

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MART 2019

Sayı: 95 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



SimAnt PROVISION oldu sırada küreselleşme var

FİNANSAL TEKNOLOJİLERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNE ETKİLERİ

Sektör ortalamasınının 5 kat üstünde büyüyen **iyzico**, e-ihracat menziline de 3 katına çıkardı



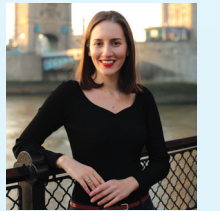
“POS’ta Android devrimi başlıyor”



“Bu Toprakların Sesleri”nin hikâyesi



Yeni nesil ATM’ler nereye eviriliyor?



Teknolojide kadın sesi cılız çıkıyor



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



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



QR Kodu okutarak
başvuru sayfasına
ulaşabilirsiniz.



ParamPOS

parampos.com
0850 988 0 999

ParamTMPOS

“Yüksek Komisyon
Oranlarına Paydos”



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Kadının sesi daha gür çıkacak

İş hayatında cinsiyet ayrımcılığının 21'inci yüzyılda bile hâlâ tartışma konusu olması hepimizin utancı olsa gerek. Çalışanlarının yüzde 70'e yakını kadın olan Google'da bile aynı görevi yapan erkeklere daha fazla maaş ödediği iddia ediliyor. Varın diğer şirketleri siz düşünün...

Araştırmalar, küresel düzeyde kadın çalışan oranının yüzde 40 olduğunu gösteriyor. TÜİK verilerine göre Türkiye'de ise bu oran yüzde 28. Dünya çapında teknoloji sektöründe çalışan oranı yüzde 25 civarında. Yine dünya genelinde teknolojiye çalışan kadın liderlerin oranı ise sadece yüzde 11. Orta ve küçük ölçekli şirketlerde yüzde 8'e kadar düşüyor. Kısacası teknolojiye ve teknik alanlarda çalışan kadın sayısı sadece Türkiye değil tüm dünyada düşük seviyelerde. Bu tür verileri "Zirve Yolunda" sayfalarında hemen her ay sizler de okuyorsunuz. Sağ olsun Tülin (Çakmak), karınca kararınca ama çok önemli bir sosyal sorumluluk projesi başlattı. Teknolojiye değer katan kadın liderlerle bir araya geldi, kadın istihdamını

artırmak için önerilerini, zirve yolunda karşılaştıkları zorlukları konuştu. Bu noktada sözü Tülin'e devrediyorum: "Sonuçta gördük ki lise ve üniversiteli geç kadınların sektörde başarılarına imza atmış kadın yöneticilerle bir araya gelmesi çok önem taşıyor. Kadınların sektöre çekilebilmesi için onlara rol model olabilecek kadın liderlerin görünürlüğünün artması çok önemli. İşte tam da bu yüzden bu ay teknolojiye değer katan kadın yöneticilerle bir araya gelecek ve hep birlikte bir yol haritası belirleyerek bu yolda el ele yürüyeceğiz. Bu yeni dönemde sektördeki diğer kadınların da aramıza katılmasını, sayımızın giderek artmasını umut ediyoruz." Bu ay, 2019 yılının ilk Gündem Toplantısı'nı da yapacağız. Konu başlığımızı "POS'ta Son Nokta" olarak belirledik. Son noktayı kafiye için seçmedik; hem yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (ÖKC) için getirilen son yönetmelik değişikliğinin etkilerini hem de POS cihazlarındaki en son teknolojileri konuşacağız. Sonuçlarını da nisan sayımızda sizlerle paylaşıyor olacağız. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Kayhan Öztürk

GENEL KOORDİNATÖR

Barış Bekar

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

EDİTÖRLER

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

YAYIN DANIŞMANI

**Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com**

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

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

HABER MERKEZİ
**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
tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

YÖNETİM YERİ

Şirket Ünvanı

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

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE

(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MART 2019

6 **VİTRİN**
“Faturalarınızı, BDDK lisanslı ödeme kuruluşlarında ödeyin”

14 **DÖNÜŞÜM**
SimAnt Provision oldu, sırada küreselleşme var

16 **POS**
“POS’ta Android devrimi A910 ile başlıyor”

20 **ATM**
Yeni nesil ATM’ler nereye eviriliyor?

22 **RAPOR**
Finansal Teknolojilerin Türkiye Ekonomisine Etkileri



38 **FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER**
En son ne zaman hayal kurdunuz?

40 **BORSA**
Kripto para borsası Bitci, yazılım da ihraç edecek

42 **ETKİNLİK**
“Milenyum kuşağı ile kripto para piyasası katlanacak”

44 **HSM**
Veri yönetiminde maksimum güvence



46 **YERELLİK**
“Bu Toprakların Sesleri”nin hikâyesi

48 **ZİRVE YOLUNDA**
“Dünya Kadınlar Günümüz kutlu olsun!”



50 **SELF SERVİS**
Akaryakıtını kendi dolduran kazanıyor!

52 **MEVZUAT**
Fatura ödeme aracılığı için denetimler sıklaşabilir

54 **EXTRE**
Sevgililer Günü haftasının gözde sektörü kuyumculuk oldu

56 **DÜNYADAN**
“2019 Fintech 50” listesine 12 ödeme şirketi girdi

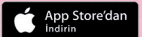
maximum

**KARTINIZ HANGİ BANKADAN
OLURSA OLSUN**

**MAXIMUM MOBİL'i İNDİRİN,
UÇAK BİLETİNİZİ KOLAYCA ALIN.**



**NE
DİLERSEN
DİLE
MAXIMUM
MOBİL'DE**



maximum.com.tr



Maximum Mobil uygulaması üzerinden sağlanan her türlü uçak bileti satış işlemleri Entas Nakliyat ve Turizm A.Ş. tarafından yürütülmektedir. Türkiye İş Bankası A.Ş. tarafından yalnızca ödeme işlemine aracılık edilmektedir.

► “Faturalarınızı, BDDK lisanslı ödeme kuruluşlarında ödeyin”



Burhan Eliaçık

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), son dönemde basın yayın organlarında kendilerini yetkili fatura ödeme merkezi olarak tanıtan kişilere karşı vatandaşları uyaran bir açıklama yaptı. 5411 sayılı kanun kapsamındaki bankalar, 6493 sayılı kanun kapsamındaki elektronik para ve ödeme kuruluşları ile PTT'nin ödeme hizmeti sağlayıcısı olduğunun hatırlatıldığı duyuruda, bu kurum ve kuruluşlar haricindeki kişi ve kuruluşlarca fatura ödemelerine aracılık edilmesinin suç teşkil ettiği belirtildi. Faaliyet izni alan kuruluşlara, BDDK'nın internet sitesinden ulaşılabilir. BDDK açıklamasında yer alan fatura ödeme hizmetlerine ek olarak kanun kapsamında belirtilen tüm ödeme hizmetlerinin de yine sadece kanunen yetki verilen diğer kurumlar ile ÖDED



üyüsü ödeme ve elektronik para kuruluşlarından alınmasının önemine vurgu yapan ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık, şu bilgileri veriyor: “BDDK tarafından yetkilendirilmemiş ödeme kuruluşlarına karşı son derece dikkatli olunmalı. Vatandaşlarımız yasalara aykırı hareket eden şirketlerden hizmet almamalı. ÖDED'in temsil ettiği ödeme ve elektronik para kuruluşları, çok sıkı düzenleme ve denetlemelere tabi olarak faaliyet izni alıyor ve yine aynı denetimlerden geçerek faaliyet gösteriyor. Vatandaşlarımız, ÖDED'in temsil ettiği kuruluşlardan ve temsilcilerden güvenle ödeme yapabilir. Burada dikkat edilecek nokta ise şu: Kuruluş temsilcilerinin BDDK logosunu taşıyan görseller bulundurmaları gerekiyor. Vatandaşlar, temsilcileri bu görsellere dikkat ederek ayırt edebilir.”

Eray Teknoloji, genel müdürlüğünü İstanbul'a taşıdı

Otomasyon sistemleriyle uyumlu yeni nesil yazarkasa, barkodlu-barkodsuz ürünler, elektronik terazi ve diğer aksesuarlar için satış, kurulum ve destek sağlayan Eray Teknoloji, genel merkezini Ankara'dan İstanbul'a taşıdı. Şirketin Ataşehir'deki yeni genel merkezi, 16 Şubat'ta törenle hizmete açıldı. Eray Teknoloji Genel Müdür Yakup Demir, “Geçmiş tecrübelerimiz bize ekonomik belirsizliklerin fırsatlar da barındırdığını gösterdi. Belirsizlikleri yenilenmek için bir fırsat olarak görerek büyümeyi hedefledik. 1987'de yazarkasa satışıyla Ankara'da başlayan iş hayatımıza; geride bıraktığımız 30 yılı aşkın deneyim ve sahip olduğumuz enerji ve birikimle, şirketimizin genel müdürlüğünü ticaretin kalbi İstanbul'a taşıyarak yeni bir ivme kazandırmayı amaçladık” diyor. Eray Teknoloji'nin İstanbul merkezli olarak Ankara ve İzmir bölge müdürlükleriyle hizmete devam edeceğini anlatan Demir, sözlerini şöyle sürdürüyor: “150 bayimiz,



50 kişilik deneyimli kadromuz ve yüzlerce çeşitten oluşan kaliteli ürün yelpazemizle güvenilir hizmet vermenin gururunu yaşıyoruz. Şirketimizin başarısında mağaza, market, restoran, kafe barkod otomasyon sistemleri, elektronik teraziler, ERP/muhasebe yazılımları, teknik servis hizmetleriyle işletmelerin gerek tedarik gerekse satış sonrası kurulum, bakım, tamir, teknik destek ihtiyaçlarının bir bütün olarak ele alınmasının büyük katkısı var. Başarıyı getiren

asıl nokta ise hizmetin doğru bayi ağı, kurumsal satış ve teknik kadro tarafından sürekli ve güvenilir bir şekilde sağlanması. Örneğin, 2006'dan bu yana genel dağıtıcılığını yürüttüğümüz Mettler Toledo elektronik terazilerinin yedek parçalarını kârsız, alış fiyatına veriyoruz. Müşterilerimiz de bunu takdirle karşılıyor. İstanbul'da da Ankara'da geleneksel hale getirdiğimiz uygun fiyat politikamızı ve hizmet kalitemizi aynen uygulayarak büyüyeceğiz.”

ALIŐVERIŐ YAPARKEN BKM EXPRESS YETER!



BKM Express, 200.000'den fazla noktada geçerli dijital cüzdanınız!

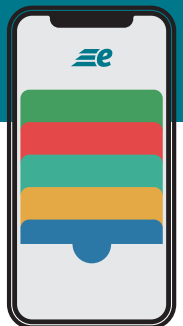
BKM
express

Türkiye'nin Dijital Cüzdanı



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

[/bkmexpress](#) [/bkmexpress](#) [/bkmexpress](#)



► Ön ödemeli kartın hayatınıza katacağı 5 değer

TurkishBank, ön ödemeli kartı "Nakito"yu kullanıma sundu. TurkishBank Bireysel Bankacılık Direktörü Berrin Cankay, Nakito'dan da örnekler vererek ön ödemeli kartların tüketicilerin hayatına kattığı 5 önemli değeri şöyle sıralıyor:

1- Tasarrufu destekler

Ön ödemeli kart sayesinde aylık olarak yapacağınız harcama tutarını belirleyip kartınıza önceden yükleyerek, ay başında ödemelerinizi ve bütçenizi planlayabilirsiniz. Böylece harcama limitinizi belirler ve bütçenizi bir disiplin içerisinde yönetebilirsiniz.

2- 4 farklı para birimiyle yurtdışında kolay kullanım

TurkishBank'ın ön ödemeli kartı Nakito; Türk Lirası, Euro, ABD Doları ve İngiliz Sterlini (Pound) para birimi seçenekleriyle yurtdışında da zorluk çekmeden kullanım kolaylığı sağlıyor. Ayrıca çok düşük masraflarla ATM'lerden para çekebileceğiniz gibi birçok harcama noktalarında kullanılabilir.

3- "Eyvah kartımı kaybettim/çalırdım" telaşına son

Nakito kartınızı çaldırmanız veya



Berrin Cankay

kaybetmeniz durumunda Turkish Bank veya grup bankalarına başvurarak yeni kartınızı edinebilir, eski kartınızda yer alan bakiyenizi yeni kartınıza aktarabilirsiniz. Yurtdışında olsanız bile kartınız çok hızlı şekilde size ulaştırılır.

4- Online alışverişte güvenlik

Birçok tüketici güvenlik sebebiyle online alışveriş yapmaktan çekiniyor. Ancak Nakito kartınıza online alışveriş tutarınız kadar miktarı

yükleyip gönül rahatlığıyla internette alışveriş keyfini deneyimleyebilirsiniz.

5- Kart aidatını ve yüksek maliyetleri unutun

Nakito kartta, yıllık kart aidatı olmadığı gibi dilediğiniz zaman dilediğiniz banka hesabınızdan da kartınıza yükleme yapabiliyorsunuz. Üstelik yüklemeler de ücretsiz. Nakito kartınızla tüm dünyadaki ATM'lerden yapacağınız para çekme işlem ücreti, işlem başına 8 TL gibi sembolik bir bedel.

Yeni kimliklerdeki temassız çipe dikkat!

Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi, kimliklere elektronik sertifika yükleme çalışmasını başlattı. Kısa bir süre sonra dijital kimlik kartları alışverişten bankacılığa, sağıktan notere ve sosyal medya hesaplarının yürütülmesine kadar birçok işlemde kullanılabilir. biOnay Kurucu Ortağı

Ümit Yaşar Usta, bu süreçte kimlik doğrulamanın onaylı cihazlarla yapılmasının önemine şöyle dikkat çekiyor:

"Elektronik kimlik doğrulama, yeni kimliklerimizin üzerindeki çiplerin



Ümit Yaşar Usta

temassız bir şekilde POS benzeri onaylı cihazlara okutulmasıyla yapılacak. Bu işlem esnasında vatandaşın PIN numarasını girmesi ya da parmak iziyle kimliğin ona ait olduğunu ispatlaması gerekecek. Yeni kimliklerimizde pasaport amaçlı eklenmiş bir çip daha var. Bu çiplerse çok

basit bir mobil uygulamayla dahi okutulabilir. Fakat bu bir kimlik doğrulama işlemi değil. Hiçbir vatandaşın tanımadığı bir kişiye kimlik doğrulama bahanesiyle bu çipi okutmaması gerekiyor."



Kimlik doğrulama işlemlerinde sadece kimlik sahibinin bildiği bir kişisel mesaj cihazın ekranında gözükecek. Bu mesaj, cihazın onaylı olduğunu kanıtlayacak ve vatandaşın sahte cihazlara karşı koruyacak. İlgili mesaj ancak kart sahibi tarafından onaylandıktan sonra işleme devam edilebilecek. Böylece hem kurumlar müşterilerinden emin olacak hem de vatandaş işlem yaptığı kurumdan gönül rahatlığıyla ayrılacak.

İSTANBUL • LOS ANGELES • TORONTO • LONDON • DUBAI • BRATISLAVA • SARAJEVO

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

► İş Bankası, Google Asistan'a entegre olan ilk Türk bankası oldu

Türkiye İş Bankası'nın yapay zeka teknolojisine dayalı, doğal dil işleme yeteneğine sahip kişisel asistanı Maxi, Google Asistan uygulamasına entegre edildi. Böylece İş Bankası, 29 Kasım 2018'de kullanıma sunduğu Maxi ile Google Asistan'a entegre olan ilk Türk bankası oldu.

Maxi, Google Asistan kullanıcılarına vadeli hesap getirisi hesaplama, kredi faizi hesaplama, kredi kartına dair genel bilgiler, en yakın İş Bankası şubesi ve Bankamatik sorgulama ve kampanyalar da dâhil olmak üzere 500'e yakın konu başlığıyla ilgili sorulara yanıt vererek yardımcı oluyor. Kullanıcılar ister İş Bankası müşterisi olsun ister olmasın, iPhone veya iPad'de "Google Asistan" uygulamasını yükleyerek, Android telefon veya tabletlerinde ise "Ok Google" diyerek veya ellerini ana sayfa butonuna basılı tutarak "İş Bankası ile konuşmak istiyorum" ya da "İş Bankası ile konuş" dediklerinde ya da yazdıklarında, bankacılıkla ilgili konularda aynı uygulama içerisinde Maxi'ye aktarılıyor

Geleceğin yapay zeka teknolojisine dayalı diyalog bankacılığında olduğunu düşünen İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, "Teknolojiyle kendi iş alanımızı birleştiriyor, tasarladığımız basit, hızlı ve kolay çözümlerle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. Maxi, 3 aya yakın bir süre içerisinde 2 milyon kullanıcıya ulaştı ve 5 milyonu aşkın soruya cevap verdi. İşCep ve Maximum Mobil'in ardından Google Asistan içerisinde de kullanıcılarla etkileşime başlayan Maxi, ilerleyen dönemde bireylerin günlük hayatındaki yeni iletişim araçları ne ise onların içerisinde de yer alacak" diyor. Geçen yılın sonunda Türkçe dilde hizmet vermeye başlayan Google Asistan uygulamasının sesli olarak yol tarifi alma, arama yapma, mesaj ve e-posta gönderme, müzik çalma, video oynatma, hava durumu tahmini ve uçuş bilgisi alma gibi yetenekleri bulunuyor.



OK Google, bankayı ara!

2016 yılında lanse edilen ve 2018 sonunda Türkçe dil desteği gelen Google Asistan'ın kullanım alanları merak ediliyordu. Google Asistan'ın ülkemizdeki ilk uygulaması, Türkiye'nin yapay zekalı ilk bankacılık chatbot'una imza atan ve yakın zamanda Amazon UK için geliştirdiği alışveriş botuyla da ses getiren Cbot tarafından geliştirildi. Bankalar ile müşteriler arasındaki etkileşimi yepyeni bir boyuta taşımaya beklenen uygulama sayesinde müşteriler, bankacılık konusundaki sorularını sesli olarak Google Asistan'a sorarak yapay zekalı chatbot'tan anında yanıt alabilecek. Müşteri örneğin kredi kartını kaybettiğinde, konut kredisi için bilgi almak istediğinde ya da herhangi bir şubenin telefonuna ihtiyaç duyduğunda bu bilgileri hiçbir menüde gezinmeden, hiçbir yere yazmadan sadece Google Asistan ile konuşarak alabilecek. Cbot'un kurucusu ve CEO'su Mete Aktaş, uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor: "Google Asistan bankacılık uygulaması



in için önce Google ile partnerlik sürecimizi tamamladık. Sonra işbirliği yaptığımız İş Bankası ile bu çalışmanın kapsamını belirledik. Ardından da bankacılık uygulamasını bu alandaki müşteri sorularını yanıtlayan bir FAQ asistanı

olarak tanımlayarak geliştirme çalışmalarını tamamladık. Uzun süreli bir Ar-Ge yatırımı ve Türkçe NLP altyapısıyla geliştirdiğimiz teknolojinin Türkçedeki doğruluk seviyesi yüksek olduğu için bankacılık sorularına çok yüksek oranda doğru yanıt verilebiliyor."



Türkiye'nin Her Yerinde Araç Şarj Platformu!

Restaurant ve Cafelerde, Marketlerde, İş Yerlerinde
Alışveriş Yerlerinde, Otoparklarda ve Konutlarda...

Şarj İş Ortağımız Olun

Şarj
istasyonunuzla
ilgili tüm projeleri
yapalım

Her yerden ulaşabileceğiniz danışmanlık ve proje hizmeti

Her şehirde ulaşabileceğiniz montaj ve servis ağı desteği

Her araca ve farklı kuvvete sahip şarj cihazı temini

Her türlü şarj dolum ödeme sistemi entegre

WWW.SHARZ.NET



0850 811 7275

► Kripto varlıklar Bitmatrix ile güvende

Aktif Bank, dolaylı iştiraki Attivo Bilişim ile kripto varlık hizmet sektörüne yatırım yapan ilk Türk bankası oldu. Attivo Bilişim'in kurduğu Bitmatrix kripto varlık alım ve satım platformu, dünya çapında ise banka destekli ikinci platform olma özelliğini taşıyor. Attivo Bilişim, 2019'un ikinci yarısında kripto varlık saklama hizmeti de sunmaya başlayacak. Aktif Bank Genel Müdürü Dr. Serdar Sümer, girişimin çıkış noktasını ve hedeflerini şöyle anlatıyor:

"Kripto varlık alım satım platformları, tüketicilerin/yatırımcıların kripto varlıklarını emanet ettikleri bir yapı olarak en az bir banka kadar güvenilir olmalı. Kripto varlık

BITMATRIX ATTIVO

piyasasına kurumsal ve profesyonel bir yönetim anlayışı gelmesi gerektiği inancıyla Attivo Bilişim'i kurduk. Halkımızın güven içerisinde kripto varlık alım satımı yapabileceği ve bu varlıklarını emanet edebileceği bir kripto borsasına duyulan ihtiyacı karşılamak üzere, uzman yazılımcı ekiple Bitmatrix hayata geçirildi. En iyi uygulamaları esas alarak yerel ve uluslararası iş ortaklıklarıyla üst düzeyde güvenli bir yapı kuruldu.

aktifbank

Ülkemizde kripto varlık hizmet sektörüne destek veren ilk banka olmanın gururunu yaşıyoruz. Aktif Bank olarak blockchain teknolojisinin, ödeme sistemleri başta olmak üzere pek çok sektörde radikal bir etki yaratacağını düşünüyoruz. Blockchain teknolojisine ve 'tokenizasyon' ile farklı varlıkların dijitalleştirilmesine yönelik Ar-Ge faaliyetlerimizin yan sıra eğitime, yaratıcı fikir ve girişimlere vereceğimiz destekle ülkemizin bu değişimin içerisinde aktif olarak yer almasına katkı sağlamayı hedefliyoruz."

