft’un donanım çözümlerinin satışı Dilek Çelikbaş’a emanet

Verisoft, güvenlik açıklarının önlenmesine yönelik sektöre daha aktif hizmet verebilmek amacıyla yeniden yapılıyor. Bu hedef doğrultusunda Verisoft ailesine katılan Dilek Çelikbaş, şirketin güvenli donanım ürünleri başta olmak üzere yenilikçi çözümlerinin yurtiçi ve yurtdışı pazarda yaygınlaştırılması ve işlem hacminin artırılmasından sorumlu olacak.

1987 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Ekonomi Bölümü’nden mezun olan Dilek Çelikbaş, kariyerine VakıfBank’ta başladı. 1988-1997 yılları arasında çeşitli görevler üstlenen Çelikbaş, kart operasyonları



departmanı başkanlığı görevinin ardından VakıfBank’tan ayrıldı ve kariyerine 1998-2017 yılları arasında Austria Card Türkiye’de devam etti. Ödeme sistemleri ve finansal teknolojiler alanında önemli bir deneyime sahip olan Çelikbaş, son olarak Cardtek Holding’in donanım şirketinde genel müdür olarak görev yapıyordu.

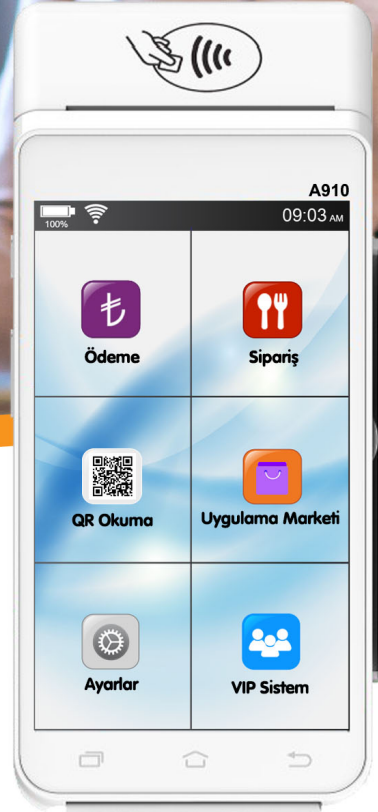


Dilek Çelikbaş

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



► Akıllı telefonlar POS terminaline dönüşüyor

Cardtek, Samsung Electronics ve First Data Polonya ile NFC (yakın alan iletişimi) özellikli akıllı telefon ve tabletlerin POS terminali olarak kullanmasını sağlayan "SoftPOS" çözümü için işbirliği anlaşmasına imza attı. Bu çözüm sayesinde Samsung'un akıllı telefon ve tabletleri ek bir cihaza ihtiyaç duyulmaksızın, sadece bir uygulama yüklenerek, temassız EMV işlemlerin kabul edildiği bir mobil POS terminaline dönüşüyor. Bu yeni nesil terminaller üzerinde yapılacak EMV temelli temassız işlemler, mevcutta kullanılan tüm temassız özellikli plastik kartlar, mobil cüzdanlar ve giyilebilir teknolojilerle mümkün olacak. Cardtek, Samsung-Knox güvenlik altyapısı kullanan akıllı telefonlarda temassız EMV işlemlerin kabulünü sağlayan çok katmanlı güvenlik protokolleri ve EMV temelli ödeme altyapılarının Android işletim sistemine adaptasyonu için gerekli çözümü sağlarken, First Data ise işlem kabulü anlamında hızlı ve güvenli bir işletim hizmeti sunacak. Uygulamanın pilot çalışmalarının 2019'un ilk yarısında Polonya'da hayata geçmesi hedefleniyor. İlerleyen dönemde Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgelerinde de hizmetin



yaygınlaşması planlanıyor. Cardtek CEO'su Turgut Güney, işbirliğiyle ilgili "Samsung ve First Data ile geliştirdiğimiz altyapı, mevcutta kullandığımız akıllı telefon ve tabletlerin EMV temelli temassız ödeme işlemi kabulüyle devrim niteliğinde bir yeniliği hayatımıza kazandırıyor. Oyun değiştirecek bu mobil inovasyonun bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz" açıklamasını yaptı. Samsung Electronics Başkanı Joseph Kim, eksiksiz ve güvenli

mobil ticarete geçişte büyük bir adım olarak gördüğü işbirliğini "Ortaya koyduğumuz çözüm, uygulama ve kullanım kolaylığı sayesinde nakitsiz topluma geçişte devrim yaratacak" sözleriyle değerlendirdi. First Data Polonya Genel Müdürü Krzysztof Polonczyk ise şu yorumu yaptı: "Yenilikçi ödeme çözümlerimiz, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız için dünya çapında ses getirecek. İnanıyoruz ki bu projeyle beraber tüketicilere ve işyerlerine kapsamlı ve kullanımı kolay çözümler üreteceğiz."

20 yıllık tecrübenin eseri: Kişisel Verilerin Korunması Hukuku

Teknoloji alanında yaşanan gelişmeler son yıllarda önemli bir başlığı daha Türkiye gündemine taşıdı: Kişisel verilerin korunması. Hayatın hemen her alanında önemli hale gelen kişisel verilerin güvenliği, özellikle internet ve sosyal medya platformlarında yaşanan suistimal örnekleriyle her geçen gün daha fazla dikkat çekiyor. İşte Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün, Kişisel Verilerin Korunması Hukuku isimli eseriyle bu alana ışık tutuyor. İş hayatında 20 yılı geride bırakan SRP-Legal Kurucu Yöneticisi Öngün, kişisel verilerin korunması konusundaki birikimini, alanında referans olan Kişisel Verilerin Korunması Hukuku kitabıyla okurlarına aktarıyor. Kitabın

ikinci baskısı, Beta Yayıncılık ile kitapçılarda ve online platformlarda satışa sunuluyor. Kitabının mesleki tecrübesi ve son 15 yılda odaklandığı kişisel verilerin korunması konusunda birikiminin bir yansıması olduğunu belirten Öngün, "Mesleki geçmişim ve özellikle elektronik haberleşme sektöründe çalıştığım dönemde kazandığım birikim, yapacağım çalışmanın teknoloji hukukuyla ilgili olması gerektiğini gösterdi. Kişisel verilerin önemi ve değeri giderek artıyor. Sadece verilerinizi paylaşarak pek çok uygulama ve servisin ücretsizliğini değil sizin verinizin ne kadar değerli olduğunu gösteriyor" diyor.



Çiğdem Ayözger Öngün

200 binden fazla noktada BKM Express'le kolayca öde

Tüm kartlarınızı BKM Express'e bir kez tanımlayın. 200 binden fazla noktada dijital cüzdanınız BKM Express'le kart numaranızı girmeden kolay ve güvenli ödeme yapın.



www.bkmexpress.com.tr

[f /bkmexpress](https://www.facebook.com/bkmexpress) [t /bkmexpress](https://twitter.com/bkmexpress) [i /bkmexpress](https://www.instagram.com/bkmexpress)

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



BKM
express
Türkiye'nin Dijital Cüzdanı

FinTek ekosistemini geliştirmek için tarihi bir adım



Kamu, Türkiye’de FinTek ekosisteminin geliştirilmesi için elini taşın altına soktu ve TCMB başkanlığında SPK, BDDK, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile TMSF’nin katılımıyla FinTek Daimi Alt Çalışma Grubu oluşturuldu. FinTek Daimi Alt

Çalışma Grubu, TCMB ev sahipliğinde 17 Aralık 2018 tarihinde bir FinTek Arama Konferansı düzenledi. Bu konferansın amaçlarını, katılımcı profilini, ele alınan konuları, bulguları ve gelecek için belirlenen hedefleri, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Mustafa Okay ile konuştuk...



Önce kısaca Finansal Teknolojiler (FinTek) Daimi Alt Çalışma Grubu hakkında bilgi verebilir misiniz? Ne zaman ve ne amaçla kuruldu, kimlerden oluşuyor?

FinTek Daimi Alt Çalışma Grubu (FTDAÇG); Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) başkanlığında Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun (TMSF) katılımıyla 2018 yılında oluşturuldu.

Gruba farklı görev ve sorumluluklar verildi. Temel görevlerse finansal hizmetlerin sunulmasında yeni teknolojilerin kullanılmasının faydalarının ve ortaya çıkabilecek risklerin araştırılması, değerlendirilmesi ve raporlanması şeklinde belirlendi. FinTek'lerin mevcut düzenlemelerle uyumunun değerlendirilmesi ve olası düzenleme ilkeleri için önerilerde bulunulması da çalışma grubunun görevleri arasında.

Tüm bu amaçlar çerçevesinde FTDAÇG, FinTek'in mevcut finansal sistem üzerindeki muhtemel fırsatlarını ve risklerini değerlendirmek adına ilgili otoriteleri bir araya getirirken, bu alanda faaliyet gösteren oyuncularla da sürekli iletişim halinde olacak.

TCMB'nin ev sahipliğinde 17 Aralık 2018 tarihinde düzenlenen FinTek Arama Konferansı sektörde ilgiyle karşılandı ve heyecanlı bir bekleyişe yol açtı. Bu etkinlikle ne amaçlanıyordu, nasıl bir katılımcı profili vardı?

Konferansın amacı, Türkiye'de bu alandaki gelişmeler ortaya konarak güçlü bir FinTek ekosisteminin oluşumunu hedefleyen bir yol haritası hazırlanması çalışmalarına katkı sağlamaktır. Ayrıca, FinTek ile ilgili tüm tarafların bir araya gelerek yaşadıkları sorunları, bu konuda alınabilecek önlemleri, farklı sektörlerin FinTek'lerle ilişkilerini,

bu alanın ülkemize muhtemel faydalarını ve ortaya çıkarılabileceği potansiyel riskleri tartışabilecekleri bir ortamın sağlanması amaçlanıyordu.

Konferansa katılacak kurum ve kuruluşlar belirlenirken, FinTek alanında katkı sunabilecek tüm taraf ve paydaşları aynı ortamda bir araya getirmeye özen gösterildi. Bu doğrultuda, konferansa ilgili kamu kurumlarıyla birlikte ticari bankalar, banka dışı ödeme hizmeti sağlayıcıları, aracı kurumlar, sigorta şirketleri, teknoloji sağlayıcı kuruluşlar, üniversiteler ve diğer ilgili paydaşlardan oluşan 174 temsilci katıldı. Bu geniş katılım sayesinde ülkemizde farklı sektörlerin FinTek'lerle nasıl bir etkileşim içinde olduklarının, FinTek'lerden ne ölçüde faydalandıklarının ve FinTek'leri nasıl gördüklerinin öğrenilmesi ve ülke genelindeki durum hakkında bilgi sahibi olunması hedeflendi. Arama konferansı, hem içerik hem de uygulama şekli bakımından bu savı destekleyecek şekilde organize edildi.

Konferansta nasıl bir çalışma yöntemi izlendi?

Konferansta, daha önce belirttiğim katılımcı sektörler bazında altı farklı çalışma grubu oluşturularak, sektörlerin FinTek'lerle ilişkileri, bu alandaki fırsatlar, riskler ve önlem alınması gereken hususlar tartışıldı. Ardından da tüm katılımcılara grup temsilcileri tarafından grup değerlendirmeleri sunuldu. Grup sunumları esnasında sorularla farklı taraflar arasında verimli bir tartışma ortamı oluşturuldu.

Konferansın son bölümünde ise gruplarca hazırlanan sunumlarla ilgili değerlendirmelerde bulunmak üzere, kamu kurumlarından temsilcilerin katıldığı bir panel düzenlendi. Panelde, FinTek konusundaki düzenleme yaklaşımları, bu alanda kamu kurumlarının üstlenebileceği roller ile yenilikler, rekabet ve işbirliği alanlarında dengenin sağlanabilmesi için dikkat edilmesi gereken konular görüşüldü. ☺



FİNTEK'TEN SORUMLU MERKEZİ BİR YAPIYA İHTİYAÇ VAR

Konferanstan çıkarılabilecek ana bulgular sizce nedir?

Öncelikle şunu belirtmeliyim ki arama konferansı gerçekten çok verimli geçti. Konferansa katılan herkes konuyla ilgili önemli katkılar sağladı. Temamıza ilişkin birçok bulgu elde edildi ama bunlar arasından özellikle öne çıkanları belirtmek gerekirse aşağıdaki hususlar diğerlerine kıyasla bir adım öne çıkıyor:

■ FinTek konusunda ülkemiz önemli bir potansiyele sahip. Bu potansiyelini tam olarak kullanılabilmesi için ulusal bir FinTek stratejisinin hazırlanması ve gerekli adımların atılması gerekiyor.

■ Sektöre baktığımızda ülkemizde çeşitli kuruluşların FinTek alanında çalışmalar yürüttüğünü, ancak bu kuruluşlar ve çalışmalar arasında sinerjinin artırılmasının faydalı olacağını görüyoruz. Bu noktada, FinTek konusundan sorumlu olan, gerekli yetkilerle donatılmış merkezi bir yapı oluşturulmasının koordinasyon, işbirliği ve liderlik anlamında önemli faydalarının olabileceği görülüyor.

■ FinTek alanında gerekli insan kaynağının yetiştirilebilmesi adına üniversitelerin konuya daha fazla dahil olması, üniversiteler ile sektördeki oyuncular ve otoriteler arasında işbirliğinin artırılması fayda sağlayacaktır.

■ “Kum havuzu” (sandbox) uygulaması, arama konferansı esnasında sıklıkla konuşulan ve tartışılan hususlardan biri oldu. Yapılan tartışmalardan çıkan sonuçlara göre düzenleme kum havuzu uygulaması, FinTek konusunda amaçlanan hedeflere ulaşma noktasında önemli katkılar sağlayabilir. Bu kapsamda, bu tür bir uygulamanın muhtemel fayda ve risklerinin kapsamlı bir şekilde analiz edilecek kapsamlı değerlendirmeler yapılması gerekiyor.

■ FinTek alanında istenen gelişimin sağlanabilmesi için düzenlemeler anlamında da gerekli değişikliklerin yapılması kaçınılmaz bir gereklilik gibi görülüyor. İlgili kamu otoritelerinin kendi mevzuat ve yetkileri çerçevesinde FinTek alanında gelişimi sağlayacak biçimde gerekli gözden geçirmeleri yapmasında yarar var.

■ Son olarak, arama konferansının kamu-özel sektör işbirliği açısından çok başarılı bir örnek olarak kayıtlara geçtiğini düşünüyorum. FinTek alanında yapılacak çalışmalarda ilgili otoriteler ve özel sektör kuruluşları arasındaki aktif bilgi ve görüş alışverişinin devam etmesinin oldukça önemli olduğuna inanıyorum.

İLGİLİ TÜM AKTÖRLER KONFERANSTA BİR ARAYA GELDİ

Arama konferansından elde edilen çıktılardan bahsederken Türkiye'nin FinTek potansiyeline işaret ettiniz. Bu konuyu biraz daha açar mısınız?

Ülkemizin genç ve eğitilmiş nüfusu, yeni teknolojilere açık yapısı ve bölgesel konumu finansal teknolojiler açısından kuvvetli yönler olarak ortaya çıkıyor. FinTek alanında daha iyi bir noktaya gelebilmenin öncelikli koşulu, varmak istediğimiz noktayı belirlemek ve hedefimize ulaşmak için işbirliği içerisinde hareket etmektir. Bu açıdan, FinTek alanında dört temel konu başlığı olarak görebileceğimiz insan kaynağı, talep, sermaye ve düzenleme alanında tüm aktörlerin FinTek Arama Konferansı'nda bir araya gelmesi başlangıç açısından önemli bir adımdı. İlerleyen zamanlarda, atılacak adımlarla ve yapılacak işbirlikleriyle ülkemizi FinTek alanında hak ettiği noktaya ulaştırmak için çabalayacağız.

Çalışma grubu önümüzdeki dönemlerde ne tür çalışmalar yapacak?

FTDAÇG olarak bundan sonra bu alanda edindiğimiz bilgi ve tecrübeleri, konferansta varılan bulguları ve atılacak somut adımları da içerecek şekilde rapor haline getirerek karar alıcı mercilere sunmayı hedefliyoruz. Bu noktalardan alınacak yönlendirmeler akabinde, FinTek konusunda önümüzdeki dönem atılacak somut adımların boyut ve kapsamı daha net olarak ortaya çıkacaktır.

FinTek düzenlemelerinde amaç ne olmalı? Nasıl bir yaklaşım izlenmesi gerektiğini düşünüyorsunuz?

Düzenlemelerin temel amacı daha güçlü bir yasal çerçeve oluşturmak ve yenilikçiliği teşvik etmek olmalı. Yani ülkemizde kurulacak ve ülkemize katma değer sağlayacak şirketlerin sağlıklı ve sağlam bir yasal yapı içerisinde büyümesine olanak sağlayacak bir ekosistem oluşturmalıyız. FinTek ekosisteminin geliştirilmesine ek olarak, “kum havuzu” uygulamaları, vergisel teşvik mekanizmaları, mali destek imkanları gibi hususların da dikkatli bir şekilde tartışılması gerektiğini düşünüyorum.

FinTek konusunda küresel düzeyde rekabet gücümüzü artıracak adımlar kamu ve özel sektör işbirliğiyle atılıyor. Bu kapsamda, önümüzdeki dönemde potansiyelimizin daha güçlü kullanılacağından eminiz. ☺

Harika bir 2019 bizleri bekliyor



BURHAN ELİAÇIK
Ödeme ve Elektronik Para
Derneği (ÖDED) Başkanı

Ülkemizin finansal erişim ve okuryazarlık performansı ortada: 19 milyonun üzerinde hiçbir finansal kuruluşta hesabı bulunmayan olmayan nüfus, yüzde 44 oranında finansal erişim endeksi, 10 yıldır değişmeyen yüzde 41'lik kredi kartı sahipliği oranı, yüzde 61 seviyesinde finansal bilgi, bütçeleme, para yönetimi, kısa ve uzun vadeli plan ve ürün seçimi bileşenlerinde oluşan okuryazarlık endeksi ve sayıları 4.5 milyona ulaşan esnaf ve KOBİ'nin ihtiyaçları...

Bütün bunlarla birlikte düşünülmesi gereken diğer bir parametre de mobilin gücü. Mobil penetrasyon oranının yüzde 98'e ulaşması, ülkemizin bir FinTek pazarı olması anlamında hem ciddi bir gereksinimi hem de fırsatları ortaya koyuyor. Küresel düzeyde benzer ve ilave gerekçelerle gün geçtikçe gelişen ve yatırımcılar için çekim alanı haline gelerek 350 milyar dolar yatırım çeken FinTek sektörünün ülkemiz için anlamını şöyle özetleyebilirim:

“Rekabeti artırıyor; hizmet kalitesini yükseltiyor; tüketici açısından maliyetleri düşürüyor; bankacılık hizmetlerinden yararlanamayan kesimlerin bu hizmetlere daha kolay ulaşmasını sağlıyor...”

Bunlar aynı zamanda ödeme ve elektronik para kuruluşları kanununun da gerekçesini oluşturuyor. Mevcut durumda ülkemizde etkin ve potansiyelini yakalayan FinTek ekosisteminin varlığından maalesef bahsedemiyoruz. Oysa odağın finansal teknoloji şirketlerinin kendi çıkarları değil; mevzunun, refahın temel unsurlarından biri olan finansal sisteme erişimin sonucu olarak birey ve işletmelerin refahını sağlamak olduğu bilinmek zorunda.

Yol haritası belirlenecek

İşte böyle bir beklenti ve ihtiyaç ortamında düzenlenen Finansal Teknoloji Arama Konferansı'nda finansal hiz-

metler, teknoloji ve inovasyon bileşenleriyle FinTek tanımı yapıldı. Konferansta mevcut durum, sektörün potansiyeli, ülke finansal sistemi için önemi ve FinTek'lere neden ihtiyaç olduğu sorusuna da cevap verildi.

Konferansın kapanışında ise gün boyunca ortaya konulan görüşlerle FinTek alanında düzenleme yaklaşımları, hangi kuruma ne tür rollerin düşebileceği; inovasyon, rekabet ve işbirliği konularında dengenin sağlanabilmesi için dikkat edilmesi gereken hususlara dair çıktılar değerlendirildi.

Evet, finansal teknoloji sektörü için bir milat aşıldı. Kamu ile sektörün tüm bileşenleri bir araya gelerek ulusal vizyon, hedef ve yol haritası belirlenmesinin yanı sıra koordinasyon ihtiyacı, rekabet ortamının iyileştirilmesi, işbirliği alanının geliştirilmesi, PSD2 ve “open banking” (açık bankacılık) gibi düzenlemelerin bir an önce görüşülmesi gibi önemli noktalara vurgu yapıldı.

Bugüne kadar yapılan en kapsamlı organizasyon olan Finansal Teknoloji Arama Konferansı'nda “Sizi anlıyoruz ama, fakat...” denmeden, “Sektör ortak olarak ne istiyor; ne yapılmalı” gibi sorulara yanıt aranması ve yol haritasının oluşturulacak olması çok kıymetli bir gelişme. Bu bir ilk ve bence yolculuğun başlangıcı. Her şeyin kararlaştırıldığı bir konferans ya da karar anı değil. Artık yola çıkıldı. Konferans sonrasında dilendirilen talep ve görüşler çerçevesinde Finansal İstikrar ve Kalkınma Komitesi'ne bir rapor sunulacak, yol haritası ve aksiyon planının uygun görülmesi beklenecek. Bu gelişmeler kapsamında şunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim ki harika bir 2019 bizleri bekliyor.

