

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

NİSAN 2019

Sayı: 96 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Cam tavanları kırmak için güçbirliği zamanı

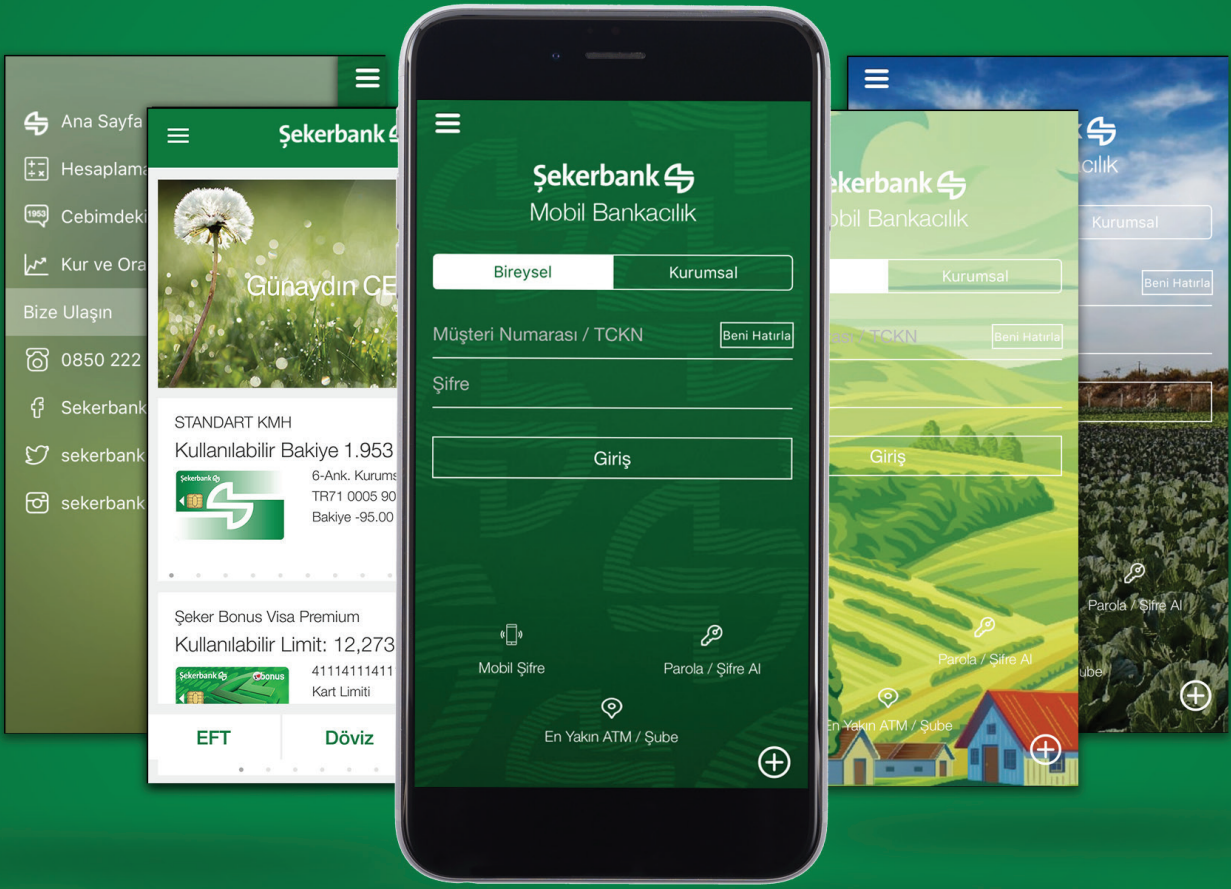


PSM
Gündem
Toplantıları

POS'ta Son Nokta:
Acilen bir çalıştay düzenleyelim!



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



Şekerbank 



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Cam tavanları kıralım, inovasyonun önünü açalım

Kadınlara pozitif ayrımcılık değil fırsat eşitliği sağlansın. Anneler "paşam aman sen otur, suyu ablan getirsin" demesin. Başarılı erkeğe "tuttuğunu koparan" derken, kadına "hırslı, agresif" denmesin. Kadının terfi zamanı geldiyse bu, doğum iznine çıkmadan önce verilsin. İşyerlerine kreş zorunluluğu yasalarda, yönetmeliklerde kalsın...

Tek bir cihaza, kabloya bağlı değil, yazılım temelli mevzuat çıkarılsın. Öncesinde gerek kamu gerekse özel sektörden ilgili tüm kesimlerin görüş ve önerileri alınsın. Küresel gidişata uygun olmayan, uluslararası pazarlara satış imkanı olmayan ürün ve çözümlerle zaman kaybedilmesin...

Kapak fotoğraflarından da tahmin edebileceğiniz gibi, ödeme dünyası ve teknoloji sektöründe kadın istihdamı ile yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) dönüşüm projesinin geldiği noktayı değerlendiren iki toplantımıza atıfta bulunarak bu temennileri paylaşıyorum. Evet, mart ayı PSM açısından hayli hareketli geçti. İki önemli toplantı yaptık. 12 Mart'ta,

Bankalararası Kart Merkezi'nin ev sahipliğinde "yazarkasa POS" olarak da nitelendirilen yeni nesil ÖKC dönüşüm projesini masaya yatırdık. Ekim 2013'te yola çıkılırken belirlenen hedeflere ne kadar ulaşıldığını, nerelerde hata yapıldığını, önümüzdeki dönemde neler yapılabileceğini masaya yatırdık. Ortak mesaj ise tıpkı Merkez Bankası öncülüğünde düzenlenen FinTek Arama Konferansı'nda olduğu gibi ilgili tüm kesimlerin katılacağı bir çalıştay düzenlenmesi gerektiği oldu. 20 Mart'ta ise SRP Legal Kurucu Ortağı Çiğdem Ayözger Öngün'ün ev sahipliğinde; her biri alanında başarılı işlere imza atmış, farklı sektörlerde üst düzey yöneticilik yapan 10 değerli kadınla, ödeme dünyası ve teknolojiye kadın istihdamını sorguladık. Kariyer açısından çok daha fazla fırsat sunan teknoloji sektörüne kadınların nasıl daha fazla katılabileceği konusunda birbirinden değerli fikirler ortaya atıldı. Bizi en çok heyecandırıransa kariyerinin zirvesine çıkmış kadın yöneticilerimizin bu konuda elini taşına altına sokma isteği oldu. PSM olarak bu konuda daha da şevklendik... 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
suvgun@psmmag.com

DANIŞMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi
tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

YÖNETİM YERİ

Şirket Ünvanı

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

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE

(EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

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

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • NİSAN 2019



38

ZİRVE YOLUNDA

Cam tavanları kırmak için güçbirliği zamanı



6

VİTRİN

Dijitalden SWIFT takip özelliği ilk kez Garanti İnternet'te

18

GÜNDEM TOPLANTILARI

POS'ta Son Nokta: Acilen bir çalıştay düzenleyelim!

30

GÜÇBİRLİĞİ

Ödemeler dünyasında dev konsolidasyonlar



32

FİNTEK

FIS, Türkiye pazarını keşfe hazır!

34

FİNTEK

FinTek'ler tehdit mi fırsat mı? "Bankalar tercihini fırsattan yana yaptı"

48

FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Hong Kong ve FinTek

50

DİJİTAL KREDİ

Ortak Banka'dan sonra Ortak Kredi de PayFlex'te

52

ATM

Ortak ATM'de yepyeni bir müşteri deneyimi: OTM

56

ANALİZ

BAE FinTek ekosistemi ve Türkiye için fırsatlar



60

MEVZUAT

Kişisel verilerin korunması kapsamında aydınlatma yükümlülüğü

62

EXTRE

Günlük temassız ödeme adedi 1 milyona ulaştı



64

DÜNYADAN

Avrupa Komisyonu, 23 aşamalı "Fintek Eylem Planı"nı açıkladı

► Dijitalden SWIFT takip özelliği ilk kez Garanti İnternet'te

Garanti Bankası üzerinden yurtiçi ve yurtdışındaki bankalara yapılan döviz transferi (SWIFT) işlemleri, Garanti İnternet'e eklenen "Takip Raporu" fonksiyonuyla artık kolaylıkla takip ediliyor. Türkiye'de ilk kez dijital bir kanaldan sunulan SWIFT takibiyle kullanıcılar, talimatın verilmesinden transferin tamamlanmasına kadar tüm süreci görüntüleme ayrıcalığından faydalanıyor. Bu sayede, döviz transferinin statüsü, hangi aracı bankada beklediği, alıcı bankaya ulaşıncaya kadar toplam geçen süre gibi tüm detaylar kolaylıkla görüntülenebiliyor. Ayrıca bildirim özelliğiyle işlemin akıbetine dair anlık bilgilendirme de yapılıyor. Garanti Bankası Dijital Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor: "Dijital kanallardan üzerinden hizmet ve bilgi alma talebi her geçen gün daha fazla artıyor. Garanti olarak biz de müşterilerimizin istek ve beklentilerine göre sunduğumuz hizmetleri çeşitlendiriyoruz. Bu doğrultuda Garanti İnternet üzerinde devreye aldığımız Swift Takip



Raporu özelliğiyle, müşterilerimizin döviz transferlerinin güncel durumunu hızlı, şeffaf ve detaylı olarak görüntülemesini sağlıyoruz. Türkiye'de ilk olan bu hizmetimiz gibi, sektörde fark yaratan yenilikler sunmaya devam edeceğiz." Garanti Bankası Kurumsal ve Yatırım Bankacılığından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ebru Dildar Edin'in değerlendirmesi ise şöyle: "SWIFT tarafından 2017 yılında başlatılan

global ölçekli Global Payment Innovation (GPI) inisiyatifine, Garanti olarak Mayıs 2018'de Türkiye'de dahil olan ilk banka olduk. Dünya çapında da sisteme dahil olan ilk 50 banka arasındayız. Bu inisiyatif kapsamında müşterilere sunmakta olduğumuz SWIFT Takip Raporu'nun yanı sıra uluslararası ödemeler alanında müşteri odaklı, şeffaf, daha hızlı ve takip edilebilir ürünler sunmak üzere inovatif çalışmalarımız devam ediyor."

Ingenico yeni nesil ÖKC'ler GİB'e aylık rapor göndermeye başladı

Ingenico Group, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yayınlanan "aylık satış raporlarının bildirimi" konusundaki yasal düzenlemeyi kapsayan çalışmalarını yeni nesil ÖKC'lerinde tamamlayarak müşterilerinin hizmetine sundu. GİB tarafından daha önce 1 Ekim 2018 olarak açıklanan son bildirim tarihi, firmaların geliştirmelerini tamamlayabilmeleri için şubat ayına ertelenmişti. Gelir İdaresi Başkanlığı ile koordineli çalışan Ingenico, çalışmalarını aralık ayı içerisinde tamamlayarak onay için GİB'e başvurusunu yaptı ve şubat ayı itibarıyla gönderimler başladı. Tebliğe göre mükellefler "Aylık Satış Raporu" bildirimini 3 yöntemle yapabiliyor:

1. ÖKC TSM merkezi üzerinden,
2. E-arşiv izni almış özel entegratör firmaların bilgi işlem sistemi üzerinden,



3. İnternet Vergi Dairesi üzerinden oluşturulacak bildirim portalı üzerinden. Ingenico, TSM merkezi üzerinden kendisine bağlı tüm Ingenico yeni nesil ÖKC'ler için, "Aylık Satış Rapor" bildirimini otomatik olarak mükelleflerden ayrıca bir bildirim gerekliliği olmaksızın ve ücretsiz

olarak yapıyor. Bu arada, cihazların merkezle iletişiminin tamamen mükelleflerin sorumluluklarında olduğunu belirtelim. İşletme sahiplerinin, cihazlarının yazarkasa parametresi alabilmesi için merkez ile bağlantısının (Ethernet/GPRS) olduğundan emin olması gerekiyor.

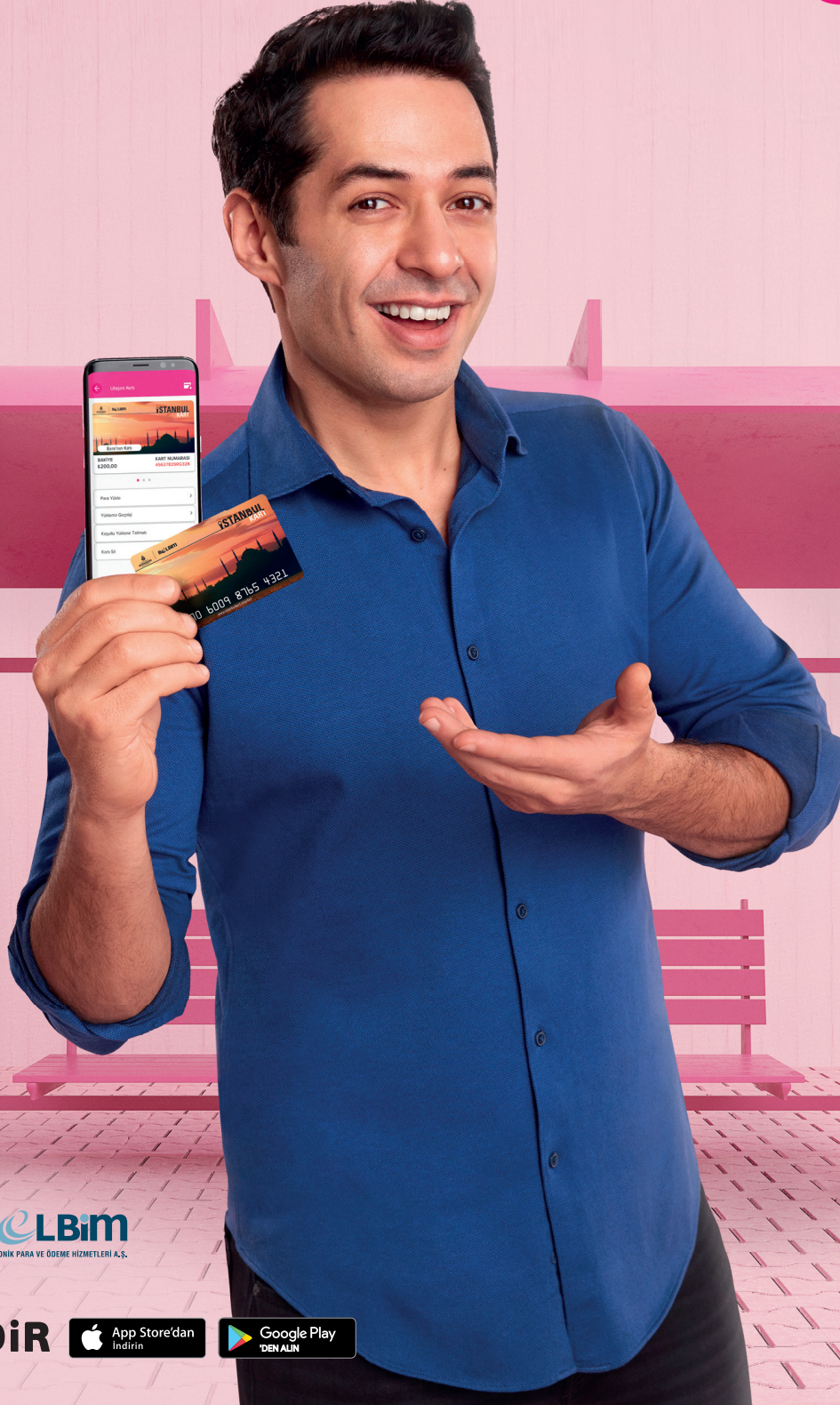
**KREDİ KARTINIZ HANGİ
BANKADAN OLURSA OLSUN**

maximum

**MAXIMUM MOBİL'i İNDİRİN,
İSTANBULKART'INIZA
KOLAYCA YÜKLEME YAPIN.**

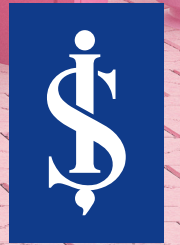
Üstelik 30 Nisan'a kadar yüklemelerde
ek ücret ödemeyin.