Kadınlara ücretsiz e-ticaret eğitimi

E-ticaret sitelerine altyapı hizmeti sağlayan Ticimax, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ne özel ücretsiz e-ticaret eğitimi veriyor. E-ticarete başlamak isteyen her kadının katılabileceği eğitim, 8-9 Mart 2019 tarihlerinde İstanbul Ataşehir'deki Ticimax Akademi binasında verilecek. E-ticaret, e-ihracat, e-posta pazarlaması, Google AdWords, sosyal medya reklamcılığı, SEO ve site kurulumu gibi eğitimler uzmanlar tarafından verilecek. Kadınların potansiyel gücünü iş dünyasına kazandırmayı hedeflediklerini ifade eden TOBB E-ticaret Meclisi Üyesi ve Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli, "Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü OECD'nin çalışma ekonomisi verilerine göre, Türkiye'de çalışma yaşındaki 10 milyon kadından sadece 3.2 milyonu işgücüne katılıyor. OECD'ye üye ülkelerin genel ortalaması ise yüzde 52. Erkeklerle kadınlar arasındaki işgücüne katılım oranının kapanması için 4 milyon kadının çalışma hayatına kazandırılması gerekiyor. Dünyanın yükselen sektörlerinin başında gelen e-ticaretle kadınlarımızı tanıştırmak ve girişimci fikirlerini gerçeğe dönüştürmek istiyoruz" diyor. Son yasal düzenlemeyle evde üretilen ürünlerin internet



satışından kazanılan 30 bin liranın vergiden muaf gösterilebileceğini hatırlatan Çiğdemli, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kadınlara özel e-ticaret eğitimlerimiz için sitemizden (www.ticimax.com/8mart) kayıt yaptırmak yeterli. Ticaret yapan, yapmak isteyen veya sadece evinde üretim yaparak para kazanmak isteyen tüm girişimci kadınları bekliyoruz. 8-9 Mart'ta iki gün sürecek eğitimin sonunda en iyi girişim fikrine sahip iki kadına da site kurulumu hediyemiz olacak."



Cenk
Çiğdemli



PARAM Ailesi Büyüyor!

Param Üyesi Kartlara Her Gün Yenileri Ekleniyor...

3 Milyonu aşan Param ve Param üyesi kart sahibi, kartlarına özel ayrıcalıklardan, Param'ın sunduğu özel indirimlerden ve kampanyalardan yararlanıyor. Borçsuz, Faizsiz, Aidatsız Kart Kullanmanın Keyfini Yaşıyor.

Param

param.com.tr



BDDK tarafından TÜRK Elektronik Para A.Ş.'ye 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanunun çerçevesinde elektronik para ihraç etmek üzere elektronik para kuruluşu olarak faaliyette bulunma izni verilmiştir.



SimAnt PROVISION oldu, sırada küreselleşme var

Provision, Android tabanlı mobil cihazların POS olarak kullanılmasıyla ilgili MasterCard ve ING Bank ile beraber yürüttüğü SoftPOS projesinde pilot uygulamayı bu ay devreye alıyor. Provision CEO'su Nihat Karabacak, "Ürünümüze yurtiçinde olduğu kadar yurtdışında da büyük ilgi var" diyor...



Nihat Karabacak

Akıllı kart teknolojilerindeki uzun yıllara dayanan tecrübelerini pazara girmek için önemli bir fırsat olarak gören üç ortak tarafından kurulan SimAnt, 2005 yılından bu yana ödeme sistemlerine yazılım çözümleri sağlıyor. Sektörün geleceğini dijitalizasyonda gören ortaklar, bu hedef doğrultusunda bir kurumsal kimlik değişim süreci başlattı ve ideallerini en iyi şekilde aktarmak amacıyla şirketin adını Provision'a dönüştürme kararı aldı. Şirketin internet sitesi de yenilendi ve www.provisionpay.com adresiyle kullanıma sunuldu. Provision CEO'su Nihat Karabacak, bu dönüşüm kararında şirketin son yıllarda yurtdışı pazarında rol aldığı önemli projelerin ve buna bağlı olarak yeniden dizayn edilen büyüme hedefinin etkili olduğunu vurguluyor. Nihat Karabacak ile SimAnt'ın ya da yeni adıyla Provision'un hem bu marka dönüşümünü hem de gelecekle ilgili planlarını konuştuk...

Uzun zamandır ödeme sistemlerine hizmet veren bir şirket olduğunuzu biliyoruz. SimAnt'ı hangi amaçla kurmuşsunuz hedeflerinize ne ölçüde ulaştınız?

SimAnt'ı ortaklarımla beraber ödeme sistemlerine yazılım çözümleri sağlamak amacıyla 2005 yılında kurduk. Türkiye'de ve tüm dünyada EMV geçişi yapılırken biz de akıllı kart teknolojilerindeki tecrübemizin bu pazara girmek için iyi bir fırsat olduğunu düşündük. Şirketin ilk döneminde bilgi birikimine dayalı, emek ve bakım maliyetleri düşük olan teknoloji odaklı ürünler geliştirmeyi hedefledik. İlk etapta EMV çözümlerine odaklanarak Akıllı Kart Kişiselleştirme ve EMV Level 2 Kernel ürünlerimizi geliştirdik. Daha sonra da ATM üzerinde XFS çözümümüze yöneldik. İlerleyen dönemde müşteri talepleri doğrultusunda ürün gamımıza emek yoğun kart yönetim çözümlerini eklemeye başladık. Son dönemde de dijital çözümlere odaklanmış durumdayız.

Provision'ın üç yönetici ortağı olduğunu biliyoruz. Şirket ortaklarını tanıyabilir miyiz?

1971 yılında Ardahan'da doğdum. Ankara Hasanoğlu Ataturk Öğretmen Lisesi'nde yatılı olarak öğrenimimi tamamladıktan sonra Boğaziçi Üniversitesi'nde program-

cılık üzerine ön lisans yaptım. Daha sonra Marmara Üniversitesi'nde işletme dalında lisansımı tamamladım. Bugünlerde Bahçeşehir Üniversitesi'nde Android uygulama güvenliği konusunda yüksek lisans tezimi üzerinde çalışıyorum.

Her ne kadar şirketin CEO'su olarak idari işleriyle ilgileniyor olsam da ağırlıklı olarak dijital ürünlerin geliştirilmesi üzerine çalışıyorum. Aslında şirketimizin kuruluşunda iki kişiydik. Ben, ödeme sistemlerine çözüm üreten başka bir yazılım firmasında üst düzey yönetici olarak görev yapıyordum. Kendi tasarladığımız ürünleri yine kendi yönetebildiğimiz hizmet kalitesiyle sunmak istedik. O yıl birlikte çalıştığımız Emin Çelikbaş ile beraber bu maceraya atılmaya karar verdik.

Kısa bir süre sonra, sektörden yakından tanıdığımız Fatih Teryaki de aramıza katıldı. Fatih, özellikle ATM ve EMV konusunda yüksek bilgi birikimiyle ürünlerimize çeşitlilik ve kalite kattı.



14 yıldır ödeme sistemlerine çözümler sunuyorsunuz. Bize bugüne kadar tamamladığınız önemli projelerden bahsedermisiniz?

Az önce de belirttiğim gibi, şirketimizin ilk evresinde yüksek know-how gerektiren teknolojik ürünlere yönelerek Oytec ve Intertech gibi büyük teknoloji şirketlerine teknoloji yoğun çözümler sunduk. Bu dönemde geliştirdiğimiz Temaslı EMV Kernel ve ATM çözümlerimiz, bugün gerek yurtiçi gerekse yurtdışında 10'un üzerinde bankanın 10 binden fazla ATM'si üstünde çalışıyor. Yine benzer şekilde Temasız Kernel çözümümüz de Hindistan başta olmak üzere, yurtdışında ve yurtiçinde yaygın şekilde kullanılıyor.

İkinci dönemde kart yönetim çözümlerine yöneldik. 2012'de Provus ile beraber Provus'un açık sistemlere geçişini sağlamak amacıyla "Everest" adını verdiğimiz kart paketimizi geliştirmeye başladık. 2013'te MChip Advance destekleyen ön ödemeli kart yönetim paketimizi de yine Provus'ta devreye aldık. Daha sonra Albaraka Kart POS Dönüşüm projesini tamamladık ve eş zamanlı olarak ING için ön ödemeli modülümüzü canlı ortama aldık. Daha sonraki dönemde elektronik para kuruluşlarıyla gerçekleştirdiğimiz projelerle beraber Intertech ile yürüttüğümüz iş ortaklığıyla ürünümüzün kredi kartı modülünü tamamladık. Intertech projeye beraber kendi ürününü geliştirerek, bizim de desteğimizle DenizBank'ta canlı ortama aldı. Halen benzer dönüşüm projeleri kapsamında başka bankalarla da bu alanda çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bütün bu süreçte ödeme sistemlerinde dijital çözümlerin dünyada ve ülkemizde popüler olmaya başladığını ve ödeme sistemlerinin geleceğinin dijital çözümlerde olduğunu gördük. Önce ING Bank ile Türkiye'deki ilk HCE çözümlerinden birini geliştirdik. Bu çözümümüze uluslararası geçerliliği olan güvenlik ve fonksiyonel sertifikalarını aldık. Provus'un Mastercard tarafından satın alınarak MPTS'e dönüşmesiyle bu çözümümüz yine yurtiçi ve yurtdışında birçok banka tarafından kullanılmaya başladı. Daha sonra

bu çözümü partnerimiz Veripark'la birlikte Ziraat Bankası, Mastercard'la birlikte ise VakıfBank gibi devlet bankalarında da devreye alma fırsatını yakaladık.

Bugün yurtiçi ve yurtdışında birlikte çalıştığımız 20'nin üzerinde müşterimiz ve partnerimiz var. Son dönemde artık şirketimizin yönünü yurtdışına çevirmiş durumdayız; özellikle dijital çözümlerde Avrupa, MEA ve Afrika bölgelerinde yayılmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda çalışmalarımız yoğun şekilde devam ediyor.

Biraz da SimAnt'tan Provision markasına dönüşümün gerekçesinden bahsedermisiniz?

Marka dönüşümümüzün gerekçesi aslında önceki sorularımıza verdiğim cevaplarda gizli. Dijitalizasyonu hayatımızdaki pek çok enstrüman gibi ödeme sistemlerinin de geleceği olarak görüyoruz. Klasik kart ve POS'ların yerini artık dijital çözümler alıyor. Müşteri deneyimlerinin tamamen değiştiği bu yeni çağda biz de stratejimizi dijital çözümler üzerine kuruyoruz.

Şirketimizi ilk kurduğumuzda ismini SimAnt koymuştuk. Temelde akıllı kart teknolojilerine odaklandığımız için, "SIM" akıllı kart teknolojilerini, "Ant" ise çalışmaya verdiğimiz önemi temsil ediyordu. Ancak artık zaman dijitalleşme zamanı ve biz de buna ayak uydurma konusunda kararlıyız. Provision da bu noktada oluştu. Sektördeki tecrübemizi, profesyonelliğimizi ve yeni vizyonumuzu yansıtmaya çalıştığımız, içimize sinen bir isim oldu. Amacımız standartların üstündeki çözümlerimizle ülkemizi yurtdışında en iyi şekilde temsil edecek küresel bir marka oluşturmak.

Bu kapsamda Android tabanlı mobil cihazların POS olarak kullanılmasına ilgili Mastercard ve ING Bank ile beraber yürüttüğümüz SoftPOS projesinde pilot uygulamamızı mart ayında devreye almak istiyoruz. Bu ürüne yurtiçinde olduğu kadar yurtdışında da büyük ilgi var; birçok büyük banka ve kuruluş bu projemizi yakından takip ediyor. Amacımız bu ürünle yurtdışı pazarlarda bilinirliğimizi artırmak. ☹

“POS'ta Android devrimi A910 ile başlıyor”



Birçok bankayla pilot çalışmalar tamamlandı ve Android tabanlı Pax mobil POS'lar sahaya sürülmeye başladı. Pax Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Sinem Kır, “BKM Tech POS entegrasyonu sayesinde 12 bankayla sahaya çıkmaya hazırız. ÖKC kullanım zorunluluğunun kısmen zamana yayılması ve e-fatura, QR gibi katma değerli servislerin ön plana çıkmasıyla bu yıl terminal satışlarının artacağını öngörüyoruz. Dünyanın ikinci büyük üreticisi Pax da bu pazarda kendine ciddi bir yer bulacaktır” diyor...

Güvenli elektronik ödeme terminali üretimi ve yazılım hizmetleri konusunda dünyanın en hızlı büyüyen uluslararası tedarikçisi olan Pax Teknoloji, Android tabanlı mobil POS cihazlarını kullanıma sundu. Saha kurulumları başlatılan Pax A910 mobil POS terminalleri, Türkiye’de bir ilk olma özelliğini taşıyor. Günümüzün en yaygın işletim sistemi olan Android’in POS cihazlarında da kullanılmasıyla birlikte sektöre çok farklı yeniliklerin kazandırılması bekleniyor.

Pax Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Sinem Kır ile hem A910’un özelliklerini hem de Android tabanlı POS cihazlarının sektörde neleri, nasıl değiştireceğini konuştuk...

Android POS’lar, mobil EFT POS, bilgisayar bağlantılı yazarkasa, yeni nesil yazarkasa POS gibi ödeme cihazlarına göre ne gibi farklılıklar içeriyor, varsa avantajlarını anlatabilir misiniz?

Sanırım Android tabanlı POS cihazlarını şu anda sektörde olan tekil POS cihazlarla karşılaştırmak yerinde olacaktır. Çünkü bildiğiniz üzere yazarkasa POS’un ve tekil bir POS’un uygulama alanları, faaliyet alanları ve pozisyonlandırıldığı üye işyerleri farklı konumda.

Android tabanlı cihazların en önemli özelliği, alışık olduğumuz kapalı ve bağımlı bir altyapısı olan POS cihazları yerine sektöre açık bir platform sunması. Malum, günümüzde en yaygın mobil işletim sistemi Android...

Bu sistemin avantajlarını saymak gerekirse, akla önce şüphesiz Android’in el verdiği özelleştirebilme olanağı geliyor. Nasıl ki telefonunuzu ek uygulamaya ihtiyaç duymadan bile sunulan birçok ayarla kendinize özgü hale getirebiliyorsanız, bunu artık POS cihazlarında da yapmak mümkün.

Android’in sürekli güncel ve açık bir platform olması da en büyük artılardan biri. Android için benim kullandığım tabirlerden biri de “erişilebilir” bir işletim sistemi olması. Hem kullanıcıya hem uygulamayı geliştiren kişilere sağladığı esneklik de bir diğer avantajı. Arayüz düzenlemeleriyle cihazla ilgili en ince detaylara kadar birçok değişikliği bizzat kendiniz yapabiliyorsunuz.

Sonuç olarak Android’i Türkiye pazarına sunarak bankalara, ister kendi uygulamalarını kendi içlerinde yazabildikleri, isterse bize veya üçüncü başka bir firmaya outsource edebildikleri bir dünya yaratıyoruz. Bu platformla aynı zamanda, hem bankacılık hem özel uygulamaların çok kısa sürelerde geliştirilip projelerin hızlıca hayata geçirilmesini sağlıyoruz.

A910, piyasadaki mPOS, Android POS gibi rakip ürünlere göre ne gibi farklılıklara sahip? İşletme sahipleri neden bu ürünü tercih etsin?

Pax A910 cihazını rakiplerinden ayıran en önemli özelliklerden biri, BKM Tech POS altyapısıyla şu anda 12 bankayı aynı anda destekleyebilmesi. Halen piyasada bu desteği sunabilen, PCI ve EMV onaylarını almış herhangi bir başka Android tabanlı POS cihazı yok.

İşletme sahiplerine sunduğu avantajlara gelince... Öncelikle, bir Android uygulamanız varsa bunu hızlıca A910 üzerinde kullanabiliyorsunuz. Yoksa bile sadakat (loyalty), QR gibi uygulamaları kolayca hayata geçirebiliyorsunuz.



Yine A910 üzerinde bulunan GPS özelliği sayesinde bankalar ya da işyerleri cihazlarının lokasyonlarını anlık olarak görebilme imkanına sahip.

Pax Store uygulaması sayesinde cihazlarına uzaktan uygulama yükleyebilen kullanıcılar ayrıca, işyeri bazında kampanya düzenleyebiliyor, cihazlar üzerinde hangi uygulamaları çalıştıracağına karar verebiliyor, POS cihazlarına anlık olarak mesaj gönderebiliyor.

Yeni nesil ÖKC mevzuatı ne ölçüde Android POS kullanımına olanak tanıyor? Götürü usulü vergi mükelleflerinin yanı sıra e-fatura mükellefleri de bu cihazları kullanabiliyor mu?

Yeni nesil ÖKC zorunluluğunun kısmen kaldırılması veya zamana yayılması bankaların bu yıl da tekil POS cihazlarına yatırım yapmasına sebep oldu. ÖKC kullanımındaki istisnaların artması sebebiyle POS terminal kullanımının devam edeceğini öngörüyoruz.

Bununla birlikte gerek pazarın büyümesi gerekse PCI kriterleri doğrultusunda sahadaki eski terminalerin değiştirilecek olması gibi gerekçelerle de terminal satışlarının ciddi oranda artacağını düşünüyoruz.

Bu yenilenme sürecinin de yeni POS satışları açısından bir fırsat olduğu kanısındayız. Bu sebeple hem sunduğu esneklik hem de uygulamaların çok daha hızlı, kolay ve bağımsız bir şekilde yüklenip geliştirilebilmesinden dolayı banka ve firmaların Android tabanlı cihazları tercih edeceğini düşünüyoruz.

E-fatura mükellefi işyerleri için Android POS kullanımının artacağını öngörüyoruz. Bizim sağladığımız platformdaki e-fatura entegrasyonu; satış,





tahsilat ve faturalama sürecinin tek bir cihaz üzerinden yapılması sağlıyor. Android tabanlı cihazlarımızın da bu ihtiyaca en uygun çözüm olduğu kanısındayız.

A910 ile ağırlıklı olarak hangi sektör ve işletmeleri hedefliyorsunuz? Satış ve pazar payı hedefinizi öğrenebilir miyiz?

Android mobil POS'un en önemli işlevi, kuşkusuz bir ödeme cihazı olması. Android tabanlı olması ise uygulama yazma kolaylığı ve katma değerli servisleri hızlı bir şekilde entegre etme olanağı sağlıyor. A910 mobil POS terminalini, sektör ve veya işletme ayırt etmeksizin mobil POS terminalin kullanılabilmesi her yere konumlandırabiliriz. Daha önce de belirttiğim üzere ÖKC kullanım zorunluluğunun kısmen zamana yayılması ve e-fatura, QR gibi katma değerli servislerin ön plana çıkmasıyla Türkiye'de 2019 yılında terminal satışlarının artacağını öngörüyoruz. Dünyanın ikinci büyük üreticisi Pax da bu pazarda kendine ciddi bir yer bulacaktır.

Cihaz ve çözümlerin satış ve pazarlaması konusunda nasıl bir strateji izliyorsunuz? Pax, Türkiye pazarını nereye konumlandırıyor?

Türkiye her zaman ödeme sistemleri dünyasında çok önemli pazarlardan biri olmuştur. Gerek inovatif bankalar gerekse inovasyon çalışmalarıyla ön plana çıkan firmalarımız bu pazarı önemli kılıyor. Biz Pax olarak sektörü ikiye ayırıyoruz. İlki ana iş alanımız olan bankacılık dünyası, ikincisi ise özel projeler dediğimiz, firmalara yönelik olan çözümlerimiz.

Android tabanlı ürünlerimizi bankacılık tarafına pozisyonlamak için hazırlıklarımızı tamamladık. A910 cihaz-

larımızla birçok bankada pilot çalışmaları bitirip sahaya çıktık. BKM Tech POS entegrasyonumuzla aslında 12 bankayla da sahaya çıkmaya hazır durumdayız.