Son olarak, ilgili kanunun çıkarılmasından başlayarak FinTek Çalışma Grubu'nun kurulmasına ve Finansal Teknoloji Arama Konferansı'na desteklerini esirgemeyen Merkez Bankası ve BDDK yetkililerine sonsuz teşekkür ediyoruz. ☺





Gürhan Çam

DenizBank kuşak çatışmasını bitirdi: ARTIK HERKES DIJISAPIENS

2018'de tüm teknolojik altyapısını yenileyen DenizBank, yılın son günlerinde duyurduğu istanbulkart işbirliğiyle Türkiye'nin ilk mobil cüzdanı fastPay'in yaygınlığını daha da artırdı. MobilDeniz ve internet bankacılığını yenileyen banka, kuşaklar arası farkları ortadan kaldıran uygulamaları da hayata geçiriyor. Dünyada ilk kez "nöroscience" tekniğiyle gerçek müşteri görüş ve beklentilerini belirleyen DenizBank, tüm yenilenmeyi de bu veriler ışığında hayata geçirmiş. Dijital Bankacılık Grup Müdürü ve İnovasyon Komitesi Başkanı Gürhan Çam, "X, Y, Z kuşaklarını 'dijisapiens' olarak birleştirdik" diyor...

ESİN GEDİK

Türkiye'nin ilk dijital cüzdanı fastPay'in yaratıcısı DenizBank, 2018'i teknoloji yatırımları açısından oldukça verimli geçirmiş. Ekonominin dalgalı seyrettiği geçen yıl bir yandan ürün ve hizmetlerini geliştirip müşteri sayısını artırmaya odaklanan banka, bir yandan da bu süreci teknoloji yatırımları için fırsat olarak değerlendirmiş. DenizBank Dijital Bankacılık Grup Müdürü ve

İnovasyon Komitesi Başkanı Gürhan Çam, "Diğer tüm bankacılık enstrümanlarımızda olduğu gibi dijital değişim ve dönüşüm sürecini de iyi yönetmeye çalıştık. Bu dönemi bir fırsat olarak görüp bankamızın tüm teknolojik ürünlerini yeniledik" diyor.

Finans dünyasında teknoloji kullanımını Formula 1 yarışlarına benzeten Çam, "Biz hızlı giden bir arabayız ve aracı durmadan tamir etmemiz gerekiyor. Kısa süreli ola-



rak pit'e girip çıkmak dışında duracak zamanımız yok. Bir yandan müşterimize hizmet verirken bir yandan da o hizmeti yenilememiz gerekiyor" değerlendirmesini yapıyor.

MobilDeniz'in kapısı FinTek'ler, startup'lar için açık


2018 yılında başta internet ve mobil bankacılık üzere teknolojik hizmetlerini yenileyen DenizBank, bunu yaparken oldukça ilginç yöntemler de kullanmış. Ancak bu yöntemleri ve yenilikleri anlatmadan önce DenizBank Dijital Bankacılık ve İnovasyon Komitesi'nin teknolojiye bakışını kısaca anlatmak gerekiyor. Pazar payı yüksek bazı bankalarda olduğu gibi teknolojiye "ben yapayım, sadece ben kullanayım" bakışının aksine açık bir platformu tercih ediyor DenizBank. Yani FinTek'lerin, startup'ların da bankacılık servislerine ulaşabileceği bir yapı tasarlanmış. Böylece bir FinTek, DenizBank altyapısını kullanarak yeni bir ürün, hizmet geliştirme fırsatına sahip olabiliyor. Gürhan Çam, "Hedefimiz yeni iş modelleri yaratmak. Bunun çalışmalarını da hem iş hem de teknoloji anlamında başlattık" diyor ve teknoloji ekibinin olaya bakışını şöyle özetliyor:

"Biz artık mobil bankacılıkta ya da uygulamalarda sadece müşterinin ne istediğine bakıyoruz. Müşteri ne istiyor,

hangi ürünleri tercih edip hangi şekilde kullanmayı tercih ediyor? Bunları öğrenip ürünlerimizin tasarımını bu taleplere göre şekillendirmek... Temel bakış açımız bu."

Çam, bunun ilk adımını da MobilDeniz ile attıklarını anlatıyor. Diyelim ki bir FinTek MobilDeniz'in teknolojik altyapısını kullanmak istiyor, "Buyur gel" denecek. Aynı yaklaşım tüketici için de geçerli. "Tüketici için içine nasıl girdi" dersiniz, bu yaklaşımı hayata geçirmek için de çeşitli metodolojiler kullanılmış.

Aslında tüm dünyada özellikle finans sektöründe ilk kez kullanılan bir uygulama tercih edilmiş. Öncelikle gönüllü olarak odak gruplar oluşturulmuş. Bu gruplarla yapılan çalışmalardan biri de "neuroscience" tekniği olmuş. Hatta bu teknikle yurtdışından önemli ödüller bile alınmış. Yaklaşımına basitçe şöyle özetlenebilir: Özel bir cihazla gönüllü müşterinin beyin dalgaları ölçülüyor, bunun için el, göz ve beyindeki hareketler özel bir cihazla takip edilip sonuçlar alınıyor.

Gürhan Çam, bu tekniği çok faydalı buluyor. "İnsanlara görüşlerini sorduğunuzda bazen gerçeği saklıyor, ya sizin ne duymak istediğinizi söylüyor ya da gerçek düşüncelerinden uzak tepkiler veriyor. Tamamen gönüllülük temeliyle uyguladığımız bu sistemle ise gerçeğe oldukça yakın sonuçlar elde edebildik" diyor. 

35 BİNE YAKIN ÜYE İŞYERİNE MARKET ZİNCİRİ DE KATILACAK

fastPay, şu an yaklaşık 35 bin üye işyeriyle işbirliği içinde. Bu sayı bazen azalıp bazen artabiliyor. Çam, "İstanbulkart ile başlayan büyük montanlı işbirliklerinin sayısını artıracacağız. Yakında çok önemli bir alışveriş zinciriyle işbirliğimizi

açıklayacağız. Şu anda futbol kulüpleriyle görüşüyoruz, fatura ödemeleri için ortaklıklar yapıyoruz. Örneğin CK Boğaziçi, Limak Enerji ve Enerjisa ile çok özel çalışmalar yaptık. Bu hizmetleri kullanan abonelerimiz çeşitli avantajlardan

yararlanabiliyor" diyor. Bu arada DenizBank ekibi, fastPay'i yenileme hazırlıklarını da sürdürüyor. fastPay'in yüzü tamamen değişecek; yaşam odaklı, kullanıcıların hayatlarına dokunacak özelliklerle kullanıma sunulacak.

İşte banka göz, el ve beyin dalgalarından elde ettiği sonuçlarla mobil bankacılığın butonlarına kadar tüm aşamalarını yenilemiş. Aslında sadece gruplardan elde edilen sonuçlar değil, sosyal medyadaki geri dönüşler, yorumlar, rakipler, dünyadaki uygulamalar da dahil geniş bir kartela incelendikten sonra yeniden yapım süreci başlamış. Gürhan Çam, MobilDeniz'in yenilenme süreci bittikten sonra "siz tasarladınız, bu sizin ürününüz" diyerek müşteriye sunduklarını anlatıyor.

Kurumsal bankacılıkta da yeni bir dönem başlıyor

Gürhan Çam ve ekibiyle söyleşimizde bankanın dijital ürünlerini kullanan müşterilerin oranını da soruyoruz. Bu noktada bankanın yeni bir uygulamasının daha olduğunu öğreniyoruz. Ama önce ilk bölümün yanıtını verelim. Çam, şu anda bankanın tüm dijital kanallarını kullanan müşteri sayısının toplamın yüzde 50'si civarında olduğunu



Umut Özdoğan

söylüyor. Bu oranın diğer bankalarla hemen hemen aynı seviyede olduğunu ekliyor. Ancak artık mobil bankacılığın çok daha fazla kullanıldığını, internet bankacılığını tercih edenlerin oranının düştüğünü belirtmeden de geçmiyor: "Azalmasına rağmen internet bankacılığı kullanılmaya devam edecek. Çünkü kurumsal müşteriler olduğu sürece -ki hep olacak- internet bankacılığı hayatını yenileyerek sürdürecektir. İşte bu yeniliğin de ardından yine yeni bir yaklaşım var. O da FinTek dünyasının çok yakından izlediği API (uygulama programlama arayüzü)... Bu arayüz FinTek'lere banka için çeşitli servis ve ürün geliştirme imkanı veriyor.

X, Y, Z kuşakları dijitalde birleşti

Malum, kuşaklar arası farklılık teknolojinin hayatımıza girmesiyle çok daha belirgin hale geldi. Artık sadece iş dünyası değil siyaset de bu kuşak farklılığı doğrultusunda bakışımı, alışkanlıklarını değiştiriyor. X, Y, Z gibi isimlerle sınıflandırılan bu kuşaklar arasındaki farklılıklar artık yavaş yavaş kapanıyor. Bunu sağlayan da yine teknolojinin ta kendisi... İşte bu gerçeği fark eden DenizBank ekibi, dünyaya yeni bir kavram kazandırmış, hatta isim hakkını bile satın almışlar: Dijisapiens... Ayrıntılarını yine Gürhan Çam'dan dinliyoruz:

"Evet biz Türkler insani ilişkiyi çok seviyoruz, birçok işimizi yüz yüze yapmayı tercih ediyoruz. Ama görüyoruz ki artık 40 yaş üstü müşterilerimiz de teknolojiyi kullanıyor. Peki bu değişimi nasıl fark ettik? Tabii ki emekliler sayesinde. Emekliler müşterilerimiz içinde önemli bir yer tutuyor. Çünkü bu kesime özel avantajlar sunuyoruz. Artık emeklilerimizin de birçok işlemini dijital kanalları kullanarak yaptığını fark ettik. Biz de bu değişimi bir üst aşamaya taşımaya karar verdik ve onlara özel uygulamalar geliştirdik. Öncelikle uygulamalardaki yazı fontlarını büyüttük. Yani yakın gözlüğü olmadan da işlem yapma fırsatı sunduk. Kişiselleştirme özelliğiyle emeklilerin en çok kullandığı bankacılık işlemlerinden oluşan menüler oluşturduk. Böylece emekli müşterilerimizin yüzde 35'i birçok işlemini dijital kanallardan yapmaya başladı."

Bu yaklaşımın bir başka versiyonu da gençler için geliştirilmiş. Örneğin havale, EFT, virman gibi bankacılık terimlerine aşina olmayan gençler için bu ifadeler değiştirilmiş. Yani aynı bankacılık yöntemini ihtiyaçlara, yaşa, harcama durumuna göre kişiselleştirerek tüm müşterileri aynı potada buluşturmayı hedeflemişler.

"İSTANBULKART İLE BÜYÜK BİR AÇIĞI KAPATIYORUZ"

DenizBank, İstanbulluların ulaşımını kolaylaştırmak, akıllı şehircilik uygulamalarına destek olmak amacıyla Belbim A.Ş. ile önemli bir işbirliği başlattı. Artık DenizBank müşterisi olsun olmasın tüm istanbulkart kullanıcıları, cep telefonlarına indirdikleri fastPay uygulamasına diledikleri bankaya ait kredi kartını ekleyerek, hiçbir ek ücret ödmeden istanbulkart'larına para yükleyebiliyor. Bu doğrultuda

başlatılan kampanya uyarınca da fastPay üzerinden istanbulkart yüklemesi yapan ilk 100 bin kişinin fastPay hesabına 10 TL hediye ediliyor. DenizBank Dijital Dönüşüm, CRM ve Değişim Yönetimi Grubu Genel Müdür Yardımcısı Umut Özdoğan, işbirliğini şöyle değerlendiriyor: "Dünyada ilk handsfree (eller serbest) ödeme imkanı sunan, Türkiye'de ilk kez bir bankanın kendi müşterisi olmayan, hatta banka hesabı bulunmayan kullanıcılara bile

cep telefonundan para gönderme imkanı sağlayan fastPay ile tek bir hayalimiz var: Daha fazla kişiye olumlu temas ederek hayatlarını kolaylaştırmak. Anlaşmamızla fastPay kullanıcıları hiçbir masraf ödmeden, diledikleri zaman diledikleri yerde, sıra bekleme, nakit para taşıma kaygısı gütmeyen, hatta sadece kartlarını telefona dokundurarak istanbulkart yüklemelerini kolayca yapabilir hale geldi."

Türkiye'nin emektar dijital cüzdanı

Röportajımızın ana konularından biri de kaçınılmaz olarak, son günlerde İstanbul'un birçok noktasında duyurusunu gördüğümüz fastPay - istanbulkart işbirliğiydi. Çünkü Türkiye'de ilk defa bir mobil cüzdan böylesine geniş bir kitlenin kullanımına açılıyordu. Bu işbirliğinin ayrıntılarına geçmeden önce Gürhan Çam ile fastPay'in kurulduğu 2012'den bugüne kadar geçirdiği evreleri konuşuyoruz... Çam, fastPay'i "Türkiye'nin emektar dijital cüzdanı" olarak adlandırıyor ve mobil cüzdan kavramına yeni bir yaklaşım getirdiklerini vurguluyor. Ardından da bu yaklaşımı şöyle ayrıntılandırıyor:

"İlk kez sadece bir bankanın ya da bir şirketin müşterilerinin kullanımıyla sınırlı olmayan, herkese açık bir platform yarattık. Sonra da ülkemizin ödeme dünyasına bir çağrı yaparak 'Gelin birlikte kullanalım, birlikte geliştirelim' dedik. Elbette yolculuğumuz boyunca patinaj yaptığımız, tıkanıldığımız dönemler de oldu ama gelişmeye ve daha kullanıcı odaklı olmaya gayret ettik. Hala dünyanın birçok yerinden davetler alıyoruz; bu yolculuğumuzu anlatmamızı, nasıl bugüne geldiğimizi dinlemek isteyenler oluyor. Örneğin, beacon teknolojisini kullanıma soktuk, alışveriş yapacağınız yere gitmeden önce sipariş verme, telefonunuzu cebinizden çıkarmadan önce ödeme yapma fırsatı yarattık. Bugün Amazon Go bu uygulamayı kullanıyor ama biz çok daha önce halkımızın hizmetine sunmuştu."

"Dijital cüzdan konusunda kavram karışıklığı var"

Gürhan Çam'a şu anda Türkiye'de kaç tane dijital cüzdan olduğunu da soruyoruz. Yanıtı şöyle oluyor: "Zaman zaman bunu biz de kendi içimizde tartışıyoruz; mobil cüzdan, dijital cüzdan konusunda net bir tanım yok, hatta kavram karmaşası var. Örneğin bir sadakat uygulaması çıkıyor, sonra ödeme

hizmeti de vermeye başlayabiliyor. Kimi ön ödemeli kartlarla hizmet veriyor, kimi kendi müşterisi için uygulama çıkarıyor. Kesin olan bir şey var ki mobil cüzdan artık bir ihtiyaç ve kullanımı daha da artacak. Biz de mobil cüzdan ve dijital cüzdanın altını şöyle dolduruyoruz: fastPay herkes tarafından kullanılabilir, DenizBank'ın bir markası ama artık ondan bağımsız olarak tüm ülkeye hizmet veriyor. Öyle ki fastPay kullanıcıları içinde başka marka müşterisi olanların oranı yüzde 55. istanbulkart işbirliğiyle bu oran daha da artacak."



"KADIN MÜŞTERİLER İSTANBULKART İŞBİRLİĞİNDEN ÇOK MEMNUN"

Güncel verilere göre fastPay'e kayıtlı 2.3 milyon kişi var. Gürhan Çam, üyelerin önemli bir kısmının istanbulkart işbirliğiyle aktif hale geldiğini, özellikle kadın tüketicilerin büyük ilgisiyle karşılaştıklarını anlatıyor. Örneğin kadınların önemli bir kısmı, akşam ya da gece saatlerinde cüzdanlarından para çıkarıp kart yüklemesi yapmaktan çekiniyor. Şimdi gönül rahatlığıyla bu işlemi yapar hale gelmişler.

Çam, istanbulkart işbirliğiyle çok önemli bir eşiği geçtiklerini ve toplu taşımanın da sistemin içine girdiğini vurguluyor. Şu anda sadece İBB'nin anlaşmalı olduğu bankaların kartıyla yükleme yapmak mümkün. Ancak Çam, bir süre sonra NFC teknolojisiyle tüm toplu taşıma araçlarının da sisteme dahil olacağını açıklıyor ve ekliyor: "Bunların hepsi belirli aşamalar, süreçler gerektiriyor. Ancak artık halkımız sisteme alıştı. Bazı telefonların NFC özelliği olmadığı için belki herkes yararlanamayacaktır ama onun da değişmesi kaçınılmaz."



Taksicinin kart kabul etmek için artık bir POS'u var!



Emrah Güven

Taksiciler, kendileri için hiçbir maliyet ve yükümlülük getirmeyen TaksidePOS'u çabuk benimsedi. İstanbul'da ilk 8 ay içerisinde 4 bin taksi ve 6 bin taksiciye ulaşan TaksidePOS; Ankara, İzmir, Antalya, Gaziantep gibi diğer büyükşehirlere açılmak için de kolları sıvadı...

ABDULLAH
ÇETİN

Türkiye genelinde 90 binin üzerinde, İstanbul özelinde ise 18 bin taksi hizmet veriyor. Son dönemde Uber rekabetiyle gündeme gelen taksici esnafı, aslında hizmet kalitesinde iyileştirme yapmak için arayış içindeydi. Taksiciler hem daha uzun mesafe alabilmek hem de daha fazla yolcu alabilmek ve kazancını artırmak için çözüm talep ediyordu. Yolcu ise konfor, güven ve kalite istiyordu...

Bu konuda ilk adım İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) işbirliği İspark tarafından atılmış ve POS cihazlarıyla donatılacak İstaksi'ler için ihale 2014 yılında Verifone Türkiye'ye verilmişti. Ancak prototip araçlar bile hazırlanmışken ihale iptal edildi ve bu proje 2016'da rafa kaldı-

rıldı. İBB, 2017 yılından bu yana ise iTaksi adıyla benzer bir uygulamayı yaygınlaştırmaya çalışıyor. Özel bir girişim olan ve "Cebindeki taksi" sloganını kullanan BiTaksi de epey yol aldı. Ancak burada da komisyon oranını yüksek bulan taksicilerin isteksizliği, mobil cihaz ve uygulama kullanımı alışkanlığının yavaş gelişmesi gibi engeller söz konusu.

İşte böyle bir ortamda sessiz sedasız yeni bir alternatifle tanıştı taksicilik sektörü: TaksidePOS...

Arkasında deneyimli bir ekip var

TaksidePOS'un kurucularından Emrah Güven, 20 yıldır ödeme sistemlerinde aktif iken son 8 yıldır toplu taşımacılık ve taksilerde POS kullanımı üzerine çalışmaktaydı.

Emrah Güven'le birlikte TaksidePOS projesinin yatırımcı ortağı olan Soner Çaşur ise çeyrek asra dayanan ödeme sistemleri deneyimine sahip. Profesyonel yöneticilik kariyerinde Verifone'un 32 ülkesinden sorumlu kıdemli başkan yardımcılığı da dahil önemli roller üstlenen Çaşur'u, açtığı Uzakdoğu temalı KuDeTa restoranının yanı sıra kurduğu Derpos, Interpay ve PAX Türkiye şirketlerinin yanı sıra Boni, Networkdry ve Herby gibi girişimlerde melek yatırımcı olarak da tanıyoruz.

Güven ve Çaşur'un ortak olduğu TaksidePOS'ta, Fevzi Güngör tarafından kurulan Ödeal'in ve genç girişimci Yiğit Aktulga'nın da payı var...

6 bin şoför TaksidePOS kullanıyor

TaksidePOS Genel Müdürü Emrah Güven, şimdiye kadar 400'ün üzerinde taksi durağıyla anlaşıklarını açıklıyor. Halen İstanbul genelinde 4 bin taksinin 6 bin civarındaki şoförü bu sistemi kullanıyormuş. Güven, "1 yıldan az gibi kısa bir sürede bu seviyeye ulaştık. İlk hedefimiz bu sayıyı 10 bine çıkarmak. Bir yandan da TaksidePOS'u Ankara, İzmir, Antalya, Bursa, Gaziantep gibi diğer büyükşehirlerle de taşımak için çalışmalar yürütüyoruz" diyor.

TaksidePOS'un insanların yanında nakit olmasa da seyahat özgürlüğüne sahip olması vizyonuyla hareket ettiğini vurgulayan Güven, proje ilk hayata geçtiğinde çok sayıda teşekkür telefonu aldıklarını belirterek şöyle ekliyor: "Sınavına yetişmek isterken cebinde parası olmayan öğrencilerden tutun da torunlarını sevebilmek için Şişli'den Bostancı'ya oğlunun çıkardığı kartıyla seyahat etmeye başlayan büyükannelere kadar farklı kitlelerden olumlu geri dönüşler aldık. Yağmurdan, kalabalık otobüsten sıkılanlar sıklıkla taksi kullanmaya başladı. Havaş'a, Havabüs'e kadar gideyim derken 'Aaa POS mu var, gazla havaalanına' diyen yolcular şoförlerimizi sevindiriyor."

Halkbank, Ingenico, Ödeal, Turk Elektronik Para, TROY...

TaksidePOS sisteminin bankacılık işlemleri tarafında Halk Bankası var. Emrah Güven, birçok bankayla görüşmelerini, projeye en sıcak bakan Halkbank'ta karar kıldıklarını söylüyor. Halkbank'ın ağırlıklı olarak çalıştığı POS şirketlerinden Ingenico ise tamamı temassız özellikli olan cihazları temin ediyor.