**NE
DİLERSEN
DİLE
MAXIMUM
MOBİL'DE**



BELBİM
ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.

HEMEN İNDİR



Kampanya kapsamında Maximum Mobil uygulaması üzerinden gerçekleştirilecek İstanbulkart yüklemelerinden ek ücret alınmayacaktır. Türkiye İş Bankası A.Ş. tarafından yalnızca ödeme işlemine aracılık edilmektedir.

► Turk Elektronik Para, Visa üyelik sürecini tamamladı

Finans ve teknolojiyi birleştiren FinTek alanındaki yatırımlar dünya genelinde büyümeye devam ediyor. KPMG'nin ikinci çeyrek FinTek raporuna göre 2018 yılında küresel ölçekte mobil bankacılık, nesnelere interneti, yeni ödeme sistemleri, yapay zeka, elektronik para, dijital dönüşüm alanlarına 875 işlemde 57.9 milyar dolarlık yatırım yapıldı. Aynı dönemde Türkiye'de ise 34 işlemde 27.5 milyon dolara ulaşıldı. Türkiye'nin önde gelen FinTek şirketlerinden Turk Elektronik Para da son 5 yıldaki hızlı büyümesiyle dikkat çekiyor. 57 farklı kart programı, 2.5 milyona yakın bireysel ve 5 bine yakın ticari müşterisiyle yıllık 5 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmine ulaşan şirket, Mastercard'ın ardından Visa ile de lisans çalışmalarını tamamlayarak sınırlarını Türkiye dışına taşıdığı bir imza daha attı. Banka dışında BKM üyesi olan ilk elektronik para kuruluşu olduklarına da dikkat çeken Turk Elektronik Para Yönetim Kurulu Başkanı Emin Can Yılmaz, "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un üyesiyiz. Üye olduğumuz



tarihten bu yana en çok TROY logolu kart ihraç eden kuruluşuz. Aynı zamanda Mastercard üyesi olan ilk elektronik para kuruluşuyuz. Çok kısa bir süre önce lisanslarımızın arasına Visa'yı da ekleyerek Param ön ödemeli kartlarına önemli bir özellik ve güç katmış olduk. Üyelerimiz, yurtiçi ya da yurt dışı tüm alışverişlerde, ATM ve POS'larda

Visa logolu Param Kartlarını güvenle kullanabilecek" diyor. Turk Finansman A.Ş.'nin "Param Finans" ve "Param Kredi" ürünleriyle de ön ödemeli kart sektörü için yeni bir dönem başlatacaklarını ifade eden Yılmaz, bugüne kadar 2 milyona yakın kişinin Param Kart avantajlarından faydalandığını ve işlem sayısının da 84 milyonu aştığını sözlerine ekliyor.



Nihat Karabacak

Provision, POS cihazlarını dijitalleştiriyor

Ödeme sistemlerine yönelik yazılım çözümleri geliştiren Provision, Mastercard Global ve ING Bank ile beraber yürüttüğü projeye bir ilke imza atarak, Android tabanlı mobil cihazları POS terminallerine dönüştüren SoftPOS uygulamasını hayata geçirdi. Google Play Store'dan ücretsiz olarak indirilebilen uygulama sayesinde, alışveriş esnasında POS cihazlarına duyulan ihtiyaç ortadan kalkarken, ödemeler NFC (kablosuz yakın alan iletişimi) teknolojisiyle ekstra bir cihaza ihtiyaç duyulmadan doğrudan Android telefonlar aracılığıyla temassız olarak yapılabilecek. Provision CEO'su Nihat Karabacak, uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor: "Mobil cüzdandan gibi yeni nesil

dijital ödeme yöntemlerini de destekleyen SoftPOS, Mastercard ve Visa tarafından talep edilen tüm sertifika süreçlerini başarıyla tamamlayarak güvenli alışverişe olanak sağlayacak. Uygulamanın yaygınlaşması, gerek işletmelere gerekse

 provision

bankalara ciddi oranda zaman ve maliyet tasarrufu sağlayacak. Mart ayı içinde ING Bank ile pilot uygulamasını başlattığımız SoftPOS'un yurtiçinde kısa sürede Android tabanlı 50 milyondan fazla mobil kullanıcıya ulaşmasını hedefliyoruz. Bu yenilikçi ödeme sistemini yurtdışına taşımak için de çalışmalara başladık."

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

► “Dünyanın bir numaralı kadın startup’ı Türkiye’den çıkabilir”

Visa, startup'lara yönelik "Visa Everywhere Initiative" yarışmasını bu yıl ilk kez dünya çapında sadece kadın startup'lara özel düzenliyor. 2015 yılından bu yana ödeme sistemlerinde inovasyonu teşvik etmek amacıyla düzenlenen yarışma, bu yıl "FinTek" ve "Sosyal fayda amaçlı teknoloji çözümleri" kategorilerinde yapılıyor. Yarışmanın her bir kategorideki kazananı, 100 bin dolar büyük ödül ve aynı zamanda mentorluk desteği, Visa ürün ve programları ile ödeme sektöründeki uzmanlara erişim olanağı elde edecek.

Visa Güneydoğu Avrupa Genel Müdürü Berna Ülman, yarışmayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Son 5 yılda dünyada kendi işini kuran kadın sayısı 163 milyonu geçti. Araştırmalar gösteriyor ki kurucusu kadın olan startup'ların yatırımlardan aldığı pay, erkek kuruculu startup'ların aldıklarının çok altında. Oysa kurucusu kadın olan girişimler, erkek kuruculu olanlara kıyasla iki katından daha fazla gelir sağlıyor. Visa Everywhere Initiative'in kadınlara yönelik bu yılki yarışmasını, hedeflerinin peşinden



Berna
Ülman

giden kadınlara destek vermesi bakımından son derece önemsiyorum. Teknoloji sektöründe görev yapan bir kadın yönetici olarak, Türk kadın girişimcilerinin iş fikirlerine inanıyorum. Dünyanın bir numaralı kadın girişimi neden Türkiye'den

çıkmasın?" 14 Nisan'a kadar devam edecek başvurular arasından seçilen finalistler Mayıs ayında açıklanacak, ödül töreni ise 7 Haziran'da Paris'te Visa'nın sponsoru olduğu 2019 FIFA Kadınlar Dünya Kupası açılışıyla eş zamanlı olarak yapılacak.



Hepsiburada yönetimi, danışmanını CEO yaptı

35 kategorideki 20 milyon ürünü ayda 100 milyondan fazla ziyaretçiye sunan e-ticaret platformu Hepsiburada'da CEO görevine Murat Emirdağ getirildi. Emirdağ, atamayla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Hepsiburada'da 2017 yılından bu yana sürdürdüğüm yönetim kurulu danışman üyeliği rolünden sonra CEO olarak göreve başlamaktan büyük mutluluk ve onur duyuyorum. Hepsiburada olarak müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız için değer yaratmak amacıyla çalışmalarımızı var gücümüzle yürüteceğiz. Tüm hizmet ve projelerimizde müşterilerimizi odak noktasında tutmaya devam edecek, onların hayatını kolaylaştıracak hizmetler ve teknolojiler sunmayı sürdüreceğiz. E-ihracat ile Türkiye'nin ekonomik kalkınmasını



Murat
Emirdağ

desteklerken, sadece Türkiye'nin değil bölgemizin de açık ara lider dijital oyuncusu olma vizyonumuzda ilerlemeye devam edeceğiz."

ABD ve Türkiye'de faaliyet gösteren, aralarında Hepsiburada'nın da yer aldığı birçok şirket ve organizasyonda danışma ve yönetim kurulu üyesi olarak çalışmalarını sürdüren Murat Emirdağ, aynı zamanda teknoloji ve yeni ekonomilere odaklı ABD merkezli danışmanlık ve yatırım firması M-Factory Ventures'in kurucusu. Emirdağ, M-Factory Ventures'i kurmadan önce, Seattle ve San Francisco'da uzun yıllar aralarında Microsoft, Zynga ve Instacart'ın da yer aldığı teknoloji şirketlerinde liderlik ve yöneticilik yaptı. Kariyerinin daha önceki yıllarında The Boston Consulting Group New York ofisinde çalışmalar yapan Emirdağ, aynı zamanda Unilever'de önemli tüketici markalarında yöneticilik görevi üstlendi.

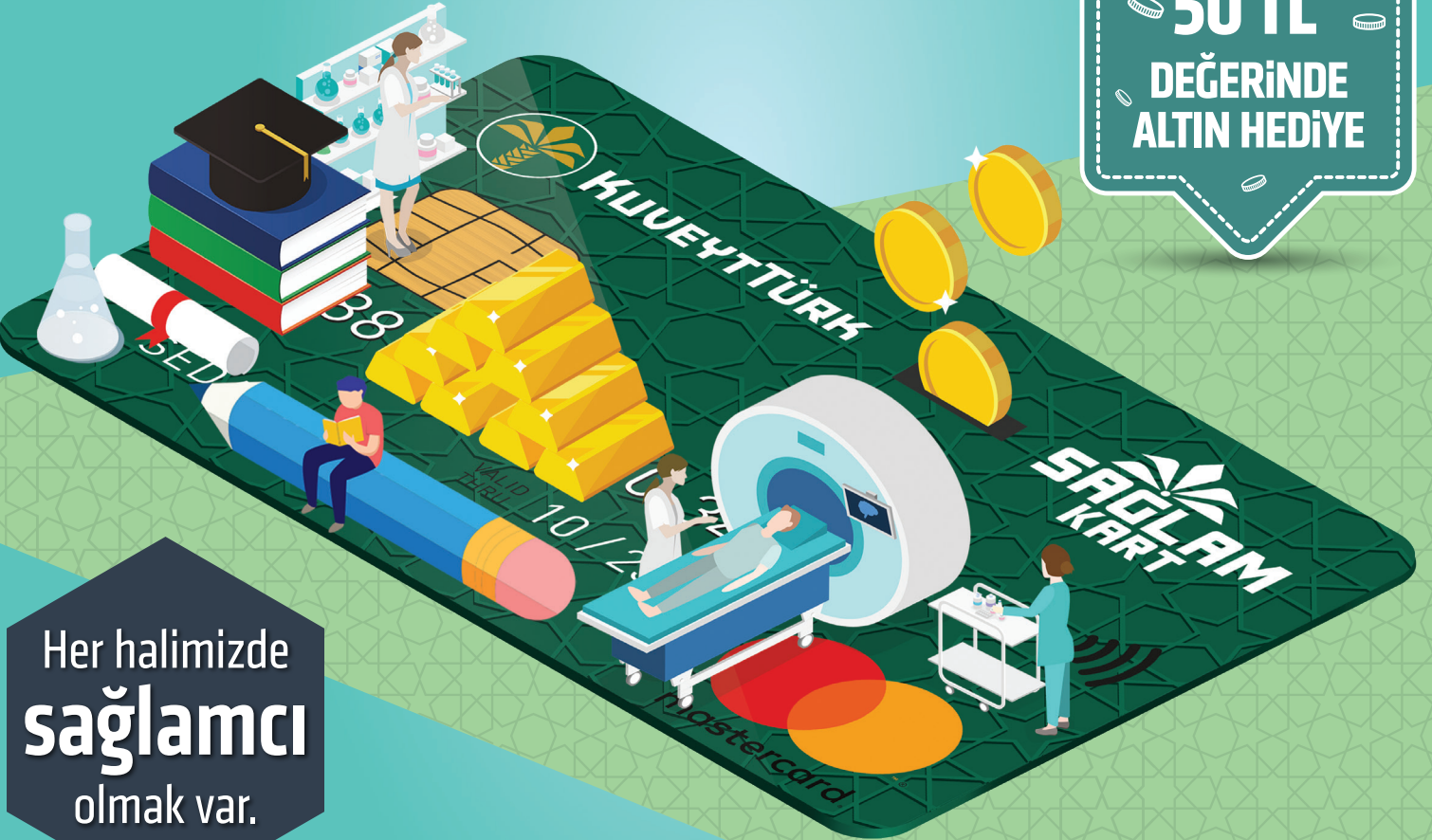


KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK

SAĞLAM
KART

Eğitim ve sağlık harcamalarına vade farksız 5 taksit.

HER YIL
50 TL
DEĞERİNDE
ALTIN HEDİYE



Her halimizde
sağlamcı
olmak var.

Eğitim ve sağlık harcamalarına vade farksız 5 taksit uygulaması, MCC kodu "Eğitim" veya "Sağlık" olarak kayıtlı iş yerlerinde, 100 TL ve üzeri harcamalarda geçerlidir. 50 TL değerindeki altın hediyesi, kredi kartıyla 12 ay boyunca her ay 200 TL'lik harcama yapılması ve kredi kartı borcunun düzenli ödenmesi halinde geçerli olup; hediye, 12. ayı takip eden ay sonunda müşteri hesabına aktarılacaktır. Kuveyt Türk, kampanya ve ürün özelliklerinde değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi için: 444 0 123 ve www.kuveytturk.com.tr

► Online alışverişte mobil cihazlar ilk kez öne geçti

E-ticaret altyapı sağlayıcısı Ideasoft tarafından her yıl hazırlanan "KOBİ E-ticaret Raporu"nun 2018 sonuçları yayınlandı. Raporla, Ideasoft kullanıcısı 6 bin 500'den fazla sanal mağazanın 4 milyonu aşkın siparişi mercek altına alındı. 2018'de ilk kez mobil cihazlardan verilen sipariş sayısı 2 katına çıkarak masaüstünü aşarken, e-ticaret sitelerinden verilen siparişler önceki yıla göre yüzde 44 artarak 4 milyon 482 bine ulaştı. Marmara, internetten en çok alışveriş yapan bölge unvanını korurken, tüketicilerin online alışveriş için ilk tercihi pazartesi günü oldu. 2018 sonuçlarında en dikkat çekici nokta, mobil cihazlardan verilen sipariş sayısındaki artış oldu. 2017'ye göre yüzde 122 artarak 2.2 milyona ulaşan mobil sipariş sayısı, ilk kez masaüstü siparişleri geride bıraktı. Mobil cihazlardan e-ticaret sitelerine gelen trafik, masaüstünü neredeyse üçe katladı. Sayfa görüntülenmelerinin satışa dönüşme oranı incelendiğinde ise masaüstü liderliğini koruyor. E-ticaret sitelerine masaüstü cihazlardan erişen kullanıcılar, her 164 görüntülemeye bir sipariş verirken, mobilde ise 384 görüntülenmeye bir sipariş oluşturuldu. Rapora göre e-ticaret siteleri üzerinden yapılan



alışverişlerde ödemelerin yüzde 65'i kredi kartıyla, yüzde 24'ü kapıda, yüzde 8'i ise EFT/havaleyle yapıldı. Kredi kartıyla alışveriş yapanların yüzde 31'i Garanti kartlarını kullanırken, yüzde 17'si Akbank, yüzde 16'sı Yapı Kredi, yüzde 9'u ise İş Bankası'nı tercih etti. Online alışverişlerde kredi kartı kullananların yüzde 54.4'ü 2 veya 3 taksiti tercih ederken, 6 taksiti aşan tüketici sayısı sadece yüzde 10 oldu.

2017 yılında internetten yapılan alışverişlerin yüzde 38'inde ücretsiz kargo olanağı sunulurken, 2018'de bu oran yüzde 49'a ulaştı. E-ticaret siteleri kargo ücretini karşılayarak rekabette öne çıkmayı amaçlarken tüketicileri de satın alma davranışı için motive etmeye çalışıyor. Siparişlerdeki kargo şirketi tercihlerinde Aras Kargo yüzde 33 ile birinci, Yurtiçi Kargo yüzde 30 ile ikinci ve MNG Kargo yüzde 14 ile üçüncü sırada yer alıyor.