Özel projeler tarafında ise herhangi bir firmanın Android uygulamasını ödeme ile entegre edebilir durumdayız. Örneğin, bir akaryakıt firmasının market entegrasyonunu Android tabanlı E serisi cihazlarımızda geliştirip ödeme entegrasyonunu da sağladık. Böylece mağazalardaki ürün fazlalığını da ortadan kaldırmış oluyoruz.

Tüm Android serisi cihazlarımızın üzerinde QR ya da stok uygulamalarına yönelik kamera yer alıyor. Bu sayede çalışmanın tüm sipariş, stok, sadakat uygulaması ve ödeme sürecini tamamlamasına imkan sağlıyoruz. Türkiye'yi bu anlamda yeniliklere ve dijitalleşmeye çok açık bir pazar olarak konumlandırıyoruz.

Android POS'ların da bilgisayar bağlantılı yazarkasalar ve diğer ödeme kaydedici cihazlara GMP-3 protokolüyle entegrasyonu mümkün mü?

Şu anda sektörde olan tüm protokollerle entegre durumdayız. Gerek organize perakende gerekse yazarkasa POS entegrasyonunun kullanıldığı alanlarda, Pax ürün ailesiyle tüm entegrasyonlarımız hazır durumda.

Mevzuatta Android POS kullanımını önünü açabilecek bir değişiklik, yenilik bekliyor musunuz?

2019 yılı içerisinde e-arşiv kullanan mükellefler için de ÖKC zorunluluğunun kalkacağını öngörüyoruz. Bu gelişme doğrultusunda özellikle perakende sektöründe Android tabanlı POS'ların ciddi hacimlere ulaşacağını düşünüyoruz. ☹

SODEXO'LU
İŞLETMELER
KAZANIYOR!

"ÖNCE ÇALIŞAN MUTLULUĞU" DİYEN FİRMALAR SODEXO'YLA KAZANIYOR!

Çalışanlarının yemek ihtiyacını Sodexo Restaurant Pass yemek kartıyla karşılayan firmalar, maliyetlerini düşürürken Sodexo'nun sunduğu sayısız avantajla da çalışanlarının bağlılıklarını artırıyor.

Siz de Sodexo çözümlerinden faydalanın, hem siz kazanın hem de çalışanlarınız kazansın.



%100 vergi
avantajı*



45 binden fazla
restoranda seçme
özgürlüğü



Misket Programı ile
%10 ek bakiye



Kartsız
ödeme imkânı



Hemen destek,
hızlı çözüm



- * Yukarıdaki vergi avantajı hesaplaması;
- Çalışanlara yemek bedelinin maaşa ek olarak verildiği duruma kıyasla yapılmıştır.
- 2019 yılı için gelir vergisinden istisna tutulacak yemek bedeli tutarını aşmayacak durumlar için geçerlidir.

sodexo

YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ



ÖZER AKÇINAR
DgiWorks Kurucusu

ATMIA (ATM Endüstrisi Birliği), mobil dijital çağda ATM teknolojilerinin geçerliliğini korumak, yeni nesil ATM'lerin geleceğini şekillendirmek amacıyla bir yol haritası üzerinde çalışıyor. Bu doğrultuda 2018 yılı sonlarına doğru oluşturulan konsorsiyumun Fonksiyon Çalışma Grubu'nda, Türkiye'den, yenilikçi ATM teknolojileri üzerine çalışan DgiWorks de çalışmalara katkı sunuyor...



Yeni nesil ATM'ler nereye eviriliyor?

Mobil internet ve dijital bankacılık gündelik hayatımızın bir gerçeği ve bu dijital çağda geçerliliğini korumak için ATM'ler de kendilerini dönüştürmek zorunda. Günümüzde tüketicilere nakit ve kartların yanı sıra mobil, online hatta giyilebilir cihazlarla ödeme gibi şaşırtıcı derecede fazla seçenek sunuluyor. Peki ATM'ler bu çeşitlilik içerisinde varoluşunu sürdürebilmek için nereye evirilecek?

ATMIA (ATM Endüstrisi Birliği) önderliğinde oluşturulan konsorsiyum, işte bu soruya yanıt bulmak amacıyla bir Fonksiyon Çalışma Grubu oluşturdu. DGI Works'ü temsilen ben de bu grubun bir üyesiyim...



For Next Gen API App ATMs

Consortium for Next Generation ATMs

Üç çalışma grubu ve görevleri

ATMIA, 70 ülkede 650 şirket ve 10 binden fazla üyesiyle alanında lider, kâr amacı gütmeyen, bünyesinde finans kurumları, bağımsız ATM ve ekipman üreticileri, imalatçılar ve katma değerli çözüm sağlayıcılarını barındıran bir topluluk.

ATMIA tarafından 2018 yılının üçüncü çeyreğinde, sektörde dünya genelinde etkin

180 kadar firmaya çağrı yapıldı. Mobil dijital çağda ATM teknolojilerinin geçerliliğini koruyabilmesi için yeni nesil ATM'lerin geleceğini şekillendirecek üç ana çalışma grubu oluşturulacağı ve bu gruplarında yer almak isteyen firma ve bireylerin başvurularının alınacağı duyuruldu.

Başvurular üç ana gruba ayrıldı. Benim de tek Türk katılımcı olarak içinde olduğum birinci grupta 15 kadar firmadan 20'ye yakın kişi bulunuyor ve yeni nesil ATM'lerin fonksiyonel olarak nelere sahip olması gerektiğiyle ilgili müşteri deneyimlerini inceliyor.

İkinci çalışma grubu, ilk grubun çalışma raporu doğrultusunda yeni nesil ATM'lerin nasıl bir teknik altyapıya/donanıma sahip olması gerektiğini ortaya çıkarıyor.

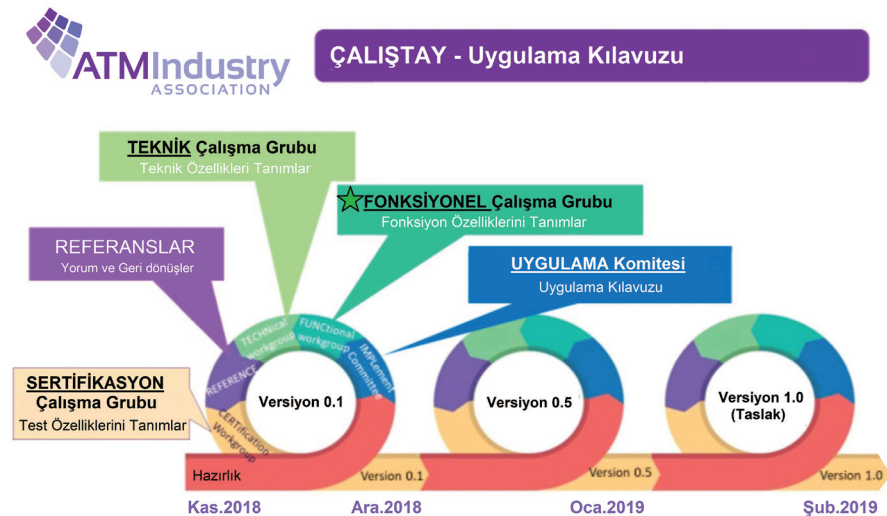
Üçüncü grup ise bu teknik altyapıların hangi güvenlik kriterleri ve sertifikalarına sahip olacağını belirleyip test süreçlerini çıkarıyor.

ATM sektörünün yeni yol haritası;

İçinde bulunduğum Fonksiyonel Çalışma grubunda şimdiye kadar üç döngüde, dört çalıştay toplantısı yapıldı. Bu toplantılarda;

- Bankacılık endüstrisinin gelecekte nasıl şekilleneceğinden başlanıp bu değişime bağlı ATM kullanıcılarının deneyim ve isteklerinin neler olacağı tartışıldı. Özellikle 5 milyardan fazla akıllı telefon ve 3.2 milyon ATM'nin birbirleriyle etkileşiminin nasıl sağlanacağı ile ilgili konular yoğun yer tuttu.

- Kartların işlevini yitirdiği, kartsız işlemlere geçişin yaygınlaştığı, mobil telefonlara odaklanıldığı bu süreçte işlemlerin hangi kimlik



doğrulama yöntemleri ile gerçekleşmesi gerektiği tartışıldı.

■ En iyi uygulama örnekleri arasında bizim daha önce mobil bankacılık uygulaması ile çalışan ATM çalışmamız olan ve İş Bankası'nda 2015 yılında İşCepMatik ismi ile lanse edilen STM cihazımızda uygulamaya aldığımız Beacon (düşük enerjili yeni nesil Bluetooth lokasyon doğrulama) teknolojisinin yeni nesil ATM'lerde güvenli ve hızlı mobil işlem sağlayacak ve müşteriye özel deneyimler sunacak önemli bir yöntem olarak rapora girdi.

■ Kullanıcı ara yüzlerinin nasıl olması gerektiği ile ilgili konular gündeme geldiğinde, yeni nesil ATM'lerin ekranlarının büyüyeceği ve akıllı telefonlarda olduğu gibi dikey ekrana geçileceğinin ip ucunu verebiliriz.

■ Çalıştayda, yapay zekâ kullanılarak "Kişiyeye Özel ATM" deneyiminin nasıl sağlanabileceği tartışılırken, diğer taraftan yapay zekâ ve "büyük veri" (big data) analizleri kullanılarak ATM'lerin güvenliğinin nasıl daha fazla artırılacağı görüşüldü. Akıllı cep telefonlarının gün geçtikçe yüz tanıma, parmak izi okuma vb yapay zekâ destekli uygulamalar ile güvenlik artırıcı teknolojileri daha etkin kullanıyor olması ATM'lerin akıllı cep telefonları ile entegre olma gerekliliğini daha fazla ön plana çıkardığını söyleyebiliriz.

■ Yeni nesil ATM'lerin API'larının tartışıldığı oturumlarda "Open ATM" kavramı, bu çalıştayda ilk defa tanımlandı. DgiWorks olarak uzun zamandır üzerinde çalıştığımız



Open (Açık) Platform altyapısına sahip ortak kullanımlı ATM'ler sektörün geleceğini kurtaracak niteliktedir. Özellikle bankaların operasyonel giderlerini azaltmak adına şubelerini tamamen sonlandırdığı yakın gelecekte, her banka için farklı ATM cihazları yerine tüm bankaların ortak ATM'si olarak işlev sunacak yeni nesil ATM'ler hayati bir rol üstlenecek.

Tüm bu Yeni Nesil ATM API'lerinin fonksiyonel beklentileri çıkarılarak her döngü sonrası Teknik Çalışma grubuna aktarılmaktadır. Oluşturulan bu konsorsiyumda şimdiye kadar ortak bir yol haritası belirlenmeye çalışıldı ve Yeni Nesil ATM'lerin Versiyon 1.0 taslak raporu çıkarıldı. Çalışmalar bu yıl sonuna kadar devam edecektir.

Yerli ATM teknolojileri olarak gururluyuz

DgiWorks olarak yeni nesil ATM teknolojileri üretmek üzere kurduğumuz firmamızın ne kadar doğru bir yolda olduğunu görüyor ve bundan mutluluk duyuyoruz. Sektörde henüz yeni yeni konuşulan "Beacon" ile işlem ve "Open ATM" gibi konularda biz zaten uzun süredir Ar-Ge çalışmaları sürdürüyoruz. STM (Smart Teller Machine) ismini verdiğimiz akıllı telefonlarla işlem yapabilen "Smart ATM" konseptimizin ve OTM (Open Teller Machine) ismini verdiğimiz birçok bankaya ve uygulamaya açık platformu olan "Open ATM" konseptimizin geleceğin ürünleri olduğunu görmemiz ne kadar doğru bir yolda olduğumuzu gösteriyor.

Sektöre yön verecek olan bu konsorsiyumda söz hakkımızın olması ve fikirlerimizin değer görmesi ayrı bir güç vermekle birlikte asıl önemsedığımız konu, dünyanın ATM sektöründe neleri tartıştığı ve bizim bunlardan neler öğrenip neleri doğru yaptığımız, neleri düzeltmemiz gerektiğini görme fırsatı.

Ve tabii ki DgiWorks'ün de katılımıyla dünya ATM sektöründeki bu çalışmada ülkemizi temsil etmek, bize ayrı bir milli gurur yaşatıyor. ☹



Finansal Teknolojilerin Türkiye Ekonomisine Etkileri

iyzico'nun büyütücü ve dönüştürücü katkısı

PAL iyzico
Politika Analiz Laboratuvarı





● yzico'nun hem vaka analizi olarak incelendiği hem de destek verdiği "Finansal Teknolojilerin Türkiye Ekonomisine Etkileri" raporu, Haziran-Aralık 2018 döneminde yürütülen titiz bir çalışma sonucunda ortaya çıktı. Araştırmanın amacı, "BBDK başta olmak üzere ekonomi politikasına ilişkin karar alıcıların ihtiyaç duyduğu; FinTek sektörüne yönelik malumatın gelişmesine ve derinleşmesine katkı sunmak" olarak belirlenmişti. Emin Dedeoğlu, Sefa Pamuksuz, Emre Koyuncu, Ömür Enes ve Esen Çağlar'ın kurucu ekibini oluşturduğu; kamu politikalarında yeniliklere ilham vermeyi amaçlayan bir

danışmanlık ve düşünce kuruluşu olan Politika Analiz Laboratuvarı (PAL) tarafından hazırlanan rapor için şu süreç izlendi:

- Literatür ve dünya örnekleri tarandı.
- Türkiye internet ekonomisi verileri ve iyzico işlemlerinden yola çıkılarak analizler yapıldı.
- 17 iyzico müşterisiyle görüşmeler yapıldı.
- iyzico ekibiyle görüşmeler yapıp çalıştaylar düzenlendi; iyzico'nun dönüştürücü ve büyütücü etkisi, kapsayıcılığı, güvenli ve kayıt içi piyasanın geliştirilmesi yolunda yaptığı katkılar değerlendirildi...



iyzico'nun dönüştürücü etkisi



iyzico ne yapıyor?

● iyzico, temelde e-ticaret yapan tüm işletmeler ve son kullanıcılar için kolay ve kullanıcı odaklı finansal teknoloji çözümleri sunmaktadır. Sunduğu için sanal POS hizmeti ile alıcıların tüm kredi kartlarıyla ister peşin ister taksitli alışveriş yapabilmelerini sağlıyor. Farklı para birimleri ve yabancı kredi kartlarıyla da ödeme alabilmesinin yanı sıra ideal, Qiwi, Sofort, Giropay gibi yurtdışında yaygın şekilde kullanılan alternatif ödeme yöntemleriyle de entegre şekilde çalışarak kullanıcıların e-ihracat yapmasını kolaylaştırıyor.

● Kurumsal işletmelerin yanı sıra şirket sahibi olmayan tüm bireysel satıcıların satış yapabilmelerini, tüm bankalara ait banka ve kredi kartlarıyla ödeme almasını mümkün kılıyor. Üye işyerinin herhangi bir kanal (sosyal medya, e-posta, SMS vb.) üzerinden göndereceği link ile alıcılar, kart bilgilerini kimseyle paylaşmaya gerek duymadan ödemelerini kendi elektronik cihazlarıyla güvenle yapabiliyor.

● iyzico'nun olumlu etkilerinin başlıca kaynaklarını; kolay entegrasyon, hızlı destek, güvenli ve korumalı alışveriş; bununla birlikte startup'ların iş ve mali yükünü azaltıp daha hızlı büyümelerine destek olan startup iş paketleri oluşturuyor.

● iyzico, sunduğu çözümler ve imkanlarla mevcut e-ticaret sistemini büyütüyor, sistemin kapsayıcılığını artırırken aynı zamanda teknoloji ve yenilik de getiriyor.

iyzico'yu farklı kılan özellikler

● Korumalı Alışveriş: iyzico; siparişin kullanıcıya ulaşması, ürünün verilen açıklamaya uymaması, bozuk çıkma-

sı ya da para iadesi gibi endişeleri gidererek güvenli alışveriş yapma imkanı sunuyor. iyzico Korumalı Alışveriş'e dahil olan e-ticaret sitelerinden yapılan alışverişlerde tüm süreçler BDDK lisanslı iyzico güvencesiyle yönetiliyor. 2018 yılının ilk 10 ayında, 15 binden fazla son kullanıcı 1000'e yakın üye işyerinden iyzico Korumalı Alışveriş'i kullanarak ürün ya da hizmet satın aldı. iyzico Korumalı Alışveriş, kullanıcıları olan işyerleri için; marka bilinirliğini yükseltme, satış dönüşüm oranlarında artış, yeni müşteriler kazanma ve 7/24 canlı yardım ile hizmet kapsamını geliştirme gibi avantajlar sağlıyor.

● Kolay Entegrasyon: iyzico, üyesi olmak isteyen işyerlerini sanal POS başvurusu yaparken uzun ve uğraştırıcı banka prosedürlerinden, lisans süreçlerinden, bürokratik işlemlerden kurtarıyor. Bilgisayar başından yapılabilen kolay başvuru sayesinde 48 saat içinde işyerinin e-ticaret sitesine entegre ederek ödeme almasını sağlıyor.

● Hızlı Destek: iyzico sunduğu destek hizmetleriyle hem işyerlerinin karşılaştığı sorunlara hızlı çözümler sunarken, alıcılara sunduğu 7/24 canlı destek hizmetiyle son alıcıların kaygılarını önemseyerek karşılaştıkları problemlere destek oluyor. Böylelikle iyzico, işyerleri ve alıcılar olmak üzere tüm bireylerin e-ticarete olan güven seviyesini artırıyor. ☺

iyzico





Büyüme etkileri



iyzico

E-ticaret verileri, iyzico'nun sektördeki konumu, beklentiler...

- iyzico, halihazırda e-ticaret yapan ve yapmak isteyen işyeri veya bireysel satıcılara sunduğu olanaklarla Türkiye'deki e-ticaretin büyümesinde önemli bir rol üstleniyor.
- Türkiye'de e-ticaretin toplam perakende ticaret içerisindeki payı 2012 yılındaki % 1.7'den 2016 yılında % 3.5'e yükseldi. Ancak bu oran, 2012 yılında % 4.2 ve 2016 yılında % 8.5 olan dünya ortalamasının altında.
- Türkiye'de e-ticaret hızı büyürken; iyzico e-ticaretten 4 kat daha hızlı büyüyor. Henüz çok genç bir şirket olan iyzico'nun Mayıs 2016'da 17 milyon TL olan aylık işlem hacmi, 24 ay içinde 500 milyon TL'ye erişti. Bu artış, 2016-2018 döneminde ayda ortalama yüzde 11.2 büyüme performansı anlamına geliyor. Aynı dönemde BKM verilerine göre Türkiye'de internet üzerinden kredi kartıyla yapılan alışverişlerin işlem hacmi ise 5.8 milyar TL'den 10 milyar TL'ye yükseldi; internet alış-

verişlerinin aylık büyüme hızı yüzde 3.1 oldu. iyzico'nun son 2 yılda yakaladığı bu büyüme hızının önümüzdeki dönemde de devam etmesi durumunda, şirketin 10 milyar TL'lik aylık işlem hacmini 2021 yılında yakalayacağı görülüyor.

- iyzico üzerinden satış yapan üye işyeri sayısı aylık ortalama yüzde 7 artış hızıyla istikrarlı olarak büyüyor. iyzico üzerinden işlem yapan üye işyeri sayısı 2016-2018 arası 2 yıllık dönemde sürekli olarak artış eğilimi gösterdi. Toplam üye sayısı 15 bin olan iyzico'yu, 2018 Temmuz ayı boyunca ayı boyunca yaklaşık 8 bin işletme aktif olarak kullandı. Bu sayı 2016 yılının Aralık ayında işlem yapan işyeri sayısının 2.5 katı büyüklüğüne işaret ediyor.

- 2018 yılında ortalama bir işyerinin yaptığı ortalama ciro, 2016 ortalamasının iki katından daha büyük. iyzico, e-ticarette yaşanan en kritik sorunlardan biri olan ödeme aşamasını kolaylaştırarak internet üzerinden satış yapan şirketlerin daha hızlı büyümesine olanak tanıyor. 2016 yılında orta-



lama bir üye işyeri (yıllık ortalama hacmi 1.8 milyon TL'den fazla olanlar hariç), izyico üzerinden yıllık ortalama 370 bin lira ciro yaparken, 2018'in ilk 7 ayı için bu ortalama 758 bin TL'ye yükseldi.

E-ticaret tabana yayılıyor

● izyico, küçük ölçekli satıcılara e-ticaret ekosisteminde fırsat yaratıyor; küçük ölçekli satıcıların sayısı giderek artıyor. izyico üye işyeri ağı hızla genişlerken, üye işyeri başına düşen hacim de aynı hızda artıyor. Bunun temel nedeni ise ilk zamanlarda izyico kullanıcılarının büyük birim hacim yaratan az sayıdaki işyerinden oluşması ancak sonrasında küçük satıcıların da izyico üyesi olarak e-ticaret alanında yer bulması olarak göze çarpıyor. Bu olgu da Türkiye'de e-ticaretin tabana yayıldığını gösteriyor.