BDDK'dan ödeme şirketi lisansı olan Ödeal, götürü usulüyle çalışan taksiciler için en uygun kuruluş olduğu için tercih edilmiş. Sistemin bir ödeme kuruluşu üzerinden çalışması gerektiği için altyapısı ve sisteme sağlayacağı katma değer göz önüne alınarak Ödeal'a da teklif götürülmüş ve Ödeal da bu yeni girişimin kurucu ortaklarından olmuş.



Tahsilatın taksicilerin hesabına aktarılması için gerekli kart çözümü için de Turk Elektronik Para ile anlaşılmış. TaksidePOS üyesi olan her taksiciye, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY logolu "TaksidePOS Param Kart" veriliyor. Emrah Güven, taksicilerin bu kartı isterse başka harcamaları için de kullanabildiğini, avantajlı kampanyalardan yararlanabildiğini anlatıyor.

Taksici, ödemeyi 20 saniyede hesabına aktarabiliyor

Ayrıntılarını kutuda da görebileceğiniz gibi TaksidePOS'un kullanımı oldukça pratik ve kolay. Taksici hiçbir maliyet, teminat altına girmiyor, asla komisyon veya gizli bir ücret ödemiyor. POS bedeli, banka komisyonu, kurulum, eğitim, reklam ya da hizmet bedeli gibi bir masraf söz konusu değil. Güven, "TaksidePOS için bankacılık yazılımlarından farklı ve tamamen bağımsız bir uygulama geliştirdik. Bu sayede hızlı, pratik ve kolay bir sistem söz konusu.

Her gün taksilerde yapılan binlerce işlemin tutarı Halk Bankası tarafından Ödeal sistemine aktarılıyor. Ödeal da bu tutardan hizmet bedeli tutarını ayırdıktan sonra net bedeli taksicinin hesabına aktarıyor. Taksici işlemi yaptıktan 20 saniye sonra taksimetre bedelini kartında tam ve eksiksiz olarak görüyor, ne bir kesinti ne bir komisyon! Kendi

TAKSİDEPOS'TA TEMASSIZ İŞLEMLER YÜZDE 350 ARTTI

- Özellikle 2018'in son çeyreğinde TaksidePOS uygulamasıyla yapılan kartlı ödemelerin sayısında ciddi bir artış oldu. Son 6 ayda ise taksilerde yaklaşık 300 bin adet kartlı işlem gerçekleşti.
- Aralık ayında 4 bin civarında takside en az 1 adet kartlı işlem

yapıldı. Keza yaklaşık 3 bin takside de en az 1 adet temassız işlem gerçekleşti. Yine aralık ayında her 5 işlemde 1'i temassız olarak yapıldı. Bu da günlük koşuşturma esnasında taksi şoförleri ve müşterileri için zamanı etkin kullanmanın ve hızlı ödeme yapmanın önemini gösteriyor.

• TaksidePOS da bu gerçekten yola çıkarak şoförlere temassız işlemlerin nasıl yapılacağını anlattı, eğitimler verdi, kampanyalarla desteklenmesini sağladı. Tüm bu çalışmalarla birlikte Haziran 2018'den Ocak 2019 sonuna kadar temassız işlemler yüzde 350 arttı.



zakancı kendi kartında, kendi hesabında. Bu, Türkiye’de en hızlı ödemeye aracılık hizmeti olarak bir rekor” diyor. TaksidPOS’un işletme giderleri, taksi müşterisinin ödediği işlem ücretinden karşılanıyor. Ayrıca bu masraflardan sonra kalan bedeli TaksidPOS, şoför dostlarıyla paylaşıyor. Müşteri, taksimetrede yazan bedele göre değişen tutarlarda işlem ücreti ödüyor. Güven, 20 liraya kadar 95 kuruş olan ve tutar arttıkça 1.95, 2.95, 3.95 lira şeklinde artan bu ücretlerle söz konusu maliyetlerin karşılandığını belirtiyor. Yani genelde para üstü olarak almayıp taksiciye bırakmış tutarlardan çok da farklı değil...

Bu noktada, bankaların kredi kartı komisyon oranlarının yüzde 2.5 civarında olduğunu hatırlatalım. Dolayısıyla TaksidPOS ve iş ortaklarına kalan tutarın epey düşük olduğu dikkat çekiyor. Güven, bu yüzden sistemi mümkün olduğunca daha fazla taksiye kurarak hacimden ve katma değerli hizmetlerden kazanmak istediklerini açıklıyor.

Baklavalara, çiğ köfte partileri, ilave primler...

Emrah Güven, TaksidPOS uygulamasının arkasında güçlü bir organizasyon olduğunu anlatıyor. Yönetim ve raporlama sistemi, çağrı merkezi, teknik destek... “Tıpkı taksi şoförleri gibi biz de 7/24 çalışıyoruz. Taksici bize değil biz taksici arkadaşlarımıza uyarız, her saat gideriz duraklarına” diyor Güven. Nitekim kendisiyle de Vadi İstanbul Taksi durağında 16 saatlik çalışmasının ardından yaptık bu görüşmeyi...

Kurulum aşamaları ve ziyaretler de oldukça renkli geçiyormuş. Taksiciye ilk işlem bedelini hediye ettiklerini söyleyen Güven, çiğ köfte partileri, baklava hediyesi gibi manevi teşviklerle, eğitim ve testlerle TaksidPOS kullanımını yaygınlaştırmaya amaçladıklarını vurguluyor.

Turistler TaksidPOS’u çok sevdi!

Emrah Güven, taksicilerin henüz dünyada bir başka örneği olmayan bu sisteme yoğun ilgi gösterdiğini belirtiyor. “Öyle ki taleplere yetişemiyoruz, biraz geciksek fırsat yiyoruz” diyor.

TaksidPOS, müşteri tarafında ise doğal olarak en çok turistlerin ilgisini çekiyor. Başta İstanbul Havalimanı olmak üzere bu uygulamayı görüp kullanan turistler, artık binmeden taksiciye kredi kartı geçip geçmediğini sormaya başlamış. Özellikle döviz kurunun yüksek farklarla çevrilmesini istemedikleri için bu yöntemi tercih ediyorlarmış. Çünkü

taksimetrede gördüğü fiyatın aynısını POS cihazında görüyor ve net tutarı ödüyorlar.

Güven, şimdiye kadar İstanbul Havalimanı’nda hizmet veren taksilerin çoğunluğunun TaksidPOS sistemine dahil olduğu bilgisini paylaşıyor.

Hat çekme de kartla ödeme yapılabilir

TaksidPOS kullanıcıları, GSM hattının çekmediği yerlerde offline olarak da kartla tahsilat alabiliyor. Tabii bunun bankanın izin verdiği ölçüde belli bir sınırı var. Aynı zamanda temassız ödeme limiti olan 90 TL’ye kadar, banka ile bağlantı kurulmasa da ödeme kabul edilebiliyor. Güven, normalde tüm işyerlerine tanınan bu haktan TaksidPOS kullanıcılarının daha fazla işlem için yararlandığını belirtiyor.

Peki bu durum suistimallere yol açmaz mı? Güven, temassız hariç PIN kodu girme zorunluluğu olduğu için şimdiye kadar hiç fraud (sahtekarlık) işlemi yaşanmadığını vurguluyor. Emrah Güven, şimdilik fazla ayrıntı vermese de yakında mobil ödeme, QR ile ödeme BKM Express ile ödeme gibi birçok yeniliği uygulamaya sokacaklarını sözlerine ekliyor.

Çok yakında Android POS’lar da taksilerde kullanılacak

Emrah Güven, kısa bir süre sonra Android POS terminallerinin de taksilerde kullanılmaya başlayacağını açıklıyor. Böylece hem taksiciye hem de yolcuya katma değerli servisler sunulması amaçlanıyor. Android POS üzerindeki GPS ile taksinin nerede olduğu izlenebileceği gibi, Zello gibi uygulamalarla taksicilere POS terminallerini kendi aralarında ve duraklarıyla telsiz olarak kullanma imkanı sunulacak.



SİSTEM NASIL İŞLİYOR?

• Halen İstanbul’daki yaklaşık 4 bin taksid bulunan POS cihazlarına kartınızı takıp, şifrenizi girip ödeme yapabilirsiniz. Tıpkı market alışverişi yapar gibi...

• İşlem başlarken hem araç içinde, hem ön bilgi slibinde hem de ekranda işlem ücreti önceden yolcunun bilgisine sunuluyor. Yolcu kabul ederse şifresini girerek devam ediyor.

• TaksidPOS sisteminin bankacılık işlemleri Halk Bankası, POS

cihazları Ingenico, taksici kartları (TaksidPOS Param Kart) Turk Elektronik Para, ödemeye aracılık işlemleri de BDDK lisansı ile faaliyet gösteren Ödeal tarafından sağlanıyor.

• Taksici, TaksidPOS sistemine üye olduktan sonra POS’unu alıp hemen kullanmaya başlayabiliyor.

• Kartla tahsil edilen taksi ücreti yanında TaksidPOS Param Kart hesabına yatırılıyor. Kurallara uygun çalışan ve aylık belli bir kotayı

dolduran taksicilere ilave prim de ödeniyor.

• Banka komisyonunu TaksidPOS ödüyor. Kesinti yok, kazancın tamamı taksicinin. Gizli ücretler de yok. Data hattı ücreti, cihaz için taksit, ceza gibi ödemeler söz konusu değil.

• POS bedelini de TaksidPOS karşılıyor. POS cihazı için herhangi bir teminat istenmiyor. İşten ayrılan taksici POS’u iade ediyor ve sözleşme kolayca feshedilebiliyor. ☺

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

MARKASI YABANCI AMA ÖZÜ YERLİ VE MİLLİ BİR İHRACAT

Ömrünü tamamlamış ATM'leri içindeki modüllerle birlikte baştan aşağı yenileyip ihraç eden Des Elektronik, Türkiye ekonomisine 15 milyon dolara yakın döviz kazandırdı. Şirket, şimdi de ATM'lerde kart kopyalamayı engelleyen Card Guard ürünüyle ihracatını artırıyor...



ABDULLAH ÇETİN

Türkiye'de ilk ATM'yi 1982 yılında İş Bankası kurmuştu. Ömrünü tamamlamış ya da bir şekilde kullanılamaz hale gelmiş ATM'leri yenileyip kullanmaya devam eden ilk bankanın ise Yapı Kredi olduğunu öğrendim. Kimden mi? Des Elektronik Genel Müdürü Okan Taşdemir'den. Neden bu kadar emin? 22 yıl önce Yapı Kredi'nin elektronik laboratuvarında teknik eleman olarak işe başlamış ve 6 yıl boyunca orada ATM yenilemiş de ondan...

Taşdemir 16 yaşından bu yana çalışıyor ama üniversite sonrası bilgisayar ve büro makineleri sektöründe başlayıp 27 yıldır süren kariyerinin 22 yılını ATM konusunda yapmış. 1997-2002 yılları arasında çalıştığı Yapı Kredi'de ATM revizyonu konusunda uzmanlaşmış. 2002 sonunda Yapı Kredi bu ekibi dağıtıp BT tarafını Koç Sistem'e, ATM tarafını da NCR'a outsource edince NCR'a geçmiş. Ancak Kasım 2002'de başlayan bu macera kısa sürmüş ve Şubat 2003'te ayrılmış. Taşdemir, bu süreci ve sonrasını şöyle anlatıyor:

"NCR Türkiye yönetimi saha ekibine geçmemi istedi. Laboratuvar ortamında çalışmaya alışmışım, ayrıldım. Daha önce Yapı Kredi'ye yedek parça tedarik eden Feba Elektronik diye bir firma vardı, oraya geçtim. Halen de Ankara merkezli olmak üzere faaliyet gösteren bu şirketin İstanbul bölge müdürlüğünü oluşturdu."

Yazıcı ve benzeri büro makineleri pazarlayan Feba, Taşdemir'in kariyerinde önemli bir dönüm noktası olmuş. Bölge müdürü olarak, teknik elemanlıktan idari yöneticiliğe adım atıp bölge müdürlüğü yapmış. Başta IBM olmak üzere bazı bilgisayar firmaları için tamir, bakım hizmetleri de vermişler. Aslında Feba Elektronik biraz da ATM işine girmek için Taşdemir'i transfer etmiş. O gelince NCR'ın partneri olmuşlar ve bakım-onarım hizmeti vermeye başlamışlar. Taşdemir, Feba'nın halen NCR için Rusya ve İzmir Serbest Bölge'de ATM bakım onarım hizmeti vermeye devam ettiğini anlatıyor.

ATM'leri "yerli ve millileştirip" ihraç ediyorlar

2 yıl da Feba'da çalıştıktan sonra profesyonel yöneticilik kariyerini noktlayan Okan Taşdemir, Şubat 2015'te, aynı zamanda okul arkadaşı olan ve birçok yerde birlikte çalıştıkları Ergün Toydemir'le birlikte Des Elektronik'i kurmuş. Toydemir ile daha sonra yolları ayrılmış. Ancak



haberinin kutusunda ayrıntılarını okuyabileceğiniz anti-skimming ürünü Card Guard için proje ortağı olarak tekrar ekibe dahil olmuş...

Des Elektronik tarafından baştan aşağı yenilenen, adeta yeniden yaratılan ATM'lerin satış ve pazarlama işlerini ise yine Okan Taşdemir'in 2011 yılında Ali Yıldız ile birlikte kurduğu Startech yürütüyor.

Evet, Des Elektronik ve kardeşi şirketi Startech, ömrünü tamamlamış ATM'leri toplayıp revize ederek yurtdışına ihraç ediyor. Sadece ATM değil içindeki para çekme yatırma hazneleri de dahil olmak üzere birçok ATM modülü, yedek parçası da yenilenerek ihraç ediliyor.

Okan Taşdemir, 14 yılda yaklaşık 4 bin ATM ihraç ettiklerini anlatıyor. Yenilenmiş ATM'lerin sıfırının yaklaşık dörtte bir fiyatına satıldığını söyleyen Taşdemir, "Ömrünü tamamlamış makinelerin üzerinde artık hangi markanın adının yazdığı önemli değil; o ürün artık millileşmiştir ve yurtdışına satışından elde edilen gelir de yerli ve milli gelirdir. Biz hurdaya gidecek ATM'leri 'yerli ve milli' hale getirip ihraç ediyoruz. Bu sayede Türkiye ekonomisine 15 milyon dolara yakın döviz kazandırdık. Sadece Türkiye değil dünya ekonomisine de katkı yapıyoruz" diyor.

Des Elektronik ve Startech, Avrupa'dan Ortadoğu'ya, Türk Cumhuriyetleri'nden Afrika'ya birçok bölgeye ikin-

ce el ATM satıyor. Bu cihazların bazıları doğrudan bankalara, bazıları da bankalara bu hizmeti dışarıdan sağlayan şirketlere gönderiliyor.

ATM'leri tepe tepe kullanıyoruz

ATM'lere ortalama 10 yıl ömür biçiliyor. Bankalar ömrünü tamamlayan ATM'lerin uygun olanlarını yenileyip kullanmaya devam ediyor, uygun olmayanları ise hurdaya çıkarıyor. Ömrü dolmadan ağır hasar alıp kullanılmaya makinelere sigorta şirketleri tarafından geri dönüşüme gönderiliyor ya da hurda olarak satılıyor. İşte Des Elektronik bu ATM'leri temin edip revize ederek ihracata yönlendiriyor. ▶



YÜKTE HAFİF PAHADA AĞIR CARD GUARD'LAR KAPIŞ KAPIŞ



Revize edilmiş ATM ihracatı güzel haber. Ancak ortaklar asıl Card Guard ürünüyle gurur duyuyor. Okan Taşdemir, Ali Yıldız ve Ergün Toydemir ortaklığında geliştirilen ve kart kopyalamayı önleyen anti-skimming cihazı Card Guard, teknoloji ithalatını azaltma, hatta ihracatı artırma anlamında önemli bir örnek. Startech Genel Müdürü Ali Yıldız, bu cihazlardan şimdiye kadar yurtiçine 25 bin, yurtdışına ise 15 bin olmak üzere 40 bin civarında

satış yaptıklarını söylüyor. Yabancı muadillerinin yaklaşık üçte birine mal olan Card Guard, Almanya'dan Kazakistan'a, İngiltere'den Hindistan'a, Hollanda'ya kadar pek çok ülkede alıcı bulmuş ABD de dahil birçok fuara katıldıklarını belirten Yıldız, Card Guard'ın satışı için şu sıralar Amerikan ATM devi Cardtronics dahil birçok şirketle görüşmelerini, demo çalışmalarını yaptıklarını anlatıyor.



Des Elektronik, Avrupa'dan da yenilemek üzeri ATM alıyor. Ancak Taşdemir, bunların sayısının en fazla 400 olduğunu belirtiyor. ABD'den de 200 civarı cihaz almışlar. Orada nakit yerine çek kullanıldığı için bu makinelerin çok daha temiz olduğunu, yenileme ihtiyacının daha az olduğunu anlatan Taşdemir, bu açıdan dünyada ATM'lerin en "yorucu" kullanıldığı ülkelerden birinin Türkiye olduğunu düşünüyor.

Yapı Kredi ile başladı, İş Bankası ile büyüdü...

ATM yenilemeyi bir nevi araçların motorunu rektifiye ettirmeye benzetebiliriz. Des Elektronik, ATM'nin ömrü boyunca maruz kaldığı semptomları, yaşlılığı giderip bir nevi anti-aging işlemi yapıyor, ATM'leri gençleştiriyor. Revizelerle yoğun kullanım, çok sıcak veya çok soğuk ortamlarda bulunması gibi etkenlerle oluşan "yorgunluğu" alıyorlar.

Des Elektronik ve Startech sadece ihracat yapmıyor elbette. Nitekim Des Elektronik'in kuruluş amacı da Yapı Kredi için ATM yenileme hizmeti vermektir. Taşdemir, Yapı Kredi'nin halen de müşterileri olduğunu söylüyor. Keza İş Bankası'nın tüm hasarlı ATM'lerinin bakım onarım ve yenileme işlerini Des Elektronik yapıyor. Taşdemir, Kuveyt Türk'e de bu hizmeti verdiklerini, PTT ve Halk Bankası'yla da görüşme halinde olduklarını anlatıyor.

Okan Taşdemir, "Bankalar teknoloji olarak kullanma olasılığı bulunan ATM'leri bize yenileyerek maliyet tasarrufu yapıyor. Örneğin, İş Bankası'nın 350 ATM'sinde sadece para çekmeye uygun cihazına para yatırma modülleri

ekleyip yenileyerek makinelerin kullanım ömrünü 3-5 yıl kadar uzattık. Yenilenmiş modüller sıfırlarına göre 10'da bire kadar fiyat avantajı sağlıyor" diyor.

ATM pazarını Windows 10 canlandırıcak

Bankalar, özellikle kriz dönemlerinde ATM'lerin ömrünü uzatmak istiyor. 2016 yılından bu yana da krizin etkisiyle yeni ATM alımı azalmış, buna karşılık bakım onarım ve revize talepleri artmış. Ancak Okan Taşdemir, 2019 sonu ya da 2020 başı gibi ATM piyasasının yeniden canlanacağını öngörüyor. Gerekçesini de şöyle açıklıyor: "Windows 10 işletim sistemi nedeniyle ATM'lerdeki PC'lerin değişmesi gündeme gelecek. Bu da gerek yeni ATM alımı, gerek yenilemeler gerekse revizyon anlamında pazarı hareketlendirecek."

Des Elektronik, Türkiye'deki pek çok ATM'de yaşanan ekran yansıma sorununa da çözüm üretiyor. Şirket, ekranların ardındaki floresanları LED ampullerle değiştirerek bankaları önemli bir yenileme maliyetinden kurtarıyor.

Bu noktada Taşdemir, bu tür bakım onarım hizmetlerinin yanı sıra LCD, modem, monitör ve PC tabanlı ürünleri ve saha hizmetlerini de kapsayan geniş bir yelpazede çözümler sunmak üzere geçen yıl Despro 7/24 adında bir şirket daha kurduklarını söylüyor. Okan Taşdemir, burada ise Altus Bilişim'in kurucu ortaklarından ve Di-ebold Türkiye'nin eski genel müdürlerinden Gökhan Başdemir'le ortak. Taşdemir, Despro 7/24'ün büyük bir bankanın sahadaki ATM'leri için bakım onarım hizmeti vermek için görüşmelerde son aşamaya geldiğini anlatıyor.

"Yüzde 100 yerli ve milli üretim çok zor çünkü..."

Peki ATM bakım onarım ve revizyonunda 14 yıllık tecrübeye sahip olan Des Elektronik yerli ATM üretimini hiç düşünmemiş mi? Elbette düşünmüşler, hatta geçen sayımızda yer alan DGI Works'ün yerli ve milli ATM projesinin temeli de Des Elektronik'te atılmış. Hatırlanacağı gibi DGI Works'ün kurucusu Özer Akçınar da Des Elektronik'in danışmanları arasındaydı ve İş Bankası'nın İşCepMatik olarak adlandırdığı STM'leri üretip teslim etmişlerdi.

Ancak Okan Taşdemir, yerli ATM'nin önündeki asıl engelin talepten ziyade, teknolojinin beynini oluşturan para yatırma çekme ünitelerini üretmenin zorluğu olduğunu vurguluyor. Söz konusu modüller bilindiği gibi parayı tanıma, tasnif etme ve hepsinde de önemlisi sahte parayı ayırt etme özelliklerine sahip. Çok ileri düzeyde bilgi ve deneyim isteyen bu teknolojinin uzmanı da Japonlar. Taşdemir, "Ancak bu recycle modülleri Türkiye'de üretebildiğinizde tam olarak yerli ve milli bir ATM'den söz edebilirsiniz. Ayrıca üretilecek ATM için en önemli maliyet kalemi bu modül ve bu yüzden de rekabet edebilecek fiyatlarla üretim yapılması mümkün olmuyor" diyor.