Edenred Ticket Restaurant yemek kartlarında QR kod dönemi başladı

Edenred'in mobil uygulaması My Edenred, yemek kartlarını cep telefonlarına taşıyor. Ayrıca farklı özellikleriyle kullanıcıların hayatını kolaylaştırıyor. Cep telefonuna indirilen My Edenred uygulaması çeşitli avantaj ve kampanyaların yanı sıra ödemede de kolaylıklar da sunuyor. QR kodla ödeme özelliği sayesinde Ticket Restaurant kart kullanıcıları, yanlarında kartları olmasa bile kartsız ödeme yapabiliyor. Restoranlarda uygulamadaki kodu okutarak kartsız ödeme yapabilen kullanıcılar, kartlarını kaybetmeleri durumunda ise mobil uygulama üzerinden tek

bir tıkla kartlarını bloke edebiliyor, istediklerinde yine tek bir tıkla tekrar kullanmaya başlayabiliyorlar. My Edenred uygulaması kullanıcıları yakınlarındaki kampanyalı restoranları anında görerek karar verebiliyor, kampanyalardan anında haberdar olup bütçelerine göre seçim yapabiliyorlar. Yüzlerce restoran Ticket Restaurant kullanıcılarına özel oluşturulan "Dolu Dolu" kampanya platformuna katılırken, yüz binlerce kullanıcı da indirimlere ek olarak farklı



avantajlardan yararlanabiliyor. Uygulama üzerinden yemek geçmişini, kartın harcama hareketlerini ve harcama noktalarını takip etmek de mümkün.

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



► Cardtek'in yeni adı "PayCore" oldu

Yeni bir vizyonla Türkiye'de büyümeyi, yurtdışına da inovatif ürünlerle yayılmayı hedefleyen Cardtek, yeniden yapılanma sürecinde başlattığı bir dizi atılım çerçevesinde marka adını "PayCore" olarak değiştirdi. Hatırlanacağı gibi şirket, 2016'da MV Holding ve Revo Capital'den aldığı yatırımın yanı sıra geçen yıl da MT Grup ile yeni bir ortaklığa imza atmıştı. Cardtek yenilenme süreci kapsamında, geçen ocak ayında ise "SoftPOS" çözümü için Samsung Electronics ve First Data Polonya ile işbirliği yaparak akıllı telefon ve tabletleri EMV uyumlu POS terminaline dönüştüreceğini duyurmuştu.

PayCore CEO'su Turgut Güney, dijital ödeme sistemlerinin popülerliğinin artması ve Cardtek markasındaki "card" bölümünün güncelliğini yitirmesi nedeniyle isim değişikliği kararı aldıklarını söylüyor. Bir ödeme sistemleri şirketi olarak "PayCore" isminin kendilerini daha doğru ifade edeceğini düşündüklerini belirten Güney, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Türkiye ve dünya için yenileniyoruz. Ödeme sistemlerinde dijital devrim yaşanırken biz de yepyeni bir yüzle teknoloji sahnesine çıkıyoruz. Bu değişimi sadece bir isim değişikliği değil; şirketimiz, çalışanlarımız ve paydaşlarımız için yeni bir dönemin



başlangıcı olarak görüyoruz. 18 yılda elde ettiğimiz başarılarımızı, MT Grup ile oluşturduğumuz güçlü ortaklık yapımızla daha da ileriye taşıyacağımıza inanıyoruz. Yeni dönemde PayCore olarak hedefimiz, Türkiye'deki varlığımızı güçlendirmenin yanında yenilikçi ürünlerle yurtdışında

daha fazla yol alabilmek." Güney'in verdiği bilgilere göre PayCore, yeni dönemde en son teknoloji (state of the art) kart ödeme sistemleri yönetim yazılımlarının yanı sıra dijital teknolojiler, bulut ve dış hizmet modelleriyle küresel bir teknoloji şirketi olmayı amaçlıyor.



Özge Çelik

Ödemede ezber bozdu "40 Yaş Altı 40 Lider" arasına girdi!

ETA (Electronic Transactions Association), BKM (Bankalararası Kart Merkezi) İş Geliştirme Direktörü Özge Çelik'i "2019 40 Yaş Altı 40 Lider"den biri olarak seçti. Sektörün önde gelen 100'den fazla liderinin yer aldığı listede finale kalanlar, adayların profesyonel iş yaşamındaki özellikleri ile ödemeler endüstrisine yaptıkları etki göz önüne alınarak, 2018'in 40 Yaş Altı 40 Lideri ve ETA Ödülleri ve Onay Komitesi tarafından seçildi. Ödeme teknolojileri alanında hizmet veren firmalara eğitim, etkinlik, konferans, danışmanlık gibi hizmetlerle destek olan

ve üyeleri için bilgi paylaşım platformu oluşturan ETA, bu listeye ödemelerle teknolojiyi birleştirme noktasında ezber bozan yaklaşımlar sunan kişileri öne çıkarıyor. Listede yer alan kişiler, liderlikleriyle ödeme teknolojisi sektörünü daha da ileriye götüren yöneticilerden oluşuyor. 2019 40 Yaş Altı 40 Lider, ETA'nın Transaction Trends isimli dergisinin bahar sayısında yer almanın yanı sıra 2 Nisan - 30 Mayıs tarihleri arasında Las Vegas'ta düzenlenecek TRANSACT'te onurlandırılacak. TRANSACT, ödeme endüstrisi profesyonelleri için önde gelen bir etkinlik olmasıyla dikkat çekiyor.

YENİ
ALİŞVERİŞ
KAFASI
DENİZKARTIM

DenizKartım'ı indirin; kredi kartı işlemlerinizi anında gerçekleştirin, ödemelerinizi temassız yapın, kampanyaları kaçırmayın.

Tüm DenizBank kredi kartlarınız bir arada, DenizKartım'da!



► TROY, Anadolu'daki KOBİ'lerle dijital dönüşümü konuştu



Cenk Temiz

Türkiye'ye fayda sağlama amacıyla önemli projelere imza atan Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY; İzmir, Ankara, Konya ve Kayseri'de düzenlenen etkinliklerde KOBİ'lerle bir araya geldi. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz ile buluşan KOBİ'ler, hem dijital dönüşüm konusunda fikir alışverişinde bulundu hem de işlerini nasıl büyütebileceklerini konuştu. Etkinlikle ilgili değerlendirmelerde bulunan Temiz, şu bilgileri paylaştı: "Bu toprakların değerlerinden ilham alan ve bu toprakların geleceği için çalışan TROY olarak yaptıklarımızla, bu yolda attığımız adımlarla başka markalara da ilham vermek istedik. Bunun için İzmir, Ankara, Konya ve Kayseri'de gerçekleşen etkinliklerde günümüz ticaret hayatında KOBİ'lerin dijitalleşmesinin önemine vurgu yaptık. Konuklarımız, ekonomimizin en önemli yapıtaşısı olan ve Türkiye'deki

troy
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi®

toplam işletmelerin yüzde 99'unu oluşturan KOBİ'lerdi. KOBİ'lerin üretimdeki yeri bu kadar önemliyken, ülkemizin yanı sıra kendi gelişimleri için de güncel takip etmeleri ve hâlihazırda tüm sektörleri hızla etkisi altına alan dijital dönüşüme ayak uydurmaları son derece gerekli bir hale geliyor. Genç nüfusuyla dijital dönüşüme son derece açık ve böylesine yüksek bir potansiyele sahip ülkemizde dijitalleşmenin önemini ve tüm iş yapış şekillerini dijital taşımanın yaratacağı katma değerini altını çiziyoruz. 'Paranın ve ticaretin doğduğu topraklarda neden Türkiye'nin kendi ödeme yöntemi

olmasın' sorusuyla yola çıkan TROY'un amaçlarından birinin de Türkiye'ye fayda sağlamak olduğunu sıklıkla tekrarlıyoruz."

"TROY, iç kaynakların etkin kullanımı açısından çok güzel bir örnek"

Değinen konulardan bir diğerinin de iç kaynakların etkin kullanımı olduğu etkinlikte Temiz, "Kendi imkânlarımızla bu ülkenin ortak değeri olmak için yola çıktık. İç kaynakların etkin kullanımı ve tasarruf, ekonomimizin stratejik bileşenlerinden biri olan dışa bağımlılığın azaltılması noktasında kritik önem taşıyor. TROY, bu açıdan çok güzel bir örnek. Markamızı yaratırken, dünyada öncülüğünü üstlendiğimiz ödeme sistemleri alanındaki sektörel bilgi birikimimizi kaldıraç olarak kullandık. Bunu yaparken elbette gücümüzü yerel olmamızdan aldık" dedi.

TÜRKİYE'NİN EN DEĞERLİ BANKA MARKASI 2019



Ziraat Bankası, Brand Finance tarafından gerçekleştirilen
“Dünyanın En Değerli 500 Banka Markası-2019” araştırmasında
Türkiye'nin en değerli banka markası oldu.



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası





POS'ta Son Nokta: Acilen bir çalıştay

Sektör temsilcileri, yazılım yerine cihaz ve kabloya bağlı bir mevzuat oluşturulduğu için ÖKC dönüşüm projesinin hedefine ulaşamadığını düşünüyor. Ancak bu noktada geriye dönüşün mümkün olmadığını da farkındalar. Dijitalleşme doğrultusunda yeni bir yol haritası oluşturmak için geniş kapsamlı bir çalıştay düzenlenmesini öneriyorlar...



düzenleyelim!



Ekim 2013'te başlayan ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) dönüşümü projesinde hangi aşamaya gelindi? Ertelemeler, muafiyetler, değişiklikler cihaz üreticilerini, yazılım ve uygulama geliştiricileri, kullanıcıları, bankacıları nasıl etkiledi? Yola çıkarken belirlenen hedeflere ne ölçüde ulaşılabildi? Projenin atıl kalmaması, teknolojik gelişmeler ve dijitalleşmeyle uyum sorunu yaşamaması için neler yapılabilir?

“POS'ta Son Nokta” başlıklı Gündem Toplantımızda bu sorulara; Verifone Türkiye, Güncydoğu Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş, Verisoft CEO'su Onur Alver, BKM İş Geliştirme ve Ödeme Platformları Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu, Türkiye İş Bankası Karlı Ödeme Sistemleri Müdürü Serkan Uğraş Kaygalk, izyico COO'su Orkun Saitoğlu ve POS A.Ş. Genel Müdürü Feridun Yuğaç ile birlikte yanıt aradık...

ABDULLAH ÇETİN

Ödeme kaydedici cihazlar için Ekim 2013 itibarıyla başlatılan değişim-dönüşüm projesinin geldiği seviyeyi değerlendirebilir misiniz? Yola çıkarken hedeflenen noktaya ne ölçüde ulaşıldı?

ONUR ALTINBAŞ

Aslında bu sadece bir ÖKC projesi değil tüm ödeme sistemlerini değiştirebilecek bir karar olarak devreye girdi. Birçok şirket gibi Verifone da bu sürece hazırlıksız yakalandı. Uymamız gereken yeni kurallar ortaya çıktı. Daha önce Verifone Türkiye'nin 20 kadar (banka) müşterisi

vardı ve cirosunun yüzde 90'ı buradan geliyordu. Birden-bire bambaşka bir dünya çıktı karşımıza. Daha önce ne TÜBİTAK'a gitmiş ne de bir cihaz onaylatmıştık. Yazarkasa dünyası da bizim için yabancıydı. Başlangıçta biz de bir yazarkasa firmasıyla ortaklık yaparak yola çıktık. Mobil (seyyar) cihazlarla başlayan değişim sürecinde, kısa bir süre sonra masaüstü cihazlar için erteleme geldi. Ertelemeler, muafiyetler derken bugünlere kadar geldik.

Olaya iyi tarafından bakacak olursak en büyük kazanç, gerek üye işyerleri gerekse firmaların ödeme sistemleri hakkında bilgi sahibi olması, sektörle ilgili farkındalığın artması oldu. Üye işyeri sahibi, daha önce bankadan ücretsiz olarak aldığı bir ürün ve hizmet hakkında araştırma yapmak durumunda kaldı. Bu iş için bütçe ayırmaya başladı. Ne istediğini ve karşılığında ne ödediğini bilen konumuna geldi. Sadece kartlı ödeme kabulü değil, farklı katma değerler üreten hizmetlerin de önü açıldı. “Akıllanan” POS cihazlarıyla kontör yüklemeyen yemek kartı kabulüne kadar pek çok işlem yapılabilir hale geldi.

Bu arada, “online kasa” yani GİB ile iletişim halinde işlem uygulamasının bazı ülkeler için örnek olduğunu da belirteyim. Örneğin Türk Cumhuriyetleri, Doğu Avrupa ülkelerinde bu yolda atılmış adımlar var. Bizden farkı ise bunu POS, akıllı telefon, tablet ya da PC gibi bir cihazla sınırlandırmak yerine iletişim hattına, iletişime mali onay vererek hallediyorlar. Yani cihaz bağımsız bir sistem söz konusu. SIM kart, token gibi yazılım esaslı bir çözüm...

ONUR ALVER

Dediğiniz gibi nihai hedef, her işlem (transaction) ile ilgili bilginin GİB'e gitmesiydi. Ancak bunun illa ki tek tip bir

cihaza, kabloya bağlanması gerekmiyordu. Yazılımla kamuya açık bir dijital imza oluşturularak faturalar GİB'e gönderilebilirdi. Çekya, Hırvatistan, Bulgaristan, Sırbistan gibi ülkelerde bunun örnekleri var.

ABDULLAH ÇETİN

Peki muafiyet ve erteleme bir süre sonra mevzuatta değişikliği de getirebilir mi? Bizde de mPOS, Android POS gibi yenilikler yaygınlaşabilir mi?

ONUR ALTINBAŞ

Keşke bunları 2013 yılında önce konuşabilseydik. Verifone olarak küreselde sunup da Türkiye'ye getiremediğimiz birçok cihaz var. Ama "su akar yolunu bulur" örneği, Türkiye'de de bu cihazlar hem üreticinin hem de işletmelerin kullanabileceği forma dönüştü. Şimdi daha sıkı bir denetimin yanı sıra e-fatura, e-arşiv gibi alanlara yönelik daha zengin içeriklerle sektörün önü daha fazla açılacaktır diye düşünüyorum.

ABDULLAH ÇETİN

Ertelemeler, muafiyetler sonuçlara nasıl yansıdı? Verifone, uygulama başladığında belirlediği hedeflere ne kadar ulaşıldı?

ONUR ALTINBAŞ

Elbette olumsuz etkiledi. 3 yıl için belirlediğimiz satış hedeflerine 6 yılda ulaşıldık. Genel olarak, uygulama başladığında 2 milyon cihazın yeni nesil ÖKC'ye dönüşümü hedefleniyordu...

FERİDUN YUĞAÇ

Aslında bu noktada bilgisayar bağlantılı yazarkasalar ile EFT POS olarak adlandırılan cihazları ayrı ayrı değerlendirmek gerekiyor. İlk etapta seyyar cihazların dönüşümüyle 850 bin civarında yeni nesil ÖKC cihazına ulaşılması öngörülmüştü. POS A.Ş'nin (Toshiba) de üreticisi olduğu bilgisayar bağlantılı yazarkasalar içinse 120 bin adetlik bir pazar söz konusuydu.

2013'teki ilk toplantılara katıldığımızda, ilgili bakanımız bize bütün işlemlerin kayıt içine alınmasının hedeflendiğini, bunun için de 1 yıl gibi bir süre belirlendiğini belirtmişti. Danışmanları da oradaydı. Ortak bir karar doğrultusunda bir tasarım yapılsaydı bu pekala mümkün olabilirdi. İşlemlerin kontrolü, analizi açısından bakıldığında gelen nokta bakarsak, şimdi sadece aylık rapor gönderilmesi gibi bir sonuçla karşı karşıyayız.