● Son 2 yılda hacmini en çok artıran 20 izyico üye işyeri arasında; hacmini en çok artıran işyeri toplamda 14.8

milyon TL, en az artıran ise 713 bin TL artış yakaladı. Bu zaman diliminde e-ticaret hacmini en çok artıran söz konusu şirketlerin tamamı İstanbul merkezli ve 2 yıl boyunca hacimlerinde oluşturduğu artışların toplamı 73.8 milyon TL. Bu 20 üye işyerinin ait olduğu kategoriler şöyle sıralanıyor:

- 1- Çeşitli giyim ve aksesuar mağazaları (internetten satış yapan limited şirket)
- 2- Bilgisayar yazılım mağazaları (hizmet olarak yazılım)
- 3- Çiçekçiler (izyicoConnect modeli)
- 4- Kadın, erkek giyim mağazaları (tüketiciden tüketiciye pazaryeri modeli)
- 5- Çeşitli özel ev mobilya mağazaları (e-ticaret modeli)
- 6- Çeşitli giyim ve aksesuar mağazaları (perakende satış)
- 7- Çeşitli genel hizmetler (e-ticaret modeli)
- 8- Araç kiralama (pazaryeri e-ticaret modeli)
- 9- Spor ve binicilik giyim mağazaları (spor malzemeleri toptan ticareti) ▶



- 10- Kadın, erkek giyim mağazaları (internetten satış yapan limited şirket)
- 11- Erkek ve erkek çocuk kıyafet ve aksesuar dükkanları (internetten satış yapan limited şirket)
- 12- İkinci el mağazaları (ikinci el kadın kıyafet satışı için pazaryeri modeli)
- 13- Bilgisayar yazılım mağazaları (cep modemi, akıllı telefon ve tabletlerin kısa süreli kiralanması)
- 14- Bilgi erişim hizmetleri (çevrimiçi ödeme hizmetleri)
- 15- Kadın aksesuarları mağazaları (internetten satış yapan limited şirket)
- 16- Profesyonel hizmetler (hizmet teklifi)
- 17- Çeşitli genel hizmetler (pazaryeri e-ticaret modeli)
- 18- Kadın, erkek giyim mağazaları (internetten satış yapan limited şirket)
- 19- Reklam hizmetleri (abonelik hizmeti)
- 20- Mobilya, ev eşyaları ve ekipmanları mağazaları (internetten satış yapan limited şirket)

- Bu şirketlerin ortalama sepet tutarı da 30 ile 543 TL arasında büyük farklılık gösteriyor. Söz konusu 20 şirketin oluşturduğu toplam hacmin yüzde 35'ini 5 yıldan az süredir faaliyet gösteren 9 işyeri oluşturuyor. Bu da iyzico'nun yeni kurulan ve büyüme yolunda ilerleyen işyerleri için itici güç olduğunu gösteriyor.

- iyzico 2017 ortalama sepet tutarı, Türkiye'nin ortalama e-ticaret sepet tutarından yüzde 10 daha yüksek. Üye işyeri ağının genişlemesiyle son kullanıcıların sayısı da hızla artıyor, e-ticaret tabanı genişliyor. BKM verilerine göre, Türkiye'de elektronik ortamda kredi kartıyla yapılan işlemlerin ortalama sepet tutarı 2015 yılında 244, 2016'da 259, 2017'de 300 TL'ye yükseldi. 2018'in ilk yarısı için de BKM verileri 302 TL'lik ortalama sepet tutarını gösteriyor. Buna karşılık, 2016 yılında 312 TL olan iyzico'nun alıcı başına düşen ortalama işlem hacmi (ortalama sepet tutarı) ise 2017 yılında 330 TL'ye yükseldi, 2018'in ilk 7 ayında da artmaya devam ederek 340 TL'ye ulaştı. Bu süreç boyunca iyzico üzerinden alışveriş yapan alıcı sayısı; 2016'dan bu yana aylık ortalama yüzde 10.6 oranında büyüyerek Temmuz 2018'de 800 bin kişiye ulaştı.

En fazla e-ticaret yapılan sektörler, en hızlı büyüyenler

- iyzico ile tüm sektörler büyürken özellikle giyim, seyahat ve kozmetik sektörlerinin performansı dikkat çekiyor. Toplam işlem hacminde giyim, teknoloji, servis, ev ürünleri ve

kozmetik sektörleri öne çıkarken, bu beş sektörün yarattığı işlem hacmi, iyzico'daki toplam hacmin yüzde 70'ine karşılık geliyor. Sektörlerin performansına bakıldığında ise Eylül 2016-Haziran 2018 arası dönemde kozmetik, servis ve çiçek kategorisinin 6 katın üzerinde büyüdüğü görülüyor. Giyim, diğer tüm sektörlerden daha fazla hacme sahip olması nedeniyle 5.3 katlık artışla dikkat çekiyor. Seyahat alanında kaydedilen 7.3 katlık artış ise tüm diğer sektörleri geride bırakıyor. Toplam işlem sayısı açısından bakıldığında da giyim diğer sektörlerin önünde yer alıyor. Onu servis ve teknoloji sektörleri takip ediyor.

iyzico ile e-ihracatın menzili genişledi

- iyzico üzerinden yapılan ihracatın erişim noktası, Türkiye'nin e-ticaret menziline yaklaşık yüzde 58 daha geniş. Geleneksel yollarla yapılan ihracatın menzili 2015-2017 yılları arasında 2.951 km seviyesindeydi. Bu zaman dilimi için, elektronikleşmenin doğasından kaynaklanan olumlu etkinin de doğal bir sonucu olarak, e-ihracatın menzili ise 3.355 km gibi daha yüksek bir seviyede. iyzico üzerinden yapılan ihracatın menzili ise 5.292 km olarak çok daha yüksek bir seviyede ortaya çıktı. iyzico, sunduğu ödeme alma kolaylığıyla Türkiye'nin e-ticaret menzilini genişletmekte, girişimcilerin daha uzak pazarlara ulaşmasına kolaylaştırıyor.

1 milyar dolarlık e-ihracat hedefi uzak değil

- Türkiye'nin e-ihracatı son 2 yılda aylık ortalama yüzde 4 ile büyürken iyzico üzerinden gerçekleşen ihracatın büyüme hızı yüzde 19 oldu. Bu farkta, iyzico'nun hızlı büyümesinin yanı sıra ihracatı her türden ve boyuttan işyeri için kolaylaştırmasının rol oynadığı görülüyor. Son 12 ayda iyzico üyelerinin yaptığı ihracatın hacmi henüz 16.7 milyon ABD Doları düzeyinde olsa da yüzde 19'luk artış hızı dikkat çekici. Bunu takiben ihracat yapan işyeri başına düşen hacimde de artış gözleniyor. 2016 yılında ihracat yapan işyeri başına düşen hacim ortalama 2.161 dolardı. 2018 yılına gelindiğinde bu tutar Türk Lirası olarak yüzde 25 artarken, kurlarda yaşanan sert artışa rağmen döviz cinsinden de 1.993 ABD Doları seviyesine tutundu.

- Mevcut ihracat artış ivmesinin 5 yıl daha sürmesi durumunda, 1 milyar dolarlık bir e-ihracat hacmi iyzico aracılığıyla elde edilecektir. İhracattaki artış eğilimi, iyzico'nun yurtdışından ödeme alma hizmeti vermeye başlamasından itibaren devamlı olarak artıyor. iyzico, müşterilerinin

iyzico



küresel pazarlara açılmasını kolaylaştırarak, ihracat yapan üye işyeri sayısını artırıyor.

E-ihracatçılar 6 kat, yurtdışından alışveriş yapanlarsa 3 kat arttı

- iyzico üzerinden yurtdışına satış yapan işyeri sayısı Temmuz 2016'da sadece 170'ti. 2 yıl içinde bu sayı 6 kat artarak 1.067'ye ulaştı. Bununla birlikte, iyzico aracılığıyla yurtdışından alışveriş yapan yabancı müşteri sayısı da aynı dönemde 3 kattan fazla artarak 14 binden 46 bine yükseldi. Yabancı alıcılar ile yerli işyerleri arasındaki dokunulabilirliğin artması sonucunda iyzico'nun Temmuz 2016'da 528 bin ABD Doları olan ihracat hacmi 4 kat artarak Temmuz 2018'de 2 milyon ABD Doları'na yükseldi.
- E-ihracatta hacmini en çok artıran 20 işyerinin çoğu İstanbul merkezli olsa da Kocaeli, İzmir ve Bursa'dan birer şirket bu sıralamaya girmeyi başardı. iyzico, üye işyerlerine sağladığı ihracat kolaylığı sayesinde farklı alanlardaki ve farklı şehirlerdeki küçük veya büyük işyerlerine e-ihracat fırsatı sunuyor.
- Uluslararası işlemlerdeki ödeme kolaylığı, hizmet sektörünün ihracatına önemli bir katkı yapıyor. Servis, teknoloji ve seyahat sektörlerinin toplam iyzico ihracat işlemleri içindeki payları, yurtiçi ve yurtdışı tüm işlemlerdeki paylarına göre daha yüksek. Teknoloji sektörü, toplam ihracatın yüzde 21'ini kapsarken tüm işlem hacminin de yüzde 13'ünü karşılıyor. Söz konusu bu fark servis sektörü için

yüzde 12'ye yüzde 11; seyahat içinse yüzde 7'ye yüzde 4. Bu sektörlerin ihracatı için iyzico'nun kolaylaştırıcı etkisinden söz edilebilir.

- iyzico üzerinden yapılan ihracatın yüzde 45'i ABD'ye yönelik. ABD, Suudi Arabistan ve Birleşik Krallık'a yapılan ihracat, toplam ihracatın yüzde 83'ünü kapsıyor. Türkiye'deki üreticiler geleneksel ihracatla daha çok Avrupa ve Ortadoğu pazarlarına açılırken, iyzico üye işyerlerinin yaptığı ihracatta ABD ve Avustralya gibi uzak pazarların da ön plana çıktığı görülüyor. iyzico ile bu coğrafyalardan ödeme alma fırsatı yakalayan işyerleri Türkiye'nin e-ihracat menziline genişlemesine katkı sağlıyor. iyzico üzerinden yapılan ihracatın ayrıntılarına bakıldığında;
- ABD'ye ihracatın yüzde 89'u İstanbul üzerinden yapılırken Samsun yüzde 6'lık payıyla dikkat çekiyor. Sektörler açısından ise homojen sayılabilecek bir dağılım söz konusu.
- Suudi Arabistan'a yapılan satışın yüzde 97'si İstanbul üzerinden yapılıyor. Bu satışların yüzde 83'ünü teknolojik ürünler oluşturuyor.
- Birleşik Krallık'a yapılan satışlarda da İstanbul yüzde 87 ile başı çekiyor. Yapılan işlemlerde ise servis yüzde 34, giyim yüzde 8, çiçekçi ve teknoloji sektörleri ise yüzde 5 ile öne çıkıyor.
- Avustralya'ya yönelik satışların yüzde 87'si İstanbul üzerinden gerçekleştirilirken yüzde 4 ile Denizli, yüzde 3 ile de Samsun izliyor. Bu işlemlerin yüzde 15'i servis, yüzde 13'i ise giyim sektörü tarafından yapılıyor. ☐



iyzico

Güvenli ve kayıt içi piyasanın geliştirilmesi



iyzico, 2016-2018 arasında 1.2 milyar TL'yi kayıt içine kazandırdı

• Türkiye'de kayıt dışılık oranı sektörlere göre büyük farklılıklar gösteriyor. Örneğin bu oran tarım sektörü için yüzde 80'in üzerindeyken bilişimde yüzde 12, eğitimde ise yüzde 4. Söz konusu oranlar TÜİK hanehalkı işgücü anketlerinden türetilen SGK sektörel kayıt dışı istihdam oranları baz alınarak ortaya çıkarıldı.

• 2016-2018 Türkiye verileri incelendiğinde tüm sektörler için ortalama kayıt dışılık oranı yüzde 24'tür. Yani, yapılan ticari işlemlerin yüzde 24'ü kayıt dışı olarak gerçekleşiyor. Bu işlemlerin kayıt dışı olarak gerçekleşmesi, Türkiye ekonomisinin gelişmesini yavaşlatmakta ve ekonomik verilerin toplanması ve analiz edilmesi süreçlerinde yanıltıcı etkilere neden olmaktadır.

• iyzico, şu ana kadar 1.2 milyar TL'lik bir işlem hacmini kayıt içine kazandırdı. iyzico ile çalışan işyeri sayısı ve iyzico üzerinden gerçekleştirilen toplam işlem hacmi arttıkça kayıt dışıdan kayıt içine geçen işlem hacminde de artış yaşandığı yerinde bir saptama. 2016 yılında 187 milyon TL seviyesinde olan kayıt içine kazandırılan miktar, 2018 yılının henüz ilk 7 ayı için 542 milyon TL olarak ortaya çıktı. Diğer bir deyişle, iyzico 2016 yılında kayıt içine kazandırdığı miktarın neredeyse 3 katını ilk 7 ayda yakaladı. 2016-2018 yılları arasında, iyzico aracılığıyla yapılan toplam işlem hacmi ise 4.8 milyar TL oldu, kayıt içine kazandırılan toplam hacim 1.2 milyar TL'yi geçti. Bu dönüştürücü etkinin artarak devam etmesi durumunda iyzico Türkiye'nin kayıt dışı ekonomisinin kayıt içine dönüşmesi sürecine önemli katkı sunacaktır. Sektörel bazda kayıt dışılık ve iyzico'nun kayıt içine kazandırdığı hacim aşağıdaki tabloda özetleniyor. Bu tabloya göre 2016-2018 yılları arasında iyzico'nun kayıt içine kazandırdığı toplam miktar tamına 1 milyar 251 milyon 217 bin 414 TL oldu.



iyzico Korumalı Alışveriş ile iade ve ters ibraz oranı azalıyor

• iyzico Korumalı Alışveriş kullanan işyerlerinin satış dönüşüm oranları artıyor, ürün iadesi ve ters ibraz oranları ise azalıyor. iyzico tarafından yapılan Korumalı Alışveriş Güven Anketi'ne göre; Korumalı Alışveriş hizmetini kullanmaya başlayan iyzico üye işyerlerinin satış dönüşüm oranlarında yüzde 6-8 oranında artış görülüyor. Bununla birlikte iyzico Korumalı Alışveriş, iade taleplerinin azalmasını sağlayarak e-ticarete pratiklik kazandırıyor, işyerlerini büyük iş yükünden kurtarıyor. iyzico üye işyerlerinin Korumalı Alışveriş özelliğine geçişinden öncesi ve sonrası karşılaştırıldığında ürün iadesi oranının yüzde 3.3'ten 2.7'ye düştüğü, benzer şekilde ters ibraz oranının da üç kat azaldığı görülüyor.

• İnternette alışveriş yapan kişilerin güven seviyesi yüzde 62 iken, iyzico Korumalı Alışveriş ile bu seviye yüzde 69'a yükseliyor. iyzico, Korumalı Alışveriş ile söz konusu engellerin aşılmasına katkıda bulunuyor. Korumalı Alışveriş Güven Anketi çalışmasına göre ayrıca, kullanıcıların bu hizmeti başka birine tavsiye etme oranı da yüzde 88. iyzico, kendi geliştirdiği yapay zekâ temelli teknolojisinin PCI-DSS sertifikalı güvenlik sistemiyle beraber çalışması sayesinde alışverişlerde kart bilgilerini ve kişisel verileri yüksek koruma altına alıyor. Bu sayede kullanıcıların kart bilgilerinin kopyalanması ve diğer sahtecilik yöntemlerine karşı koruma sağlanabiliyor. ☑

iyzico

	2016-2018 ortalama kayıt dışılık oranı	2016 (TL)	2017 (TL)	2018 ilk 7 ay (TL)	Kayıt içine kazandıran toplam tutar (TL)
Diğer hizmet faaliyetleri	% 44	29.055.224	84.670.651	113.898.100	227.623.975
Kültür, sanat, eğlence, dinlenme ve spor	% 36	16.429	52.212	415.948	484.588
İnşaat ve bayındırlık işleri	% 36	528	47.741	56.324	104.593
Konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri	% 31	9.985	34.822	563.188	607.995
İnsan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri	% 30	222.397	1.867.369	2.042.015	4.131.780
Toptan ve perakende ticaret	% 28	108.367.556	329.785.962	368.988.756	807.142.275
Ulaştırma ve depolama	% 25	43.602.257	73.143.145	14.221.452	130.966.854
Gayrimenkul faaliyetleri	% 24	7.308	748.960	1.062.450	1.818.717
İmalat sanayii	% 20	76.837	24.374	47.271	148.483
İdari ve destek hizmet faaliyetleri	% 14	-	75	7	82
Bilgi ve iletişim	% 12	4.681.019	24.806.961	32.040.338	61.528.318
Mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler	% 10	949.010	4.494.728	6.521.911	11.965.649
Eğitim hizmetleri	% 4	489.943	1.940.876	2.263.287	4.694.106
Kayıt içine kazandırılan toplam miktar (TL)		187.478.491	521.617.875	542.121.047	1.251.217.414

Kapsayıcılık etkileri



iyzico üyelerinin yüzde 92'si küçük ölçekli

- 2013-2017 yılları arasında internet abone sayısının yıllık ortalama artışı yüzde 20 seviyesinde oluştu. E-ticaret işlem adedindeki artış da yüzde 19 gibi benzer bir seviyeyi takip etti. İnternette yapılan alışveriş ve internet abonelik sayılarındaki artışın yıllar içindeki paralelliği Türkiye'nin internetin yaygınlaşmasıyla e-ticarette de ilerlediğini gösteriyor.
- 2013 yılında internet abone sayısı yaklaşık 33 milyonken 2017 yılında bu sayı yaklaşık 69 milyona ulaştı. 2002 yılında yaklaşık 23 milyon olan internet abone sayısı 2010'lu yıllara kadar düşük bir hızla artsa da son yıllarda büyük bir artış ivmesi yakaladı. Benzer şekilde, internet üzerinden kredi kartıyla yapılan işlem adedi 2013 yılında 193 milyonken 2017 yılında 386 milyona yükseldi.
- iyzico, KOBİ'lerin e-ticaret pazarında yer bulmasına katkı sağlıyor. iyzico üzerinden elde ettiği yıllık cirosunun büyüklüğü 180 bin TL'nin altında olan (küçük ölçekli) işletmelerin sayısı son 2 yılda 7.3 kat artarak 5.746'ya çıktı. Bu tipteki işyerleri iyzico üyelerinin yüzde 92'sini temsil eder-

ken; toplam işlem hacminin yüzde 5'ini, toplam ihracatın da yüzde 10'unu gerçekleştiriyor. Toplam hacmin yüzde 88'ini karşılayan büyük işletmelerin toplam ihracatın yüzde 68'ini yapması ise iyzico'nun özellikle küçük işletmelerin dış pazarlara açılmasında oynadığı rolü ortaya koyuyor.

Her beş bireysel satıcıdan biri ihracat yapıyor

- Bireysel girişimcilerin sayısı 2018'in 11 aylık döneminde 5 kat artarken, yarattıkları hacim de 12 kat büyüdü. Günümüzde sosyal medyanın ve diğer elektronik platformların yaygınlaşmasıyla beraber sayısı hızla artan bireysel satıcılar, Türkiye e-ticaret pazarında büyük bir potansiyel yaratıyor. iyzico'nun da desteklediği bu girişimler önemli bir gelir elde ediyor. Eylül 2017'de iyzico üyesi olamaya başlayan ve sayısı 68 olan bireysel işyeri sayısı 5 kat artarak Temmuz 2018 itibarıyla 334'e ulaştı. Bu süre boyunca bireysel işyeri sayısında yaşanan aylık bazdaki artış yaklaşık yüzde 17 oldu. Bireysel satıcıların yarattığı toplam hacim

iyzico



de Eylül 2017'de 32 bin TL'ydi. Temmuz 2018'e gelindiğinde bu tutar 12 kat artarak 386 bin TL oldu.