Ali Yıldız

AR-GE EKİBİ YILDIZ TEKNOPARK'A TAŞINIYOR

Des Elektronik ve Startech bünyesinde şu anda 40 kişi çalışıyor. Ekip ağırlıklı olarak teknisyenlerden oluşuyor. Üniversite-sanayi işbirliğine önem

veren ortaklar, Yıldız Teknopark'ta da bir ofis açma kararı almış. Burada öncelikli amaç tabii ki Ar-Ge teşvikinden yararlanmak. Tabii Card Guard örneğinde olduğu

gibi yenilikçi cihazlar geliştirilmesi hedefleniyor. Ali Yıldız, daha önce de üniversitelerden Ar-Ge konusunda danışmanlık, yazılım desteği aldıklarını ifade ediyor. ☺

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abone Formu

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 120 TL'yi

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

Hesap

IBAN

772 - 6298270 TL

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube

GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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



Finansal okuryazarlık NEDEN ÖNEMLİ?

FinTek'in sağladığı en önemli faydalardan biri de finansal kapsayıcılığı artırması. Dijital teknolojideki gelişmeler finansal hizmetlerin daha çok kişiye ve daha etkili şekilde ulaşmasını sağlıyor. Örneğin, dijital ortamlardan toplanan alternatif veriler sayesinde müşteri tanıma süreçleri ve risk değerlendirmesi kolaylaşırken bu önemli süreçlerin maliyetleri ciddi şekilde düşüyor. Diğer yandan, teknoloji sayesinde yeni oyuncular da ekosisteme dahil oluyor ve müşterilere sunulan finansal ürün ve hizmetler katlanarak artıyor. Her geçen gün giderek artan miktarda veri toplanırken bu verilerin daha etkili analizi sayesinde finansal çözümler hızla gelişiyor. Ancak finansal kapsayıcılığı artırmanın ilk adımı finansal okuryazarlıktan geçiyor. Finansal okuryazarlık, temel finansal kavramları anlayabileceğiniz ve kişisel finansınızı yönetebilmeniz anlamına gelir. Özetle çok kıymetli bir yaşam becerisi...

BKM'nin sponsorluğuyla 15-24 yaş grubunda 2 bin gençle yapılan "Gençlerde Finansal Okuryazarlık Araştırması", ülkemizde bu alanda atılması gereken pek çok adım olduğunu gösteriyor. Tamamını BKM'nin internet sitesinde (www.bkm.com).



Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

tr) görebileceğiniz rapora göre;

- Gençlerin finansal kavramları bilme düzeyi yüzde 50'nin altında. Öyle ki enflasyon kelimesinin anlamını her 4 gençten biri bilmiyor. Faiz ve vade kavramlarını bilen gençlerin oranı yüzde 20...
- Finansal ürün ve hizmetlerde de durum farklı değil. Yatırım fonu ve mortgage'ın ne olduğunu bilenlerin oranı yüzde 12. Sorulan ürünler arasında en çok bilgi sahibi olanı ise yüzde 27'lik oranla banka/maaş kartı.
- Gençlerin yüzde 83'ünün aylık harcama planı yapma alışkanlığı yok. Teknoloji konusunda ise bilgi ve kullanımın oldukça yüksek

olduğu gözüküyor.

- Gençlerin yüzde 90'ı internet kullanıyor. Günde ortalama 6 saati internette geçiriyorlar.
 - Yüzde 54'ü en son uyumadan hemen önce telefonuna bakıyor. Ancak teknolojik gelişmelere temkinli yaklaşıyorlar.
 - Yüzde 34'ü teknolojik gelişmelerin hayatımızı kolaylaştırdığını düşünürken yüzde 31'i bu fikre katılmıyor.
- Finansal okuryazarlık, finansal kapsayıcılığın talep tarafı olarak görülebilir. Finansal kapsayıcılığı artırmak için çok önemli bir etken. Rapordan da görülebileceği gibi, ülkemizde finansal okuryazarlık alanında önümüzde atılması gereken pek çok adım var.
- Diğer yandan, gençlerin teknolojiyi çok iyi kullandığı görüyoruz ki bu büyük bir avantaj. Ancak teknoloji konusunda bazı endişeleri de var. Bu konularda gençlere yönelik eğitim ve bilinçlendirme çalışmalarının gelecek için çok önemli bir yatırım olduğunu düşünüyordum. Burada hepimize büyük görevler düşüyor.



İngilizlerin en gözde bankacılık yöntemi mobil uygulamalar

Smart Money People'in yaptığı araştırmaya göre mobil uygulamalar, İngiltere'de bankacılık işlemleri için en çok tercih edilen yöntem haline geldi. Ankette müşterilerin 2018 yılında bankacılık işlemleri için hangi yöntemi tercih ettiğine yönelik dağılım şöyle oluştu:

■ Uygulama	% 39
■ Online bankacılık	% 38.6
■ Bankayı arama	% 11.4
■ Şubeye gitme	% 11

Smart Money People bu sonuçları, "challenger bank" adı verilen ve sadece mobil uygulama üzerinden hizmet veren yeni nesil bankaların geçen yıldan itibaren artmasına bağlıyor.



ALIPAY KULLANICILARININ SAYISI 1 MİLYARI GEÇTİ

Mobil ödeme konusunda Çin'in yüksek nüfusunun da etkisiyle hızlı bir şekilde büyüyen Alipay, 2019 başı itibarıyla kullanıcı sayısını 1 milyarın üzerine çıkarmayı başardı. Şirketin 9 Ocak'ta yaptığı açıklamaya göre bu sayının 700 milyonunu Çin'deki kullanıcılar oluşturuyor. Çin Uluslararası Radyosu'nun haberine göre kalan 300 milyon ise Alipay'ın hizmet verdiği diğer ülkelerden geliyor.

Alipay'ın ana şirketi Ant Financial, aralarında Hintli Paytm ve Taylandlı TrueMoney'nin de dahil olduğu 10 kadar büyük denizaşırı grupla işbirliği yapıyor. Halen dokuz ülke ve bölgede Alipay'ın mobil ödeme sistemlerine erişim mümkün. Bununla birlikte 40'ın üzerindeki ülke ve bölgede bulunan 80 kadar havalimanında da Alipay ile anında vergi iadesi olanağı sağlanıyor.

WeChat Pay'den yeni çözüm: "Plakanla öde"

Çin'de mobil ödeme devrimi yapan WeChat Pay ve Alipay, teknolojiyen yararlanarak geliştirdikleri çözümlerle kullanıcıların hayatlarını kolaylaştırmaya devam ediyor.

"Pay-by-plate" ismi verilen yapay zeka tabanlı hizmet sayesinde, plakasını WeChat Pay hesabıyla eşleştiren kullanıcılara otoparklarda otomatik ödeme yapma imkanı tanınıyor.

Çözüm, halen havalimanları, alışveriş merkezleri, tren istasyonları gibi yerlerdeki 1000 civarında otoparkta deniyor. Çıkış noktalarına yerleştirilen kameralarla tespit edilen plakalar, yapay zeka tabanlı sistem sayesinde WeChat Pay veritabanındaki plakalarla otomatik olarak karşılaştırılıyor ve ödeme, kullanıcıların WeChat Pay hesabı üzerinden tamamlanıyor.



Ödemenin gerçekleşmesi için telefonun açık olması veya QR kodun okutulması gerekmiyor. Çözüm sayesinde ortalama ödeme süresinin 20 saniyeden 2 saniyeye düştüğü belirtiliyor.

Papara, Edu Card için 250 milyon TL'lik yatırım yapacak

2 yılda 1.7 milyon kullanıcıya ulaşan; Yandex, BiTaksi, Yemeksepeti gibi birçok şirkete kurumsal çözümler sunarak hizmet ağını genişleten Papara, şimdi de Edu Card ile gündemde. Ortaokul ve lise öğrencilerinin nakit kullanımını sonlandırmayı amaçlayan bu kartla 3 yılda 70 bin kantin ve 6 milyon öğrenciye ulaşılacak...



İlker Diker

ESİN GEDİK

BDDK'dan elektronik para lisansı aldıktan sonra ödemeler dünyasına hızlı bir giriş yapan Papara, şu sıralarda hem bireysel hem de kurumsal çözümleriyle sektörün en aktif oyuncularında yer alıyor. Bu yılın ikinci çeyreğinde kurumsal çözümlere odaklanan şirket, kullanıcı sayısını hızla artırdı. "İstanbul'daki taksi şoförlerinin neredeyse yarısının banka hesabı olmadığından yola çıkarak BiTaksi'ye özel bir çözüm hazırladık" diyen Papara CEO'su İlker Diker, bir yandan da Papara'nın kurumsal kart platformuyla lojistik şirketlerine odaklandıklarını söylüyor. TS Papara Card ile ilk kez bir taraftar grubuna özel çözüm sunan Papara'nın ajandasında daha çok proje var: Edu Card, ABD Doları, Euro ve kripto tabanlı hesaplar, QR ile ödeme, uluslararası para transferi... İlker Diker ile geçen yıl imza atıkları işleri ve 2019 planlarını konuştuk...

Papara, 2018 yılını oldukça yoğun geçirdi. Önce kısaca neler yaptığınızı anlatabilir misiniz?

Evet, farklı ve "ilk"lerden oluşan birçok projemiz oldu. İlki, kısa bir süre önce tanıtımını yaptığımız kurumsal kart projemizdi. Papara olarak yola çıkarken hedefimiz bankacılık kapsamında olmayan bireylerdi. Ancak yola devam ederken gördük ki kurumsal yapıların da bankalardan alamadığı servisler var. Örneğin, taksi şoförleri. İstanbul'daki taksi şoförlerinin neredeyse yarısının herhangi bir banka hesabı yok. BiTaksi ile işbirliği yaptık ve sisteme üye olan taksi şoförleri, ödemelerini 7/24 Papara hesaplarına aktarma ve kendilerine özel tasarlanmış Papara BiTaksi kartlarıyla istedikleri ATM'den çekme özgürlüğüne kavuştu. Şu anda İstanbul'daki 13 bin taksicinin cebinde Papara Card var. Bu kartlarla hem ödeme alabiliyor hem de hak edişlerini istedikleri ATM'lerden çekebiliyorlar. Petrol Ofisi ile yaptığımız özel anlaşmayla da Papara'nın BiTaksi kartları PO istasyonlarında pompada yüzde 5 indirim sağlıyor. Çok yakında bir akaryakıt markası daha Papara Card sahiplerine özel avantajlar sunmaya başlayacak. Kurumsal işbirliğimizin ikincisi ise Yandex'le oldu. Daha önce Türkiye'deki ödemelerini Rusya üzerinden swift yoluyla yapıyorlardı. Şu anda Yandex, Papara'daki kurumsal hesaplarından yaklaşık 25 bin kişinin Papara hesabına ödeme yapıyor. Burada hem hız getirdik hem de maliyetleri düşürdük.



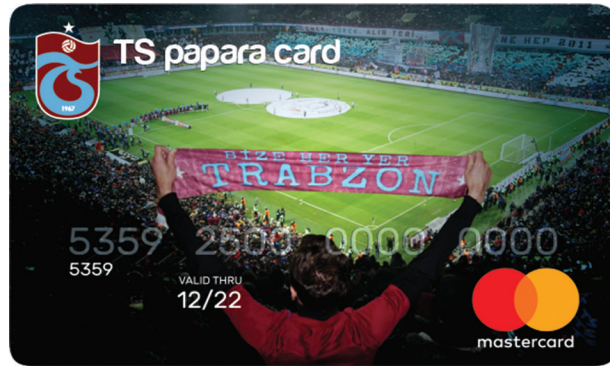
Bu alandaki bir diğer çalışmamız da çalışanlarına ya da hizmet aldıkları kişilere ödeme yapan şirketler için oldu. Bunun en güzel örneği de Yemeksepeti. Yemeksepeti'nin yaklaşık 500 motosikletli yemek dağıtıcısına ödemeleri, Papara'nın kurumsal kart platformu üzerinden yapılıyor. Yakında Türkiye'nin en büyük lojistik firmalarından biri de Papara'nın kurumsal kart platformunu kullanmaya başlayacak.

Ne zaman başladınız bu hizmeti vermeye?

Aslında çok yeni, Eylül ayında başladık ama dediğim gibi ciddi bir ilgiyle karşılaştık. Çünkü şirketler bu kartlarla kendi harcamalarını yapabildiği gibi, çalışanlarına yemek kartı, akaryakıt kartı olarak da kullanılabiliyor. Bu harcamaları yaparken indirim de kazanıyorlar. İndirimli harcamalar için isterse şirketler, isterse biz de anlaşma yapabiliyoruz. Örneğin BiTaksi şoförleri için biz Petrol Ofisi ile anlaşma yaparak yüzde 5 indirim sağladık.

Trabzonspor ile nasıl bir çalışma yaptınız?

Kurumsal olarak hayata geçirdiğimiz son projelerden biri de Trabzonspor işbirliğiyle geliştirdiğimiz taraftar kartı oldu. Bu da bir ilk, çünkü ilk defa bir FinTek kuruluşu futbol endüstrisi için bir co-branding (marka ortaklığı) özellikli kart üretti. TS Papara Card'a sahip bir taraftar, yaptığı her harcamadan kulübünün de gelir elde etmesini sağlıyor. Mastercard ile birlikte hayata geçirdiğimiz için, dünyanın herhangi bir yerinde kullanılması da mümkün. Burada da aslında 18 yaş altı taraftarları hedefliyoruz. Bilirsiniz bankalar 18 yaşının altında olanlara hesap açmıyor, kart veremiyor. Kanun bizim gibi şirketlere bu hakkı tanıdığı için taraftar kartımızla bu kitleyi de bankacılık sistemine sokmuş oluyoruz. Trabzonspor kartları şimdilik TS Clup'lardan, N11 ve Hepsiburada'dan alınabiliyor. Yakında PTT'lerde de satılmaya başlayacak. Hedefimiz 3 yıl içinde 300 bin taraftara ulaşmak. Diğer kulüplerle de bu çalışmayı hayata geçireceğiz.



Biraz da Papara Edu Card'dan bahsedelim... Oldukça kapsamlı ve farklı kurumların içinde olduğu bir proje bu. Ayrıntılarını ve hangi aşamada olduğunu paylaşabilir misiniz?

Emniyet Genel Müdürlüğü, Sağlık Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı ile birlikte geliştirdik bu projeyi. Bu aslında önümüzdeki 5 yılın işi bizim için. Türkiye'de okul çağındaki çocukların karşı karşıya olduğu iki büyük sorun var. Biri hızla yaygınlaşan obezite, diğeri de maalesef hepimizin çocuğunu tehdidi olan uyuşturucu. Emniyet Genel Müdürlüğü uyuşturucu kısmıyla ilgili bu projenin içinde yer alıyor. Çocukların uyuşturucuya ulaşımı artık o kadar kolay ki, kimi okul önlerinde bekleyenlerden alıyor, kimi servis şoföründen... Sağlık Bakanlığı ise kantinlerde sağlıksız yiyeceklerin satılmasını engellemek için bu projenin paydaşlarından biri oldu.

Bu iki sorunu ortadan kaldıracak olan Papara Edu Card projemize İstanbul Valiliği ve Milli Eğitim Bakanlığı tarafından belirlenen İstanbul'daki 25 okulda pilot olarak başladık. Ücretsiz dağıttığımız Papara Edu Card'lara aileler Papara uygulaması içerisinde ücretsiz olarak harçlık yükleyebiliyor, öğrenciler de okuldaki tüm harcamalarını bu kartla yapabiliyor.

papara

Bu projenin bir diğer ayağı da kantinlerde satılan yiyecekler. Sağlık Bakanlığı sağlıklı ve satılabilir 120 bin kalemden oluşan bir ürün listesi verdi. Biz de bu listeyi kantinlere yerleştirdiğimiz cihazlara yükledik. Kantinden alışveriş yapan bir öğrenci istese de sağlıksız ürünleri alamayacak, ailesi o gün okulda ne yediğini, ne satın aldığını görecektir. Aile çocuğunun alerjisi olduğu ürünleri belirtip bunların satın alınmasını da engelleyebilecek. Çocuğuna hangi aralıklarla, ne kadar harçlık göndermek istiyorsa bunu otomatik olarak belirleyebilecek. Kartın üzerinde yer alan özel bir teknoloji sayesinde anne babalar çocuklarının hareketlerini de takip edebilecek. Derse girdi mi, okuldan kaçta çıktı, nereye gitti gibi sorularına bu teknoloji sayesinde yanıt bulacaklar.

Pilot çalışma bitince proje nasıl devam edecek?

İlk etapta İstanbul'da 800 bin öğrenciye kart, 500 kantine de 1500 cihaz yerleştireceğiz. Cihazlardan da ücret almıyoruz. Büyük kentlerde 70 bin okul kantini ve 6 milyon öğrenci var; hedefimiz 3 yıl içinde bunlara ulaşmak. 2018-2019 eğitim yılının sonuna kadar İstanbul'da 800 bin kartı kullanılır hale getireceğiz.

Proje için toplamda ne kadarlık yatırım yapacaksınız?

İlk etapta 5 milyon TL'lik yatırım yaptık. Toplam yatırım tutarı ise 250 milyon TL'ye ulaşacak. Burada herhangi bir devlet teşviki ya da finansal destek almıyoruz. Bunu kâr etmekten ziyade



bir sosyal sorumluluk projesi olarak görüyoruz. Kamu kurumları bize manevi destek veriyor ve okulları bu projeye katılmaları konusunda teşvik ediyor. Diğer yandan, kantinler de bu kart aracılığıyla bir araya gelerek toplu alımlarda ciddi indirimler kazanabilecek. Kantinciler Odası'yla bu konuda çalışma yapıyoruz. Dolayısıyla çocuklarımız ve veliler kadar kantincilerin de yararına bir proje bu.

Sosyal sorumluluk diyorsunuz ama ciddi bir maliyet de söz konusu. Siz nasıl para kazanıyorsunuz?

Papara EDU projesinden kısa vadede bir gelir beklentimiz yok. Amacımız öğrencilerin profesyonel hayata geçinceye kadar "dijital bankası" olmak. Türkiye'de milyonlarca öğrencinin sahip olduğu ilk finansal ürün olmayı, finansal okuryazarlık bilinci kazandırmayı amaçlıyoruz. Sadece kantinlere koyduğumuz cihazlarla yapılan işlemlerden belli bir komisyon alıyoruz.

"BU YIL AVRUPA'DA DA E-PARA LİSANSI ALACAĞIZ"

Ajandanızda başka ne gibi projeler var?

Yeni dönemde yeni servislerle tanıştıracacağız sektörü. Örneğin, TL'nin yanı sıra kullanıcılara ABD Doları, Euro ve kripto hesabı açtırmak gibi... Kişiler TL'nin dışında birbirleri arasında anlık dolar ve Euro transferi yapabilecek, istediği döviz kuruyla ödeme yapabilecek. İsteyenler Papara hesabındaki kripto parasını o anki değeri üzerinden harcamalarında kullanabilecek. Örneğin, Papara Card ile yaptığı ödemelerin, Papara'daki Bitcoin hesap bakiyesinden düşmesini sağlayabilecek.

Yabancı para hesabını yabancılar için mi getireceksiniz, yoksa yerleşiklerin de böyle bir talebi mi var?

Sadece yabancılar için değil. Yurtdışında dolar ya da Euro

harcaması yapan ve ekstresini bu para cinsinden görmek isteyen müşterilerimiz var. Bu sayede yine döviz olarak para transferi yapmak da mümkün olacak.

Para transferi konusunda nasıl bir fark yaratmayı düşünüyorsunuz?

Geçen yıl entegrasyon çalışmalarına başlamıştık, uluslararası para transferi için anlaşmalar yapıyoruz. Öncelikle Avrupa, CIS (Bağımsız Devletler Topluluğu) bölgesi ve Türk Cumhuriyetleri'nde lisansı olan şirketlerle görüşüyoruz. Şu anda regülasyonların öngördüğü izinleri alma aşamasındayız. Yılın ikinci



yarısında Avrupa'da da e-para lisansını almayı hedefliyoruz.

Ucuz hatta ücretsiz para transferi yapan şirketler var. Bu ortamda nasıl rekabet etmeyi planlıyorsunuz?

Evet, ucuz para transferi yapanlar var ama hala maliyetler yüksek. Bir diğer dezavantajları ise hala çoğunun dijitalleşmemiş olması. Bugün oturduğunuz

yerden Ukrayna'ya, Rusya'ya ya da İngiltere'ye dijital ortamda para transferi yapma imkanı vermiyorlar. Ben dijital olarak istediğim yerden 100 doları yurtdışına gönderiyor ve karşı taraf da anında onu alabiliyorsa, üstelik bunu en düşük komisyonla yapabiliyorsam konu kapanmış demektir.

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

Finans Gündem

17 Aralık 2013 Salı 14:39

ARAMA YAP

KG BİG BİRİNE GÜNDEM SG SİGORTA GÜNDEM OTOMOBİL RAYFIN TG TEKNOLOJİ GÜNDEM AKİLLİ YAYIN

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

KISAYOLLAR: Günün Tüm Haberleri | İlginç Bankacı Hikayeleri | Para Komedi | Araştırma | Basın Toplantıları / Ajanda | Dünden Bugüne Bankacılar

Öne Çıkan Haberler

İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde

İngiltere'de enflasyon Kasım ayında beklenmedik şekilde yavaşlayarak son dört yılın en düşük seviyesine indi

MOBİL

Uç yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon

Uç yönlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSsmart SIMBA SX1

Altınbaş'ta atama

Bir inşaat patronu daha gözaltında

Merkez faizi sabit tuttu

AHİM Perinçek'i hakkı buldu

Japonya tahvil ihracım artıracak

Sırbistan faizi indirdi

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

Sırbistan faizi indirdi

Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor

2013 altından çıkış yılı oldu

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ 4 ÖLÜ

Ankara'da askeri helikopter düştü

Ankara'da Çöğürçay yakınlarında askeri helikopter düştü, helikopterde bulunan diğer 4 asker şehit oldu...

Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

can'a Geleceğin MALAGELSİN

canageleceginemalagelsin.com

TEB



FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ



Dilek Duman
DenizBank Genel
Müdür Yardımcısı



Tülin Çakmak

Zirve
Sohbetleri

Bu ay ödeme sistemlerinin kalbinde yer alan, DenizBank ve iştiraki Intertech'te sektör için birçok başarılı projeyi hayata geçiren bir isimle birlikteyiz. DenizBank'ın BT ve Destek Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Intertech'in de Yönetim Kurulu Üyesi Dilek Duman'dan bahsediyorum elbette. Duman, sohbetimize bilgi teknolojileri alanında insanların hayatını kolaylaştıracak çözümler geliştirmekten

ve böylesine iddialı bir sektörün içinde iddialı çözümler üretmekten büyük keyif aldığını belirterek başlıyor... Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümü mezunu Duman, finans ve bu sektörün BT (bilgi ve iletişim teknolojileri) alanında birçok farklı pozisyonda görev alarak kariyer basamaklarını tırmanmış. Bu açıdan sektördeki kadınlara, teknoloji alanında kariyer yapmayı planlayanlara ilham olabilecek çok değerli görüş ve önerileri var...



BİLGİSAYAR MÜHENDİSİ KADINLAR disiplinleri ve titizlikleriyle fark yaratıyor

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

Ödeme sistemleri dünyada en hızlı gelişen sektörlerden biri. Ödeme işlemlerine ayrılan zamanı minimize etmeye, ödeme işlemlerini kolaylaştırmaya dönük yenilikçi fikirlerin ortaya konduğu ve bu fikirlerin kullanılan en son teknolojilerle günlük hayata geçirildiği bu sektörde amaç, insan hayatını kolaylaştırmak. Dinamik yapısı, teknolojiye açık yüzüyle hep ön planda olan, çalışanlarını diri tutan bir sektör bu. Yeni fikirler geliştirmek, teknolojiyi iyi kullanmak, insan yaşamını kolaylaştırmak isteyen herkesin içinde olmaktan keyif alacağı ödeme sistemleri sektörü, hızlı büyümesiyle de kariyer anlamında önemli fırsatlar sunuyor.

Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl?

DenizBank'ta kadın-erkek çalışan sayısı dengeli bir şekilde dağılmış durumda: Yaklaşık yüzde 50-50. Ancak teknoloji firmamız Intertech'te kadın çalışan oranı yüzde 30'lara düşüyor maalesef. Yüzde 70'i mühendis olan kadromuz içinde kadın çalışanların az olmasının başlıca nedeni, bu mesleği daha az tercih etmeleri. Kadınlar mühendisliği erkek işi olarak görüyor. Finans, ödeme sistemleri gibi sektörlerde teknolojiyi bilgisayar, elektronik, endüstri mühendisleri üretiyor. Oranları az olsa da bu alanda çalışan kadınların çok başarılı olduğuna, hatta zaman zaman disiplinleri ve titizlikleriyle fark yarattıklarına tanık oluyoruz.

Şirketinizde kadın yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulama var mı?

Kurumumda kadın çalışanlar hep desteklendi ve desteklenmeye devam ediyor. Çalışıp üretenler, erkek veya kadın hiçbir ayırım görmeden kariyer basamaklarında ilerleme konusunda tüm fırsatlardan yararlanabiliyor.

Kadının iş hayatında güçlenmesi için sizce neler yapılabilir?

Kadın ve erkek çalışanlar için formül aynı: Severek yaptığın, ayaklarının geri geri gitmediği, her sabah uyanığında bugün neler yapacağım, ne yenilikler öğreneceğim dediğin bir işte çalışmak iş hayatındaki başarı için olmazsa olmaz. Emek koyan, elinden geleni yapan, kendiyle yarışan, kurumunu nasıl daha iyiye, daha ileriye taşıyacağını düşünen, iş ayırmaksızın yapabileceğinin en iyisini yapmaya çalışan tüm çalışanların kariyer yolunda önü açık. İşte sorunları aşarken o olmaz, neden olmaz yerine “ne yapılabilir, nasıl yapılabilir”e odaklanıldığında başarı otomatik olarak geliyor.

Anne olmak çalışan bir kadının kariyerini nasıl etkiliyor?

Anne olmak dünyanın en güzel şeyi. Bunu çalışan çalışmayan tüm kadınların yaşamasını isterim. İşiniz ve özel hayatınız arasındaki denge ne kadar iş tarafına doğru ağır bassa da çocuklarımıza ayıracağımız, hem de tüm kalbinizle, ruhunuzla onlarla olacağımız zamanınız mutlaka oluyor. 22 ve 17 yaşında iki oğlum var. Bir yandan işte yapabileceğimin maksimumunu yapmaya çalışırken, diğer yandan çocuklarımızın gelişimini desteklemeye çalışmak zorlu bir deneyim oluyor. Zaman zaman “çalışmamak daha mı iyi olurdu” diye düşündüğüm bile oldu. Bugün bu soruyu çocuklarıma sorduğumda aldığım yanıt, “iyi ki de pes etmemişim” dedirtiyor. Çalışan bir annenin çocuklarına verebileceği daha çok deneyimi oluyor. Çocuklarınızdan öğrendikleriniz, olgunlaşmanıza katkılarını da iş hayatında size artı değer katıyor.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Sevecekleri işi bulmaları, hem kariyerleri hem de hayatlarındaki mutluluk için önemli. “Tüm enerjinizle, kendinize bariyer koymadan, hata yapmaktan korkmadan, keyif alarak çalışın” derim. Azim, iyi niyet, pozitif yaklaşım, iyi insani ilişkiler, kurumun ve müşterinin faydasını düşünmek, yenilikleri takip etmek kadın yöneticilerimizi her zaman yukarıya taşıyacaktır. Önümüzdeki tek engel kendimiziz; ancak hayal edip, hayallerimiz için çalışırsak başarıya ulaşabileceğimizi bilmeliyiz.

Üniversitelerin başta bilgisayar, yazılım ve elektronik olmak üzere teknolojiyle ilgili mühendislik bölümlerine kadınların ilgisinin azlığını nasıl değerlendiriyorsunuz, bu konuda ne önerirsiniz?

Lise çağındaki gençler mühendisliğin bir erkek işi olduğu önyargısına sahip. Üniversite yıllarındaysa çevresindeki kadın sayısının azlığı nedeniyle genelde demoralize oluyorlar. Halbuki teknolojiyle ilgili meslekler kadınların önemli katkılar sunabileceği, kariyer fırsatı yakalayabileceği alanlar. Lise ve üniversite gençliği ile teknoloji alanında kariyer yapmış başarılı kadınları bir araya getirmenin, bu kadınlarımızın yaşam öykülerini paylaşmanın önemli olduğuna inanıyorum. “Ben yaptım, sen de yapabilirsin” demek genç kadınlarımızın motivasyonunu artıracaktır. Kariyerinde başarılı olmuş kadınlarımızın mentorluğu de onların iş yaşamına atılırken ne istediğini bilen, kendini işe daha hazır hissedene, sektör seçimini daha bilinçli yapan bireyler olmasını sağlayacaktır. ☺



Bu kripto paranın arkasında **AMERİKAN DOLARI** var!



Dolara endeksli stabil kripto para MenaCash, Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesindeki 18 ülke için kullanıma sokuldu. Faizin olmadığı ve ikiden fazla şahit sisteminin uygulandığı MenaPay platformu üzerinden MenaCash ile para transferi ve ödeme yapılabilir. Değişken fiyatlı kripto para MenaPay ise gelirin yüzde 75'ini yatırımcılara dağıtacak...



İlker Çıkrıkçılı

ABDULLAH ÇETİN

MenaPay CMO'su İlker Çıkrıkçılı, MenaCash'i "ABD Doları'na endeksli stabil kripto para" olarak tanımlıyor. Yani her bir MenaCash'in karşılığı dolar cinsinden, faaliyet gösterilen ülkenin bankalarında karşılık olarak tutuluyor. Çıkrıkçılı, bu konuda Suudi Arabistan, Bahayren, BAE gibi ülkelerin merkez bankalarından gerekli izin ve onayları aldıklarını vurguluyor. Söz konusu karşılıkların kontrolü ise KPGM gibi uluslararası denetim firmaları tarafından yapılıyor. Yani İslam ülkelerinde para transferi için şart koşulan "iki şahit" kuralı bu şekilde karşılanmış oluyor. Çıkrıkçılı, "MenaCash ile yapılan bütün işlemler blockchain teknolojisi sayesinde güvenli ve hızlı bir şekilde tamamlanacak" diyor. MenaCash, kendini "Ortadoğu'nun faizsiz ödeme platformu" olarak nitelendiren ve Türkiye'de geliştirilen MenaPay'in bir ürünü. Önümüzdeki mart ayından itibaren bu iki markanın adını daha sık duyacağız. Çünkü

Çıkrıkçılı, o tarihte Türkiye ve Ortadoğu'da yoğun bir tanıtım, reklam çalışması başlatacağını açıklıyor.

18 ülkenin yeni ortak para birimi

Evet, blockchain tabanlı yeni nesil ödeme platformu MenaPay, bankacılık hizmetlerine erişmekte zorluk çeken ve nüfusu 450 milyon civarında olan 18 MENA ülkesindeki kullanıcılarına hızlı, güvenilir ve İslami finans esaslarına uygun finansal hizmetler sunmayı amaçlıyor. Bu doğrultuda MenaCash için geniş bir bayi ve üye işyeri ağı oluşturuluyor. Çıkrıkçılı, şimdiden 50'den fazla işletmeyle üye işyeri anlaşması imzalandığını söylüyor. 15 Ocak 2019 itibarıyla MenaPay ve MenaCash için oluşturulan mobil uygulama da akıllı telefon ve tabletlere indirilmeye başladı. MenaPay ödeme platformunun bölge insanının günlük ihtiyaçlarından yola çıkılarak ve bölge kültürüne uyum sağlayacak şekilde tasarlandığını vurgulayan İlker Çıkrıkçılı, entegre bir iş sistemi çözümünü de kullanıcılara

sunduklarını belirtiyor. Çıkrıklı, "MenaPay'in QR kodlu ödeme altyapısı sayesinde tüm ödeme işlemleri blockchain üzerinde gerçekleşirken her bir işlem maksimum 5 saniye sürüyor. İnsanların nakit kullanımının azaltıp, dünyanın en büyük nakitsiz toplumunu blockchain teknolojisini de kullanarak MENA bölgesinde inşa edeceğimiz" diyor.

Kullanıcı yüzde 1, satıcı yüzde 5 komisyon ödüyor

Kullanıcılar, dijital ortam üzerinden EFT ya da havaleyle, banka veya kredi kartıyla, PayPal'la, hatta Bitcoin, Ethereum gibi kripto paralarla MenaCash satın alabiliyor. Sonra MenaCash'lerini ister sevdikleriyle paylaşıyor isterse alışveriş, oyun, restoran gibi harcamalarında kullanabiliyor. Bu noktada, dijital oyun devi Netmarble'm da MenaCash ile ödeme kabul etmeye başladığını belirtelim.

MenaCash ile uluslararası para göndermenin sadece 5 saniye sürdüğünü vurgulayan Çıkrıklı, transfer için gönderen ve alıcıdan yüzde 1 gibi cüzi bir kesinti yapıldığını anlatıyor. Tabii alıcı MenaCash'lerini alışveriş için harcarsa bu komisyonu ödemiş oluyor.

MenaPay üye işyerleri ve bayilerse tahsil ettikleri MenaCash'leri istediği para cinsinden nakde dönüştürebiliyor. Tabii şu anda yüzde 5 civarında öngörülen komisyon kesildikten sonra... Çıkrıklı, Ortadoğu bölgesinde banka komisyonları çok daha yüksek olduğu için bu oranın üye işyerleri açısından büyük avantaj getireceğini düşünüyor.

Marketlerden de MenaCash alınabilecek

Aslında MenaCash'i, Çin'de ortaya çıkan ve 900 milyon üzerinde insana ulaşan WeChat Pay ve Ali Pay'in Ortadoğu versiyonu gibi de düşünebiliriz. MenaCash de bankacılık sistemini kullanmayan kitlelere ulaşp nakit kullanımını azaltmayı hedefliyor. Farkı ise tamamen blockchain altyapısını kullanması. Bu sayede banka veya benzeri bir aracıya gerek kalmıyor.

MenaPay, HandyCafe internet kafe uygulaması üzerinden Ortadoğu bölgesindeki 1000 civarındaki internet kafede MenaCash satın almayı mümkün kılıyor. Dijital ortamın yanı sıra marketler, döviz büfeleri, internet kafeler gibi anlaşmalı bayilerden de nakitle MenaCash alınabilecek. Çıkrıklı, "Oysa kripto paraları bu şekilde ve kolayca almanız mümkün değil. Yakında Türkiye'de de Migros, BİM, Şok gibi marketlere girip her mahalleye yayılmak istiyoruz" diyor.



İlker Çıkrıklı, mobil ağırlıklı çalışanlar da yakında Türkiye'de Mastercard logolu MenaPay kartlarını basıp dağıtacaklarını sözlerine ekliyor.

E-ticarette kapıda QR ile ödeme yapılacak

MenaPay ve MenaCash, e-ticaretten de önemli bir pay almayı planlıyor. İlker Çıkrıklı, Ortadoğu'da e-ticaret işlemlerinin yaklaşık yüzde 80'inin kapıda ödemeyle tamamlandığını hatırlatıyor. Kargo şirketleri kendi POS cihazıyla gidip, yüzde 20'lere varan komisyonlarla tahsilat yapıyor. Çıkrıklı, bu sürecin sıkıntılarını ve MenaCash'in sunacağı alternatifini şöyle anlatıyor.

"Bazen insanlar kapıda ürünü almaktan vazgeçebiliyor. Özellikle de yurtdışından gönderilen ürünlerde bu durum büyük sıkıntılara yol açabiliyor. Öyle ki iade masrafı ödemek yerine firmalar ürünün orada imhasını bile isteyebiliyor. İşte MenaPay, kapıda da mobil uygulama üzerinden MenaCash ile ödeme yapılarak bu tür sorunları ortadan kaldıracak. Kargocunun telefonunda uygulamamız olacak, QR kodu okutarak ödemeyi tamamlayacaklar."

Dubai taksilerinde de MenaCash geçecek

MenaCash'in toplu ulaşımında kullanılması için de arayışlar var. Çıkrıklı, geçen ay Dubai'deki en yaygın taksi ağına sahibiyle MenaCash ile ödeme için görüşüklerini söylüyor. Söz konusu şirket, MenaPay'e yatırımcı olmak için de görüşüyormuş. Çıkrıklı, "Yine Ortadoğu'daki restoranlar için uygulama geliştiren bir şirketle de anlaştık. Mobil uygulamalarına ödeme seçeneği olarak MenaCash'i de ekliyorlar. Böylece pek çok restoranda indirimli ödeme yapılabilecek" diyor.



GELİRİN YÜZDE 75'İ MENAPAY YATIRIMCILARINA DAĞITILACAK

MenaPay, alışveriş ve ödemelerini MenaCash ile yapanlara Ethereum tabanlı MenaPoy token hediye edecek. Yani bir nevi kâr payı dağıtarak, kullanıcıları değişken fiyatlı MenaPay kripto parasına yatırım yapmaya teşvik edecek. Bir Boğaziçi Ventures girişimi olan ve Merkez ofisi Dubai'de bulunan

MenaPay'in yatırımcıları arasında Hasan Aslanoba, Suudi Arabistan prensesi Hanadi Ahmed Khadher gibi ünlü isimler de var. Şirket şimdiye kadar 6.8 milyon dolar yatırım toplamış. Kapalı yatırım turu şubat sonuna kadar devam edecek. Şirketin toplam yatırım hedefi 25 milyon dolar. Bunun 10 milyon dolarının

kapalı yatırım turundan sağlanması bekleniyor. Sonrasında ICO olarak adlandırılan halka arz süreci başlayacak. Halka arzda dağıtılacak MenaPay token'larla istenirse diğer kripto paralar da satın alınabilecek. Satmayıp yatırımcı olarak kalanlara ise masraflar ve vergi öncesi gelirin yüzde 75'i kâr payı olarak dağıtılacak. ☹

KRİPTO PARADA EZBER BOZAN BİR GİRİŞİM: COINY



Ayberk Kудay

Küresel çapta ilk 3 dijital varlık platformundan biri olma hedefiyle Ağustos 2018'de yola çıkan Coiny, kripto para regülasyonu konusunda en ileri ülkelerden İsviçre ve Malta'da ofis açtı. Coiny CEO'su Ayberk Kудay, "Her şeyi mobil üzerinden yapan ilk ve tek uygulamayız. Kısa sürede aylık 5 milyon TL işlem hacmine ulaştık. İlk yılımızda 15 bin üyeye ulaşmayı hedefliyoruz" diyor...

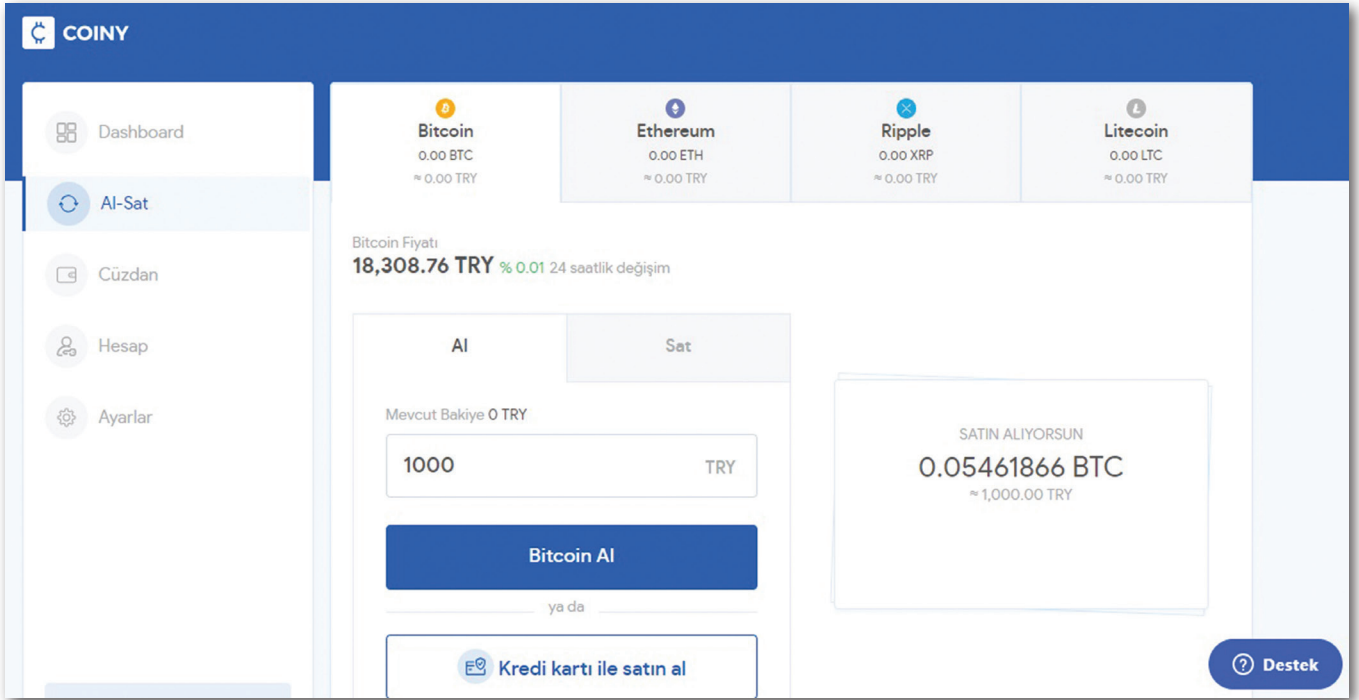


ABDULLAH ÇETİN

2017 kışı... Başta Bitcoin olmak üzere tüm dijital varlıklara ilgi artmaya başlamış. Türkiye'de de pek çok insan kripto para alıp satmak istiyor. Koç, Apple, Ata gibi şirketlerde hep teknoloji konusunda yöneticilik yapmış biri olarak Ayberk Kудay da gelişmeleri yakından izliyor. Blockchain teknolojisi onu çok heyecanlandırmış, keza onun ilk ürünü olan Bitcoin de... Ancak piyasadaki mevcut ürünlerin yeterince kolay, hızlı ve güvenilir olmadığını fark etmiş. Teknolojinin bu kadar içinde olmasına rağmen dijital varlıklarla işlem

yapamadığı günler olmuş. O da bunun üzerine, yıllardır teknoloji sektöründe biriktirdiği tecrübesiyle, kullanıcıların dijital varlıklarla rahatlıkla işlem yapabileceği bir platform oluşturmak için yola çıkmış...

Coiny CEO'su Ayberk Kудay ile "dijital varlık" demeyi tercih ettiği kripto paraları, kripto para borsalarını ve blockchain'i konuştuk. Bu arada Kудay, şimdilik ayrımı vermese de önümüzdeki dönemde dijital varlıklar için de tıpkı bankalarda olduğu gibi karşılık ayırma, sigortalama gibi yenilikler üzerinde çalıştıklarını anlatıyor...