Mevzuatlardaki değişim ve ertelemeler perakende sektöründeki tüm oyuncularını etkilediği gibi bizi de etkiledi. Değişimini hedeflediğimiz kasa sayısı 50 binken değişen mevzuat nedeniyle 35 bin kasa değişimi gerçekleştirdik.

Şimdi bu cihazları kullanan müşterilerimiz, değişime gitmeyen rakiplerine bakarak bize "Onların ne farkı var, biz niye bu cihazları aldık" diyor. Tabii önemli bir yatırım yaptılar ve şikayetlerinde bence de haklılar. Tasarım başından itibaren yanlış ve müşterilerimiz de bunun farkında olarak karşı çıkmıştı. "Büyük ve güvenilir kurumlarız. Her şeyimiz yasal, tüm işlemlerimiz kayıt altında. GİB hangi bilgileri istiyorsa gönderelim. Böyle farklı ve yeni bir cihaza ne gerek var" diyorlardı. Tabii bizim bir



şekilde bu kurala uymamız gerekiyordu. Müşterilerimize farklı katma değer sağlayabilecek uygulamaları anlatarak, bir şekilde ikna ederek bu kadar değişimi yaptık, belli bir noktaya kadar geldik. İşin güzel tarafı ise Onur Bey'in de belirttiği gibi ödeme yöntemlerinin çeşitlenmesi, katma değerli farklı hizmetlerin sunulabilmesi oldu. Yazılımı zaten Türkiye'de yapmamız da bu konuda avantajımız oldu. Mevzuatta yapılan en önemli değişiklik ise TSM konusunda oldu. GİB'in duyurduğu mevzuat gereği milyonlarca dolarlık yatırım yaparak bu merkezi kurmuştuk. Sonra ne olduysa organize perakendecilere periyodik satış raporlarını farklı altyapılar üzerinden GİB'e aktarabilme hakkı tanındı ve bizim yapmış olduğumuz TSM yatırımının önemli bir kısmı atıl hale geldi.

CELAL CÜNDOĞLU

Müsaadenizle bankalar açısından derlenmiş bazı güncel verileri de ben paylaşayım. Tabii biz BKM olarak, üzerinde bir bankacılık uygulaması çalışan cihazlarla ilgili verilere ulaşabiliyoruz. Toplamda daha fazla cihaz satılmış olabilir. Bu uygulama başladıktan sonraki 1-2 yıl içinde sahadaki POS sayısında ciddi bir düşüş gözlemlenmişti. Ancak bir süre sonra ihtiyaç doğunca bankaların depolarına kaldırılan POS'lar tekrar kullanıma sunuldu, hatta bankalar yeniden yeni POS satın almaya başladı. Ocak 2019 itibarı-



SERKAN UĞRAŞ
KAYGALAK

yla baktığımızda bankaların sahipliğinde 1.5 milyon civarında POS bulunduğunu görüyoruz. Yeni nesil ÖKC olarak adlandırılan cihazların sayısı ise kesin olmamakla birlikte 800 bin civarında. Bu da sahada 2.3 milyon civarında ödeme terminali olduğu anlamına geliyor. Bu cihazlar üzerindeki banka uygulamalarının sayısına baktığımızda ise ortalamamızın 1.67 olduğunu görüyoruz. Yani cihaz başına 2'ye yakın banka uygulamasından söz ediyoruz.

SERKAN UĞRAŞ KAYGALAK

Yeni nesil ÖKC dönüşümü üreticiler gibi bankalar açısından da yoğun ve zorlu bir süreç gerektirdi. Biz de mevcut POS cihazlarındaki yazılım ve uygulamaları yazarkasa POS'lara uyarlamak için ciddi emek harcadık. O dönemde bütün cihazların yeni nesil ÖKC'lere dönüşümü öngörülüyordu ama Celal Bey'in de belirttiği gibi bankalar olarak özellikle son 1 yıldır yeniden POS almak durumunda kalıyoruz. 2015-2017 yılları arasında hızlı seyreden ÖKC dönüşümü yavaşladı ve sınırlı artuk uç noktalara gelindi. Sayısal olarak bankaların sahipliğindeki 1.5 milyon cihaza karşılık 800 bin yazarkasa POS olduğundan bahsedildi. Hacim açısından bakıldığında ise benzer bir oran görmüyoruz. İşlemlerin yüzde 16.79'u, yani 5'te 1'inden daha azı yeni nesil ÖKC üzerinden geçiyor. Bu da yeni nesil ÖKC'leri daha çok, işlem hacmi açısından küçük işletmelerin aldığı ve yaygınlaşma açısından henüz gidilecek yol bulunduğunu gösteriyor.

Yeni nesil ÖKC cihaz maliyetinin yanı sıra işletmecinin ödediği aylık ücretler, masraflar da arttı. Eskiden bankalar

arasındaki rekabet ve yaygınlaşma isteğiyle uygulanan POS özelindeki ücret indirimleri işletmelere maliyet avantajı sağlayabiliyordu. POS'da bankaların giderler üzerinde daha fazla kontrolü olduğu için bu tür avantajları POS müşterilerine sunmakta bankaların belli bir hareket alanı vardı. Şu anda ÖKC'de alınan ücretler POS'a göre çok daha katı, yapılan yatırımlar nedeniyle ciddi maliyetler var, hareket alanı daha az ve ÖKC ücretlerinde bir oynama yapmak mümkün değil. Dolayısıyla işletmelerin ödemek zorunda kaldıkları ücretler daha fazla olacağından cihaz üzerinde daha az bankayı tercih edebiliyorlar. Bu yüzden cihaz üzerindeki banka uygulaması sayısında azalma var.

Yazılım sayısındaki gelişmeler de yavaşlamayı teyit ediyor. 2018 yılında yeni nesil ÖKC'deki yazılım sayısı 137 bin artmış. POS'taki yazılım sayısı ise 30 bin azalmış. Önceki 3 yıla baktığımızda ise ÖKC tarafında yaklaşık 1 milyon civarında yazılım artışı varken, POS tarafında 600 bin civarında azalış var.

Sonuç olarak, 2013 yılında yola çıkılırken belirlenen hedeflere hem sayı hem de hacim olarak henüz ulaşamadığımız söyleyebiliriz.

FERİDUN YUĞAÇ

Biraz önce de belirttiğim gibi, tasarımın başta doğru yapılması başlıca sebep. Yolda bazı değişiklikler yapıldı, mükelleflerin talebi ağır bastı ve onların istediği oldu. Denetim yapılmaması da değişimi zorunluluk olmaktan çıkardı. Buna karşılık, ÖKC üreticileri olarak bize büyük sorumluluklar verildi. İşlemlerde, sistemde bir sorun olduğunda sorumlu tutuluyoruz ama örneğin TSM için ücret istediğimizde, "Bankalar daha önce bizden böyle bir bedel istemiyordu, üstelik cihazları da bedava veriyorlardı" diyorlar.

ORKUN SAİTOĞLU

Belki mevzuatlar da biraz daha birbirine bağlı olabilirdi. İyzico olarak biz de ÖKC kuruluşlarıyla işbirliği yapıyoruz. Ödeme kuruluşlarıyla ilgili 6493 sayılı kanun bilindiği gibi 2014 yılında çıktı. ÖKC ilgili olansa 2013. Aynı dönemlerde e-arşiv ve e-faturayla ilgili kanunlar da çıktı. Bugün bu mevzuatlarda birçok açıdan boşluklar olduğunu kamu kuruluşları da kabul ediyor. Sektör temsilcileri olarak bu konudaki geri bildirimlerimiz doğrultusunda düzeltme-değişiklik yapılması ise zaman alıyor.

Bir taraftan da dijitalleşme vizyonu var. Elbette donanım konusunda yapılan yatırımla yazılım tarafında yapılan çok farklı. Bence üretici olarak ÖKC dönüşümüne donanım sağlayan, elini taşın altına koyan kesimin bir platform oluşturarak mevzuatta söz sahibi olması gerekiyordu. Denetim olmaması, sonradan getirilen muafiyet ve esneklikler de elbette Onur (Altınbaş) Bey'in bahsettiği 3 yıllık hedefe 6 yılda ulaşma gibi olumsuzlukları beraberinde getiriyor ya da Feridun Bey'in bahsettiği yatırımları boşa çıkarabiliyor.

Ben şu anda yerel bir firmanın yöneticisiyim ama geçmişte küresel bir firmada çalıştım. Bu gibi durumları uluslararası firmalara anlatmanın zorluğunu bilirim.

Bardağın dolu olarak görebileceğimiz tarafı ise yeni nesil ÖKC'lerin daha güçlü ve yenilikçi özellikleriyle farklı ödeme yöntemlerini kabul edebilecek bir yapıya sahip olmasıydı. Ancak bu konuda da sanki potansiyelin çok altında olduğumuzu düşünüyorum. Bu noktada da "dijitalleşmey-

le her şeyi hızlandırabileceksen neden bir cihaz üzerinde takılıp kalıyoruz” sorusu akla geliyor. Hep birlikte, kamu-yu, kamuoyunu da bilgilendirerek bazı şeyleri değiştirebiliriz diye düşünüyorum.

FERİDUN YUĞAÇ

Biz de kamunun dijitalleşme doğrultusunda, ödeme çeşitliliğinin artması için öncülük rolünü üstlenmesini istiyoruz. Yakın zamanda ABD’de yapılan bir fuarı gezerken bizim burada geliştirdiğimiz yazılımların çok daha ileride olduğunu gördüm. Bizim buradaki itici gücümüz müşteri istek ve ihtiyaçları. Bu noktada kanunun, mevzuatın da engelleyici, yavaşlatıcı değil itici güç olmasını istiyoruz. İstikrar istiyoruz.

CELAL CÜNDOĞLU

Şimdi bir an “yeni nesil ÖKC mevzuatı çıkarılmaydı POS nasıl devam edecekti” diye düşünelim. POS, aslında bankaların en büyük yenilikçilik platformuydu. Müthiş bir yarış vardı bankalar arasında, sürekli yenilik yapıyorlardı. Mevzuatla birlikte bankaların o alandaki kontrolü, yarışı ve rekabeti bitti.

Şimdi dijitalleşme sebebiyle perakende sektörü bir dönüşüm içerisinde. Ödeme anı alışveriş deneyiminin son adımı. ÖKC dönüşümü olmasaydı perakendeci, ödeme süreçlerini dijitalleştirmek istediğinde karşısında bankayı bulacaktı. Şimdi artık bu kendi kontrolünde. Belki de inovasyonu kendileri yapmak durumunda. Bu durum perakendeci için anlaşılması gereken yeni bir paradigma.

“KURŞUN MÜHÜRLÜ CİHAZI HİÇBİR ÜLKEYE SATAMAZSINIZ”

ABDULLAH ÇETİN

Zamanı geri döndürmenin formülünü henüz bulamadık. Bu yüzden de önümüze bakıp, geleceği iskalamamak adına neler yapılabileceğine odaklanmamız gerekiyor sanırım. Latin Amerika’daki mPOS furyasının ardından şimdi de Android POS’lar gündemde. Onur Bey, Verisoft’un bu alandaki çalışmalarından da hareketle bu alanda neler yapılabileceğini anlatabilir misiniz?

ONUR ALVER

Biz 2012 yılında bu projenin belirlenen hedeflere ulaşma-yacağımızı öngörmüştük. Hatta o zaman şöyle sormuştum: “Ne yapacaksınız, Apple iPad’in üzerine kurşun mu dök-türeceksiniz?”

Düşünsenize, Avrupa Birliği’nin sağlığa zararlı diye kulanımını yasakladığı zehirli kurşunu siz bir cihaza mühür bastırıyorsunuz. Yazarkasa POS’larımızı nazardan korumak için mi kurşun mühür bastırıyorsunuz? “Güleriz ağlanacak halimize” misali bir durum bu. Keza TSM (güvenli veri merkezi) gibi ekstra yatırımlara da gerek yoktu. Daha önce de belirttiğim gibi GİB’e özel SIM kartlarla, tokenizasyon teknolojisiyle, yazılım temelli uygulamalarla bu iş çok daha kolay ve güvenli bir şekilde halledilebilirdi. Sonuçta bir şekilde bu yola çıkıldı, “yerli ve milli, dünyaya örnek olacak” denildi ama bu haliyle dünyanın hiçbir



ONUR ALTINBAŞ

yerine satabilme şansımız yok. Konsept olarak ilgi çekiyor ama biz anlattıktan sonra bir Çinli geliyor, aynı şeyin çok daha pratik ve ucuz ve şekilde nasıl yapılabileceğini gösterip malını satıyor.

Kısacası küresel piyasalara satabileceğimiz, teknolojik gelişmeye uygun ürünler geliştirmemiz lazım. Bugün POS dünyasında bir paradigma değişimi var. Açık sistem Android cihazlar rağbet görüyor. Bu dönüşüme bizim de ayak uydurabilmemiz için mevzuat engelleri olmaması gerekiyor. Yazarkasa mevzuatı nedeniyle mPOS fırsatını kaçırdık. Maliyeti daha düşük olan bu cihazlarla çok geniş bir kesim kart kabul edebilir, böylece ödemeler de kayıt altına alınabilirdi. Biz bu yılın başında benzer bir projeyi Slovakya’da başlattık ve tahminlerimizin çok daha ötesinde bir ilgiyle karşılaştık. Türkiye’de de FinTek’lerin önünün açılması, mevzuat engellerinin kaldırılması gerekiyor.

ONUR ALTINBAŞ

Tabii 800 binin üzerinde yeni nesil ÖKC sayısına ulaşmışken, belirlenen hedefe, amaca ulaşamadı diye bir geri dönüş, vazgeçme söz konusu olamaz. GİB’e veri aktarımı, TSM gibi hedefler de boşa çıkınca biz üreticiler olarak “madem bu cihazlar alınmak zorunda, bari kullanıcıya ekstra bazı avantajlar sunalım” dedik. Yemek kartları da kullanılsın, temassız olsun, farklı işlemler yapılsın; özellikle küçük işletmeciler yatırdığı parayı çıkarabilsin diye katma değer yaratabilecek özellikler ekledik. Sonuçta bu kadar yatırım yapılmış bir milli servetten bahsediyoruz. ▶



FERİDUN YUĞAÇ

Bence buradan çıkarmamız gereken ders, tüm sektör oyuncularını bir araya gelip bundan sonrası için neler yapılması gerektiği konusuna kafa yormak. Bunu yapabilirsek 10 yılda gidebileceğimiz yere 3 yılda gideriz...

“KULLANICININ DA DAHİL OLDUĞU BİR ÇALIŞTAY DÜZENLENMELİ”

FERİDUN YUĞAÇ

Sektör temsilcilerinin yanı sıra bu cihazları kullananların da sürece dahil olması lazım. GİB, cihaz üreticileri, yazılımcılar, perakendeciler, bankalar gibi ilgili her kesimden 50-60 kişilik bir ekiple bir çalıştay düzenlenebilir. Oradan çıkacak sonuçlara göre yeni bir yol haritası belirlenebilir. Tabii sonuçta mali hafıza doldukça ya da kullanım süresi bittikçe bu cihazların hepsi yenilenecek. Biz de bu arada perakendecilerin dijitalleşme, yeni teknolojiler, yeni ihtiyaçlar doğrultusunda bizden talep ettiği yazılımları, çözümleri bu cihazlara entegre etmeye devam edeceğiz.