- iyzico, sunduğu imkanlarla her beş bireysel satıcıdan birinin, yani yüzde 20'sinin yurtdışına satış yapmasını sağlıyor. Tüm işyeri tipleri (anonim/limited/şahıs şirketleri ve bireysel satıcılar) içinse ihracat yapma oranı yüzde 12. Bireysel işyerlerinin yaptığı ihracat, bu satıcılar için toplam satışların yüzde 22 gibi yüksek bir kısmını oluşturuyor. Bu oran tüm şirket tipleri beraber incelendiğinde sadece yüzde 2 seviyesinde.

iyzico üye işyerleri daha genç, kadınların payı da artıyor

- Her yaş grubundan üye işyeri bulunsa da iyzico girişimcilerinin Türkiye ortalamasına göre daha genç olduğu görülüyor. iyzico üyelerinin yüzde 82'sini, 25-45 yaş arasındaki genç girişimciler oluşturuyor. TÜİK verilerine göre, 2016 yılında Türkiye genelindeki girişimcilerin (tarım dışı sektörlerde) yüzde 61'i bu yaş grubuna ait.
- iyzico üzerinden yaratılan işlem hacmi, zaman içinde 25 yaş altı gençlerden diğer yaş dilimlerine doğru kayıyor. iyzico'nun kurulduğu yıllarda işlem hacminin yüzde

25'i 25 yaş altındaki girişimciler tarafından gerçekleştiriliyordu. Takip eden yıllarda bu oran yüzde 13'lere kadar düştü; yaş grupları arasındaki dağılım farklılaşarak 36-45 ve 56-65 yaş gruplarının yarattığı hacimde artış yaşandı. Son 3 yılda iyzico üzerinden yapılan cironun yüzde 95'i toplam işyeri sahibi sayısının yüzde 81'ini oluşturan 45 yaş altı girişimcilerce karşılandı.

- Sahibi kadın olan iyzico üyesi işyerlerinin sayısı 2 yıl içinde 10 kattan fazla artarak 96'dan 1.041'e yükseldi. Yüzde 20'lik paya işaret eden bu oran, TÜİK verilerine göre Türkiye'de sahibi kadın olan işletmelerin 18.7'lik payından yüksek bir seviyede. 2016-2018 döneminde iyzico işyeri sayısının aylık ortalama büyüme hızı erkek üye işyerleri için yüzde 8.6'yken, kadın üye işyerleri için bu oran yüzde 9.8.

- iyzico çoğu sektörde ve ilde kadın girişimciliğini desteklerken, bu girişimcilerin e-ihracat yapmasında da imkan sunuyor. Kadın girişimciler tüm sektörlerde faaliyet gösterirken özellikle giyim, kitapçı, ev eşyası, hediyeçilik eşya ve kozmetik alanları ön plana çıkıyor. Bu sektörlerde sahibi kadın olan işyerlerinin toplam işyeri sayısı içindeki oranı yüzde 20'nin üzerinde.

iyzico



- Kadın girişimciler Temmuz 2018'de iyzico toplam işlem hacminin yüzde 32'sini oluşturdu. İşlem hacmi açısından bakıldığında, kadın girişimcilerin etkisi daha da yüksek bir oranda artarak devam ediyor. Aralık 2016 itibarıyla toplam işlem hacminin kadınların sahibi olduğu işletmeler tarafından gerçekleştirilme oranı yüzde 14'tü. Bu oran Temmuz 2018'de yüzde 32'ye yükseldi. Erkeklerin sahibi olduğu işletmeler iyzico üzerinden Temmuz 2018'de yaklaşık 30 bin TL ciro yaparken, kadınların sahibi olduğu işletmeler bunun neredeyse iki katı olan 55 bin TL'ye ulaştı.
- iyzico, Anadolu'nun çeşitli şehirlerinde yaşayan kadınlar için fırsatlar oluşturuyor. Sahibi kadın olan işyeri sayısının toplam işyeri sayısına oranı incelendiğinde % 32 ile Muğla ilk sırada yer alıyor. Onu Kırıkkale (% 27), Amasya (% 25), Aydın (% 25), Tekirdağ (% 24), Hatay (% 24), Bilecik (% 24) ve Rize (% 24) takip ediyor. Sahibi kadın olup ihracat yapan işyeri sayısındaki artış da bir diğer önemli gösterge. 2016'da yalnızca 4 kadın girişimci e-ihracat yaparken bu sayı Temmuz 2018'de 174'e yükseldi.

E-ticaret hamlesi Anadolu'ya yayılıyor

- iyzico üye işyerlerinin konumu açısından İstanbul hakim durumda olsa da pek çok Anadolu ili için önemli bir e-ticaret hamlesinin başladığı görülüyor. Anadolu'nun çeşitli şehirlerinde ticaret yapan çok sayıda girişimci için ulaşabilecekleri pazar bugüne kadar genelde kendi bölgeleriyle sınırlıydı. Ancak artık her boyuttan ve türden işyeri için bu pazar, e-ticaretle birlikte tüm Türkiye, hatta tüm dünya haline geliyor.

Raporun tamamına <https://media.iyzico.com/b/2019/01/pal-update-2019.pdf> adresinden ulaşabilirsiniz.

- Gerek genel internet verisi hacmindeki gerekse iyzico üzerinden yapılan işlemlerdeki artış açısından bazı illerin ön plana çıktığı görülüyor. Bu iller arasında Kahramanmaraş, Kayseri, Mardin, Van, Samsun gibi Ankara'nın doğusunda yer alıp GYSH içindeki payı diğer illere nazaran sınırlı olan iller bulunuyor. Önümüzdeki dönemde iyzico'nun Anadolu'ya yayılımının devam etmesi, e-ticaretin getirdiği fırsatların coğrafi açıdan da kapsayıcı hale gelmesine imkân tanıyacaktır.

- iyzico ayrıca Ankara, Antalya, Bursa gibi İstanbul'a göre ikinci planda görünen illerin bazı sektörlerde e-ihracat lideri haline gelmesine fırsat tanıyor. İstanbul yüzde 90 payla iyzico üzerinden yapılan ihracatın hâkimi durumunda. Ancak gıda, hediyelik eşya ve kozmetik sektörlerinde başka illerin de ön plana çıktığı, dahası gıda ve hediyelik eşya sektörlerinde İstanbul'un ikinci plana düştüğü görülüyor. Toplam iyzico işlem hacmi içinde ihracatının oranı en yüksek olan iller Muğla, Samsun, Denizli, Kırklareli, Aydın ve Kocaeli olarak sıralanıyor.

- iyzico üzerinden yapılan işlemlerin yüzde 95'i merkezi İstanbul olan işyerleri tarafından gerçekleştiriliyor. Bu işlemlerin alıcı tarafında ise Türkiye geneline bir yayılım söz konusu. Toplam alıcıların yüzde 50'si İstanbul'da yaşayan kişilerden oluşuyor. Kalan kısmı ise Türkiye'nin çeşitli illerine dağılmış durumda. Yalova, İzmir, Muğla ve Ankara başta olmak üzere çeşitli şehirlerin alıcılara göre İstanbul'a yakınsama oranları ise işyerlerine göre olan orandan çok daha yüksek.

iyzico



EN SON NE ZAMAN HAYAL KURDUNUZ?



Kızım için okul arayışında olduğum şu günlerde birçok eğitim kurumuyla görüşüyorum. Bunlardan biri, günlük okul programlarından bahsederken “hayal kurma” seansları düzenlediklerini anlattı. Başta nedenini anlamakta zorlandığım bu dersin, üzerinde düşündükçe, özellikle de günümüz dünyasında ne kadar önemli olduğunu kavrama-

ya başladım. Bu sırada Samet Ensar Sarı'nın, Türkiye'de Intel tarafından 2016 yılında yapılan “Türkiye'nin Hayal Haritası” araştırmasının sonuçlarıyla ilgili yazısına rastladım.

Yayınlandığı yıl üniversite öğrencileriyle konuşurken bu sunumdan çok örnek verirdim. Farklı bir gözle araştırmanın detaylarına bakınca çarpıcı gerçeklerle karşılaştım. Araştırmada hayalin DNA'sının kendine özgünlük, güç ve canlanma motivasyonlarından beslendiği vurgulanırken; Türkiye'de buna uygun hayal edebilenlerin oranı sadece yüzde 15 olarak gösteriliyor. Diğerleri ise hayal etmek yerine umut ediyor...



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

yal kurmayı bıraktığımızı gösteriyor. Ergenlikte “hiç hayal kurmuyorum” diyenlerin oranı yüzde 16. Yetişkinler arasında ise bu oran yüzde 17. Çarpıcı sonuçlardan biri de her 2 kişiden 1'i hayal kurmak için geçim derdi olmaması gerektiğini düşünüyor.

Konu girişimcilik ve hayal kurmaya geldiğinde ise daha dramatik bir tablo ortaya çıkıyor. Katılımcıların yüzde 78'si hayatı boyunca girişimciliği aklından bile geçirmemiş. Yüzde 40'lık kesim, girişimcilik için maddi imkanların iyi olması gerektiğini düşünüyor. Neyse ki üniversitelerin girişimcilik ruhunu beslediği üniversite öğrencilerinin yüz-

“En büyük hayaliniz nedir” sorusunu yüzde 48'lik kesim “meslek sahibi olmak ve kendini güvence altına almak” diye yanıtlarken, onu yüzde 24 ile “maddi güvence sağlamak ve yaşam kalitesini yükseltmek” takip ediyor.

Araştırma, büyüdükçe maalesef hayal kurmayı bıraktığımızı gösteriyor. Ergenlikte “hiç hayal kurmuyorum” diyenlerin oranı yüzde 16. Yetişkinler arasında ise bu oran yüzde 17. Çarpıcı sonuçlardan biri de her 2 kişiden 1'i hayal kurmak için geçim derdi olmaması gerektiğini düşünüyor. Konu girişimcilik ve hayal kurmaya geldiğinde ise daha dramatik bir tablo ortaya çıkıyor. Katılımcıların yüzde 78'si hayatı boyunca girişimciliği aklından bile geçirmemiş. Yüzde 40'lık kesim, girişimcilik için maddi imkanların iyi olması gerektiğini düşünüyor. Neyse ki üniversitelerin girişimcilik ruhunu beslediği üniversite öğrencilerinin yüz-

de 56'sı aldıkları eğitimin girişimciliği desteklediğini düşünüyor.

Halbuki hayal kurmak için hiçbir şey ihtiyacımız yok. Hatta yaşadığımız zorluklar hayal gücümüzü geliştirmeye katkı bile sağlayabilir. Bazı araştırmalar en çok mutsuz zamanlarımızda hayal kurduğumuzu söylüyor.

Psikoterapi doktorası sahibi Jennifer Freed, hayal kurmanın beynimizin yeteneklerini zenginleştirip güçlendirdiğini belirtiyor. Yani aslında her şey hayal kurmakla başlıyor. Yaşımız büyüdükçe hayal kurmayı asla bırakmamalıyız. Aslında hayattan ne isteyeceğimizi de kuracağımız hayaller belirliyor.

Startups.watch verilerine göre 2019 yılına oldukça hızlı başladık. Tüm dünyada FinTek girişimleri 1.9 milyar dolar yatırım alırken, ocak ayında Avrupa'da en yüksek yatırımı Almanya'nın dijital bankası N26 aldı. Türkiye'de tüm girişimlere yapılan yatırım ise 16.3 milyon dolar oldu. FinTek alanında potansiyelimiz büyük, güzel işler çıkarıyoruz. Belki daha fazla hayal ederek ilk unicorn'umuzu da çıkarabiliriz.

Yapılamaz denilen bütün şeyleri başarmak için ilk adım hayal kurmaktır. Bunu asla unutmamalıyız!



FinTek şirketleri 2018'de rekor yatırım topladı

CB Insights'in araştırmasına göre risk sermayesi destekli FinTek şirketleri 2018 yılında toplam 39.57 milyar dolar yatırım alarak rekor kırdı. Bu değer, bir önceki yıldan yüzde 120 daha fazla. Yatırım tutarındaki bu hızlı artış anlaşma sayısına da yansdı. Aynı araştırma, 2017 yılında 1480 olan yatırım anlaşması sayısının 2018'de 1707'ye yükseldiğini ortaya koyuyor. Yatırımlardaki bu

artışın büyük bir kısmını 52 mega fonlama turu ya da başka bir deyişle 100 milyon dolar ve üzeri yatırımlar oluşturdu. Bu tür yatırımların toplam değeri 24.88 milyar doları buldu. Çinli e-ticaret devi Alibaba Group'un ödeme teknolojileri şirketi Ant Financial'a yapılan 14 milyar dolarlık yatırım, tek başına geçen yılki toplam FinTek yatırımlarının yüzde 35'ini oluşturdu. 2018'in son 3 ayında

5 FinTek şirketi, aldığı yatırımlarla 1 milyar dolar değerini aşarak "unicorn" statüsüne ulaştı. Bu şirketler arasında kredi kartı sağlayıcısı Brex, dijital banka Monzo ve veri toplayıcı Plaid de bulunuyor. ABD'deki FinTek şirketleri 659 anlaşmayla 11.89 milyar dolar yatırım toplarken, Avrupa'da bu alana toplam 3.53 milyar dolar yatırım yapıldı.



AVRUPALILAR FİNTEK'TE ABD VE ASYA'NIN GÖLGESİNDE KALMAK İSTEMİYOR

Paris FinTech Forum 2019; Fransa, Belçika, Lüksemburg ve Litvanya'nın ekonomi bakanlarının katıldığı bir panelle kapandı. 29-30 Ocak tarihlerinde düzenlenen forumun son panelinde tüm bakanların ortak gündeminde bolca Brexit yer alıyordu ve elbette FinTek ekosistemi için atılan adımlar ders çıkarılması gereken nitelikler taşıyordu.

Litvanya Ekonomi Bakanı Vilnius Sapoka'ya göre rakipleri Asya ve ABD. Bu sebeple tüm Avrupa ülkeleri birbiriyle yarışırken aynı zamanda

işbirliği yani "rekabellik" de yapmalı. Ev sahibi Fransa'nın Ekonomi Bakanı Bruno Le Marie ise güçlü bir ekonomi için güçlü finansal endüstriye duyulan ihtiyacı vurguladı. Bunun da FinTek'ler ve onların yaptığı yenilikçi gelişmeler olmadan hayata geçmesinin mümkün olmadığını belirten Le Marie, Fransa'yı bir FinTek merkezi haline getirmek için yaptıkları yatırımları anlattı. Le Maire'ye göre en önemli teknolojilerden biri de blockchain. Özellikle de finansal katılım için büyük bir fırsat sunuyor...



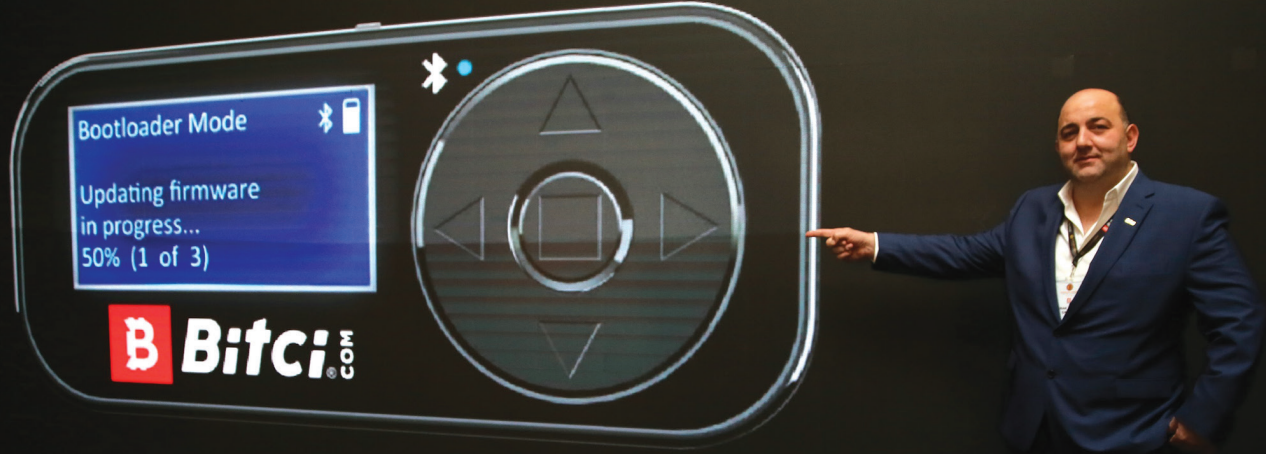
FinTech İstanbul FinTech Ekosisteminin Buluşma Noktası

FinTech İstanbul 3 YAŞINDA!

2 Şubat 2016'da kurulan FinTech İstanbul, 3 yılı geride bıraktı. Pek çok önemli çalışmaya imza atan FinTech İstanbul, bu süre zarfında 7 FinTech 101 Eğitimi ve 5 Blockchain 101 Eğitimi düzenleyerek toplamda 650'den fazla kişiye sertifika kazandırdı. Düzenlediği etkinliklerde küresel FinTek liderlerini ve Türkiye'den çok önemli isimleri takipçileriyle buluşturdu. Detaylı raporlar hazırlayıp sadece yurtiçi değil yurtdışında da yayınlatarak, küresel anlamda Türkiye'nin ve İstanbul'un adının FinTek ekosistemi içinde yer almasını sağladı.



Kripto para borsası Bitci yazılım da ihraç edecek



Anlık kâr-zarar grafiğiyle dünya çapında bir ilke imza atan kripto para alım satım platformu Bitci.com, borsaya entegre ilk fiziksel cüzdanını da Blockchain Ekonomisi İstanbul Zirvesi'nde tanıttı. Bitci.com Yönetim Kurulu Başkanı Çağdaş Çağlar, "Dünya çapında ilk olan geliştirme ve yenilikleri önce Türk kullanıcılara sunup ardından ihraç etmek istiyoruz" diyor...

Çağdaş Çağlar

ESİN GEDİK

Subat ayında İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde, yeni çağın yükselen yatırım aracı kripto paralarla ilgili bir zirve düzenlendi. Dünya çapında yankı bulan "Blockchain Economy İstanbul Summit" etkinliğinde, blockchain ve kripto para dünyasının önemli isimleri sahne aldı. İşte o isimlerden biri olan milyarder yatırımcı Tim Draper, skype aracılığıyla katıldığı zirvede sadece 2 yıl içerisinde herkesin artık kahvesini Bitcoin ile alabileceği öngörüsünde bulundu.

İşin çarpıcı tarafı ise bu kez bu yeni trende en hızlı ayak uyduran ülkelerin başında Türkiye geliyor. Her ne kadar yasal altyapısı henüz oluşturulmasa da Türk dijital para yatırımcıları, tüm blockchain ve kripto para dünyasının ilgisini çekmeyi başarmış durumda.

Türkiye'nin bu yeni teknoloji odaklı yatırım alanında bölgenin en güçlü ülkelerinden biri olması, çok sayıda kripto para alım satım platformuna ev sahipliği yapmasına da yol açtı. Bunlardan bazıları halen faaliyetini sürdürse de bazıları kısa süre içerisinde faaliyetini durdurdu. Bu yeni alana yatırım yapmak isteyenler açısından en önemli kriter kuş-

kusuz güven... Güven sağlayabilmenin başlıca koşulu ise güçlü bir sermaye yapısı...

Borsaya entegre ilk fiziksel cüzdan...

Blockchain Economy İstanbul Summit'in sponsorları arasında yer alan yerli kripto para platformu Bitci.com, etkinlikte bir yeniliğini kripto para yatırımcılarına sundu. Kripto para yatırımlarına entegre edilebilen dünyanın ilk ve tek fiziksel cüzdanını tanıtan Bitci.com ayrıca, konferansa katılan katılımcılara her biri 1 İsviçre Frangı değerinde 3 adet coin dağıtarak dikkatleri üzerine çekti.

Bitci.com Yönetim Kurulu Başkanı Çağdaş Çağlar'ın verdiği bilgiye göre dijital para yatırımcıları, fiziki cüzdanları sayesinde yatırımlarını tek tuşla Bitci.com'a transfer edebiliyor, işlem sonrasında kalan tutarı yine depolayabiliyor, bluetooth bağlantısıyla uygulama üzerinden işlem yapabiliyor. Donanımsal yani fiziki cüzdan, dünyanın en gelişmiş güvenlik sistemleriyle çalışıyor. Fiziksel güvenlik anahtarı ve yüksek güvenli şifreleme sistemiyle Bitci.com'un geliştirdiği özel cüzdan, yatırımcıların dijital yatırımlarını güvence altına alıyor, üstelik ceplerinde tutmalarını sağlıyor.

Yatırımcıya özel kâr-zarar grafiği

Yatırımcılar, kripto cüzdan sayesinde alım satım emirlerini tek tuşla Bitci.com'a gönderebiliyor. İşlem sonrasında kalan tutarı ise tekrar depolayabiliyorlar. Bluetooth bağlantısıyla uygulama üzerinden de işlem yapabiliyorlar.