Coiny neler yapıyor, bu piyasadaki konumundan bahsedebilir misiniz?

2017 yılında kurulan Coiny, dijital varlıkların alım satımı, depolanması, yönetilmesi ve ödeme aracı olarak kullanılabilirliği için en kolay, en hızlı ve en güvenilir ürünleri üreten yenilikçi bir dijital para şirketi. Dijital varlık cüzdanı Coiny Wallet ve dijital varlık ticaretinin en hızlı, en kolay ve en güvenilir yolu olarak gördüğümüz Coiny Pro dijital varlık borsasıyla yeni nesil bir ekonomi platformu olarak hizmet veriyor. Her şeyi mobil üzerinden yapan ilk ve tek uygulama olan Coiny olarak, borsamızı Ağustos 2018'de kurduk ve hedeflediğimiz kullanıcı sayısına kısa sürede ulaştık. Türkiye'nin en iyi üniversitelerinden başarıyla mezun olmuş, oldukça genç, yeniliğe açık ve heyecanlı bir ekibimiz var. Yazılımımızı kendimiz geliştirdik, bu anlamda yüze 100 yerliyiz. Toplamda 12 kişi sadece yazılımla ilgileniyor.

Yatırımcılar Coiny'de hangi kripto para birimleri üzerinden işlem yapıyor?

Kullanıcılarımız Coiny Pro'ya dijital varlık borsamıza Coiny hesaplarıyla giriş yapıp, hesaplarını doğruladıktan



“BLOCKCHAIN GELİŞMELERİ 1990'LARIN İNTERNET DÜNYASINA BENZİYOR”

Günümüzde dijital varlıkları da kapsayan blockchain teknolojisinin büyük bir gelişme gösterdiğini görüyoruz. Hemen her sektör blockchain teknolojisinin olanaklarını araştırıyor, bu alana yatırım yapıyor. Dünyaca ünlü sosyal paylaşım platformu LinkedIn'de en fazla iş ilanı blockchain geliştiricileri için veriliyor. Blockchain cüzdan sayısı son 1 yılda 20 milyondan 31 milyona çıktı. Yıl boyunca daha fazla aktif kullanıcı daha düşük komisyonlarla Bitcoin blockchain'ini kullandı ve Bitcoin'in

yaratığı değer fiyatındaki düşüşe rağmen arttı. Ayberk Kuday, blockchain konusunda yaşanan gelişmeleri 1990'larda internet alanında yaşanan değişim ve dönüşüme benzetiyor: “O dönemde de her konuyla ilgili bir çözüm çıkıyordu. Bugün de aynı durum blockchain teknolojisinde yaşanıyor. Hayatın her aşamasında herkese kolaylık getireceğini düşündüğümüz bu teknolojiye yapılacak yatırımların kalıcı olacağını inanıyoruz. Coiny olarak her ne kadar işin dijital paralar kısmına odaklansak da

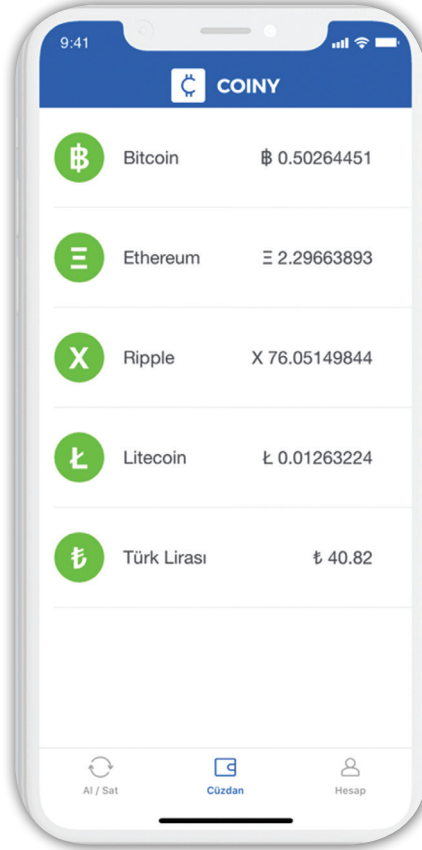
kullandığımız teknoloji blockchain. Gelecekte kullanılacak teknolojiler hep blockchain üzerine olacak, dijital paralar da bunların birini oluşturuyor. Dijital paralar içerisinde Bitcoin oldukça popüler. Ancak ileride adını bile duymadığımız başka bir şey dijital para, kıvrak teknolojiyle para problemini çözüyor olabilir. Biz de o yüzden bu teknolojiye inanarak gelsin, yatırım yapsın diye yola çıktık. Ülkemiz blockchain teknolojisinde dünya hangi noktadaysa, o noktada yer alıyor. Arkadan takip eden bir durumda değiliz.”

sonra hemen ticaret yapmaya başlayabiliyor. Kullanıcılarımıza standart al-sat emirleri dışında kendilerini koruyacak önlemler ve modern grafiklerle daha gelişmiş bir şekilde dijital varlık ticareti fırsatı sunuyoruz.

Coiny Pro'da geleneksel yatırım araçlarında olan gelişmiş ticaret ve görselleştirme araçlarının olduğu ve yine mümkün olan en çok sayıda dijital varlık ticaretinin yapıldığı bir dijital varlık borsası oluşturmayı amaçladık. Coiny Pro'da BTC, ETH, LTC, XRP, PAX ve HOT ile işlem yapılabilir. Ayrıca Weiss Ratings tarafından yapılan incelemede ilk değerlendirmesinde "satın al" derecesine ulaşan ilk dijital para birimi olan Holo'yu, Türkiye dijital varlık piyasasına sadece biz sunuyoruz. Coiny Pro kullanıcıları Holo'yu TL ile doğrudan alabiliyor. Coiny Pro'ya her geçen gün yeni dijital paralar ve pariteler de ekleyeceğiz.

Kaç ortaklı bir şirketsiniz, Coiny için kimler yatırım yaptı?

Bir yatırımcı sürecinden geçtik bu noktada yatırımcılarımızla birlikte ortaklarımızın sayısı da arttı. Yatırımcıla-



rımız ve danışma kurulumuzda aralarında ekosistemin yakından tanıdığı İninal'ın Kurucusu ve Colendi'nin CEO'su Bülent Tekmen, Selim Canbazoglu, Mert Utacak, Serkan Ömerbeyoglu, Serdar Oal, Nasri Özel gibi isimler yer alıyor. Yatırımcılarımızın hem vizyon hem de yönetsel anlamda bize büyük katkıları oluyor.

Coiny olarak diğer borsalardan temel farkınız nedir? Kullanıcılar sizi neden tercih etsin?

Başlamadan önce uluslararası standartlarda dünyada bu işi yapan insanların sistemleri üzerine çalıştık ve her şeyiyle içimize sinen bir sistem dizayn ettik. Altyapımızı hazırlarken trafiklerin çok yoğunlaştığı dönemde bile aksamayacak şekilde tasarladık.

Kullanıcıların en hızlı ve en kolay şekilde Türk Lirasıyla çok çeşitli dijital varlıklara ulaşmasını sağlıyoruz. Başlangıçta benzer işi yapan firmalar sadece bir dijital varlık sunabiliyordu, bizdeki gibi bir

analizleri yoktu. Biz son derece esnek bir grafik sunuyoruz. Kullanıcı böylelikle ilgilendiği dijital varlığın hareketlerini net bir şekilde görebiliyor. Coiny Pro'nun sunduğu esnekliği ve analizi şu anda Türkiye'de ve bölgede sunan başka bir borsa yok.

Diğer yandan kullanıcı tecrübesi bizim için en önemli kısmı oluşturuyor. Coiny olarak esas amacımız kullanıcıların dijital varlıklarla kolaylıkla işlem yapabildiğini sağlamak. Bunun için hem borsamız hem cüzdanımız hem de bundan sonraki çıkaracağımız tüm ürünlerde kullanım kolaylığı en önemli kriterimiz olarak belirledik. Coiny Wallet uygulamamızla kullanıcılar cep telefonlarından birkaç tıkla kayıt olup, hesabını doğrulayıp dijital varlıklarla işlem yapabiliyor. Bu alanda Türkiye'de benzer başka bir ürün yok. Ön ödemeli alışveriş kartlarıyla da entegrasyonumuz var. İlerleyen süreçte kullanıcıların Türkiye'nin yaygın ödeme noktalarından dijital cüzdanlarına para dolmasına imkan sağlayacak çalışmalar yapacağız.



"DİJİTAL VARLIK YATIRIMI İÇİN DOĞRU BİR ANALİZLE DOĞRU ZAMAN OLABİLİR"

Ayberk Kuday'a, 2018'i performans bakımından iyi kapatmayan kripto paralar için 2019 yılı beklentilerini de soruyoruz. Şöyle yanıtıyor: "2018 başında tüm zamanların rekorunu kıran dijital varlıklar yılın ortasından itibaren çok fazla düşüş yaşasa da dijital varlık almak isteyen kullanıcı sayısı sürekli artıyor. Bitcoin 3 bin dolarlara kadar düşmüş

durumda. Oysa geçen yıl 20 bin dolarları görmüştü. Şu an dijital para piyasalarında yoğun bir satış baskısı var. Pek çok yatırımcı yıl boyunca yaşadığı kayıpların daha fazla yükselmemesi için tüm portföyünü satıp piyasadan çıkıyor. İyi bir araştırma, risk yönetimi, doğru portföy dağılımı yapılırsa, piyasaların yaşadığı yoğun düşüş piyasadan edilebilecek

kâr oranını artırabilir. Bu anlamda dijital varlık yatırımı için doğru bir analizle doğru zaman olabilir diye düşünüyoruz. Yatırımcılar açısından baktığımızda dijital para birimlerinden birin geleceğin para birimi olacağına inanıyoruz. Bu anlamda yatırımcıların 2019'da da dijital paralara yatırım yapmaya devam etmeleri gerektiğini düşünüyoruz."

Kripto para borsalarına şüpheyle yaklaştığı bu dönemde Coiny kullanıcı güvenini nasıl sağlıyor?

Kullanım kolaylığına ek olarak diğer bir vazgeçemeyeceğimiz kriter de ürünlerimizin güvenli olması. Coiny olarak platformumuzdaki güvenlik başlığının en önemli parçasını, kullanıcılarımızın varlıklarının güvenliği oluşturuyor. Bu varlıkların sektör standartlarındaki bir oranını "soğuk depolama" tekniğiyle saklıyoruz.

Dünyada pek çok banka ve finans kuruluşuna güvenlik konusunda danışmanlık hizmeti veren Invictus'un güvenlik testlerinden başarıyla geçtik. Bu tarz denetlemeler bizim için oldukça önemli. Güvenlikle ilgili bu tür tedbirleri sıklıkla ve düzenli olarak yapıyoruz.

Geçtiğimiz günlerde yayına aldığımız Coiny web uygulamamızla birlikte Google Authenticator entegrasyonunu da aktif hale getirdik. Dünyadaki pek çok borsanın ilk tercihi arasında yer alan Google Authenticator, iki faktörlü doğrulama isteyen kullanıcıların en sık seçtiği uygulamalar arasında bulunuyor. Google Authenticator gibi daha güvenli uygulamalar yerine yalnızca SMS doğrulamasını tercih eden dijital para kullanıcıları bu anlamda risk altında kalabiliyor. Bu sayede kullanıcı kaynaklı güvenlik zafiyetlerinin de önüne geçmeye çalışıyoruz.

Kullanıcı sayınız ne kadar?

Şu an sistemimizi aktif olarak kullanan binin üzerinde kullanıcılarımız var. Aylık hacmimiz ortalama 5 milyon TL. Ancak henüz ağustos ayında işlemlere başladık yani işin daha çok başındayız. Türkiye'de aktif olarak 100-150 bin kişinin trade ettiğini biliyoruz. 2019'un ilk 6 ayında bu insanların yüzde 10'una erişmeyi amaçlıyoruz. Yani ilk aşamada 15 bin kullanıcı ilk yılki hedefimiz diyebiliriz.

Küresel çapta, dünyanın ilk 3 dijital varlık platformundan biri olmak için bu yola çıktık. Yeni nesil ekonominin ve teknolojinin sunduğu imkanlarla, değer takasında dijital varlıkların etkisinin güvene dayalı bir şekilde artmasını sağlayarak, insanların hayatını kolaylaştırmak ve yaşam kalitesini artırmayı hedefliyoruz.

2019'da yakın coğrafyamızda, özellikle Ortadoğu bölgesinde hızlıca büyümeyi hedefliyoruz. Gerek olası regülasyonlara tam uyumlu altyapımız gerekse sunduğumuz hizmetle bu süreci kolaylıkla yürüteceğimize inanıyoruz. Bu bölgede Katar, Birleşik Arap Emirlikleri öncelik verdiğimiz ülkelerden birkaçını oluşturuyor.

Coiny kullanıcılarını yakın zamanda ne gibi gelişmeler bekliyor?

2019'un ilk ayında Türkiye'de yaygınlaşması için çalışmalarını yürüten Blockchain Türkiye Platformu'nda yerimizi aldık. Blockchain Türkiye Platformu ile birlikte blockchain teknolojisine yönelik bilinirliğin ve bu teknolojinin kullanımının artırılması amacıyla önemli işlere imza atacağız. Bu yıl hem mevcut ürünlerimizi büyütmeyi hem de dijital varlıklar alanında kullanıcıların ihtiyaç duyduğu yeni ürünleri hayata geçirmeyi planlıyoruz. Yurtdışında örneklerini gördüğümüz Custody, Commerce gibi dijital varlık ürünlerini hayata geçirmeyi istiyoruz. Önümüzdeki günlerde Coiny Wallet uygulamasına yeni token'lar ekleyeceğiz. Ayrıca hem Coiny Pro hem de Coiny Wallet

O DA BİR MELEK!

Ayberk Kuday, Yıldız Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra The George Washington Üniversitesi'nde sırasıyla 2001'de MBA ve 2002'de bilgi sistemleri geliştirme alanlarında yüksek lisans yaptı. Kariyerine Koç Bilgi

Grubu'nda stratejik planlama ve yeni iş geliştirme görevleriyle başladı. Sonrasında Apple Türkiye ile perakende alanında çeşitli girişimlerde bulundu. Ardından Ata Grubu'nda teknoloji servislerinin başında, TAB Gıda'nın Türkiye ve Çin operasyonları, Ata İnşaat, Ata Yatırım gibi şirketlerinin tüm teknoloji stratejilerinden ve iş geliştirmelerinden sorumlu olarak çalıştı. Kuday, halen Coiny CEO'luğunun yanı sıra "girişimci" şapkasıyla Manibox, Paket Taxi, Colendi, SambaPOS gibi startup'larda yatırımcı, yönetim kurulu üyesi ve yönetici olarak çalışmalarını sürdürüyor.



uygulamamız için kullanıcıları koruyacak ek güvenlik önlemlerini de hayata geçireceğiz.

Olası regülasyonlara yönelik beklentileriniz neler?

Yola çıkarken sistemimizi, uluslararası anlamda her bir noktada çalışacak şekilde kurguladık. Uluslararası standartlarda bir sistem ortaya koymak için en çok yatırımcımızı teknolojimize yaptık. Ülkemizde henüz regülasyonlar oturmamış olabilir ama eninde sonunda bu regülasyonlar tamamlanacak. Avrupa'da regülasyonların en sık olduğu yerler olan İsviçre ve Malta'da da ofislerimizi kurduk. Süreçlerimizin tamamını oradaki regülasyonlara uyumlu bir şekilde geliştirdik. Bu süreçte PwC, KPMG gibi alanında uzman, saygın kuruluşlarla çalıştık. Bizim için saygınlık ve güvenilirlik en önemli kriterlerin başında geliyor. Arkasından da kullanıcıya sunduğumuz hizmetin kolay ve hızlı olması çok önemli. ☹



PayTR YENİ KAPTANIYLA yeni ufuklara yelken açıyor

“Gel, başvur, 2 saatte sanal POS’unu kullanmaya başla, ertesi gün paranı al” sloganıyla ödeme aracılığı yapan PayTR, Deloitte Teknoloji Fast 50 listesine giren üç FinTek şirketinden biri oldu. Genel Müdür Tarık Tombul, “PayTR, geçen yıl hem gelir hem de ciro anlamında yüzde 100’ün üzerinde büyüdü. 1 milyar TL işlem ve 10 bin işyeri hedefimize çok yaklaştık. 2019’da da yüzde 100’ün üzerinde büyüme planlıyoruz” diyor...



Tarık Tombul

Ödeme servis sağlayıcılığı (PSP) sektörünün geçmişini göz önüne alırsak, 2009 yılında kurulan PayTR için rahatlıkla “köklü bir şirket” diyebiliriz. Şirketin kurucusu Yiğit Cengiz, İTÜ Bilişim Sistemleri Mühendisliği’nden mezun olduktan sonra ABD’ye gidip 2 yıl yine aynı alanda yüksek lisans eğitimi almış. “Ülkem için bir şeyler yapmalıyım” mottosuyla Türkiye’ye dönmüş, 1 yıl İstanbul’da kurumsal hayatta çalıştıktan sonra İzmir’e dönüp henüz 23 yaşındayken PayTR’in temellerini atmış.

Halen de İzmir merkezli faaliyet gösteren PayTR, ödeme sistemleri sektörünün deneyimli isimlerinden Tarık Tombul’u bünyesine katarak, deyim yerindeyse bir “açılım hareketi” başlattı. PayTR’in “çiçeği burnunda” Genel Müdürü Tarık Tombul ile bu hareketin ayrıntılarını, şirketin ve sektörün durumunu konuştuk...

Tombul, söze “Şirketimizde 22’si kadın olmak üzere 35 kişi çalışıyor. Yüzde 62 kadın çalışan oranıyla sektörün açık ara lideriyiz” diye başlayarak sektörde kadın istihdamının önemini de es geçmiyor...

Tarık Tombul ile birlikte PayTR’de ne gibi değişiklikler göreceğiz?

Geçen ay itibarıyla İstanbul’da irtibat ofisimizi açtık. Çeşitli bir ekip var burada. Sürekli İzmir-İstanbul arasında mekik dokuyoruz. Mevcut yapıyı biraz değiştirdik. Müşteriyi ziyaret eden bir yapımız, saha satış ekibimiz yoktu. Tamamen dijitalle yönelik, dijitalden gelen başvuruları politika ve kurallarımız doğrultusunda sisteme katıp, takibini yapan bir yapı vardı. Şimdi bunun yanında müşterilerle daha çok iç içe olabilecek ve ihtiyaçlarını daha çok dinleyebilecek bir yapı daha oluşturduk. Müşterilerimize sürekli “Ben buradayım, bir ihtiyacın var mı” diyebilecek, biraz daha B2B’ye ayrılan bir yapı bu.

PayTR’da sanal POS temin süreci nasıl işliyor?

Bir FinTek şirketi olarak işletmelere 2 saat içinde POS verilebiliyoruz. Başvuru bize ulaştığı andan itibaren ilgili işletmeden gerekli belgeleri istiyoruz. Bunları sistemimize eksiksiz bir şekilde yükledikten sonra 2 saat içinde POS’unu kullanıma hazır halde sunuyoruz. “Gel, başvur, 2 saatte PayTR kullanmaya başla, ertesi gün paranı al” diyoruz.



Tabii birtakım istisnalar olabiliyor. Örneğin, riskli kategoride ya da skorlaması düşük şirketler için...

Son yıllarda oyun sektörü ciddi anlamda büyüyor ama bunun yanında Çiftlik Bank örneğinde olduğu gibi riskli durumlar da ortaya çıkıyor. Oyun satışları için de sizden hizmet alınabiliyor mu?

Evet, oyun firmalarına ödeme hizmeti sunabiliyoruz. Güvenlik için diğer firmalarda olduğu gibi oyun firmasına da POS verirken mevzuat ve risk açısından birtakım kontrollerimiz var. Özetle oyun alanında arkasında bahis, kumar ya da Çiftlik Bank örneğinde olduğu gibi dolandırıcılık amaçlı bir neden olup olmadığını araştırdıktan sonra bankalarda olduğu gibi bizler de ödeme kuruluşu olarak hizmet sunabiliyoruz. Çiftlik Bank örneğin, başvurduğunda risk kontrollerimizden geçemedi ve POS vermemeyi tercih ettik.

PayTR, 2016 yılından bu yana hızlı büyüyor. Bu nasıl sağlandı?

Tamamen teknolojik yatırımlar ve süreç otomasyonu etkili oldu. Vizyonel bir süreçle müşteri beklentilerini analiz edip, ürün ve hizmetlerimizi bu doğrultuda şekillendirdik. Süreçleri otomatikleştirip en kısa sürede taleplere yanıt vermeye çalıştık. Müşteri memnuniyetinin şirket bağlılığına önemli derecede etki ettiğini fark ettik. Bu sayede müşterilerimiz farklı arayışlara girmedi. Bugün yüzde 99.6 müşteri memnuniyet oranıyla çalışıyoruz. Şikayetlerin teşekküle dönmesi bizi ayrı bir motivasyona sürüklüyor. İkinci etkense KOBİ segmentinin büyük potansiyeli...

KOBİ'lerle nasıl bir ilişkiniz var?