CELAL CÜNDOĞLU

Dijital geliyor, bundan kaçış yok. Türk insanı da dijitalde çok açık. Dünya çapında perakendede dijital sayesinde müthiş bir dönüşüm var. Mağazaların içindeki alışveriş deneyimi değişiyor. Sokaktaki küçük tüccar bile artık iPhone'uyla, Android telefonuyla neler yapabileceğine ba-

yor. Kısacası bütün alışkanlıklar değişecek ve kazanan yazılım olacak. Dolayısıyla Gelir İdaresi Başkanlığımızın bu işleri, kuralları artık cihaza bağlamaması gerekiyor. Her türlü işletim sisteminin önünün açılması lazım. O zaman mPOS da gelir, Android POS da... İsteyen ödemesini temassız, karekod ya da Bluetooth teknolojisiyle yapar. İsteyen cihazına biyometrik kimlik doğrulama için donanım koyar. Bankalarımız, tedarikçilerimiz, yazılım evlerimiz, FinTek'lerimiz yöntem bilgisine, kapasiteye sahip. Mevzuatı, kuralları tek bir donanıma bağlamazsak açığı kısa sürede kapatabilir, tekrardan dünyanın önüne geçebiliriz.

ABDULLAH ÇETİN

Orkun Bey, ödeme servis sağlayıcıları yani genel kullanımıyla sanal POS temin edenleri temsilen buradasınız ama şirketinizi bir FinTek olarak tanımlıyorsunuz. Bu açıdan sizce nasıl bir çözüm geliştirilebilir?

ORKUN SAİTOĞLU

Benim bu konuşmalardan edindiğim izlenim, tıpkı bankalarımızın yaptığı gibi dünyaya örnek olabilecek, pazarlanıp satılabilecek ürün ve çözümleri rahatlıkla geliştirebileceğimiz yönünde. Yeter ki kablolar, cihazlar hayal gücümüzü bağlayıp sınırlamasın. Dijitalleşme doğrultusunda hibrit ürün ve çözümler geliştirilmesi, herkesin uzmanlığı ölçüsünde bu ürün ve çözümlere katkı sağlaması, işbirliği yapması bizim en büyük hayalimiz. Ancak bu hayallerimiz regülasyonla sınırlı. Özel sektörün de işbirliği iyi bir noktada değil ama özellikle kamunun büyük resmi görebilmesi açısından biraz önce sözünü ettiğimiz çalıştaylar büyük önem taşıyor. İnanıyorum ki ilgili her kesimden 50-60 kişi iki gün bir otele kapansak, uçtan uca ödeme sistemleri için çok daha sağlıklı bir mevzuat çıkarırız. Tabii bu milli faydayı da beraberinde getirecektir.

HANEHALKINI FİNANSAL SİSTEME KATMA HEDEFİ TUTMADI

SERKAN UĞRAŞ KAYGALAK

Ben de bu noktada oransal bir ekleme yapmak istiyorum. Türkiye'de hanehalkı harcamalarının ödeme sistemleri üzerinden bireysel kartlarla geçen kısmı 2013'ten 2018'e yüzde 1'den fazla azalmış. Yani bizim "finansal kapsayıcılık" dediğimiz oran yüzde 31.7'den yüzde 30 seviyesine gerilemiş. Finansal kapsayıcılığın genişletilmesi ve hedeflenen nakitsiz topluma bir adım daha yaklaşmak için de yeniliklerin önünü açacak adımların atılması gerektiğini düşünüyorum.

FERİDUN YUĞAÇ

Yanlış hatırlamıyorsam yeni nesil yazarkasa dönüşümüyle hanehalkı harcamalarında kartlı ödemelerin payı yüzde 70'e çıkarken, nakdin payı yüzde 30 olarak öngörülüyordu. Sanırım bu hedef de tutmadığı gibi geriye gidilmiş.

KAREKODLA VERGİ İADESİ, ÇEKİLİŞLE HEDİYE VERİLEBİLİR

ABDULLAH ÇETİN

Peki hanehalkını kart kullanmaya,

POS üzerinden ödeme yapmaya teşvik etmek için neler yapılabilir?

ONUR ALTINBAŞ

Bu konuda yurtdışından güzel bir örnek vermek istiyorum. Yazarkasayla ilgili proje yaptığımız bir ülkede, vergiyle ilgili bakanlığın fişlere bir karekod eklediğini gördük. Ödemeyi nakitle yaparsanız alınan verginin yüzde 10'unu, kartla yaparsanız yüzde 15'ini iade veriyorlar.

ONUR ALVER

Bazı ülkelerde de çekilişe hediye veriyorlar. Hırvatistan'da ise aldığımız fiş ya da faturanın gerçekten de devlete gidip gitmediğini kontrol edebiliyorsunuz.

“AVRUPA’NIN İLK TEMASSIZ KARTINI ÇIKARDIK AMA...”

ABDULLAH ÇETİN

Celal Bey ne dersiniz, temassız ödemeleri yaygınlaştırmak da bir teşvik unsuru olabilir mi? Bu konuda ne durumdayız?

CELAL CÜNDOĞLU

Aslında Türkiye temassız konusunda şanssız bir başlangıç yaptı. Oysa Avrupa'daki ilk temassız özellikli kartı 2007'de bir Türk bankası çıkardı. Ancak ilerleme uzunca bir süre çok yavaş oldu. Mart 2017'de temassız kartlarla ilgili bir basın toplantısı düzenlemiştik. O zaman kartlı işlemler için temassızın payı yüzde 1.5 seviyesindeydi. Chip & PIN'e bu kadar başarılı bir geçiş yapmış bir ülke için yazık değil mi?

İngiltere, Avustralya ve birçok Doğu Avrupa ülkesine baktığımızda ise adeta bir temassız devrimi yaşandığını görüyoruz. Özellikle Rusya bu konuda müthiş bir başarı hikayesi yazıyor. Geç de olsa bizde de temassız ödemeler hızlanmaya başladı. Soner (Canko) Bey ile o toplantıda, “2020'ye geldiğimizde bu yüzde 1.5'in 10'ya yükseleceğini öngörüyoruz” deyince bazı arkadaşlar “mümkün değil, 2022-2023'ten önce olmaz” demişti. Bu yılın ilk ayı itibarıyla yüzde 6.5'e ulaştı. Ekim 2019 itibarıyla da yüzde 10'a ulaşmasını bekliyoruz. Bahsettiğimiz ülkelerle kıyasladığımızda bu oran da hala çok düşük ama artış hızı umut verici. BKM olarak bu konuda bankalarla işbirliği halinde kasiyerlere eğitim veriyor, teşvik edici çalışmalar yapıyor, kampanyalar düzenliyoruz.

ABDULLAH ÇETİN

Tabii temassız ödeme yapabilmek için buna uygun cihaz gerekiyor. Temassız özellikli cihaz sayısını da sizden öğrenebilir miyiz?

CELAL CÜNDOĞLU

Bahsedilen 2.3 milyon civarındaki ödeme terminalininin 1.3 milyonu temassız ödeme kabul edebilir nitelikte. Ancak bunların sadece yüzde 44'ünün üzerinden aktif işlem geçiyor.

ABDULLAH ÇETİN

Başta Uzakdoğu olmak üzere bir karekod furyası da almış başını gidiyor. Türkiye temassızda olduğu gibi bu konuda da yavaş mı kaldı?



ONUR ALVER

SERKAN UĞRAŞ KAYGALAK

İş Bankası olarak karekod ile ödeme yöntemini 2012 yılında biz başlatmıştık. Ancak o kadar uğraşa rağmen ciddi bir hacim oluştuğunu söylemek mümkün değil. Şu anda her bankanın geliştirdiği karekod çözümü sadece kendi kartlarıyla çalışıyor. Bu çözümün yaygınlaşması için ortak bir karekod tanımına ihtiyaç var. Nitekim bu konuda bir çalışma BKM'de halen devam ediyor.

ONUR ALVER

Şu anda Dubai'de BAE Emirates Digital Wallet (EDW) için Mastercard öncülüğünde 16 BAE bankasının ortak mobil cüzdan projesini EMV karekod (QR) standardında MPQR (merchant-presented QR) ile yapıyoruz. 170 bin civarında Ingenico ve Verifone POS cihazının yanı sıra Android POS'lar da bu projeye dahil olacak. Bankalararası ortak paylaşımlı karekod projemiz, Türkiye'de de BKM öncülüğünde yürütülen projeye bir örnek teşkil edebilir.

CELAL CÜNDOĞLU

Serkan Bey'in bahsettiği, her kartın görebileceği ortak karekod çalışmasının sonuçlarını yakında aşama aşama sahada göreceğiz. Ben bu konuda BKM Express ile yaptığımız denemenin sonuçlarını paylaşmak istiyorum. Biliyorsunuz, 200 binden fazla noktada yaptığımız alışverişlerde ödeme aşamasına geldiğinizde karşınıza “BKM



ORKUN SAİTOĞLU

Express ile öde” seçeneği çıkıyor. Şimdi bu bölüme üzerinde çalıştığımız karekodu koyduk. Yine bilindiği gibi BKM Express uygulamasının karekod tarayıcısı var. Hiç reklam ya da duyuru yapmadığımız halde, karekod ile ödemelerin yayıldığı gözlemliyoruz.

SERKAN UĞRAŞ KAYGALAK

Asıl hareket o karekodu BKM Express’in yanı sıra biz bankaların uygulamaları da okumaya başlayınca başlayacak.

ORKUN SAİTOĞLU

iyzico gibi FinTek’lerin, banka dışı ödeme şirketlerinin uygulamaları da o karekodu okuyabilecek. Hatta belki de ön ödemeli kart kullanan, özellikle dijital oyunlar için elektronik pin vb satın alan geniş bir kesimi de bu yolla finansal sisteme dahil etme fırsatı doğacak.

“VERIFONE YENİ BİR ÜRÜN AİLESİ ÜZERİNDE ÇALIŞIYOR”

ABDULLAH ÇETİN

Biraz da şirketler özelinde konuşalım ister-seniz... Onur Bey, Verifone özel bir yatırım fonu tarafından satın alındı. Bölge ve üst düzey yönetim yapılanmasında da değişime gidildi. Yeni yönetimle beraber hangi değişiklikleri göreceğiz? Sahiplik bir yatırım fonuna geçince Türkiye için yeni bir yatırım gündeme gelebilir mi diye de merak ettim...

ONUR ALTINBAŞ

Küreselleşen dünyada artık Amerikan, Alman, Fransız ya da Çin şirketi gibi bir kavram kalmadı. Ben de kendimi bir kurumsal ateşe olarak görüyorum. Öyle ki Verifone’un global yatırım bütçesinden mümkün olan en büyük payı alabilmek için diğer ülkelerle kıyasıya rekabet ediyorum. Sonuçta bu yatırımı aldığımızda 10 yeni yazılımcıyı işe alıyoruz, veri merkezimizi açıyoruz... Tabii son dönemdeki ekonomik sorunlar ülke riskimizi artırdı, yatırım almamızı zorlaştırdı. Verifone’da nelerin değişeceğine gelince... Büyük bir yetenek havuzu oluşturuldu; Apple, Google, Amazon gibi teknoloji devlerinden yetenekli gençler transfer ediliyor. Biliyorsunuz, Verifone bir süredir bulut çözümlerine ağırlık veriyor. Bir yandan da yepyeni bir donanım ailesi üzerinde çalışılıyor. Önümüzdeki günlerde Avrupa’dan başlamak üzere yeni ürün ve çözümleri pazarlara sunuyor olacağız. Ödeme sistemleri gerek perakendeciler gerekse ödeme yöntemleri açısından her geçen gün daha kompleks hale geliyor. Düşünün, çok değil 10 yıl kadar önce Visa ve Mastercard dışında ödeme yöntemi sayın desek durup düşünmek zorunda kalırdınız. Bugünse Apple Pay’den Google Pay’e, Alipay’dan Klarna’ya, WeChat Pay’e onlarca alternatif var. Eminim ki önümüzdeki 5 yıl içinde bu sayı 50’lere çıkacak. İşte Verifone, bütün bu gateway’lerin birbiriyle entegre olduğu, konuşabildiği bir platformu müşterilerine sunuyor.

ABDULLAH ÇETİN

Teknoloji ve dijitalleşmeyle birlikte şubelerin, ATM’lerin yanı sıra POS’lar için de dönem dönem “ortadan kalkacak” gibi iddialar ortaya atılıyor. Bu konuda sizin görüşünüz nedir?

ONUR ALTINBAŞ

Bunu bir “veya” değil “ve” ticareti olarak görmek lazım. Bir perakendeciye gidip karekodla ya da Beacon ile ödeme yapacak bir çözümle gittiğinizde kabul ettirme şansınız olamaz. Öyle bir cihaz ve çözüm sunmalısınız ki perakendeci kartlı ödemeyi de, mobil de, temassız da, karekodu da, Bluetooth’u da kabul edebilsin. Yani bunlar “veya” değil “ve, ve, ve” diye gitmeli. Verifone da bu gerçek doğrultusunda yatırımlarını yapıyor.

“AMERİKA’DA POS’LAR WEB SERVİSE ÇEVİRİLİYOR”

ABDULLAH ÇETİN

Onur Bey, sizden de Verisoft’un çalışmalarıyla ilgili bilgi alabilir miyiz?

ONUR ALVER

Verisoft olarak bizim hedefimiz hep yurtdışı, ihracat oldu. Bu ideal doğrultusunda Amerika’ya gittiğimizde bizden istenen yazılımların son derece hızlı, çevik ve açık API esash olduğunu gördük. First Data ile kart çıkarma sertifikasyonlarını tamamladıktan sonra POS’u da yapalım dedik. Ama bunu klasik cihazlar yerine Android POS olarak yapmaya karar verdik. Biz bu konuda klasik prosedürlerle karşılaşmayı beklerken, POS’un artık doğrudan web servise çevrildiği-

ni gördük. Bu, geliştirme açısından büyük bir hız ve esneklik getiriyor. Bu da bize donanım ve yazılımla birlikte yaklaşımı da değiştirme zamanımızın geldiğini gösteriyor. Bankalarımıza da buradan, bu yeni nesil Android cihazların testlerini birlikte yapmak için çağrıda bulunmak istiyorum.

POS A.Ş. GELİŞMEKTE OLAN PAZARLARA ÇÖZÜM PAZARLIYOR

ABDULLAH ÇETİN

Feridun Bey, malum POS A.Ş'nin müşteri kitlesi perakendeciler. Cihaz satışı konusundaki sıkıntıları bir yana bırakırsak yazılım tarafında hangi gelişmeler var?

FERİDUN YUĞAÇ



Mağaza içinde tablet veya akıllı telefonla ödeme, karekod ile ödeme, e-ticaretten satın alıp mağazada ödeme gibi her geçen gün farklı bir yöntemle karşılaşıyoruz. POS A.Ş. olarak biz de perakendecilerin bu tür "çok kanallı" ödeme kabul taleplerine cevap verebilecek yazılımları geliştirip sunuyoruz. Bir yandan da bu çözümleri Ortadoğu, Afrika, Güneydoğu Asya gibi gelişmekte olan ülke ve bölgelere pazarlıyoruz.

"CİHAZ SAHİPLİĞİNİN DEĞİŞMESİ SADAKATİ ÖNE ÇIKARDI"

ABDULLAH ÇETİN

Serkan Bey, dönüşüm hızı yavaşlarsa da cihaz sahipliğinde bankaların eskisi kadar etkin olmadığı bir gerçek. Bu durum bankaların üye işyerleriyle ilişkisine nasıl yansdı?

SERKAN UĞRAŞ KAYGALAK

Cihaz sahipliğinin değişmesi üye işyerleriyle ilişkimizi çok etkilemedi, hatta güçlendirdiğini söyleyebiliriz. Çünkü artık üye işyeri cihaz maliyetinin yanı sıra ödediği ücretler de arttığı için bunları neden verdiğini sorguluyor. Gerçekten ödemesi gerektiğini gördüğünde de hizmetinden memnun olduğu kendi bankasıyla ilerlemek istiyor. ÖKC'nin sahibi kendisi olduğu için çalışacağı bankayı da kendi seçiyor. Yani sadakatın ön plana çıktığı daha sağlıklı bir ilişki oluştu diye düşünüyorum.