Çağlar, "Tüm bu yeniliklerin yanı sıra yatırımcıya özel kâr-zarar grafiğini anlık gösterebilen tek borsa sistemi de Bitci.com" diyor. Bu sayede yatırımcılar, farklı bir site veya yazılım kullanmadan tek bir ekran aracılığıyla güncel kâr veya zarar durumlarını görebiliyor. Bu, kullanıcıların aldığı her kripto coin biriminin anlık durumunu kâr-zarar olarak görebildiği bir grafik sistemi. Burada yatırımcının kripto coin'i aldığı günlük değer, bugünkü değer ve arada yaptığı işlemlerin kâr-zarar durumu göz önünde bulunduruluyor. Böylece tek bir ekranda kullanıcıya sahip olduğu bütün coin'ler için güncel durum sunulmuş oluyor. Kullanıcı işlem yapmadan önce karışık hesaplar yapmak veya sürekli sayfalar arasında gezip bir coin'i ne kadara aldığını araştırmak zorunda kalmıyor.

Sırada küreselleşme ve yazılım ihracatı var

Çağlar, daha önce sırf kâr-zarar analizi yapan üçüncü parti yazılım ve web siteleriyle yapılabilen bu işlemin, Bitci.com sayesinde dünyada ilk kez borsa altyapısına entegre ederek kullanıcılara sunulduğunu vurguluyor.

Çağdaş Çağlar, dünyada ilk olan bu teknolojik yeniliklerin yanı sıra Bitci.com'un; kullanım kolaylığı, hızlı işlem, 24 saat canlı (telegram) destek, "CHFT stable token" (sabit değer ile yatırımcıların alım satım esnasında kur değişikliklerine yakalanmadan güvenli bir kurda bekleyebilmesi) gibi özelliklerle de fark yarattığının altını çiziyor.



Malta, Dubai ve Estonya hükümetlerinin yanı sıra İngiltere Merkez Bankası'na blockchain ekonomisi konusunda danışmanlık yapan, British Blockchain Association Yönetim Kurulu Üyesi Cal Evans, Bitci.com standını ziyaret etti...

Ancak Çağlar, Bitci'yi sadece bir alım satım platformu olarak nitelendirmenin yeterli olmayacağını düşünüyor. Alım satım platformu Bitci.com'un teknolojisini tüm dünyaya sunan label ve white label kripto borsa hizmeti veren Bitci Teknoloji A.Ş., dünya çapında birçok foreks piyasası, borsa ve özel yatırım fonuna altyapı hizmeti de veriyor. Yani Bitci, geliştirdiği ve alım satım platformu üzerinden test ettiği teknolojik yenilikleri dünyaya ihraç eden bir Türk yazılım şirketi olmanın da peşinde. Bitci, bu nedenle kendini "yeni nesil yatırım platformu" olarak nitelendiriyor. ☹



KAPIDAKİ LAMBORGHINI'NİN ANLAMI...

İstanbul'da düzenlenen zirve ünlü kripto para uzmanlarının verdiği mesajlar ve öngörülerle dikkat çekerken, bir yandan da bu sektördeki yeni güçlerin vitrine çıkışı açısından ilgi çekti. Zirve katılımcılarını Haliç Kongre Merkezi'nin kapısında üzerinde yeni nesil bir alım satım platformunun logosunun bulunduğu bir Lamborghini karşıladı. Bitcoin dünyası için özel bir anlamı olan bu aracı kapıda sergileyen platform ise Bitci.com'du. Lamborghini'nin Bitcoin yatırımcıları için sembolik anlamına gelince... Bitcoin fiyatları hızla yükselince zengin olanlar birbiri ardına Lamborghini almaya başlamış. Bu da Lamborghini'yi Bitcoin zenginlerinin ve Bitcoin'in sembolü haline getirmiş.

“MİLENYUM KUŞAĞI ile kripto para piyasası katlanacak”

Ünlü yatırımcı Cal Evans'e göre blockchain, altının para olarak kullanılmaya başlamasından bu yana en büyük devrim... Wall Street analisti Tom Lee'ye göre ise yüzde 90'ından fazlası bankalara güvenmeyen milenyum kuşağı finansal sisteme dahil olunca kripto para piyasası yüzde 100-200 arasında büyüyecek...

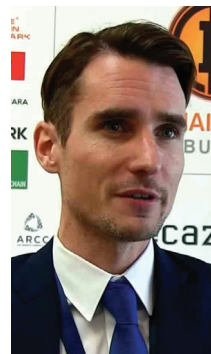


Hollanda merkezli ING Bank, kısa bir süre önce “en çok kripto para sahibi Avrupa ülkesi” olduğumuzu ilan eden bir müşteri raporu yayınladı. Raporda, “Türk insanının teknolojik yeniliklere ilgisi ve mevcut ekonomik koşullar kripto paraya ilgiyi artıran başlıca faktörler” denildi.

Blockchain ve kripto paralarla ilgili Türkiye’de çok sayıda uluslararası etkinlik düzenlenmesi de bu tespiti doğruluyor. Nitekim 20 Şubat’ta da İstanbul’daki Haliç Kongre Merkezi’nde “Blockchain Economy İstanbul Summit” adlı bir etkinlik düzenlendi. Zirveye Türkiye’nin yanı sıra Avrupa, Ortadoğu ve Orta Asya ülkelerinden blockchain ve kripto paralarla ilgili yatırımcılar, mühendisler ve profesyoneller katıldı. Yaklaşık 2 bin 500 kişinin katıldığı toplantının en ilgi çekici kısmı ise İran’dan katılan şirket sayısının fazlalığıydı...

“Kripto paralar olmasa blockchain’i konuşmazdık”

Kripto para birimi ekosisteminde dünyanın en etkileyici 5 isminden biri olarak gösterilen,



İngiltere Merkez Bankası (BoE) eski danışmanı ve İngiliz Blockchain Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Cal Evans de zirvede “Küresel Düzeyde Blockchain’in Vaat Ettikleri” başlıklı bir konuşma yaptı. Evans, Türkiye’nin hızla gelişen blockchain ve kripto para ekosisteminin liderlerinden biri olabileceğini belirterek, Türk yatırımcıların kripto para birimlerine yönelik yoğun il-

gisinin ve yeni nesil kripto para yatırım platformlarındaki gelişmelerin bu süreci kolaylaştıracağını vurguladı. Kripto paralar olmasaydı blockchain’in bu kadar konuşulmayacağını ifade eden Evans, “Altının para olarak kullanıldığı zamanlardan bu yana ilk kez böyle bir devrimle karşı karşıyayız. Artık para için bankalara ihtiyacımız yok. Kripto paraların fonların kontrolünü tekrar insana veriyor” dedi.

“2019, kripto paralar için olumlu gelişmelere gebe”

Wall Street analisti ve JP Morgan’ın eski stratejistlerinden Tom Lee ise “Finans Sisteminin Devrimi” başlıklı konuşmasında kripto paraların geleceğiyle ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:

“Bitcoin’in fiyatı yakında hızla yükselecek. Ripple da çok iyi performans sergiliyor ve teknik göstergeler onun için de yükseliş sinyalleri veriyor. Kırılgan dolar kuru, kripto paraların gelişmekte olan borsalarla korelasyonu ve teknik olarak yükseliş işaretlerinin görülmesi, JP Morgan Coin gibi yeni kripto varlıklarının piyasaya sürülmesi, emeklilik fonlarının kripto para birimlerine yatırım yapmaya başlaması gibi gelişmeler de bunu destekliyor. Dijital paraların yeni finansal mimari olduğunu söyleyebiliriz. Milenyum kuşağının yüzde 90’dan fazlası bankalara güvenmiyor. Önümüzdeki dönemde bu kuşağın da finans sistemine dahil olmasıyla birlikte kripto pazarı yüzde 100-200 arasında büyüyecektir.”



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



Veri yönetiminde maksimum güvence



Ödeme sistemleri alanında faaliyet gösteren Verisoft, bilgi güvenliği alanında müşterilerine sunduğu çözüm yelpazesini genişletti. Thales'ten sonra Gemalto (Safenet) ürünlerini de portföyüne ekleyen şirket, veri güvenliği ihtiyacı olan tüm sektörleri HSM çözümleriyle maksimum güvence altına alıyor...



Dilek Çelikbaş

Bilgi güvenliği alanında dünyanın önde gelen güvenlik şirketlerinin çözümlerini sunan Verisoft, veri yönetiminde teknolojinin kusursuz ve sorunsuz çalışmasını sağlayacak yatırımlarına devam ediyor. Bu stratejinin bir parçası olan Thales ve Gemalto işbirlikleriyle kurumlar, yazılım-donanım ve satış sonrası destek için tek noktadan hizmet alabiliyor. Bu sayede de işlemlerde 7/24 sürdürülebilirlik sağlanıyor.

Bilgiler hızlı ve güvenli şekilde iletiliyor

HSM'ler; sahtekârlık, dolandırıcılık ve ele geçirme gibi her zaman var olabilecek riskleri kriptografik koruma yöntemleriyle minimuma indiriyor, hata toleransı yüksek olan işlemlerden güvenli işlem ortamına sorunsuzca geçiş sağlıyor. Son yıllarda artan güvenlik ihlalleri ve çeşitli kural koyucular tarafından yaymlanan regülasyonlar bilginin hızlı ve güvenli bir şekilde iletilmesini zorunlu kılıyor. HSM'ler ödeme sistemleri için güvenli şifreleme, anahtar koruması ve anahtar yönetimi metodlarıyla güvenlik tehditlerine karşı dayanıklı bir ortam sağlıyor.

Verisoft, HSM ürünlerini kendi geliştirdiği çözümlerle entegre ederek iş ortamlarına sunuyor. Şirket, Türkiye'nin yanı sıra Amerika'dan Avrupa'ya, Ortadoğu'dan Afrika'ya kadar geniş bir müşteri portföyüne sahip.

Finansal bilgilere erişim güvenli olmak zorunda

“Managing Director” olarak kısa bir süre önce Verisoft ailesine katılan Dilek Çelikbaş, Gemalto (Safenet) ile başlatılan işbirliği ve HSM çözümleriyle ilgili şu değerlendirmeyi



yapıyor: “Müşterisine en uygun çözümü ilk sunan ve sektörün her zaman bir adım önünde olmaya özen göstererek yenilikçi projeler geliştiren bir ekibe katılmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Uzman mühendis kadromuz, portföye eklenen yeni HSM ürünlerimizle ilgili eğitimlerini tamamladı ve bu alandaki uzmanlıklarını pekiştirdi. Önümüzdeki günlerde farklı ürün ailelerinde de yeni işbirliklerimizi sizlerle paylaşmaya devam edeceğiz. Verisoft'ta uçtan uca ödeme dünyası için çözümler üretiyor, HSM ürünlerini de anahtar teslim olarak müşterilerimizle buluşturuyoruz. Müşterilerimize değer katan önemli özelliklerimizden biri de Verisoft'un 20 yılı aşkın part-



nerlikleri boyunca kendilerini sürekli geliştiren teknik destek ekibine sahip olması. Alanındaki en köklü firmalardan biri olmamız sayesinde tedarik ettiğimiz ürünler üzerine yılların bilgi birikimini de ekleyerek bunu uygulamaya dökülebiliyoruz. Verisoft teknik ekibinin reputasyonu bir iş ortağımızdan diğerine aktarılıyor ve portföyümüz böylece her daim gelişmeye devam ediyor. HSM'lerin müşteri kullanıcı eğitimleri de Verisoft'un uzman kadrosu tarafından kurulum sırasında yerinde veriliyor. Böylece ekipler sinerji içerisinde bir gelişim sergiliyor.”

Bankkart Mobil Hesabını bilir o

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



Hemen indirin!



 Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankkart
Combo

 /bankkart

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

“Bu Toprakların Sesleri”nin hikâyesi



Adını Türkiye'nin Ödeme Yöntemi'nden alan TROY, bu toprakların değerlerini sahiplenen bir marka olarak keyifli projelere imza atıyor. BKM Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz'den “Bu Toprakların Sesleri” projesinin hikayesinin dinledik...

Cenk Temiz



“Bu Toprakların Sesleri” projesi ve fikri nasıl doğdu?

Ülkemizin değerlerinden ilham alarak hayata geçirdiğimiz Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'u, adına ve özüne yakışır bir şekilde bu coğrafyaya özgü güzelliklerle anlatmayı hedefleyerek yolculuğumuza başladık.

Geliştirdiğimiz tüm projelerde çıkış yolumuzu ve rotamızı bu temel bakış açısı şekillendirdi. Bu hedef doğrultusunda müziğin evrensel dilini kullanmaya karar verdik. Genç sanatçı Evrencan Gündüz'ün türküleri yeniden düzenleyip yorumladığımızı gördük ve onun yarattığı bu muhteşem sentezin deyim yerindeyse büyüüne kapıldık. Yaptığı müzik, bizim yerellik temamızla da son derece uyumluydu. Dolayısıyla “yerellik” olgusuna verdiğimiz önemi başarılı genç bir müzisyenin dinamizmi ve yaratıcılığıyla birleştirdik, böylece “Bu Toprakların Sesleri” projesini yarattık.



Projeye dahil edilen türkülerin seçilme, düzenlenme aşamaları nasıl gerçekleşti?

Evrencan Gündüz'le yaptığımız işbirliği sayesinde bu toprakların ortak değerleri olan türkülerini yepyeni bir yorumla YouTube ve sosyal medya üzerinden dinleyicilerle buluşturduk. İlk olarak Evrencan, TROY için 10 Kasım 2017'de Mustafa Kemal Atatürk'ün en sevdiği türkülerden biri olan "Çalın Davulları" türküsünü seslendirdi. İkinci türkümüz ise eğlenceli ritmiyle "Vardar Ovası" oldu. Her iki türkünün çekimlerini de Beşiktaş Balık Pazarı'nda canlı olarak yaptık. Etraftaki esnaf ve kalabalığın ilgisi görülmeye değerdi. Doğu yöresinden seçtiğimiz "İğdır'ın Al Alması" türküsünü yine şahane yorumladı Evrencan... 14 Şubat'ta yayınladığımız türkünün videosu ise Maçka Demokrasi Parkı'nda çekildi. Sonrasında "Ordu'nun Dereleri" geldi, Riva'da Toplum Destekli Permakültür Uygulama ve Ortak Yaşam Çiftliği projesi olan Permakamp'ta çektiğimiz bu videoda Karadeniz esintileri tüm güzelliğiyle hissedildi. Son türkümüz olan "Burçak Tarlası"nda ise İç Anadolu'nun hareketli ritimlerini Evrencan'ın yorumuyla bambaşka bir şekilde dinleme şansına bulduk.

Projeye ilgili nasıl yorumlar aldınız?

Bizleri çok heyecanlandıran bu proje, başta sosyal medya olmak üzere birçok kanaldan oldukça olumlu yorumlar aldı. Hatta takipçiler projenin devamının gelmesini dileyerek türkü önerilerinde bile bulundular. Aldığımız güzel dönüşlerden sonra, bu videoları neden bir adım ileriye taşımayalım diye düşündük ve "Bu Toprakların Sesleri" albümüyle projemizi ölümsüzleştirdik.

Geçtiğimiz günlerde albüm lansmanını gerçekleştirerek, başarılarımızı Evrencan'ın keyifli performansı ile kutladık. Bu toprakların kültürel çeşitliliğinin türkülerimize son derece güzel bir biçimde yansıdığını düşünüyoruz ve bu kültürel çeşitliliğin kıymetine gönülden inanıyoruz. Bu toprakların çok değerli seslerini genç bir müzisyen aracılığıyla, onun bambaşka yorumuyla tüm Türkiye'ye sunabildiğimiz için çok mutluyuz.



"YERELLİK VURGUSUNU AŞIRIYA KAÇMADAN AMA ÖZENLE VE GURURLA HEP YAPACAĞIZ"

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY olarak, Türkiye'nin ortak değerlerini merkeze aldığımız projelerimize ve iş birliklerimize devam edeceğiz. Geleceğe yol alırken geçmişten ilham almayı, yerellik vurgusunu özenle ve gururla yaparak yükselmeyi ve değerlerimize hizmet etmeyi sürdüreceğiz. ☺



DÜNYA KADINLAR GÜNÜMÜZ kutlu olsun!

Geçen yılki Dünya Kadınlar Günü'nün ardından, ödeme dünyasına değer katan kadınlarla başlattığımız "Zirve Yolunda" yazı dizimiz ikinci yılına girerken teknolojiye istihdam konusunda atılacak adımlara öncülük etmek için yeni hazırlıklar içindeyiz...

Sektörün önde gelen kadın yöneticileriyle bir araya gelerek, öncelikle şirketlerindeki kadın istihdamını ve kendilerinin zirve yolunda karşılaştığı zorlukları konuştuk. Bu sırada gördük ki sektördeki şirketler kadın çalışan sayısını artırma konusunda çok istekli. Peki bu isteğe rağmen sayı neden artmıyor, neden üst düzey kadın yönetici çıkaramıyoruz? İşte bu soruya 1 yıl boyunca aldığımız cevapları ve mart ayında kadın yöneticilerle yapacağımız toplantıdan çıkan sonuçları derleyerek önümüzdeki günlerde sizlerle paylaşacağız. Bu sohbetimizin başında ise sektörden güzel bir başarıyı sizlerle paylaşmak istiyoruz. Bu ay Innovate Finance tarafından "2018 Women in FinTech Powerlist"e (FinTek'in Güçlü Kadınları) seçilen 150 kadından biri olan, hatta bu listenin "Standout 35"ine (öne çıkanlar, dikkat çekenler) girmeye layık görülen Melike Belli'yi kutluyoruz. Melike Belli ile FinTek ekosistemini ve kadınların sektöre katılımını artırmak amacıyla yürüttüğü projeleri konuştuk...



*Zirve
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

Size "FinTek tutkunu kadın" diyorlar, biraz kendinizden bahseder misiniz?

Ödeme kuruluşları ve bankalara güvenlik çözümleri sunan Londra merkezli FinTek girişimi Cybertonica'da Pazar Geliştirme Yöneticisi olarak görev yapıyorum. FinTek tutkum ve merakım, sektöre ilginin dünya çapında yavaş yavaş arttığı 2014 yılında, Nottingham Üniversitesi'nde Bankacılık ve Finans alanında yüksek lisans yaparken başladı. Zamanla İngiltere ve Türkiye FinTek sektörleri üzerine uzmanlaştım. 2016 yılında Türkiye'de FinTek akımı başlatılırken, İstanbul'da güçlü bir ekosistemin kurulmasında yol haritası olarak kullanılan "Banking and



Melike Belli
Cybertonica Pazar
Geliştirme Yöneticisi

FinTech - Developing a FinTech Ecosystem in Istanbul" (Bankacılık ve FinTek - İstanbul'da FinTek Ekosisteminin Geliştirilmesi) adlı kitabın yazarıyım. Geçen yıl temmuz ayında ise European Women Payments Network (EWPN) Türkiye Elçisi olarak göreve başladım.

FinTek ekosisteminin ülkemizdeki gelişimini ve kadının sektördeki yerini değerlendirebilir misiniz?

Türkiye FinTek sektörünün 2016 yılında başlayan yükselişi dikkat çekiyor. Ekosistemde yaşanan olumlu gelişmelerle birlikte bu alana yönelik ilginin gittikçe arttığını gözlemli-



yoruz. Dünyanın önde gelen FinTek merkezlerinde olduğu gibi ülkemizde de ekosistemin sağlıklı ve hızlı büyüebilmesi için bu ilginin daha somut eylemlere dönüşmesi gerekiyor. FinTek girişimlerinin finansal hizmetler sektöründeki dijital dönüşümün öncüsü olduğunun paydaşlar tarafından daha iyi kavranması ve yenilikçi projelerin PR ve pazarlama aracı olarak görülmemesi bu anlamda önem taşıyor. Yaratıcı fikirleri bir iş fırsatı olarak gören, girişimlerle birlikte müşteri odaklı ve güvenli çözümler üreten, FinTek firmalarına yatırım yapan bankalar ve finansal kuruluşlarının ekosistemin gelişmesine büyük katkıda bulunacağına inanıyorum. Farklı alanlarda girişimci, yatırımcı, akademisyen, politika belirleyici, bankacı gibi kimliklerle görev yapan başarılı kadınlar ise FinTek etkinliklerinde ve medyada maalesef yeteri kadar temsil edilmiyor. Örneğin, tüm panelistlerin erkek olduğu oturumlar görüyoruz... Ekosistemin gelişiminde değerli emekleri olan kadınların başarısını tanımamanın ve ödüllendirmenin, onlara bilgi ve deneyimlerini paylaşacakları platformlarda ve etkinliklerde eşit söz hakkı vermenin, görünürlüklerini artırarak rol model haline dönüşmelerini sağlamanın sektörün geleceği adına önemli olduğuna inanıyorum.

Teknolojide kadın çalışan istihdamı açısından Türkiye'yi yurtdışıyla karşılaştırdığınızda neler söylersiniz?