Müşterilerimizin yüzde 70'i mikro segmentteki işletmelerden oluşuyor. Türkiye'de 3.5 milyon civarında KOBİ var. Bu da bize kayıtlı işletmelerin yüzde 99'unun KOBİ segmentinde olduğunu söylüyor. 3.5 milyon KOBİ'nin yaklaşık sadece yüzde 1.5'i (50 bin civarı) e-ticaret işlemi yapıyor. Bu bizler için büyük bir potansiyel. Bu noktada TOBB'un KOBİ'lerin hızla dijitalleşen dünyaya ayak

uydurması ve rekabet gücünü artırması amacıyla başlattığı dijital dönüşüm hareketini ve e-ihracat çalışmalarını önemsiyoruz. Bugün en hızlı büyüyen şirketlerin ortak bir özelliği var, teknolojiyi kullanmak. Teknoloji ve ihracat birbirini tamamlayan unsurlar. İhracatın yüzde 55'ini KOBİ'ler yapıyor. Dünya üzerinde 7 milyar insan ve 20 trilyon dolarlık bir pazar var ve bu pazara ulaşmak KOBİ'lerin elinin altında.

Büyük pazaryerlerinin şöyle bir garantisi var: Ürünü alıp paketi açıyorsun, hatta deniyorsun, onayladığında ödeme tamamlanıyor. Başka bir ifadeyle "alıcı korumalı" satış yapıyorlar. Bu tür küçük işletmelerde böyle bir koruma sistemi var mı?

Yüz yüze olmayan satışlarda "chargeback" (işlem iptali, ters ibraz) kuralları son kullanıcı olan kart sahibini avantajlı duruma getiriyor. İşlemin 3D Secure ile yapılması kart hamilinin "fraud" neden kodlu itirazlarını önleyip üye işyerini rahatlatırken, sipariş edilen ürünün gelmemesi, yanlış, eksik, kusurlu gelmesi gibi nedenler de işyerini birtakım belgelerle kendini savunmaya yöneltiyor. Dolayısıyla alıcı koruması işlemin doğasında her daim var. İşletmenin siparişte belirtilen nitelikteki ürün ya da hizmetleri süresi içinde doğru bir şekilde gönderdiği senaryoda, iki taraf için de güvenli bir alışveriş işlemi tamamlanmış oluyor. Kart hamilinin PayTR kullanan üye işyerinden bir işlem yaptığı senaryoda, eğer ürünü almamışsa, istediği gibi gelmemişse veya satışı gerçek kişiler tarafından yapılmamışsa harcama itiraz kuralları dahilinde kart hamili bankası üzerinden bize ulaşabilir. Bu yapı kart hamillerinin mağdur olmasını engelliyor. Bizim şu anda dolandırıcılık, ters ibraz oranlarımız on binde 1'in altında. Bu işin standardı Türkiye'de 10 binde dört, Avrupa'da ise 10 binde 6'nın üzerinde.

10 binde bir iddialı bir oran...

Evet, biz de bununla gurur duyuyoruz. Düşünün 10 bin tane işlem oluyor ve sadece bir tane işlem için kart hamili bankaya itirazda bulunuyor. 

PAYTR

Mobil bankacılık yükseliyor

SANAL ASİSTAN İÇİN ERKEN

2018 Global CX Araştırması, finansal teknolojiler dönüşümüyle yeniden şekillenen bireysel bankacılık sektöründe müşteri beklentilerine ışık tutuyor. Banka müşterilerinin yüzde 48'inin mobil bankacılık uygulaması kullandığını ortaya koyan araştırma, müşteri iletişim kanallarıyla da ilgili önemli ipuçları veriyor...



Teleperformance'ın Müşteri Deneyimi Araştırma Merkezi (CX Lab), 14 ülkede 18 sektörü kapsayan ve yaklaşık 200 bin cevaplı bireysel bankacılık araştırmasını sonuçlandırdı. Buna göre neredeyse her iki kişiden biri mobil bankacılık uygulaması kullanıyor.

Müşteri deneyiminin, tüketici bakış açısıyla uçtan uca bir bütün olarak ele alınmasıyla belirlenen Teleperformance deneyim puanlamasının 0 ile 10 arasında verildiği araştırmaya göre, bireysel bankacılık konusundaki genel memnuniyet puanı 8.0 oldu.

Finansal teknolojilerin (FinTech) yaygınlaşmasıyla kapsamlı bir dönüşüm sürecine giren bireysel bankacılık sektöründe rekabet hızla artarken, araştırmaya katılanların ortalama yüzde 16'sı önümüzdeki bir yıl içinde hizmet aldığı kurumu değiştirmeyi düşündüğünü ifade etti. Marka sadakatinin en yüksek olduğu yaş grubu 1945 öncesi doğumlular olurken, Z kuşağına yaklaştıkça sadakat puanının azaldığı dikkat çekiyor.

Katılımcıların yüzde 32'si rakip bankalardan sunulan daha iyi tekliflerin diğer hizmet sağlayıcılara geçmelerinde öncü rol oynadığını belirtirken, her beş kişiden biri müşteri hizmetlerinin yetersizliğini vurguladı. Benzer şekilde, beklentileri karşılamayan hizmetin müşteri kaybindaki rolü de yüzde 22 olarak belirlendi.

Katılımcılara bireysel bankacılığın hangi bileşenlerinden ne kadar memnun oldukları sorulduğunda, 14 ülke genelinde memnuniyet puanı en yüksek olan unsur 8.1 ile kullanıcı dostu internet bankacılığı hizmetleri oldu. Güve-

nilirlik 8.0 ve bankayla kurulan iletişimin kalitesi 7.7 puan aldı. Memnuniyet skalasının en alt sırasında ise 6.0 puanla bireysel hesaplar için elde edilen faiz getirileri var.

Müşteri sanal asistanlara hazır değil!

Global CX araştırması, son 12 ay içinde bireysel bankacılıkla ilgili müşteri hizmetlerini arayanların oranının yüzde 64 olduğunu ortaya çıkardı. Birleşik Arap Emirlikleri'nde bu oran yüzde 93 ile küresel ortalamanın çok üzerine çıkarken, onu yüzde 82 ile Kolombiya ve Meksika izledi. Yüzde 48 ile İngiltere, yüzde 45 ile Hollanda ve yüzde 17 oranla Japonya sıralamanın altlarında yer aldı.

Araştırma sonuçlarında kişi başı ortalama görüşme sayısı 2.9, müşteriler tarafından tercih edilen en yaygın iletişim kanalı ise yüzde 65 ile sesli görüşmeler (çoklu yanıt) oldu. Her dört kişiden biri e-posta ve/veya web formu üzerinden bankanın müşteri hizmetlerine ulaşırken, mobil uygulamayı kullananlar yüzde 18, canlı sohbet özelliğini kullananlar yüzde 17 olarak tespit edildi. Bir diğer ilginç sonuç da müşteri hizmetlerine ulaşanların yüzde 35'inin birden fazla kanal tercih etmesi oldu.

Katılımcıların sadece yüzde 5'i sanal asistanla, her beş kişiden dördü ise ihtiyaç halinde bir uzmanla canlı olarak görüşmeyi tercih ediyor. Bireysel bankacılık için müşteri hizmetlerine ulaşanlar, yaşadıkları deneyimden memnuniyetle ayrılmak için sorunların hızla çözüme kavuşmasını, etkin ve profesyonel bir iletişim kurulmasını bekliyor. Banka müşterilerinin yüzde 36'sı ise kendilerine proaktif olarak ek bir hizmet ya da ürün önerilmesinden hoşlanmıyor. ☹

İşte bankaların 2020 bilgi güvenliği yönetimi yol haritası



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

Bir önceki yazımızda, 25 Aralık 2018 tarihinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) internet sitesinde yayınlanarak görüşlere açılan Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Hizmetleri Hakkında Yönetmelik Taslağı'ndan ve öngörülen düzenlemelerden genel olarak bahsetmiştik. Taslak yönetmelikte yer alan düzenlemeler hakkında genel bilgi edinmek ve büyük resmi görebilmek bakımından PSM'nin ocak sayısında yayımlanan yazımıza bakmanızı tavsiye ederiz. Bu yazımızda ise yönetmelik taslağında yer verilen bilgi güvenliği yönetimine ilişkin önemli düzenlemeleri daha yakından inceleyeceğiz...

Uluslararası standartlara uygunluk ve güvenlik kriteri

Taslağın "Bilgi Güvenliği Yönetimi" başlıklı üçüncü bölümünde yer alan 7'nci hükümdede, bilgi güvenliğinin sağlanmasında nihai sorumluluğun yönetim kurulunda olduğu belirtiliyor. Yönetim kurulu tarafından oluşturulacak bilgi güvenliği yönetim sisteminin ulusal veya uluslararası bir standart ya da en iyi uygulamaları temel alması gerektiğinin yanı sıra bilgi güvenliğinin içermesi gereken diğer birtakım faaliyetler de taslak yönetmelikte düzenleme altına alınıyor.

Yine aynı başlık altında yer verilen "Varlık Envanteri ve Verilerin Sınıflandırılması" konusundaki düzenlemeye göre ise bankalar, bilgi varlıklarının güvenlik gereksinimlerine uygun kontroller tesis etmek için bu varlıkları sınıflandırarak tüm bilgi varlıkları için detaylı bir varlık envanteri hazırlamak durumunda. Söz konusu envanterde her bir bilgi varlığı için, varlığın ne olduğunu açıkça belirtecek tanımına, banka için görece değerine, bulunduğu konuma, varlığın güvenlik sınıfına ve bu sınıfın belirlenmesine neden

olan gizlilik, bütünlük, erişilebilirlik gibi değerlerine, varlığın sahibine ve varlığın muhafızına da yer verilmesi gerekiyor.

Çalışanlara tahsis edilen cihazlardaki bilgiler de şifrelenecek

Bilgi güvenliği yönetimi kapsamında bankaların yerine getirmesi gereken bir diğer yükümlülük de veri gizliliğiyle ilgili. Bilindiği gibi veri gizliliği konusunda taslak yönetmeliğin yürürlükten kaldırılmasını öngördüğü "Bankaların Bilgi Sistemleri Yönetiminde Esas Alınacak İlgelere İlişkin Tebliğ"de birtakım genel yükümlülükler yer verilmişti. Taslak yönetmelikte de bu genel yükümlülükler benzer şekilde korunuyor. Ancak tebliğe ek olarak bankaların personeline tahsis ettiği hassas veri içeren tüm masaüstü, dizüstü ve mobil cihazların içeriğinin şifrenmesinin sağlanacağı ve ağa bağlı sunucu cihazlar üzerinde açık metin halinde banka kartı veya kredi kartı numarası, TC kimlik numarası gibi hassas verilerin bulunup bulunmadığını belirlemek için sunucu makinelerinin periyodik olarak taranacağı da hüküm altına alınıyor.

Kimlik doğrulama bilgileri de şifreli saklanacak

Bilgi güvenliği yönetimi başlığı altında oldukça ayrıntılı olarak düzenlenen diğer bir husus da kimlik ve erişim yönetimi... Kimlik ve erişim yönetiminden kasıt, bankaların bilgi varlıklarına erişiminin kontrol edilmesi ve sınırlandırılmasına ilişkin düzenlemeler. Kimlik ve erişim konusunda taslak yönetmelikte öncelikle görevler ayrılığı prensibine göre kullanıcıların belirlenmesi, bu kullanıcıların sorumluluğu gereği kendileri için tanımlanan erişim kontrol kuralları uyarınca, ilişkili bilgi varlığının güvenlik sınıfına uygun bir kimlik doğrulama yöntemiyle gerçekleştirilmesini yükümlülüğü getiriliyor.





Bankalar, tüm bilgi varlıkları için detaylı bir envanter hazırlamakla yükümlü... Banka personeline tahsis edilen ve hassas veri içeren tüm masaüstü, dizüstü ve mobil cihazların içeriği şifrelenmek zorunda... Kimlik doğrulama bilgileri de veritabanında şifreli olarak muhafaza edilecek... Bankalar, yeterli teknik ve operasyonel becerilere sahip bir siber olaylara müdahale ekibi kurmak zorunda...



Bu husustaki diğer bir önemli yükümlülük de kimlik doğrulama bilgilerinin de veritabanında şifreli olarak muhafaza edilmesi. Aynı hükümde veritabanına erişim konusunda birtakım prensiplere de yer veriliyor, hangi kullanıcının hangi bilgilere erişebileceğinin belirlenmesinde kullanıcıların görev ve sorumlulukları göz önünde bulundurulacak sadece bu görevleri yerine getirmelerine yetecek ve sadece bilmeleri gereken verilere erişimlerini sağlayacak kadar yetkiye sahip olmaları gerektiği belirtiliyor.

Bankalar siber olaylara müdahale ekibi kuracak

Bilgi güvenliği yönetimi doğrultusunda siber olayların yönetilmesine ilişkin düzenlemeler de söz konusu. Taslak yönetmelik uyarınca, bankaların siber olayların yönetilmesine ve müdahale edilmesine ilişkin birtakım süreç, prosedür, yapı ve birimlerin kurulması öngörülüyor. Bu kapsamda bankalar, yeterli teknik ve operasyonel becerilere sahip bir kurumsal SOME (siber olaylara müdahale ekibi) kurmak zorunda. Ayrıca bu ekiple ilgili güncel iletişim bilgilerini BDDK'ya iletmek, güvenlik olayla-

rının kuruma ve ilgili yönetim birimlerine raporlanması da sağlamak durumundalar.

Bankalar, siber olaylardan sonra bankacılık faaliyetlerini en az etkileyecek şekilde ve mümkün olan en kısa sürede hizmetlerini normal işleyişine döndürmek üzere çalışmalar yapıp, sürecin takibine yönelik "siber olay yönetim prosedürü" ve "acil ve beklenmedik durum müdahale planları" oluşturmakla da yükümlü kılmıyor.

Bankaların 1 Ocak 2020'ye kadar süresi var

Yönetmelik taslağında, yine bilgi güvenliği yönetimiyle ilgili; 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. Taslağın yürürlüğe girmesiyle birlikte bankalar, mevcut faaliyet ve sistemlerini 1 Ocak 2020 tarihine kadar işbu yeni yönetmelik hükümlerine uygun hale getirmek zorunda. ☹



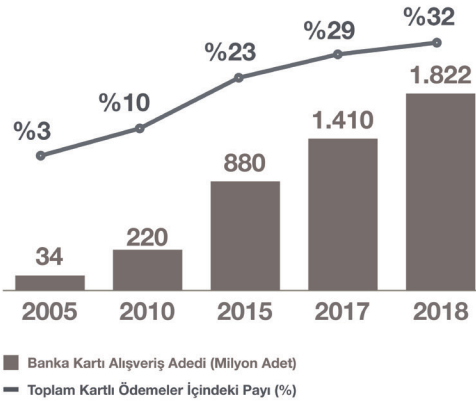
ALIŞVERİŞTE BANKA KARTI KULLANIMI TESCİLLENDİ



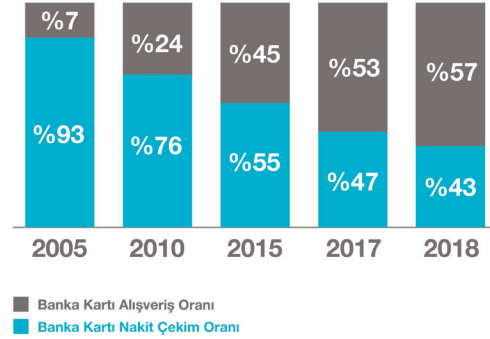
Geçen yıl kredi kartıyla yapılan ödemeler yüzde 18, banka kartıyla yapılan ödemeler de yüzde 38 arttı. Toplam kartlı ödemelerse yüzde 21 büyüdü. Banka kartlarıyla yapılan her 5 işlemde 3'ü alışveriş olarak gerçekleşti...

Her 3 kartlı ödemeden 1'i banka kartıyla yapıldı

Kartlı Ödemelerde Banka Kartının Payı

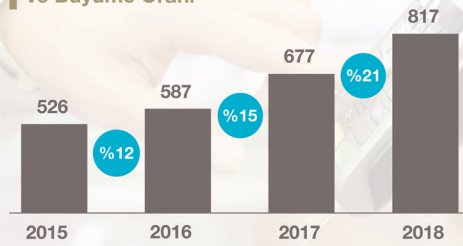


Banka Kartı İşlem Adetlerinin Oransal Dağılımı (%)



Toplam kartlı ödemeler %21 büyüdü, alışveriş tutarı 800 milyar TL'yi aştı

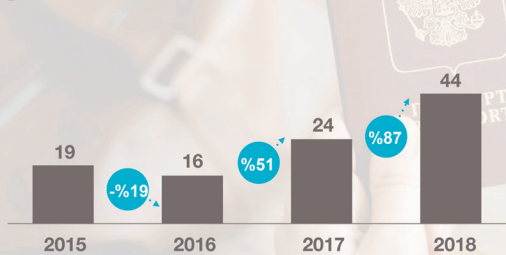
Kartlı Alışveriş Tutarı (Milyar TL) ve Büyüme Oranı



Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, toplam kartlı ödeme tutarı 2018'de yüzde 21 büyüyerek 817 milyar TL'ye ulaştı. Kredi kartıyla yapılan ödeme tutarı yüzde 18, banka kartıyla yapılan ödeme tutarı ise yüzde 38 arttı. 2018'de her 3 kartlı ödemeden 1'i banka kartlarıyla gerçekleşti. 2017 yılında ilk defa banka kartlarıyla yapılan alışveriş adedi nakit çekim adedini geride bıraktı. Artık her 5 banka kartı işleminden 3'ü alışveriş olarak gerçekleşiyor.

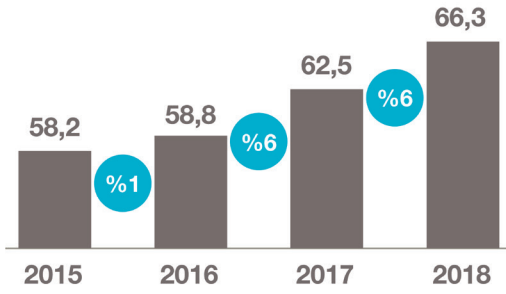
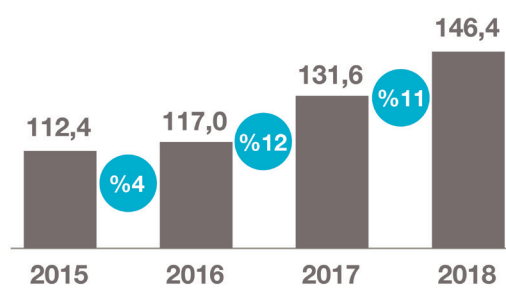
Yabancı harcamalarında rekor yılı: Turist başına 2 bin 600 TL kartlı ödeme

Yabancı Kartlar ile Yurt İçi Ödeme Tutarı (Milyar TL)

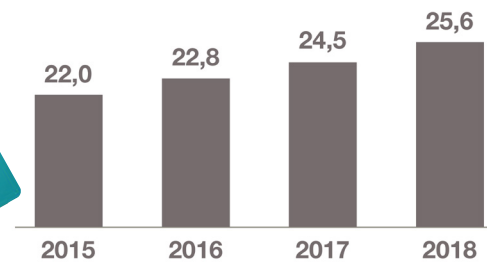
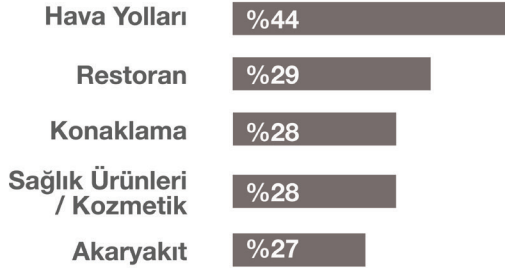


1 yılda 17 milyon farklı yabancı kartla, kart başına 2 bin 600 TL ödeme gerçekleşti

Geçen yıl kartlı ödemelerle yapılan yabancı harcamalarında rekor kırıldı. BKM verilerine göre 2018'de yabancı kartlarla ülkemizde yapılan alışverişler geçen yılın 2 katına çıktı. Yurtiçinde yapılan kartlı ödemeler içindeki yabancı payı ise rekor oranla yüzde 5'i geçti. 1 yılda 17 milyon farklı yabancı kartla, kart başına 2 bin 600 TL ödeme gerçekleşti.

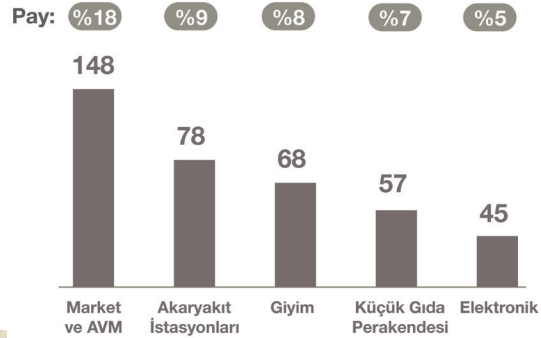
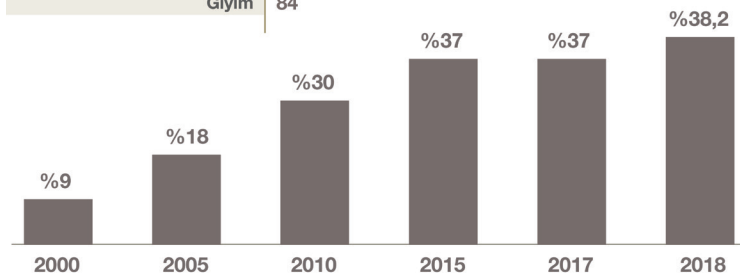
**Kredi Kartı Sayısı Gelişimi
(Milyon Adet)****Banka Kartı Sayısı Gelişimi
(Milyon Adet)****Toplam kart adedi
213 milyona ulaştı**

Geçen yıl kredi kartı sayısı yüzde 6, banka kartı sayısı ise yüzde 11 artış gösterdi. 2018 yılında kredi kartı adedi 66.3 milyona, banka kartı adedi ise 146.4 milyona ulaştı. Böylece toplam kart adedi yaklaşık 213 milyon olarak gerçekleşti.