E-İHRACAT MENZİLİ ARTTI

ABDULLAH ÇETİN

Üzerinde uzun uzun konuşulabiliriz ama biraz da İş Bankası'nın e-ihracat konusundaki hizmetinden bahsedebilir misiniz?

SERKAN UĞRAŞ KAYGALAK

Haklısınız, dünyada ödemelerin ağırlığı hızla sınır ötesi (cross border) ticarete doğru kayıyor. Uluslararası büyük kart şemaları da son dönemde bu konuya ağırlık veriyor. Aslında bu konuyu sadece e-ihracat olarak sınırlamak gerekir. Buradaki temel noktanın dijitalleşme sürecinin doğal bir sonucu olan e-ticaretin gelişimi ve e-ticaretin yaygınlaşmasının beraberinde getirdiği bir e-ihracat gerçeği olduğunu düşünüyorum. Biliyorsunuz biz e-ihracatla birlikte, e-ticarette de kabul anlamında sektör lideriyiz. 2018 yıl sonu rakamlarına göre e-ticarette yüzde 29.77 pazar payıyla lider konumda yer alıyoruz. Bu liderliğimizi cross border alanında da sürdürmekteyiz. Dünya çapında kullanılmakta olan hemen hemen tüm kart şemaları ile ödeme alabilmenin yanı sıra, özellikle 50'den fazla ülkede kullanım alanı bulunan Sofort, Alipay, İdeal, Giro-pay, Bancontact ve Wechatpay gibi 25 farklı alternatif ödeme yöntemini de üye işyerlerimizin hizmetine sunmuş durumdayız. Bir yandan ÖKC'lerden çok bahsettik ama artık ödeme adımın da mümkün olduğunca dijital olduğu ve ödeme kabulünün cihazlardan bağımsız hale geldiği bir süreçten geçiyoruz. İş Bankası olarak bizim de bu alanda ekosistem mantığında tasarladığımız uygulamalarımız var. Maximum Mobil uygulamamız kendi başına bir platform. Karekod (QR) ile Maximum İşyerim uygulamamız üzerinden ödeme kabulünün alınması, bu platformdan POS'a ilişkin tüm işlemlerin, raporların takip edilmesi bizim ödeme anlamında hangi seviyeye geldiğimizin bir göstergesi. Bu anlamda





Maximum İşyerim uygulamamızda e-ihracata destek verecek yeni ödeme yöntemleriyle, Maximum Mobil tarafında da e-ticareti destekleyecek ekosistem zenginleştirme çalışmalarıyla ödemenin dijitalleşme serüvenindeki katkımızı sürdüreceğiz.

Herkesin her zaman kullandığı mobil bir cihaz bunların yerini alacak. Tabii onun da ötesinde, “nesnelerin interneti” dediğimiz teknolojiyle donatılmış giyilebilir cihazlar olacak. Ancak milenyum kuşağı hiçbir şekilde tek fonksiyonlu araç kullanmak istemiyor. Sadece kart değil saat, yüzük, gözlük de kullanmak istemiyorlar. Hatta yakında ev, araba da almak istemeyecekler. Nitekim bunu gören BMW, şimdiden Avrupa’da araç kiralama şirketlerini satın almaya başladı.



ORKUN SAİTOĞLU

iyzico olarak yaptığımız araştırma, İş Bankası’nın bu hizmetinin de katkısıyla e-ihracat menziline üç katına çıktığını ortaya koydu. Bu hizmeti üye işyerlerinin kullanımına sunduğunuzda, onların da ufkunu açmış, vizyonunu genişletmiş oluyorsunuz. Düşünün, şu anda TROY kartınızla Ali Express’te ödeme yapabiliyorsunuz. Bunu mümkün kılansa BKM, İş Bankası ve iyzico arasındaki görünmez işbirliği.

ONUR ALTINBAŞ

Celal Bey, BKM’de bu öngörüye destekleyen veriler var mı, kart sayısı gerçekten de azalıyor mu?



CELAL CÜNDOĞLU

Kartların artık plastik mi yoksa dijital mi olduğunu tam olarak bilemiyoruz. Özellikle tokenizasyon işin içine girmeye başladıkça artabilir de. Aynı kartın arkasında birçok “gölge kart” olabiliyor. Saatimde, iPad’imde, farklı kanallar için kullandığım ayrı ayrı kartlar olacak ama sonuçta aynı bankanın ekstresi içinde hepsinin ödemesi çıkacaktır. ☹



ABDULLAH ÇETİN

Son olarak, yine cihaz temelinde gelecekte bizi nasıl bir ödeme dünyası beklediği konusunda öngörülerinizi alabilir miyim?

ONUR ALVER

Önümüzdeki 10 yıl içerisinde kartların bir şekilde ortadan kaybolacağını öngörüyorum.

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

ARAAMA YAP

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

Öne Çıkan Haberler

İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde

Uç yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon

Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ, 4 ÖLÜ

Ankara'da askeri helikopter düştü

Merkez 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

Sırbistan faiz indirdi

Almanya'nın sürece güveni yükseliyor

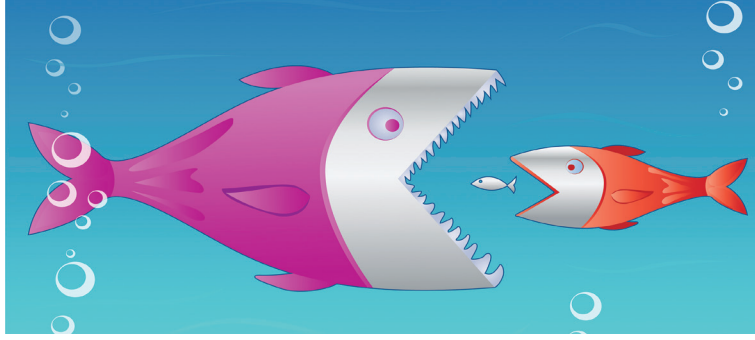
2013 altından çıkış yılı oldu

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

Ödemeler dünyasında DEV KONSOLİDASYONLAR



FinTek'ler, teknolojinin sunduğu imkânları iyi değerlendirip bankalara, finans kuruluşlarına ve iş yerlerine çok sayıda yeni ürün ve hizmet sunuyor. Hizmet kalitesini artırıp rekabetçi fiyatlar sunan FinTek şirketleri, finans dünyasında dinamiklerin değişmesine yol açıyor. Bu değişimin kendini en çok hissettirdiği alanlardan biri ise ödemeler.

Çok değil 10 yıl önce birçoğu kurulmamış olan şirketlerin sayısı ve pastadan aldıkları pay, bugünlerde giderek artıyor. Geleneksel oyuncular ise yeni nesil oyuncuların yakaladığı başarı karşısında stratejilerinde değişikliğe gitmek durumunda kalıyor. Köklü oyuncuların yol haritalarındaki bu de-



Dr. Soner Canko
BKM Genel Müdürü

Okan Yıldız
BKM İş Geliştirme Müdürü

ğişiklik, “verimlilik artışı sağlayıp maliyetleri düşürecek satın alma ve birleşme işlemlerine imza atmak” şeklinde oluyor. Bu yazımızda, sektörde konsolidasyona yol açan bu dev işlemlerin altında yatan nedenleri irdeleyeceğiz...

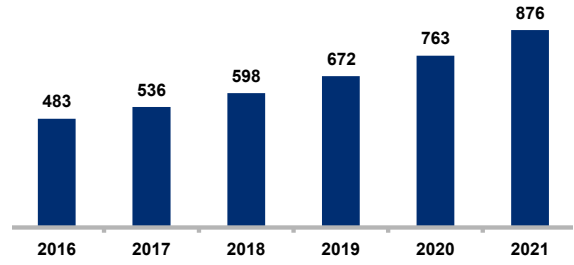
Nakitsiz ödemelerin artması, yeni fırsat kapıları açıyor

Nakit paranın yerini kartların ve mobilin aldığı günümüzde ödeme yöntemleri dijitalleşme eşliğinde biyometri tabanlı çözümlere evrilirken; terminaller de yeni fonksiyonlara kavuşuyor, ödemelerde dijital kanalların payı artıyor. Dijitalin içine doğan şirketler ise işyerlerine ve finans kurumlarına katma değerli hizmetler sunarak bu dönüşümün açtığı kapıyı sonuna kadar aralıyor. PayPal, Adyen, Square, Stripe, Wirecard ve Klarna gibi oyuncular yakaladıkları başarıyla gelirlerini ve şirket değerlerini giderek yükseltiyor.

Finansal erişimin artması ve dijital ödemelerin yaygınlaşması pazardaki geleneksel ve yeni nesil oyuncular için fırsat anlamına geliyor. Capgemini ve BNP Paribas tarafından hazırlanan

World Payments Report (Dünya Ödemeler Raporu) isimli çalışmaya göre, nakitsiz ödeme adedinin yıllık ortalama yüzde 13 büyüyerek 2021'de 900 milyara yaklaşacağı öngörülüyor. Dünyanın birçok ülkesinde ödemelerin büyük kısmının hala nakitle yapıyor olması da bu pozitif beklentiyi destekliyor.

Dünyada nakitsiz ödeme adedi (Milyar adet)



Kaynak: World Payments Report 2018

FinTek'lerle rekabet için zorunlu konsolidasyonlar

Büyüme potansiyeline karşın FinTek'lerin başarısı, işlem ücretleri ve kâr marjlarındaki baskı pazardaki mevcut oyuncuların gelirleri için risk oluşturuyor. Güç kaybetmek istemeyen şirketler, bu riski yönetebilmek için kendilerini tamamlayacak şirketleri bünyelerine katma yoluna gidiyor. Ancak sonuç alabilmek için bu birleşme işlemlerinin gelişigüzel değil, akılcı bir stratejinin çıktısı olması gerekiyor. Maliyet avantajı ve operasyonel verimlilik sağlayacak seçeneklerin tespit edilebilmesi, bu stratejinin temelini oluşturuyor. Bu bilinçle hareket eden finans kuruluşlarının, bugüne kadar yaptıkları satın almalarda birbirine benzeyen hedefler güttüğü görülüyor. Peki, benzerlik gösteren bu hedefler neler?

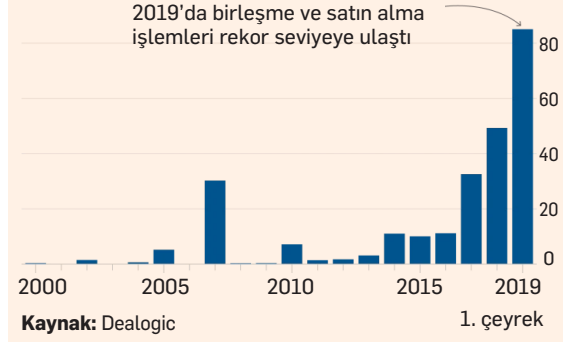
■ Bunlardan ilki uluslararası yaygınlaşma... Her iş kolunda olduğu gibi yeni bir pazara girip bir markayı bu yeni coğrafyada tutundurmak, önemli bir bütçe ve zaman gerektiriyor. Ödemeler dünyasında da bu durum geçerli. Bu yüzden de pazarda öne çıkan bir şirketle güçleri birleştirmek, ideal bir seçenek haline geliyor.

■ Artan konsolidasyon işlemlerinin bir diğer sebebi ise şirketlerin ödeme sürecinin uçtan uca tamamında yer alma isteği... Bu amaç doğrultusunda şirketler, eksik oldukları alanda hizmet veren şirketlere ilgi gösteriyor. İşyerlerine online ödeme altyapısı sunan bir şirketiniz olduğunu düşünün. Bu senaryoda fiziksel ödeme süreçlerinde hizmet vermemeniz, sizin için riske dönüşebilir. Hem online hem mağaza içi ödeme ürünlerine sahip bir rakibiniz, işyerlerine sizden daha ekonomik koşullarla çalışma imkânı sunarsa müşterilerinizin bir kısmını kaybetmeniz işten bile olmayacaktır. Bu riskle karşılaşmak istemeyen şirketler, yeni ürün ve hizmetler sunabilmek için eksik kaldıkları alanlarda hizmet veren ve potansiyeli olan şirketleri bünyelerine katıyor. Böylece müşteri portföyüne

eklenen yeni müşterilere çapraz satış yapma imkânına da kavuşuluyor.

Bu iki amaç doğrultusunda kendileri için ideal iş ortaklarını bünyelerine katan şirketler, işyerlerinin yükselen hizmet kalitesi beklentilerine, FinTek'lerle rekabet edebilmek için gerekli olan verimlilik ve düşük maliyet ihtiyaçlarına da yanıt vermediyi başarıyor.

Dünyada birleşme ve satın alma işlem tutarları (Milyar dolar)



2019, dev anlaşmalarla başladı

Son yıllarda çok sayıda birleşme ve satın alma işlemi gerçekleşti. SIX, Worldline, Stripe, Vantiv, PayPal, Nets ve Ingenico gibi şirketler imza attıkları işlemlerle dikkat çekerken, 2019 yılının ilk 3 ayında gerçekleşen işlemler çok daha fazla ses getirdi. Bu işlemlerden ilki, Fiserv'ün First Data'yı 22 milyar dolar karşılığında satın almasıydı.

Bankalara ve finansal hizmetler veren kurumlara teknolojik ürünler sunan Fiserv, ödeme işleyiciliği ve mobil POS alanındaki önemli oyuncuların First Data'yı 22 milyar dolar karşılığında satın aldığı yılın ilk günlerinde açıkladı. 1984 yılında kurulan Fiserv, 12 bin kuruluşa finansal teknoloji hizmetleri verirken; 1971 yılında kurulan First Data ise 4 bin kuruma ödeme işleyiciliği hizmeti sunuyor.

Birbirini tamamlayan hizmetler veren Fiserv ve First Data'nın güçlerini birleştirmesi, akılcı bir hamle olarak değerlendirildi. Öyle ki mobil POS alanında "Clover" isimli ürünüyle Square ile rekabet halinde olan First Data'nın satın alma işlemiyle büyük güç kazandığına dikkat çekildi.

Diğer işlem ise kısa süre önce açıklanan FIS ile Worldpay'in birleşmesiydi. Fiserv'ün First Data'yı bünyesine katmasının üzerinden henüz 2 ay geçmişken bu kez FIS, 35 milyar dolar gibi yüksek bir tutar ödeyip 8 milyar dolarlık borçlarını da üstlenerek toplam 43 milyar dolar üzerinden Worldpay'i bünyesine kattı.

İki kurumun birleşmesi sonrasında FIS adıyla hizmetlerini sürdüreceği olan yeni şirket; kurumsal bankacılıktan e-ticaret hizmetlerine, ödemelerden sermaye piyasalarına kadar geniş bir yelpazede hizmet verecek. Maliyetleri azaltacak ve operasyonel verimlilik sağlayacak yeni bir şirketin ortaya çıkması mümkün kılacak olan 43 milyar dolarlık işlem, ödemeler dünyasında bugüne kadarki en büyük satış işlemi olarak kayıtlara geçti. 300 farklı ödeme yöntemini ve 120 para birimiyle ödemeleri destekleyen Worldpay, FIS'in Hindistan ve Brezilya gibi pazarlarda ve online ödemelerde güçlenmesine de yardımcı olacak. Üstelik bu dev satın alma, Worldpay'in ilk satış işlemi de değil.

Worldpay, 1989 yılında kurulmuş bir şirket. Royal Bank of Scotland'ın bir birimiyken 2010 yılında sermaye yaratmak amacıyla özel sermaye şirketleri Advent ve Bain Capital'a satılan Worldpay, 2017 yılına gelindiğinde 10.4 milyar dolar karşılığında ödeme teknolojileri dünyasının ABD'deki güçlü oyuncularından Vantiv'e satıldı. Bu işlemin ardından ABD ve İngiltere pazarlarındaki en büyük acquirer şirketler, Worldpay ismi altında birleşti. Yeni şirket, işlem tutarı bakımından dünyanın en büyük ödeme işleyicisi olma özelliğine de sahip oldu.