Pek çok ülkede teknoloji alanında çalışan kadın sayısının, toplam kadın istihdamına göre düşük olduğunu görüyoruz. Bu oran İngiltere teknoloji sektöründe geçen yıl yüzde 19 olarak açıklandı. Çeşitli kurum ve STK'lar tarafından yürütülen çalışmalar sayesinde konuyla ilgili farkındalık dünyada olduğu gibi Türkiye'de de günden güne artıyor. Deloitte ve TÜBİSAD'ın 2018 yılında paylaştığı "Teknoloji Sektöründe Kadın" araştırmasının verilerine göre, katılımcıların yüzde 85'inin bu sektörde olmaktan memnun olduğunu ve teknoloji alanında çalışmaya devam etmeyi tercih ettiğini görüyoruz. Bunu ülkemiz adına olumlu buluyorum. Kadınların geleceği şekillendiren teknolojileri üretmekte daha büyük rol sahibi olmaları için, kurumların ve liderlerin kadınlara her türlü desteği bilinçli ve içten bir şekilde sağlamaları, sorumluluk olarak konuyu bir önceliği olarak görmeleri gerekiyor.

European Women Payments Network (EWPN) Türkiye Elçisi olarak hedefleriniz neler?

EWPN, 2015 yılında finansal hizmetler sektöründe her alanda çeşitliliği ve katılımı artırmak için Martha



Mghendi-Fisher tarafından kurulan ve Avrupa'da 18 ülkede faaliyet gösteren güçlü bir destek ağı. EWPN Türkiye Elçisi olarak hem bu ağı genişletmeyi hem de ülkemizdeki FinTek, ödeme ve bankacılık alanlarındaki kadın ve erkek profesyonelleri düzenleyeceğimiz buluşmalarda bir araya getirmeyi hedefliyorum. EWPN olarak Türkiye'deki hedeflerimizi gerçekleştirmemizde bize destek olmak isteyen okurlar bana diledikleri zaman Twitter veya LinkedIn üzerinden ulaşabilir.

Türkiye'de ödeme sistemlerinde kadın çalışan sayısını artırmak için neler önerirsiniz?

Her alanda olduğu gibi ödeme sistemlerinde de kadın istihdamını artırmak için önerim, cinsiyet çeşitliliğinin büyük iş değeri yaratan bir unsur olduğu bilincini yaymak olacaktır. İşgücünde çeşitliliğin ve katılımın artması sayesinde yenilikçi fikirler ortaya çıkacak, verimlilik ve kazanç artacak, çalışan memnuniyeti sağlanacak, sağlıklı bir şirket kültürü oluşturulacaktır. Bu farkındalık, karar verme yetkisine sahip yöneticilerin firmalarında kadın istihdamını artırmak için politikalar belirlemesini ve uygun çalışma ortamı oluşturmalarını sağlayacaktır. Hem iş hem de toplumsal hayatta kadınlara yönelik bilinçsiz veya bilinçli önyargıların engellenmesi için, kadın konulu projelere erkeklerin de dâhil edilmesi gerekiyor. Ayrıca, kadınlar olarak büyük emeklerle ürettiğimiz işleri ve elde ettiğimiz başarıları sahiplenip, başkalarının elimizden almasına izin vermeyerek iş hayatında daha da güçleneceğimizi düşünüyorum.

Bütün kadın okurlarımızın Dünya Kadınlar Günü'nü en içten dileklerimle kutluyorum. 8 Nisan Pazartesi günü İstanbul'da düzenleyeceğimiz EWPN buluşmasında görüşmek dileğiyle!

CYBERTONICA



TEKNOLOJİDE KADIN SESİ DÜNYADA DA CILIZ ÇIKIYOR!

Teknoloji dünyasında yetkin personel açığı giderek artarken kadınların bu alana ilgisi giderek azalıyor. Öyle ki "Girls Who Code" (Kodlayan Kızlar) organizasyonunun yaptığı araştırmaya göre, 1980'lerde yüzde 37'ye kadar ulaşan bilgisayar mühendisliğini tercih eden kadın oranı şimdilerde yüzde 18'e kadar düşmüş. Kadınların dünya çapında

bilisimden uzaklaşmasının en önemli gerekçeleri ise kendilerini yönlendirecek mentör, rol model bulamamaları, cinsiyet bariyerleri ve ücret eşitsizliği olarak sıralanıyor. Küresel düzeyde kadın çalışanların oranı yüzde 40. Teknoloji özelinde ise bu oran yüzde 25 civarında. Genel olarak orta ve üst düzey kadın yöneticilerin oranı yüzde 20.

Teknolojide çalışan kadın liderlerin oranı ise sadece yüzde 11. Orta ve küçük ölçekli şirketlerde bu oran yüzde 8'e kadar düşüyor. Türkiye'de ise TÜİK verilerine göre kadın çalışan oranı yüzde 28... Kısacası teknolojide ve teknik alanlarda çalışan kadınların sayısı sadece Türkiye değil tüm dünyada azalıyor. ☹

AKARYAKITINI KENDİ DOLDURAN KAZANIYOR!

40 ildeki 100'ün üzerinde Aytemiz istasyonunda yakıtınızı kendiniz doldurup, kasaya gitmeden pompada yine kendiniz ödeyebilirsiniz. Üstelik litre başına motorinde 20, benzinde ise 15 kuruş daha ucuza...



Motorcu dostu istasyon, elektrikli otomobiller için hızlı şarj üniteleri, ücretsiz internet hizmeti gibi projelerle fark yaratan Aytemiz, bir ilke daha imza atarak "self servis" yakıt alım hizmetini yaygın olarak kullanıma sundu. Aytemiz Genel Müdürü Ahmet Eke, "Tüketicilerin kendi araçlarına yakıtlarını tamamen kendilerinin doldurmalarına olanak sağlayan self servis hizmeti, kullanıcılarına zaman ve bütçe tasarrufu sağlayacak" diyor. Başta ABD ve Avrupa olmak üzere gelişmiş tüm ülkeler tarafından, uzun yıllardır akaryakıt istasyonlarında bu



sistemin kullanıldığını ve Türkiye akaryakıt sektörünün de dünya standartlarında böyle bir hizmeti sunmaya başlamasının zamanının geldiğini belirten Eke, üzerinde yapay zekayla plaka tanıma sistemi barındıran bu kiosk teknolojisinin dünya çapında da bir ilk olduğunu vurguluyor.

2 yıldır üzerinde çalıştıkları self servis hizmetini hayata geçirmek için yaklaşık 10 milyon TL'lik yatırım yaptıklarını açıklayan Eke, 30 istasyonda başlayan projenin 1 ay gibi kısa bir süre içinde 40 ilde 100 istasyona ulaştığını sözlerine ekliyor. Ardından da projenin çıkış noktasını şöyle anlatıyor:

“Bilindiği gibi perakende ve gıda sektöründe self servis hizmeti sıklıkla kullanılıyor. Yaptırdığımız bağımsız araştırmalarda da self servis hizmetinin sunulması halinde onu kullanmayı tercih edeceğini söyleyen tüketicilerimizden aldığımız cesaretle, perakendeci ve öncü marka kimliğimizi de göz önüne alarak bu açılımı yaptık. Artık tüketicilerimiz akaryakıt satış görevlisi beklemeden, kimsenin yardımına gerek duymadan, daha kısa sürede daha avantajlı fiyatlarla yakıt alımlarını ve ödemelerini yapabilecek.”

Aslında self servis, Aytemiz’in alternatif ödeme yöntemleri konusundaki ilk projesi değil. Hatırlanacağı gibi şirket, bir süre önce “Araçta Ödeme” uygulamasını başlatmış, ardından “BKM Express ile ödeme” seçeneğini de buna eklemiştir.

Depo başına en az 10 lira tasarruf

Aytemiz istasyonlarındaki self servis hizmetini kullanan tüketiciler, motorinin litresini 20 kuruş, benzinin litresini ise 15 kuruş daha düşük fiyattan satın alabiliyor. Ahmet Eke, “50 litre hacmi olan bir depoyu düşündüğümüzde bir dolunda yaklaşık 10 liralık tasarruftan söz edebiliriz” diyor.

Otogazlı araçlarda kullanılmayacak

Eke, self servis hizmetin hedef kitlesini “Türkiye’deki 23 milyon motorlu araçtan otogaz ile çalışanları çıkarırsak, 10-15 milyon araca hizmet vermeye talibiz” sözleriyle açıklıyor. Bu arada Eke, otogaz dolumu eğitim gerektirdiği için otogazlı araçlarda self servis hizmetinin şimdilik kullanılmayacağını söylüyor. Sistemde yine şimdilik sadece banka veya kredi kartı kullanılabildiğini anlatan Eke, kısa bir süre içinde nakitle ödemenin devreye gireceğini, 1 yıl içinde ise istenirse başta Bitcoin olmak üzere kripto paraları bile kabul edebilecek teknolojik altyapıya sahip olduklarını vurguluyor.

“İstasyonlarımızdaki istihdam aynen korunacak”

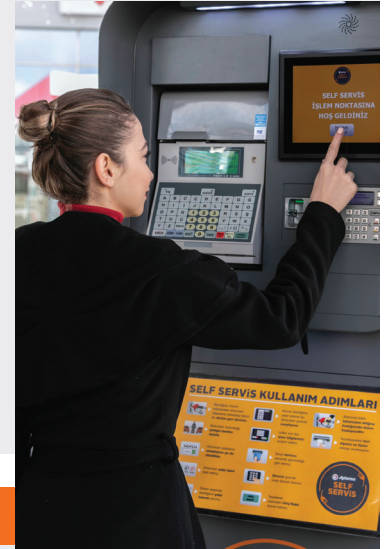
Ahmet Eke, self servis hizmetinin devreye girmesiyle birlikte pompalarda görev yapan çalışanların iş süreçlerinde hiçbir değişiklik olmayacağını, aynı veya farklı görevlerde çalışmaya devam edeceklerini anlatıyor. Eke “Biz yeni bir hizmeti sunarken, tüketicilerimiz kadar çalışanlarımızın da hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Şu an self servis hizmeti verecek olan adalarda çalışan pompa görevlilerimiz ‘self servis asistanı’ olarak aynı istasyon içinde veya diğer akaryakıt dışı satış ve hizmet alanlarında çalışmaya devam edecek” diyor.



“AYTEMİZ'E HER GÜN 250 BİN ARAÇ, 350 BİN MÜŞTERİ GELİYOR”

Akaryakıt sektöründe yoğun bir rekabet yaşandığını söyleyen Aytemiz Genel Müdürü Ahmet Eke, pazar ve Aytemiz’in konumuyla ilgili bazı bilgileri de şöyle paylaşıyor:

“Türkiye’de her yıl 30 milyon ton petrol tüketiliyor. Ülkemizde trafiğe kayıtlı 23 milyon motorlu araç bulunuyor. Bunların 11 milyonu otomobil, 3,5 milyonu da motosiklet. Sektörümüzde 100 dağıtıcı şirket, 13 bin de bayi faaliyet gösteriyor. Her gün istasyonlara 4 milyon araç geliyor. Aytemiz bazında baktığımızda ise her gün 250 bin araç, 350 bin müşteri istasyonlarımızı ziyaret ediyor. Bu anlamda sektörde 5’inci sıradayız. Şu anda 575’i faal 600 istasyonda tüketicilerin hizmetindeyiz. 250 bin metre küp depolama kapasitemiz var. 2018 yılını 8.5 milyar TL ciroyla kapattık.”



ADIM ADIM SELF SERVİS YAKIT ALMA KILAVUZU

- Aytemiz istasyonlarında self servis tahsilat için pompa adasına kurulan özel bir kiosk kullanılıyor. BKM TechPOS sistemi sayesinde POS ile pompa eşleştirilerek ücret tahsilatı yapılıyor. Banksoft yazılımı sayesinde de kredi kartıyla ödeme akışı sağlanıyor.
- İlk etapta plaka, pompa adasına kurulan hassas bir kamerayla

tanınıyor ve sisteme giriliyor. Sürücü işlemi dokunmatik ekran aracılığıyla başlatıyor ve bulunduğu tarafta yer alan ürün tabancasını aracının deposuna yerleştiriyor.

- Ekrandaki yönlendirmeler doğrultusunda ödeme tamamlanınca pompa aktif hale geliyor. Sesli yönlendirmeleri de

içeren kiosk sayesinde tüm işlem ortalama 2.5 dakika gibi kısa bir sürede tamamlanıyor.

- Aytemiz, hem isteyen müşterilere yardımcı olması hem de güvenlikle ilgili uyarıları yapması için istasyonlarda birer “self servis asistanı” tahsis ediyor. Uyarı ve yönlendirme görselleri de ilgili pompaların yanında yer alıyor. ⌂

FATURA ÖDEME ARACILIĞI İÇİN DENETİMLER SIKLAŞABİLİR



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

Geçen şubat ayı içerisinde birçok basın ve yayın organında “yetkisiz fatura ödeme noktaları vatandaşları dolandırıyor”, “sahte fatura ödeme merkezlerine dikkat”, “bu tuzağa düşmeyin” gibi başlıklarla gündeme taşınan fatura ödemelerine aracılık faaliyetine ilişkin Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) 14 Şubat 2019 tarihinde internet sitesinde ayrıntılı bir açıklama yayınladı. Hatırlanacağı üzere BDDK, 31 Ekim 2017 tarihinde de “Fatura Ödemelerine Aracılık Hizmeti” başlıklı bir açıklama yayımlayarak konuya ilişkin bazı uyarılarda bulunmuştu...

Kimler fatura ödemelerine aracılık yapabilir?

6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” kapsamında fatura ödemelerine aracılık faaliyeti, bankalar ve PTT’nin yanı sıra BDDK nezdinde faaliyet izni almış ödeme kuruluşları tarafından yerine getirilebilir. Fatura ödemelerini kabul eden kuruluşlar, BDDK denetim ve gözetimi altında faaliyetlerini yürütüyor.

Fatura ödemelerine aracılık faaliyetini yerine getirmek üzere ilgili kanunun 12’nci maddesinin birinci fıkrasının “e” bendi uyarınca “fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmetler” kapsamında faaliyet izni almak gerekiyor. BDDK, ilgili kuruluşlara ilişkin ayrıntıları internet sayfasında yayınlıyor. Ödeme ve elektronik para kuruluşlarından hangilerinin fatura ödemelerine aracılık faaliyetine yetkili olduğu BDDK

sayfasından tespit edilebiliyor. Faaliyet izni alan kuruluşların bulunduğu sayfada, her kuruluşun yanındaki “detay” butonuna tıklayarak hangi hizmeti verebileceğini öğrenmek mümkün.

Bu noktada, tüm ödeme ve elektronik para kuruluşlarının fatura ödemelerine aracılık yapma yetkisi olmadığını altını özellikle çizmekte yarar görüyoruz. Keza BDDK nezdinde faaliyet gösterilecek her bir ödeme hizmeti için ayrıca izin almak gerekebiliyor. İzin bulunmayan alanda faaliyet göstermek mümkün değil ve ilgili mevzuat hükümlerine aykırı.

Temsilcilerin bayilik, alt temsilcilik vermesi yasak

Öte yandan, fatura ödemelerine aracılık etmek üzere BDDK tarafından yetkilendirilen kuruluşlar, bu hizmetleri temsilcileri aracılığıyla da yerine getirebiliyor. “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik”in 13’üncü maddesinde ödeme veya elektronik para kuruluşlarının ödeme hizmetlerini kendi adına ve hesabına hareket eden temsilciler aracılığıyla yürütebileceği hüküm altına alınmış durumda. Ancak ilgili mevzuat hükümlerine uygun olarak atanan temsilcinin ödeme hizmetlerini kendi acente, bayi veya benzer adlar altında tayin edilen alt temsilci aracılığıyla sunması yasak. Bu bakımdan, fatura ödemelerine yetkili tüm kuruluşların temsilcilerini gösterir listeleri güncel haliyle internet sitelerinde yayınlaması da bir zorunluluk olarak mevzuatta yer alıyor.

3 yıla kadar hapis, 5 bin güne kadar adli para cezası

Kurulca yetkilendirilen ödeme ve elektronik para kuruluşları ile söz konusu kuruluşların mevzuata uygun olarak atanmış temsilcileri dışındaki kişi ve kuruluşların fatura ödemelerine aracılık faaliyeti yürütmesi mümkün değil. Böyle bir durum söz konusu olduğunda kanunun “İzinsiz Faaliyette Bulunmak” başlıklı 28’inci maddesi devreye giriyor. Buna göre, gerekli izinleri almaksızın ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşu gibi faaliyet gösteren gerçek kişiler ile tüzel kişilerin görevlileri 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılıyor.



**BANKACILIK
DÜZENLEME VE DENETLEME
KURUMU**





Son dönemde yeniden gündeme gelen “sahte fatura ödeme merkezi” haberleri üzerine BDDK yeni bir açıklama yayınladı. Bu konuda özellikle faaliyet izni bulunan ödeme kuruluşlarının dikkat etmesi gerekiyor. Keza ilgili kurallara uymayan ödeme kuruluşlarının, konu hakkında kamuoyunda oluşan hassasiyet de dikkate alındığında idari para cezalarıyla karşı karşıya kalması söz konusu. BDDK’nın da izinsiz faaliyet gösteren kişi ve kuruluşları, son zamanlarda oluşan hassasiyet çerçevesinde alacağı ihbarlarla tespit edip gerekli işlemleri başlatacağı tahmin ediliyor...



Bunları mutlaka kontrol edin!

Herhangi bir dolandırıcılık olayına maruz kalınmasın önlemek bakımından, fatura ödemelerine aracılık faaliyetini yerine getirmek üzere faaliyet izni alan kuruluşlar ile ilgili temsilcilerin ve bu hizmetlerden yararlanan ödeme hizmeti kullanıcılarının BDDK’nın basın açıklamasında yer alan şu uyarıları dikkate almaları ve bunlara riayet etmeleri önem arz ediyor:

- Fatura ödenecek yerin, BDDK internet sayfasında yayınlanan yetkili kuruluş listelerinde ve söz konusu yetkili kuruluşların kendi internet sayfalarında yayımlanan temsilci listelerinde yer alıp almadığı kontrol edilmeli.
- İlgili işyerinin dış cephesinde; BDDK logosunun, ödeme kuruluşunun logosunun, 10 haneli temsilci kodunun ve kare kodun (kare kod okutulduğunda kuruluşun internet sayfasında yer alan temsilci listesinde ilgili temsilciye ilişkin bilgiler ile haritadaki yerine ulaşıyor) yer verildiği etiketlerin bulunup bulunmadığı kontrol edilmeli.
- İşyerlerinde “... şirketi ... ödeme/elektronik para kuruluşu tarafından ... tarihinden itibaren ödeme/elektronik

para hizmeti sunmak üzere temsilci olarak yetkilendirilmiş” ifadesinin yer aldığı ödeme veya elektronik para kuruluşunca düzenlenen “yetkili temsilci sertifikasının” asılıp asılmadığı kontrol edilmeli.

• BDDK’dan faaliyet izni almamış şirketlere, kişilere ve yetkisiz şirket ve/veya kişilerin temsilcilerine itibar edilmeli; bu tür durumlarla karşılaşıldığında BDDK’ya ihbar veya şikâyette bulunulmalı...

Kamuoyu baskısıyla denetim ve cezalar gündeme gelebilir

Yukarıda bahsedilen hususlara, özellikle de fatura ödemelerine ilişkin faaliyet izni bulunan ödeme kuruluşlarının dikkat etmesi gerekiyor. Keza ilgili kurallara uymayan ödeme kuruluşlarının, konu hakkında kamuoyunda oluşan hassasiyet de dikkate alındığında idari para cezalarıyla karşı karşıya kalması söz konusu. BDDK’nın da izinsiz faaliyet gösteren kişi ve kuruluşları, son zamanlarda oluşan hassasiyet çerçevesinde alacağı ihbarlarla tespit edip gerekli işlemleri başlatacağı tahmin ediliyor. ☹

B K MBANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

Sevgililer Günü haftasının gözde sektörü **KUYUMCULUK** oldu

TABLO 1

Ocak ayı sonunda Türkiye’de kullanılan kart adedi 215 milyon

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2019 yılı Ocak ayı verilerini açıkladı. BKM’nin verilerine göre, Ocak ayı sonunda Türkiye’de 66.1 milyon adet kredi kartı ve 149 milyon adet banka kartı bulunuyor. Ocak 2019 ile kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 6’lık, banka kartı sayısında ise yüzde 12’lik artış görülüyor.

Sevgililer Günü’nde 2.5 milyar TL kartlı ödeme yapıldı. Sevgililer Günü haftasında ise kartlı ödemelerde en fazla artış kuyumculuk sektöründe yaşandı...