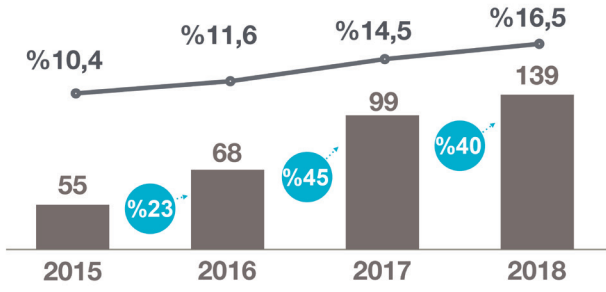
**Bireysel Kredi Kartı Sahibi Kişi Sayısı
(Milyon Kişi)****2018'de daha çok seyahat edildi****En Fazla Kartlı Ödeme
Artışı Görülen Sektörler**

2018'de de bir önceki yıl olduğu gibi havayolları, kartlı ödemelerde en fazla artış gösteren sektör oldu. Havayollarında kartlı ödemeler geçen yıl yüzde 44 artarak 20.6 milyar TL'ye ulaşırken, bu sektörü yüzde 29'luk artış ve 36.7 milyar TL'lik kartlı ödeme tutarıyla restoran, yüzde 28'lik artış ve 17.6 milyar TL'lik kartlı ödeme tutarıyla konaklama, yine yüzde 28'lik artış ve 32 milyar TL'lik kartlı ödeme tutarıyla sağlık ürünleri ve kozmetik, yüzde 27'lik artış ve 78.1 milyar TL'lik kartlı ödeme tutarıyla da akaryakıt istasyonları izledi.

En fazla kartlı ödeme yapılan sektörlerse 148 milyar TL ile market ve AVM'ler oldu. Bu iki sektörü 78 milyar TL ile akaryakıt, 68 milyar TL ile giyim, 57 milyar TL ile küçük gıda perakendesi, 45 milyar TL ile de elektronik eşya takip etti.

**En Fazla Kartlı Ödeme
Yapılan Sektörler (Milyar TL)****Kartlı Ödemeler için
Yüksek Potansiyelli Sektörler****Kartlı Ödemelerin
Hanehalkı Harcamalarına Oranı**

İnternette Yapılan Kartlı Ödeme Tutarı (Milyar TL) ve Toplam İçindeki Payı (%)



■ İnternette Kartlı Ödeme Tutarı (Milyar TL)
— Toplam İçindeki Payı



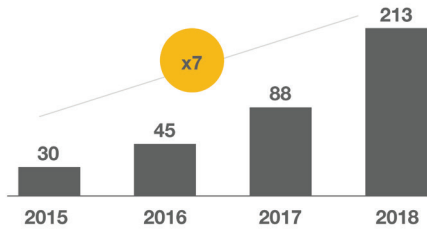
İnternette ödemeler yükselişte

Banka kartlarının internette kullanımı hızla yaygınlaşırken, internette alışveriş deneyimi yaşayan kişi sayısı da her geçen gün artıyor. 2017 yılında 99 milyar TL olarak gerçekleşen online ödemeler 2018'de yüzde 40 artarak 139 milyar TL'ye yükseldi. Genç nüfusun ve dijital dönüşümün etkisiyle internette yapılan kartlı ödemelerin toplam içindeki payı ise yüzde 16'ya geçti.



Temassız işlemler 2.5 katına çıktı

Temassız Ödeme Adedi (Milyon Adet)



Mobil temassız ödeme adedi 1 milyonu geçti



Temassız ödeme yapanlar kartlı ödemeleri %32 daha fazla tercih ediyor

2017 yılında 42 milyon adet olan temassız özellikli kart sayısı, 2018'de yüzde 40 artarak 58 milyona yükseldi. 2018'de ülkemizdeki temassız özellikli terminal adedi 1 milyonu geçti ve toplam terminaller içindeki payı yüzde 52'ye ulaştı. 2015 yılında temassız özellikli terminal adedi sadece 300 bini. Bu da 3 yılda temassız kabul noktasının 4 katına çıktığı anlamına geliyor. Artık her 2 kart kabul noktasından 1'i temassız destekliyor.

BKM verileri, temassız ödemeyi tercih edenlerin, etme-

yenlere göre daha sadık kart kullanıcıları olduğunu ortaya koyuyor. Bu kullanıcılar kartlı ödemeleri yüzde 32 daha fazla tercih ediyor. 2017 yılında 88 milyon adet olan temassız işlemler, 2018'de yüzde 142 artışla 213 milyon adede ulaştı. Temassız kartlarla yapılan ortalama işlem tutarı 2017'de 26 TL iken 2018'de 31 TL'ye yükseldi. Temassız ödeme adedi ise 2015 yılının 7 katına çıktı. Aylık temassız işlem adedi 25 milyona ulaşırken, her 6 karttan 1'i temassız ödemelerde kullanıldı.

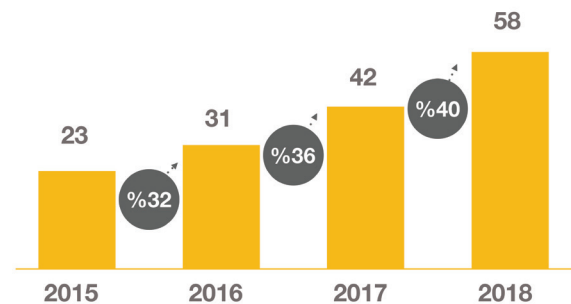


Her 2 terminalden 1'i temassız destekliyor

Temassız Terminal Adedi (Milyon Adet) ve Toplam İçindeki Payı

Kartların %25'i temassız özellikli

Temassız Kart Sayısı Gelişimi (Milyon Adet)



2018'in kartlı ödeme "en"leri



- 14 Haziran - Ramazan Bayramı Arife Günü
- En fazla kartlı ödemenin yapıldığı gün
- 21 milyon adet



- 31 Temmuz - MTV Ödemeleri
- En fazla işlem tutarının gerçekleştiği gün
- 3,7 milyar TL



- Eylül - Okula Dönüş
- En fazla kartlı ödeme gerçekleşen ay
- 74,2 milyar TL



- 23 Kasım - Muhteşem Cuma
- En fazla sayıda farklı kart ile internetten ödeme yapılan gün
- 2,1 milyon kart



- 30 Kasım - Vergi Yapılandırma Ödemeleri
- İnternette en fazla kartlı ödemenin yapıldığı gün
- 1,1 milyar TL



- 31 Aralık - Temassız işlem rekoru
- En fazla sayıda temassız işlem yapılan gün
- 700 bin kart ile 1 milyon işlem

Bankalararası Kart Merkezi, 2018'de kartlı ödemelerin "en"lerini de gözler önüne serdi. Geçen yılın ödemeler ekosistemine dair "en"leri şöyle:

- En fazla kartlı ödeme işlemi, 21 milyon adetle 14 Haziran Ramazan Bayramı arife gününde yapıldı.
- 2018 yılında en fazla işlem tutarının gerçekleştiği gün, 3,7 milyar TL ile MTV ödemelerinin yapıldığı 31 Temmuz oldu.

● Okula dönüş dönemini kapsayan eylül ayında 74.2 milyar TL ile en fazla kartlı ödeme gerçekleşti.

- 23 Kasım Muhteşem Cuma'da (Black Friday) 2.1 milyon farklı kartla internetten ödeme yapılarak rekor kırıldı.
- İnternette en fazla kartlı ödeme, 1.1 milyar TL ile vergi yapılandırma ödemelerinin yapıldığı 30 Kasım'da gerçekleşti.
- 31 Aralık'ta 700 bin farklı kartla yapılan 1 milyon adet işlemle temassız ödeme rekoru kırıldı.

"NAKİTSİZ ÖDEMELER TOPLUMU YOLUNDA ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Bankalararası Kart Merkezi olarak ödemeler dünyasına yenilikçi ürünlerimizle öncülük etmeyi sürdürdük. Teknolojiye yönelik yatırımlarımızla ödemeler ekosistemini inovasyon merkezi olarak "nakitsiz ödemeler toplumu" yolunda ülkemizin önünü açan çalışmalara imza attık.

Bu yıl da nakitsiz toplumun en önemli savunucularından biri olarak inovatif ödeme teknolojilerini geliştirmeye, finansal okuryazarlık konusunda bilinirliğin artması yönünde çalışmalar yapmaya, banka kartlarının yaygınlaşması ve kullanımının artmasını sağlamaya, sunduğumuz tüm bu teknolojilerle kullanıcıların hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.



Dr. Soner Canko
BKM Genel Müdürü

ÖDEME DÜNYASININ yoğunlaşacağı 5 yeni trend

5G, artırılmış ve karışık gerçeklik, akıllı büyütme, sıfır güven siber güvenlik, kuantum hesaplama... Bu 5 teknoloji ödeme sistemlerinin yanı sıra birçok alanı daha etkisi altına alacak...

Uluslararası araştırma şirketi PCM, kısa bir süre önce ödeme teknolojilerini etkileyebilecek trendleri mercek altına aldı. İşte PCM İnovasyon Ağı ve Gelişmekte Olan Teknolojiler Başkanı Beth Devin tarafından yorumlanan çalışmaya göre, 2019 ve sonrasında finansal kurumlar ve müşterileri üzerinde büyük bir etkiye sahip olması beklenen 5 yeni teknolojinin ayrıntıları...

1 5G Beşinci nesil kablosuz ağ teknolojisini tanımlayan 5G, mevcut 4G'nin veri aktarım hızının artırdığı versiyon olarak da biliniyor. Yüksek frekans spektrumlu, küçük hücreli antenler ve AI (yapay zeka) özellikli yazılımlar kullanan 5G ağı, 10 kat daha güvenilir, 100 kat daha verimli, 10 kat daha uzun pil ömürlü ve 1000 kat daha büyük veri hacmine izin veriyor. Bugünün ağ kısıtlamalarını ortadan kaldıran, makineden makineye ve insandan makineye deneyimleri artıracığı öngörülen sistem, dijital ekonomi gereksinimlerine yönelik talepler için de çok önemli bir araç olacak.

5G ile IoT'nin (nesnelerin interneti) akıllı evlerin ötesinde, tamamen akıllı şehirlerle yayılması mümkün olabilir. Sürücüsüz araçların gelişmesi hatta uçan arabaların ortaya çıkmasına yol açabilir. Finans dünyasında ise daha hızlı ve daha güvenli uygulamaların önü açılabilir. Bankalar kimlik doğrulamasını daha iyi yapabilir, "uzak satıcılara" etkinleşmesine yardımcı olabilir.



2 ARTIRILMIŞ VE KARIŞIK GERÇEKLİK

Artırılmış gerçeklik (AR) ve karma gerçeklik (MR), dijital ve fiziksel dünyaları kusursuz bir şekilde birleştiren

teknolojiler olarak biliniyor. AR fiziksel dünyayı dijital bilgiyle güçlendirirken, MR gerçek ve sanal dünyaları birleştirerek insanların aynı anda etkileşimde bulunmasını sağlıyor. AR ve MR, basit ve eğlence amaçlı kullanımlarda çoktan popüler olsa da 5G, bu yeni teknolojilerin kurumsal seviyeye yükselmesini sağlayacak. Tüketici örneğin, satın alma işleminden hemen önce mobilyanın oturma odasında nasıl görüneceğini görselleştirmek için AR'ı kullanabilecek. Finans dünyasının profesyonelleri de bu trendle yeni bilgiler edinmek ve müşterilerine daha iyi hizmet vermek için yeni nesil veri görselleştirmeleri oluşturabilecek.



3 AKILLI BÜYÜTME

Yapay zekada yeni nesil anlamına gelen "akıllı büyütme", herkesin daha akıllı ve hızlı çalışma yeteneğini artıracak. Hatta insan beynini taklit eden "yaşam boyu derin sinir ağları" gibi yazılımların bir sonraki aşamasına geçişi hızlandıracak. Ayrıca, AI gücüne sahip daha fazla cihazın oluşturulmasına destek olacağı için "yaygın zeka" denilen sürecin yolunu açacak.

Bu yöntem daha çok güçlü tahmine dayalı analitik platformlar, pazarlama organizasyonlarının daha çevik ve deneysel olmalarını sağlayan kendi içeriğini yaratacak. İşe alım yapmak yerine akıllı büyütme, insanların ve makinelerin birbirini tamamlamasını sağlayacak.

4 SIFIR GÜVEN SİBER GÜVENLİK

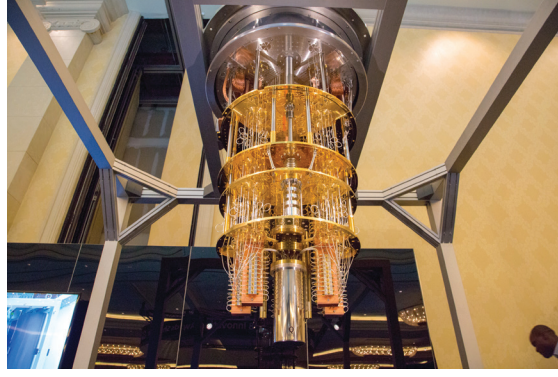
Sıfır güven (zero trust) çok çeşitli veri gizliliği uygulamaları, protokolleri ve teknolojilerini içeren siber güvenliğin yeni yaklaşımı anlamına



geliyor. Zero trust modelleri, işletmelerin mobil ve bulut uygulamalarını daha iyi güvenlik altına almasını ve birden fazla şirketin işbirlikçi ve güvenli bir şekilde şifreli verileri analiz etmesini sağlayarak, ağ üzerinden geçen her kullanıcıyı, bağlantıyı ve veri paketini bağımsız olarak onaylayıp sınırlayabilecek.

5 KUANTUM HESAPLAMA

Kuantum bilgisayarları, günümüz bilgisayarları için imkansız olduğu düşünülen sorunları çözmek için kuantum mekaniğini kullanıyor. 0s veya 1s olabilecek ikili bitleri kullanan geleneksel bilgisayarların aksine kuantum bilgisayarlar, aynı anda olabilen kuantum bitleri veya "bit" kullanıyor. Böylece daha fazla hesaplama gücü sunuyor. Bu sistemin de tıbbi keşifleri artırması, ticari al-



goritmaları geliştirerek sahtekarlığı azaltması, portföyleri optimize ederek ve riski yöneterek finansal hizmetlerde devrim yaratması bekleniyor.

İngiltere'de mobil bankacılık interneti geride bıraktı



Yılın ilk günlerinde yayınlanan bir araştırmaya göre İngiltere'de mobil bankacılık kullanımı internet bankacılığını geride bıraktı. Smart Money People tarafından yapılan anket, 2017 yılında İngiltere'de mobil bankacılık kullanım oranının yüzde 30'dan 39.2'ye yükseldiğini; internet bankacılığının ise yüzde 45'ten 38.6'ya gerilediğini ortaya koydu. Aynı dönemde dijital bankacılık (mobil + internet) kullanım oranı da yüzde 75'ten 78'e yükseldi. Böylece mobil uygulama bankacılığının internet bankacılığını geride bıraktığı ilk kez kayda geçti. Söz konusu araştırma, farklı yaş grupları-

nın kullanım tercihlerini de ortaya çıkardı. Beklendiği gibi mobil uygulama bankacılığı yüzde 53 ile en çok 18-24 yaş grubunda yaygın. En düşük kullanım oranı da keza yüzde 13 ile 65 ve üstü yaş gruplarında görülüyor.

Smart Money People CEO'su Mike Fotis, "Dijital kanalların her geçen gün daha popüler hale geldiğini biliyorduk ama finansal işlemlerde ilk kez mobil bankacılığın internet bankacılığını geride bıraktığını gördük. Artık tüm finansal hizmetlerin kullanıcılar için mükemmel bir uygulama deneyimi yaşatması ve her kurumun dijital bankacılığı odağına alması gerekiyor" diyor.

ATM'lere yüz tanıma özelliği geliyor

Japonlar, yüz tanıma teknolojiyi yeni nesil ATM'leri kullanmak için gün sayıyor. Bu uygulamaya öncülük yaparsa Seven Bank oldu. Japonya basınında çıkan haberlere göre banka, ATM'lerine ekleyeceği yüz tanıma özelliğiyle kullanıcıların yeni hesap açabilmesini sağlayacak. ATM'lerde yer alan kameralarla fotoğraf çekilebileceği gibi kimlik taraması da yapılabilecek. Halen Seven Bank'ta yeni bir hesap açmak için kimliklerin bir kopyasını bankaya götürmek gerekiyor.



Beklentiler, yeni ATM'lerin önümüzdeki 18 ay içerisinde kullanıma sunulacağı yönünde. Ülke genelinde yaygın bir şube ağına sahip olmayan Seven Bank'ın aktif 24 binden fazla ATM'si var. Bu yeni özellik, Japonya'da cihazların kimlik doğrulama yapmasına izin veren yasayla kullanılabilir hale geldi.



Çin, ulaşım altyapısını mobile taşıyor

Çin Ulaştırma ve Taşımacılık Bakanlığı, mobil ödeme sisteminin bu yıl bütün otoyollardaki manuel gişeleri kapsayacağını, böylece ülkedeki 260 şehrin trafik kartları arasında bağlantı şebekesi kurulacağını açıkladı.

Bakanlık Sözcüsü Wu Chungeng tarafından açıklamaya göre, Çin'de elektronik geçiş projeleri yürütülen 29 eyaletten Henan, Shandong ve Zhejiang gibi 14'ündeki otoyollarda mobil ödeme sistemi kuruldu. Guangxi, Sha'anxi ve Beijing (Pekin) dahil 14 eyalette ise deneme çalışmaları sürüyor.

Çin Ulaştırma ve Taşımacılık Bakanlığı, gerekli iyileştirmeleri sağlayarak bu yıl içinde mobil ödemenin bütün otoyollardaki manuel gişeleri kapsamasını hedefliyor.

Kiliseler dijitali sevdi darısı camilerin başına...



Teknolojinin ödeme dünyasına hakimiyeti hemen her kesimde kendini gösteriyor. Kiliseler de dahil. Nasıl mı?

Ödeme teknolojileri şirketi Vivipay, Latin Hristiyan Liderlik Birliği (NHCLC) ile bir anlaşma imzaladığını duyurdu. Buna göre Vivipay, NHCLC üyesi Hristiyan cemaate düşük masraflı ve kullanımı kolay bir dijital bankacılık hizmeti sunacak. Geleneksel bankalara alternatif olması beklenen bu hizmet, Visa ve Mastercard altyapılı dijital cüzdanlar aracılığıyla verilecek.

Vivipay, kiliseler üzerinden ulaşacağı yeni müşteri kitlesine vereceği hizmeti “Kişilerin kredi geçmişini incelemeden, yani bu detaya takılmadan onlara geleneksel bankalara

göre daha uygun fiyatlı hizmetler sunan bir bankacılık alternatifi” olarak tanımlıyor. NHCLC Başkanı Samuel Rodriguez ise “Vivipay ile yaptığımız anlaşma sonucunda üyelerimiz temel finansal hizmetlere oldukça uygun fiyatlarla erişme imkanına sahip olacak” diyor.

Cemaat üyeleri bu hizmetle tasarruflarını yönetirken dijital cüzdanları üzerinden fatura ödeme, para transferi, sağlık hizmetlerine erişim, bağış gibi işlemleri de kolaylıkla yapabilecek. Ayrıca Vivi kartlarıyla ülke genelindeki ATM’lerden 7/24 para çekebilecek, popüler markaların yüzde 50’ye varan indirimlerinden faydalanabilecekler.

Bağışlar akıllı telefona taşındı

Bağışları nakit yerine akıllı telefon ve kartlar aracılığıyla toplamak isteyen İngiltere Kilisesi (Church of England) ise ödeme sistemleri şirketi SumUp ile ortak bir çalışmaya imza attı. Kilise, üzerinde kart okuyucu ve akıllı telefon yer alan taşınabilir bir düzenekle bağış almaya başladı. Sistem kişilerin yapacağı bağış miktarını seçmesini, Apple Pay veya Google Pay aracılığıyla temassız olarak ödeme yapmasını sağlıyor. SumUp, bağışların şimdiden iki katına çıktığını belirtiyor. Sonraki aşamada temassız bağış düzeneklerinin çok daha fazla kiliseye kurulması planlanıyor. İngiltere Kilisesi rahibelerinden Margaret Cave’in konuyla ilgili görüşü şöyle: “Son yıllarda kilisemize akın eden genç ve kalabalık bir kitle var. Bu da yeni nesil kiliselerin vaktinin geldiğini bizlere gösteriyor. Tüm kilise topluluğu olarak temassız bağış gibi teknolojilerle bu değişimin ön saflarında yer alacağız.”



AdaletKart Troy'la Her Yerde Geçerli Oluyor!

Adalet Bakanlığı personelleri yeni Troy logolu AdaletKart'larını, Türkiye'deki tüm POS'larda, E-ticaret sitelerinde, harcamalarda ve ödemelerde kullanabiliyor. İndirim ve ayrıcalık sağlayan yeni Troy logolu AdaletKart hazır.



Tüm Banka ATM'lerinden Para Çek,Para Yatır

Adalet Bakanlığı personelleri yeni Troy logolu AdaletKart'ları ile Türkiye'deki tüm banka ATM'lerinden 7/24 para çekip, para yatırabiliyor. Troy logolu AdaletKart'a özel ayrıcalıklarla ilgili detaylı bilgi almak ve TL yüklemek için adaletkart.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ADALETKART