Konsolidasyon süreci

Düzenlemelerdeki, tüketici davranışlarındaki ve teknolojideki köklü değişimler eşliğinde geleneksel oyuncular ve teknoloji tabanlı genç şirketler arasındaki konsolidasyon, ödemeler dünyasının çehresini değiştiriyor. First Data ve Worldpay satın alma işlemleri kadar yüksek bedellere bir daha ulaşmak güç ama bu stratejik birleşme adımlarının devam etmesi hiç kimse için sürpriz olmayacaktır. Bu rekabetin kaybetmeyen tarafı ise perakendeciler olacaktır.

Konsolidasyonla pazarda hizmet sağlayan şirketlerin sayısı azalsa da maliyet düşürme amacını da taşıyan bu işlemler; işyerlerine, daha kaliteli hizmetleri daha ekonomik koşullarda alma imkânı veriyor. Tüm bu gelişmeler sonucunda yaygınlaşan dijital ödemelerin, nakitin daha az kullanıldığı bir dünyaya giden yolda bize hız kazandırdığını söyleyebiliriz. ☺

First Data		fiserv.
1971	Kuruluş tarihi:	1984
Atlanta	Genel merkez:	Brookfield, Wis.
Frank Bisignano	Genel Müdürü:	Jeffery Yabuki
22.000	Çalışan sayısı:	24.000
21.24 dolar	Kapanış hisse fiyatı:	72.57 dolar
401 milyon dolar net gelire ulaştı.	3. çeyrek:	227 milyon dolar net gelire ulaştı.
1980-1992 yılları arasında American Express Information Services çatısı altındaki şirket, 2007-2015 arasında KKR çatısı altında faaliyet gösterdi.	Tarih:	1984 yılında Sunshine State Systems Inc. ve First Data Processing'in birleşmesiyle kuruldu.
Ödeme işleyiciliği, Clover POS	ürünler:	Finansal kurum hizmetleri

ÖDEMELER DÜNYASINDA ÖNE ÇIKAN BİRLEŞME VE SATIN ALMA İŞLEMLERİ

Alıcı	Hedef şirket
ING	Payvision
SIA	First Data (Kart işleyiciliği operasyonları)
Nets	Concardis
Klarna	Close Brothers
Worldline	SIX (Ödeme birimi)
Nodic Capital	Trustly
Francisco Partners	Verifone
Mastercard	Transfast
Visa	Earthport
Fiserv	First Data
FIS	Worldpay

FIS, Türkiye pazarını keşfe hazır!



Gülçin Uysal

Türkiye'nin önemli ödeme kuruluşlarına switch çözümü sağlayan küresel FinTek lideri FIS (Fidelity National Information Services), farklı çözümlerini de bu pazara sunmak için harekete geçti. Bu doğrultuda, kariyerinin tamamına yakını teknoloji satışı konusunda geçiren Gülçin Uysal, FIS Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Türkiye satış operasyonunun başına getirildi...

“Dünya çapındaki ödeme sistemleri işlemlerinin (transaction) yüzde 65’e yakını FIS sis-

temleri üzerinden geçiyor... Amerika Birleşik Devletleri’ndeki 10 global bankanın 9’u FIS müşterisi... 27 milyar işlem proses ediyor...”

FIS’te Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Türkiye satış operasyonunun başına geçen Gülçin Uysal’ın verdiği bu çarpıcı bilgiler aklımıza şu soruyu getiriyor: Peki bu kadar büyük bir şirketi biz neden tanımıyoruz?

Aslında FIS, uzun yıllardır Türkiye’de switch alanında çözüm ve hizmet sağlayıcısı olarak bulunuyor.

FIS’in yeni dönem Türkiye planlarını öğrenmeden önce, isterseniz bilmeyenler için bu ödeme sistemleri devini kısaca tanıyalım...

47 binden fazla çalışanı, 20 bin müşterisi var

1968 yılında Systematics adıyla kurulan FIS (Fidelity National Information Services), perakende ve kurumsal bankacılık, ödemeler, varlık ve varlık yönetimi, risk ve uyumluluk ve dış kaynak sağlama çözümlerine odaklanan bir finansal hizmetler teknolojisi şirketi. Halen 130’dan fazla ülkede 20 binden fazla müşterisine hizmet veriyor.

Merkezi ABD’nin Florida eyaletine bağlı Jacksonville’de bulunan FIS’in dünya çapında 47 binden fazla çalışanı var. Uysal, ödeme sistemleri, bankacılık çözümleri, finansal yazılım alanlarında lider konumda bulduklarını vurguluyor ve “Dünyanın en büyük finansal teknoloji yazılımı, hizmeti sağlayıcısı olan FIS, bir Fortune 500 şirketi ve Standard & Poor’s’un 500 endeksinin bir üyesi” diyor.

FIS, ürün geliştirme için araştırma geliştirme faaliyetleriyle beraber satın almalarla çözüm portföyünü genişletip yeni çözümleri geliştirerek, entegre ederek bir finansal teknoloji devi haline dönüşen bir şirket. Nitekim 2015 yılında, müşteri kitlesi ve çözüm ailesini genişletmek amacıyla kurumsal ve büyük ölçekli kurum ve kuruluşlara çözüm sunan SunGard firmasını da satın aldı.

“Türkiye’de yenilikçi çözümlere ağırlık vereceğiz”

FIS için boşuna “dünyanın en büyük FinTek şirketi” dememişler. Gülçin Uysal, şirketin ana (core) bankacılık altyapısından kart yönetimine, switch’ten tokenizasyon yazılımlarına, e-cüzdandan fraud’a 400’ün üzerinde çözümü olduğunu vurguluyor.

Türk bankalarının ana bankacılık ve kart yönetimi gibi konulardaki deneyimi, yetkinliği tartışılmaz. Bu işi de genelde kendi içlerinde geliştirip yönetiyorlar. Uysal, bu yüzden

Empowering
the Financial World



FIS’in Türkiye’de daha çok yenilikçi çözümlere ağırlık vereceğini söylüyor ve şöyle ekliyor:

“Türkiye’deki bankalar Ortadoğu’daki birçok rakibine göre daha ileri seviyede. Hatta Avrupa’daki birçok bankadan daha iyi olan bankalarımız var. Türkiye bankacılık ve finansal hizmetler pazarındaki gelişmiş yapıyı göz önünde bulundurarak, hangi ürün ve hizmetlerle pazara gireceğimiz konusunda ince eleyip, sık dokuyoruz. Örneğin, tüm ödeme altyapılarını tek bir platforma taşıyan ‘Payment Hub’ (Tekil Ödeme Platformu) ve benzeri katma değerli çözümlerimizi Türkiye’deki bankalara, yeni nesil ödeme şirketlerine pazarlayabileceğimizi düşünüyorum.”

İş ortaklıkları, satın almalar gündeme gelebilir

FIS, kurumsal, perakende, üye işyeri, operasyonel, kartlı ödeme sistemleri olmak üzere tüm ödeme sistemleri alanında oldukça iddialı. Uysal, fraud (sahtekarlık) tespit ve önleme çözümünün ise bir bankanın tüm kanal ve işlemlerini kapsayacak şekilde uçtan uca çalıştığını belirtiyor. Çalışanlardan kaynaklanan sahtecilikler, kara para aklama gibi konularda etkin koruma sağlayan çözüm; banka ve kredi kartları, ön ödemeli kartlar, hesaplar gibi konularda da gerçek zamanlı güvence sunuyor.

Uysal, Türkiye’de iş ortaklıklarıyla da büyümeyi hedeflediklerini dile getiriyor. FIS, kendi profesyonel hizmetleri ve gerek olduğunda iş ortaklarıyla beraber projelerin hayata geçirilmesinde çalışıyor. Örneğin, İtalya’nın büyük bankalarında iş ortaklarıyla beraber birçok proje hayata geçirilmiş.

“Açık bankacılık ile birlikte yeni fırsatlar oluşacak”

FIS’in yine ödeme sistemleriyle ilgili yenilikçi, spesifik bir test çözümü de var. Uysal, “FIS’in test çözümü tamamen ödeme sistemlerine yönelik. İngiltere’nin büyük bir bankası bu test çözümünü ATM’leri için kullanıyor” diyor.

Açık bankacılık (open banking) konusunda da yazılımları, çözümleri bulunan FIS, bu konuda pazarda yeni fırsatların oluşacağını, Türkiye’deki birçok bankanın bu konuya önem verdiğini dile getiriyor.

Çözümleri için yapay zeka, makine öğrenimi gibi konularda çalışmalar yürüten FIS’in dijital dönüşüm konusunda da çözümleri ve danışmanlık hizmetleri var.

TEKNOLOJİYLE DOLU DOLU GEÇEN 25 YIL

İTÜ Endüstri Mühendisliği mezunu Gülçin Uysal, yine aynı bölümün mühendislik yönetimi dalında yüksek lisansını tamamlamış. 1993 yılında başlayan kariyerinin tamamına yakını teknoloji satışı konusunda geçmiştir. Teknoloji

sektörüne ise 1998 yılında SAP Bilgi’de adım atmış. Türkiye’nin ve dünyanın önde gelen Xerox, IBM gibi teknoloji firmalarında; Gantek, Teknoser gibi sistem entegratörlerinde yöneticilik pozisyonlarında görev yaptıktan

sonra, 4 yılı aşkın bir süre FICO’da Türkiye ve Balkanlar’dan sorumlu bölge müdürü olarak görev yapmış. Sonrasında Uipath ve ardından da FIS / Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Türkiye Ülke Satış Müdürlüğü... ☺

**FinTek'ler
tehdit mi
fırsat mı?**

“Bankalar tercihini fırsattan yana yaptı”

Türk Elektronik Para A.Ş. Genel Müdürü Serkan Aziz Oral, AB'nin yeni Ödeme Hizmetleri Direktifi'nin (PSD2) de etkisiyle bankaların FinTek'lere bakışının değişmeye başladığına dikkat çekiyor. “Türkiye FinTek ekosisteminin gelişmesi için gerekli teknolojik işgücümüz fazlasıyla var” diyen Oral, yetersiz mevzuat ve kısıtlı sermaye desteğini ise handicap olarak görüyor...



Serkan Aziz Oral

“FinTek'ler bankalar için tehdit mi fırsat mı” tartışmaları cevabını büyük ölçüde bulmuş görünüyor. Hala ayak direyenler olsa da küresel düzeyde bankacılık devlerinin neredeyse tamamı, prensipte FinTek'lerle rekabet değil işbirliği yapmayı seçtiğini açıklıyor.

Türkiye içinse bankaların tavrından ziyade kamunun olaya bakışı ve yasal düzenlemeler önem taşıyor. Bu açıdan da 2019 yılına iyimser başladığımızı söyleyebiliriz. Hatur-

lanacağı gibi, TCMB başkanlığında; SPK, BDDK, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile TMSF'nin katılımıyla bir FinTek Daimi Alt Çalışma Grubu oluşturuldu. Bu grup, 2018 sonunda geniş bir katılımı FinTek Arama Konferansı düzenledi. PSM olarak ayrıntılarını şubat sayısında paylaştığımız bu etkinlik, Türkiye FinTek ekosisteminin gelişmesi için beklentileri güçlendirdi... Peki FinTek cephesinden bakınca aynı iyimserlik geçerli mi? İşte sektörün önde gelen temsilcilerinden Türk Elektronik Para A.Ş.'nin Genel Müdürü Serkan Aziz Oral'ın değerlendirmeleri...

Küresel düzeyde finansal teknoloji şirketlerinin gelişimini nasıl görüyorsunuz? Yakın gelecekte FinTek'lerin finansal piyasalardaki yeri nasıl şekillenebilir?

Finansal piyasalar, teknolojik gelişmelere en hızlı uyum sağlayan alanların başında geliyor. Gelişen teknolojilerin finansal piyasalardaki ürün ve hizmetlere yansması diğer birçok sektöre göre daha hızlı. Bunun nedenlerinin başında da finansal piyasalardaki tüketicilerin ya da nihai kullanıcıların bu gelişmeleri talep etmeleri geliyor. Özellikle bireysel tüketiciler, günlük hayatlarını kolaylaştıran, basit ve çözüm yaratan ürünleri kullanmayı seviyor. FinTek'lerde tüketicilerin bu ihtiyaçlarından doğuyor. FinTek'lerin sunduğu hizmetlerin önemli bir bölümü geleneksel finansal ürünlere kıyasla daha tatmin edici bir müşteri deneyimi sunuyor. Bu da finansal ürünleri kullanan tüketicilerin ihtiyaç duyduğu hizmetleri çevrimiçi olarak temin edebileceğini fark etmesine yol açıyor.

Küresel çerçeveden bakıldığında, günümüzde kullanıcı sayısı ve finansal büyüklük açısından birçok bankadan daha büyük boyutlara ulaşmış çok başarılı FinTek'ler olduğunu görüyoruz.

“FinTek ekosistemi, ödeme sistemlerinden sigortacılığa, bireysel kredi notu hesaplamadan mobil para transferine kadar birçok alanda çok sayıda firmayla finansal hizmetlerden giderek daha fazla pay alıyor.”

Yeri gelmişken FinTek'lerle ilgili genel bir yanlış anlaşılmayı da düzeltmek isterim. FinTek'lerin genel olarak startup seviyesindeki oluşumlar olduğu yönünde yaygın bir kanı var. Bu kanı doğruluk taşımakla birlikte tüm FinTek'ler için genelleme yapmak bence çok doğru değil. Şirket yaşam döngüsünün başlangıç aşamasından olgunlaşma aşamasına geçmiş birçok başarılı finansal teknoloji kuruluşu olduğunu biliyoruz.

Sorunuza dönersek, tüketicilere ve KOBİ'lere geleneksel bankacılığın veremediği uçtan uca teknolojik çözümleri sunabildikleri için FinTek'ler finansal piyasalarda geri döndürülemez bir olgu olarak yerini aldı. Finansal sistemin en büyük aktörleri olan bankalar, başlangıçta bu gerçeği kabul etmekle birlikte direnç göstermeyi tercih etti. Ancak gelişen dijital ürünler ve müşteri ihtiyaçlarına göre şekillendirilebilen hizmetler için tüketici talebini karşılamada yaşadıkları zorlukların da doğal bir sonucu olarak doğru çözümün, FinTek'leri dışlayan bir yapıdan ziyade birlikte hareket edebilecekleri bir mekanizma kurulması olduğunu düşünmeye başladılar. Avrupa'daki büyük bankalar da PSD2'nin (Ödeme Hizmetleri Direktifi) gündeme gelmesiyle birlikte FinTek'leri bir tehdit olarak algılamıştı. Ancak zaman içinde FinTek'lerin müşteri odaklı ve hızlı çözüm yaratabilme kabiliyetleri ile kendi finansal güçlerinin birleştirilmesi durumunda çok daha akılcı bir çözüm



ortamını yaratacaklarının farkına vardılar ve bu algı sayesinde çok başarılı işbirlikleri yapılmaya başladı.

Dünya çapında FinTek'lerin gelişimini en iyi gösteren olgu ise aldıkları yatırımların her geçen yıl artıyor olması. 2018'de dünya çapında FinTek kuruluşlarına yapılan yatırımların toplam büyüklüğü, bir önceki yıla göre 2 kattan fazla artarak 112 milyar dolara ulaştı. FinTek ekosistemi, ödeme sistemlerinden sigortacılığa, bireysel kredi notu hesaplamadan mobil para transferine kadar birçok alanda çok sayıda firmayla finansal hizmetlerden giderek daha fazla pay alıyor.

Peki ülkemizdeki durum nedir?