Kart sayıları (Milyon Adet)

	2018 Ocak	2019 Ocak	Değişim
Banka kartı	133.1	149	% 12
Kredi kartı	62.7	66.1	% 6
Toplam	195.8	215.1	% 10

Kartlarla yapılan kamu/vergi ödemeleri

	2019 Ocak
Toplam kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.4
İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	1.9
İnternette yapılan kartlı ödemelerin payı	% 57

TABLO 2

Kartlarla kamu vergi ödemelerin yarısından fazlası internette yapıldı

Ocak ayında motorlu taşıtlar vergisinin (MTV) ilk taksitleri ödendi. Kartlarla, MTV de dahil 3.4 milyar TL’lik kamu/vergi ödemesi yapıldı. Toplam kartlı ödemelerin yüzde 5’ine denk gelen bu tutarın 1.9 milyar TL’si yani yüzde 57’si internette yapıldı. Ödemelerin yarısı yani 1.4 milyar TL’si ise taksitli olarak gerçekleşti. Finansal okuryazarlık oranının yükselmesiyle beraber bilinçlenen kullanıcılar artık kartlarını bütçelerini etkin yönetebilmek için vergi gibi zorunlu ödemelerde daha çok kullanıyor.

TABLO 3

Sevgililer Günü’nde 2.5 milyar TL kartlı ödeme yapıldı

BKM’nin son 5 yıllık verilerine bakıldığında 14 Şubat Sevgililer Günü’nde yapılan kartlı ödemelerde toplam kartlı ödemeler büyümesine paralel büyüme gerçekleşti. Bu yıl yine kartlı ödemelere paralel büyüme yaşandığı ve 14 Şubat günü yaklaşık 2.5 milyar TL kartlı ödeme yapıldığı görülüyor. 2019 yılı Sevgililer Günü’nü kapsayan 8-14 Şubat haftasında kartlarla yapılan ödemelerde, ayın bir önceki haftasına göre yüzde 57 artışla kuyumculuk en fazla artış gösteren sektör oldu. Onu yüzde 13 artışla elektronik eşya ve yüzde 6 artışla sağlık ürünleri/kozmetik sektörü izledi. İşlem başına ortalama kartlı ödeme tutarı ise kuyumculuk sektöründe 798, elektronik eşya sektöründe 377, sağlık ürünleri/kozmetik sektöründe 132 TL oldu. 14 Şubat özelinde ise en fazla kartlı ödeme saat 18.00-19.00 arasında gerçekleşti.

“14 Şubat Sevgililer Günü” - Kartlı ödeme tutarları

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2015	2016*	2017	2018	2019
14 Şubat Sevgililer Günü	1.3	1.0	1.9	2.2	2.5

* 2016 yılında 14 Şubat Sevgililer Günü pazar gününe denk geldiği için daha az kartlı ödeme yapıldı.

EXTRE



Sevgililer Günü haftasında kartlı ödemelerin en fazla arttığı sektörler

(Milyon TL)	1-7 Şubat arası	Sevgililer Günü haftası (8-14 Şubat)	Değişim
Kuyumculuk	219	344	% 57
Elektronik eşya	805	913	% 13
Sağlık ürünleri/Kozmetik	666	707	% 6



Sevgililer Günü haftasında sektörlere göre ortalama kartlı ödeme tutarı

Sevgililer Günü haftası (8-14 Şubat)	Ortalama kartlı ödeme tutarı (TL)
Kuyumculuk	798
Elektronik eşya	377
Sağlık/Kozmetik	132

TABLO 6

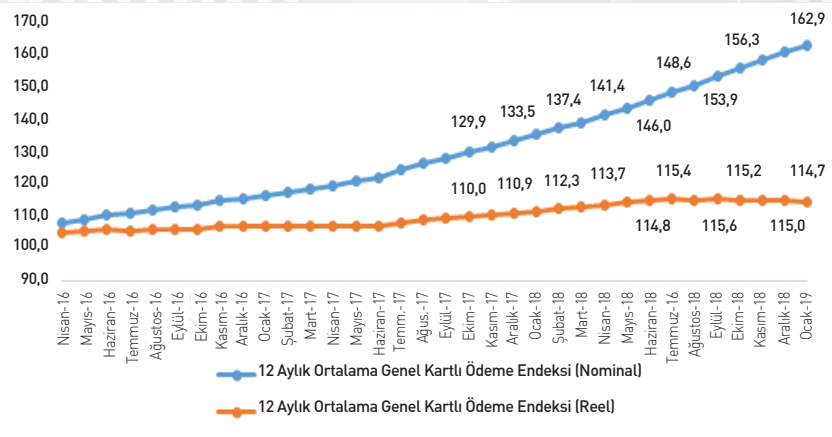
Her 4 TL'lik kartlı ödemenin 1 TL'si internetten gerçekleşti

8-14 Şubat haftasında en fazla artış görülen kuyumculuk, elektronik eşya ve sağlık ürünleri/kozmetik sektörlerindeki kartlı ödeme tutarının yüzde 24'ünün internetten yapıldığı görülüyor. Geçen yılın aynı döneminde yüzde 19 olan bu oran dikkate alındığında, bu yıl hediye almalarında internetten ödemelerin daha çok tercih edildiği görülüyor.

Kuyumculuk, elektronik eşya ve sağlık ürünleri/kozmetik sektörlerinde internetten kartlı ödeme tutarı

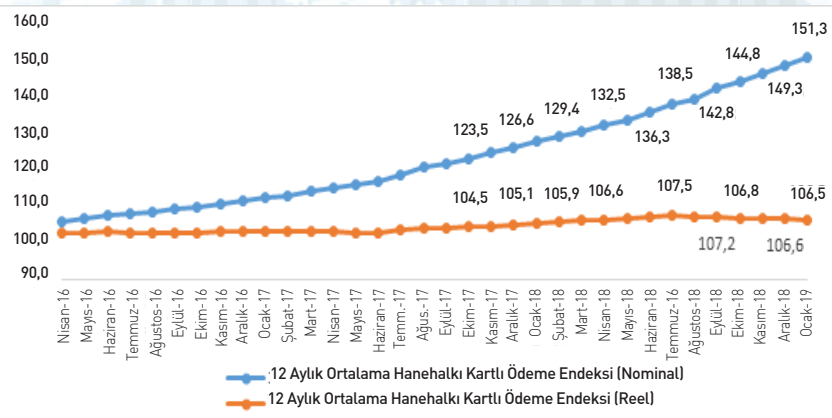
(Milyon TL)	2018 Sevgililer Günü haftası (8-14 Şubat)	2019 Sevgililer Günü haftası (8-14 Şubat)
İnternette kartlı ödeme tutarı	339	463
Toplam içindeki pay	% 19	% 24

BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksinin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, ocak ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20,1, reel olarak ise yüzde 2,6 büyümeye görülüyor.



12 aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, ocak ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 18, reel olarak ise yüzde 0,8 büyümeye görülüyor.

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



“2019 Fintech 50” listesine 12 ÖDEME ŞİRKETİ girdi



Forbes'un “2019 Fintech 50” listesinde yer alan 19 şirketin piyasa değeri 1 milyar doların üzerinde. 7 kategoride oluşturulan listede 12 ödeme şirketi var. ABD dışından sadece TransferWise'in yer aldığı ödeme şirketlerinin tamamı geçen yıl ciddi tutarlarda fon girişi sağladı...



Hazırladığı listelerle tanınan Amerikan Forbes dergisi, “2019 Fintech 50” listesini geçen ay açıkladı. 7 kategoride yapılan Forbes 2019 Fintech 50 listesinde bu yıl 6 blockchain şirketinin yer alması dikkat çekti.

Geçen yılın şubat ayında yayınlanan Forbes “2018 Fintech 50” listesinde 11 blockchain ve kripto para girişimi yer almıştı. Araştırmanın en dikkat çekici özelliği ise 12 ödeme şirketinin listeye girerek ağırlığını artırması oldu. Accenture, ödeme şirketleri için 2017'de 8 milyar dolar olan küresel finansmanın geçen yıl 12 milyar dolara yükseldiğine işaret ediyor. Üstelik buna Çin merkezli ödeme ve finansal hizmetleri devi Ant Financial'ın 14 milyar dolarlık finansman turu dahil değil. CBS'ye göre de ABD'de ödemeler kategorisi, tüm FinTek segmentlerinden daha fazla finansal teknoloji fonu almış durumda. Bu yüzden 2018 Fintech 50 listesine daha fazla ödeme şirketinin girmesi sürpriz olmadı. İşte listedeki ödeme şirketleri...

1 Bolt (San Francisco)

E-ticaret siteleri için mobil ödeme yazılımlarının yanı sıra tüm sahtekârlık kayıplarını karşılama garantisıyla örtüşen satış analiz hizmeti veren Bolt, entegre fonksiyonların ödeme sürelerini 1 dakikadan 30 saniyeye indirdi. Şirket, kurucularının sağladığı desteğin yanı sıra Great Oaks Capital ve diğer yatırımcılarından 20 milyon dolarlık fon sağladı.

2 Brex (San Francisco)

Girişimcilere ve bireylere, kredi geçmişinden ziyade kişi ya da şirketlerin gelirlerini kriter olarak kredi kartı veren bir girişim. Kısacası kişiye ya da kuruma özel kredi kartları tasarlıyorlar. Brex, kullanıcıları için çeşitli sadakat programları da düzenliyor. Son değerlemesi 1.1 milyar dolar olan şirket; Y Combinator, DST Global ve Greenoaks Capital'den 215 milyon dolarlık fon aldı.

3 Flywire (Boston)

Kolejler, hastaneler ve işletmelerin yabancı para cinsinden harç ve diğer ödemelerini banka ücretlerinin yarısından daha ucuza yapma imkanı sağlayan şirket, karşık para birimi yönlendirme işlemlerine aracılık ediyor. Hatta bunu bankalara oranla çok daha kısa bir sürede yapıyor. Son değerlemesi 700 milyon dolar olan Flywire; Bain Capital Ventures, Fidelity bünyesindeki F-Prime Capital, Spark Capital ve diğer yatırımcılardan 142 milyon dolar fon sağladı.

4 Forter (New York)

Özellikle çalınıtı, hileli kredi kartı kullanımlarını saptamaya yönelik ve bu amaçla geliştirdiği yapay zeka uygulamasıyla perakende şirketlerine hizmet veren Forter, 2018 yılında Nordstrom da dahil olmak üzere 100 perakendeciyi geçerek müşteri tabanını üçe katladı. Şirket şimdiye kadar Sequoia Capital, March Capital gibi fonlardan 100 milyon doları aşan fon sağladı.

5 Marqeta (Oakland)

Marqeta, işletmelerin çalışan kartlarını düzenleyen, kişilerin hangi işlemlere yetkili olduğunu yönetmeyi kolaylaştıran bir banka kartı işlemcisi. Çalışanların kartlarla hangi ürünleri alabileceğini düzenleyen ve bu alandaki sahtekârlıkları önlemeye odaklanan şirket; Visa, Iconiq, 83 North ve diğer yatırımcılardan 116 milyon dolar finansman sağladı. Şirketin son değerlemesi ise 545 milyon dolar.



6 Plaid (San Francisco)

Fon transferi ve takibi ile kimlik doğrulamasını hızlandırmak için Venmo ve Betterment gibi kişisel finans

sitelerini kullanıcı 6 banka hesabına bağlayan Plaid, şu anda 10 bin banka şubesiyle entegre çalışabiliyor. Ocak ayında yatırım verileri toplayan Quovo'yu satın alan Plaid; Mary Meeker, Andreessen Horowitz, Spark Capital ve diğerlerinden 310 milyon dolar finansman sağladı. Şirketin son piyasa değerlemesi ise 2.65 milyar dolar.

7 Poynt (Palo Alto)

POS cihazları için nokta bazlı yazılım ve donanım hizmeti veren Poynt, şirketlere özel hizmet ve uygulamalar geliştiriyor, böylece tüm kart okuyucularını akıllı cihazlara dönüştürüyor. 450 milyon dolarlık değere ulaşan şirket, son olarak 132 milyon dolarlık fon sağladı.



8 Remitly (Seattle)

“Zengin” olarak tanımlanan ABD, İngiltere gibi ülkelerden Meksika, Hindistan gibi daha az gelişmiş ülkelere düşük maliyetli para transferi sağlıyor. Şirket, 2018’de hizmet ağını 56 ülkeye ulaştırdı. 480 milyon dolarlık değere sahip olan Remitly; Naspers/PayU, Bezos Expeditions, Stripes Group gibi yatırımcılardan 175 milyon dolarlık yatırım aldı.

CaixaBank, şifre yerine yüz tanımayı kullanıyor

İspanyol CaixaBank, ATM’lerinden para çekmek isteyen müşterilerine şifre kullanımına alternatif olarak yüz tanıma özelliğini sunmaya başladı. Banka, Fujitsu ve FacePhi işbirlikleriyle geliştirdiği teknolojiyi, ilk olarak Barcelona’daki dört şubede kullanıcılarla buluşturdu. Şu anda 20 ATM’ye kurulan sistemin, 2019’un ikinci yarısından itibaren ülke geneline kademeli olarak yaygınlaştırılması planlanıyor. CaixaBank’ın araştırmasına göre müşterilerin yüzde 70’i yüz tanıma teknolojiye sıcak bakıyor. CaixaBank Dijital İşletme Müdürü Benjamin Puigdevall, müşterilerin akıllı cihazlarıyla sisteme sadece birkaç dakika içinde kayıt olabileceğini söylüyor. Puigdevall, biyometrik teknolojilerin ATM’lere entegre edilmesinin güvenlik ve hız gibi dijital dönüşümden beklenen iki önemli husus için kritik öneme sahip olduğunu sözlerine ekliyor.

9 Stripe (San Francisco)

Küçük çevrimiçi satıcıların ödemeleri işleme koymalarına yardımcı olan Stripe, Microsoft ve Amazon gibi teknoloji devlerine hizmet veriyor. Geçen yıl kredi kartı ihraç teknolojisi, satış noktası yazılımı ve abonelik işleri için faturalandırma platformu olmak üzere üç yeni yüksek profilli ürün duyuran şirketin piyasa değeri 22.5 milyar dolar. Sequoia, General Catalyst, Tiger Global Management ve diğer fonlardan 785 milyon dolarlık destek aldı.

10 Toast (Boston)

2011 yılında kurulan şirket, restoranlara yiyecek envanterini yönetmek de dahil karmaşık görevleri yerine getirebilecek satış noktası cihazları üretiyor. Üçüncü taraf geliştiriciler Toast’ın üstüne uygulamalar oluşturabiliyor. 1.4 milyar dolarlık değere ulaşan şirket, 248 milyon dolarlık fon girişi sağladı.

11 Tradeshift (San Francisco)

Tedarik zinciri işlemleri için ödeme, müşteri tanıma, yasal kontroller ve nakit akışı analizlerine gibi farklı işlemler yapma imkanı sağlayan Tradeshift, tedarikçilere hızlı ödeme yapma hizmeti de veriyor. Goldman Sachs, HSBC gibi bankalardan 400 milyon dolarlık fon girişi sağlayan şirketin son değerlemesi 1.2 milyar dolar.

12 TransferWise (Londra)

İki Estonyalı girişimci tarafından kurulan TransferWise, seyahat mesafesini kısaltarak para transferlerini daha ucuz hale getiriyor. ABD, İngiltere, AB, Avustralya, Brezilya gibi ülke ve bölgelerde yaygın olarak hizmet veren ve 1.6 milyar dolarlık değerlemeye sahip şirketin aldığı son finansman 397 milyon dolar.



Apple kredi kartı işine de el attı

Apple, kişisel finans uygulamalarıyla entegre çalışan bir kredi kartı çıkarmak için Goldman Sachs ile işbirliği başlattı. Aslında işbirliği söylentileri yaklaşık 1 yıldır konuşuluyordu. Gazetelere yansıyan haberlere göre Apple, bu yılın bahar aylarında yapacağı lansmandan önce kredi kartı testlerini çalışanları üzerinden yapmaya başlamış bile. Apple’ın kredi kartı, kullanıcılara yaptıkları harcamalar için ödüller sunacak; kişilerin harcama hedefleri belirlemelerini, kazandıkları ödüllerini takip etmelerini ve hesap bakiyelerini

yönetmelerini sağlayacak. Yeni kart, iPhone marka telefonlarla çok daha işlevsel bir şekilde kullanılacak. Wall Street Journal’da yer alan habere göre, Apple’ın kredi kartı aksiyonunun arkasında ücretli hizmetlere daha fazla odaklanma stratejisi yatıyor. Goldman Sachs ise bu işbirliğiyle hizmetlerini ve kampanyalarını daha fazla tüketiciyle buluşturmayı amaçlıyor. Öte yandan, dünya çapındaki iPhone kullanıcılarının yüzde 43’ünün cihazlarındaki Apple Pay uygulamasını etkinleştirdiği belirtiliyor. ▶



RUS NİNELER evden çalışarak PARA KAZANMAYA başladı!



Rusya'da yaşlı kadınların para kazanmasını sağlayacak ilginç bir proje hayata geçirildi. Russian Granny adlı Instagram hesabı üzerinden yürütülen projeye el emeği göz nuru çok sayıda örgü satışı sunuluyor. Kısa sürede oldukça popüler hale gelen Instagram hesabı, evde eldiven, çorap ve bere gibi ihtiyaç malzemelerini üreten ninelere düşük emekli maaşlarına ek bir kazanç sağlıyor.

Projenin katılımcılarından 58 yaşındaki Nina Lozhkova, "Metroda, sokakta bir şeyler satmak gururumu incitiyordu. Şimdi bu Instagram hesabında kendimi fakir biri gibi hissetmiyorum, yaratıcılığımı sergileyebiliyorum" sözleriyle memnuniyetini dile getiriyor. 6 yaşında bir torunu olan Lozhkova, Russian Granny'e katılan 40 emekli nineden biri. Projenin

Instagram hesabını ise 5 binden fazla kişi takip ediyor. Saint Petersburg merkezli Russian Granny projesinin altında 27 yaşındaki Yulia Aliyeva'nın imzası var. Aliyeva projeye ilgili "Ninelerin online bir kanalda para kazanabilmesi tüm klişeleri yerle bir etti" yorumunu yapıyor. Projede, yaşları 55 ve 87 arasında değişen emekli babaanne ve anneaneler yer alıyor. Katılımcıların aylık kazançları ise 450 ile 1000 dolar arasında değişiyor.

Geçen yıl Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, emeklilik yaşını kadınlar için 60, erkekler içinse 65 olarak açıklamış ve bu karar ülkede büyük bir öfke uyandırmıştı. Russian Granny gibi projelerin emekliler için çok önemli olduğu ülkede, ileri yaş grupları için emekli maaşları ortalama 150 dolar civarında. Bu yaş grubu için iş bulmaksa çok zor. ☹

MEKSİKA, KURTULUŞU FİNTEK'LERDE ARIYOR

Cumhurbaşkanı Andres Manuel Lopez Obrador liderliğindeki Meksika hükümeti, ülkeyi yoksulluktan kurtarmanın yöntemlerinden biri olarak finansal teknolojileri gündemine aldı. Reuters'ın raporuna göre hükümet, halen nüfusun yarısından fazlasının bankacılık hesabına sahip olmadığı Meksika'da finansal hizmetleri uygun maliyetli hale getirmek için yol haritasını açıkladı. Buna göre ilk etapta, Merkez Bankası tarafından yönetilecek ve Meksika vatandaşlarının herhangi bir ücret ödemededen akıllı

telefonları aracılığıyla ödeme yapmasını sağlayacak bir dijital ödeme sistemi hayata geçirilecek. CoDi adı verilen sistemin bu ay içinde piyasaya sürülmesi bekleniyor. Meksika Maliye Bakanı Yardımcısı Arturo Herrera, "Gelecekte yerleşik, fiziksel bir bankaya ihtiyacımız olmayacak. Cep telefonları bu ihtiyacı fazlasıyla karşılayacak" sözleriyle yol haritasının geleceğiyle ilgili önemli bir ipucu veriyor.



Andres Manuel Lopez Obrador

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



Şekerbank 

Zincir mağazalarda
Ingenico YazarkasaPOS varsa, Yeni Nesil'e geçmek için

BÜYÜK YATIRIMA GEREK YOK!

Restoran & Perakende entegrasyonu

Fatura tahsilat, GSM TL yükleme, Oyun Pin satışı

e-Fatura/ e-Arşiv

Harici yazıcı bağlantısı

Harici satış yazılımı bağlantısı (GMP3)

Sadakat uygulamaları; Zubizu, Hopi... vb.

Yemek çeki uygulamaları (Metropol, Multinet, Sodexo, Ticket)

Aylık satış raporu gönderimi

iCiro online ciro takip uygulaması

iCiro

iKasa online hizmetler ve alışveriş kolaylığı

Harici barkod okuyucu bağlantısı +

PLU Yönetimi

Masaüstü YazarkasaPOS **iDE280**

Seyyar YazarkasaPOS **iWE280**

1.599 TL
KDV dahil

2.299 TL
KDV dahil

Sadece Ingenico YazarkasaPOS satın alarak, mevcut sisteminizi yeni nesile geçirin!

Bazı hizmetler ek ücrete tabiidir. Fiyatlar tavsiye edilen son kullanıcı fiyatlarıdır. *iDE280 Masaüstü YazarkasaPOS için geçerlidir.



0 850 250 40 30

www.ikasa.com.tr

ingenico
GROUP

www.ingenico.com.tr