Okuduğum bir çalışmada, Türkiye'de startup firmalarına yaklaşımın çok güzel bir özetini vardı. Ülkemizde startup firmaları önce fark ediliyor, sonra reddediliyor, ardından onlara büyük öfke duyuluyor, devamında kabul ediliyor, en sonunda ise el üzerinde tutuluyorlar. Bu süreç maalesef finansal teknoloji alanında faaliyet gösteren firmalar için de aynı şekilde işliyor. Bu nedenle şirket yaşam döngüsünün ilk aşamalarında yoğun tepkilere maruz kalan bu firmaların diğer sektörlerde göre çok daha yıprandığı aşikar. Bununla birlikte bir elektronik para şirketinin genel müdürü olarak bu döngünün sonunda yaptıklarımızın değeri

“Ülkemizde startup firmaları önce fark ediliyor, sonra reddediliyor, ardından onlara büyük öfke duyuluyor, devamında kabul ediliyor, en sonunda ise el üzerinde tutuluyorlar.”

TURK ELEKTRONİK PARA

rinin anlaşılacağına, el üzerinde tutulduğumuz yürekte inanıyorum.

Birçoklarının düşündüğünün aksine ben FinTek'lerin iki temel unsurundan biri olan teknolojiyi geliştirecek işgücünün ülkemizde fazlasıyla bulunduğunu düşünüyorum. Özellikle genç nesilde dünyadaki benzerlerini aratmayacak çok değerli ve yetenekli arkadaşlarımız var. Ülkemizde başarılı FinTek uygulamaları bulunmakla ve her geçen gün bunlara yenileri eklenmekle birlikte, finansal teknolojiler alanında dünyayı birkaç adım geriden takip ettiğimiz kanısındayım. Elbette bunun birçok farklı nedeni var. FinTek'lerin beklenen ölçüde büyümemesinin önündeki başlıca etkenleri şöyle sıralayabilirim: Kullanıcı tercihlerinin kolay değiştirilememesi, FinTek'leri destekleyen ve sektörün büyümesini sağlayacak mevzuatın yetersizliği, yeni kurulan veya büyüyen şirketler için finansal kaynağın kısıtlı olması...

Finansal teknoloji firmalarının en yoğun şekilde faaliyet gösterdiği alanların başında ödeme hizmetleri geliyor. Sektörde geçmişten bu yana bankaların sürdürdüğü hakimiyetin de bir sonucu olarak, tüketicilerin finansal ürünleri kullanım kalıplarını değiştirmesi teknolojik gelişmelerle aynı hızda olmuyor. Buna rağmen ödeme dışı alanlarda tüketicilerin teknolojik gelişmelere daha hızlı adaptasyon sağladığı da dikkate alındığında, genç bir nüfusa sahip olan ülkemizde yakın bir gelecekte FinTek'ler tarafından sunulan yeni ürünlerin kullanımının daha hızlı yaygınlaşacağına inanıyorum. Nitekim tüketiciye dokunan ve istediği çözümleri sunabilen FinTek ürünlerinin neredeyse tamamına yakınının müşteri deneyimi konusunda fark yarattığı görülüyor.

Yeni gelişen ödeme ve elektronik para kuruluşlarının en temel sorunlarından biri de hem finansal tüketiciler hem de bankalar başta olmak üzere finansal sistemin diğer aktörleri nezdinde güven tesis etmede yaşadıkları zorluklar. Bu güvenin tesisinde konuyla ilgili yasal düzenlemeler çok önemli katkı sağlıyor. Özellikle 6493 sayılı kanun ve ilgili alt düzenlemelerin yayınlanmasının ardından faaliyetlerini BDDK gözetim ve denetimi altında sürdüren kuruluşlar için güven tesis etmek daha kolay olmaya başladı.



Ancak finans ve teknoloji alanındaki gelişmelerin hızı karşısında yeni mevzuatların hazırlanması beklenen ölçüde gerçekleşmiyor. Bu tüm dünyada benzer bir süreç olmakla birlikte ülkemizde bir adım daha geriden geliyor. Nitekim vergi mevzuatı başta olmak üzere FinTek'ler ve özelinde ödeme sistemleriyle ilgili diğer kanun ve alt düzenlemelere bu kuruluşların dahil edilmesi oldukça fazla zaman alıyor. FinTek'lerin en çok ihtiyaç duyduğu kaynakların başında sermaye desteği geliyor. Ben iki kardeşin (Emin Can Yılmaz ve Serhan Yılmaz) bütün birikimleriyle kurulmuş tamamen yerli bir elektronik para kuruluşunun genel müdürü olarak kendimi bu açıdan şanslı hissediyorum. Ancak maalesef Türkiye'deki yatırımcıların FinTek'lere ilgisinin çok düşük seviyelerde olduğu çok açık bir gerçek. Diğer taraftan, sektör hakkında bilgi sağlayacak yeterli verilerin olmaması ve bu alanda yatırım yapabilecek yatırımcıların ülkemize temkinli yaklaşması nedeniyle yabancı yatırımcısının ilgisini çekme konusunda da yeterince başarılı olmadığımızı düşünüyorum. Yerli veya yabancı yatırımcıların henüz FinTek sektörüne yeterince güvenmemesi ve bankaların sektördeki hakim yapıları yatırımcıları daha çekingen davranmaya itiyor. Tüm bunlara rağmen güzel ve doğru işlerle yazılan başarı hikayelerinin de zaman içinde yatırımcı ilgisinin artmasını sağlayacağına inanıyorum.



Biraz da Turk Elektronik Para A.Ş'den bahsedelim isterseniz. Şirketinizin başarısında rol oynayan temel faktörleri anlatabilir misiniz?

Fırsat buldukça yeni alacak personellerin görüşmelerine katılmaya çalışıyorum. Orada da sık sık belirttiğim gibi, "Turk Elektronik Para A.Ş'yi tek kelimeyle anlat" dersenler vereceğim cevap "hız" olacaktır. Gerçekten de şirketimizin en temel özelliği çok hızlı olması. Yeni ürünlerin geliştirilmesinde, projelerin tamamlanmasında, müşteriye çözüm yaratılmasında yani şirketin faaliyet alanlarının tamamında en temel motivasyonumuz hızlı olmamız. Bunda Emin Can Yılmaz'ın dinamizmi ve vizyonunun büyük katkısı var. Emin Bey'in bu dinamizmi tüm çalışanlarımızda da aynı derecede yansımış durumda. Genç ve dinamik bir çalışan portföyüne sahibiz ve çalışma arkadaşlarımız tüm enerjilerini yaptıkları işlere en üst düzeyde yansıtıyor. 2017 yılında benim başladığım dönemde en temel ürün olarak BaroKart ile yürütülen faaliyetlerin gelinen noktada 2.5 milyona yakın ön ödemeli kart sayısına ulaşması da bu pazarda lider konuma yükselmemiz de bu hızın ve yönetim vizyonunun bir sonucudur.

Şirket olarak her zaman geleceği düşünerek hareket ediyoruz. Tüm stratejilerimizi bu gelecek planlamamız ışığı

ğında yapıyoruz. En temel hedefimizse sadece Türkiye’de değil uluslararası düzeyde başarılı ve lider bir elektronik para kuruluşu olmak. Elektronik para lisans başvurusunu ilk yapan ve ilk elektronik para kuruluşu lisansı alan firmalardan biri olmamız, bunu takip eden süreçte BKM üyeliği, Mastercard lisansı ve yeni tamamlanan Visa lisansı da bu öngörünün birer sonucu. Benzer şekilde 5464 sayılı Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu kapsamında BDDK’dan acquirer lisansı almamız da geleceğe yönelik stratejilerimizin bir parçasını oluşturuyor. Biz bu lisansı aldığımızda birçokları bunun gereksiz ve boşa bir çaba olduğunu düşünüyordu. Şimdi ne kadar da önemli bir adım atmış olduğumuzu fark etmiş durumdalar.

Sektörde ilklerin peşinde koşturmak her zaman yoğun bir mücadeleyi de beraberinde getiriyor. Biz şirket olarak mücadeleyi seviyoruz. Bu mücadeleyi yaparken de esasında sektördeki diğer firmalara öncülük ettiğimiz farkındayız.

“Turk Elektronik Para A.Ş’yi tek kelimeyle anlatmamı isteseler, vereceğim cevap ‘hız’ olacaktır.”

Bundan da hem mutluluk hem gurur duyuyoruz. Başarımızın altında yatan temel dinamiklerden biri de kendi teknolojisini üreten bir firma olmamız. Bu da bize hem finansal hem de inovatif açıdan büyük bir özgürlük alanı yaratıyor. BKM’den hizmet sağlayıcı kuruluş lisansına sahip olan kardeş firmamız Turk Finansal Teknoloji A.Ş. sayesinde müşterilerimizin ihtiyaç ve taleplerine göre şekillendirebildiğimiz ve farklı çözümler sunabildiğimiz bir hizmet yapısına sahibiz.



16 YILLIK BDDK DENEYİMİNİN ARDINDAN ÖZEL SEKTÖRE ÇABUK UYUM SAĞLADI

Turk Elektronik Para A.Ş. Genel Müdürü Serkan Aziz Oral, 1975 Aydın Söke doğumlu. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü’nden mezun olduktan sonra, meslek hayatına 2000 yılında Ziraat Bankası’nda başlamış. Oral, kariyerinin ilk döneminde yaşadıklarını şöyle anlatıyor: “O dönem çok başarılı bir MT programı olan Ziraat Bankası Bankacılık Okulu’nda bir yandan teorik dersler alırken bir yandan da sektör profesyonellerinden uygulamaya yönelik eğitimler alıyorduk. Bankacılık okuluna devam ederken o dönem yeni kurulan Bankacılık Düzenleme

ve Denetleme Kurumu’nun açmış olduğu sınava başvurudum. Üç aşamalı sınav süreci sonunda BDDK’da uzman yardımcısı olarak göreve başladım. BDDK’nın bana sağladığı en büyük avantajlardan biri de yurtdışında yüksek lisans yapmama imkan vermesiydi. ABD’de University of Connecticut’ta Finansal Risk Yönetimi Bölümü’nde başladığım yüksek lisansımı 2011 yılının sonunda tamamladım ve Türkiye’ye geri döndüm. Halen Ankara Üniversitesi’nde İşletme doktorama devam ediyorum ve tez aşamasındayım.” Serkan Aziz Oral, BDDK’daki 16 yıla

yakın çalışma hayatından sonra 2017 başında Turk Elektronik Para A.Ş’de iç sistemler ve yasal uyumdan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak göreve başlamış. Oral “Uzun yıllar kamuda çalışmış biri olarak özel sektöre tahminimin ötesinde bir hızla uyum sağladığımı düşünüyorum. Bu hızlı adaptasyonda başta şirketimizin sahibi Emin Can Yılmaz ve çalışma arkadaşlarının güven ve yardımlarının da büyük katkısı oldu. Bana duyulan bu güven ve çalışma arkadaşlarının yüksek motivasyonu sayesinde 2018 yılının haziran ayında şirketin Genel Müdürlüğüne getirildim ve halen bu görevi sürdürüyorum” diyor. ☺

Her biri alanında başarılı işlere imza atmış, farklı sektörlerde üst düzey yöneticilik yapan 10 değerli kadınla, ödeme dünyası ve teknolojide kadın istihdamını konuştuk. Kadınlar açısından büyük fırsatlar barındıran bu alanda istihdamı, girişimci sayısını artırmak için neler yapılabileceğini masaya yatırdık. Sonuçta, iş garantili eğitim düzenlemek de dahil somut adımlar içeren bir yol haritasının ilk işaretleri ortaya çıktı...

Cam tavanları kır güçbirliği zamanı



mak için



ESİN GEDİK

PSM'nin "Zirve Yolunda" röportaj dizisiyle çıktığı kıvılcım, ödeme dünyasında, teknoloji sektöründe bir kadın istihdamı seferberliğine dönüşebilir mi? Neden olmasın? Her şey bir hayalle başlar değil mi? Biz bunu tüm kalbimizle diliyor, istiyoruz.

Peki bu nasıl mümkün olabilir? Önce sorunun kaynaklarını tespit edip çözüm önerilerini ortaya koymak, ardından da neler yapılacağını içeren bir yol haritası belirlemek gerekiyor. İşte bu amaç doğrultusunda, sevgili Tülin'in "Zirve Sohbetleri"ne konuk olan, bu sayede hikayelerini, kariyer mücadelelerini yakından tanıdığımız değerli kadın yöneticileri bir araya getirip sektörümüzde kadın istihdamına nasıl katkı sunacağımızı konuştuk. Farklı kültürlerden gelmiş, farklı ailelerde büyümüş, farklı eğitimler almış, kimi ulusal kimi uluslararası şirketlerde çalışan, kimi de kendi şirketlerini yöneten 10 kadın, çok değerli görüş ve önerilerini bizlerle paylaştı.

Toplantıdaki enerji, ortaya atılan fikirler ve günün sonunda "tekrar görüşelim" temennileri, bize ne kadar doğru bir adım attığımızı gösterdi. Gösterdiği bir başka gerçek de kadın dostlarımızın sayısının artacağı oldu...

Şu kesin ki sektörde kadınların varlığını artık daha fazla hissedeceğiz. Bizi bu yolda yalnız bırakmadıkları, hatta sürükleyici oldukları için tüm "Zirve Yolu" katılımcılarına çok teşekkür ediyoruz. Özel teşekkürlerimizse keyifli bir kahvaltı masasında bir araya geldiğimiz NCR Türkiye ve Büyüyen Pazarlar Başkan Yardımcısı Işıl Hasdemir, İş Bankası Hukuk Müşaviri Çiğdem Magemizoğlu, AkÖde Genel Müdürü Sitare Sezgin, GÖSAŞ Genel Müdürü Işıl Akdemir Evlioğlu, DenizBank Genel Müdür Yardımcısı Dilek Duman, IWF Türkiye Başkanı, W20 Kurucu Başkanı Gülden Türktan, Sodexo Türkiye CEO'su Eda Uluca Özcan, Visa Güneydoğu Avrupa Bölge Genel Müdürü Berna Ülman, inial CMO'su Gülben Yağcı ve toplantı destekçimiz SRP Legal Kurucu Ortağı Çiğdem Ayözger Öngün'e...

ESİN GEDİK

Sitare Hanım, kariyer geçmişinize baktığımızda farklı sektörlerde çalıştığınızı, farklı alanlarda deneyim kazandığınızı görüyoruz. Şimdi de ödeme sektöründesiniz. Bu sektörde yönetim katında kadın sayısı çok az, bu konuda kadınların önünde ne gibi zorluklar olduğunu düşünüyorsunuz?



Sitare Sezgin

“HER ŞEYİN TEMELİ AİLEDEN BAŞLIYOR”

Sitare Sezgin - AkÖde Genel Müdürü

Kadın yönetici veya kadın istihdam sorunu bence sadece ödeme sistemleri sektörüyle sınırlanmamalı. Genel olarak kadın istihdamında sorun var, hatta piramidin üst basamaklarına çıktığımızda kadın sayısı daha da azalıyor. Ödeme sistemlerini de dahil edebileceğimiz teknolojide gerçekten yüzde 10'luk bir istihdam oranından söz ediyoruz. Ancak ödeme sistemleri özelinde düşündüğümde, kadınlar için daha fazla fırsat olduğunu düşünüyorum. Nedenini şöyle özetleyeyim: Ben bankacılık kökenli biriyim ve bankacılık, kadın istihdam oranının daha yüksek olduğu bir sektör. Hatta kadın yönetici oranı da görece yüksek. Ödeme sistemleri de bankacılıkla çok yakın bir sektör. Zaten ödeme kuruluşları da dünyada olduğu gibi Türkiye’de zamanla bankaların rakibi olarak konumlanacak. O yüzden bankacılık sektöründeki yetişmiş kadın yöneticiler için iyi bir fırsat sunduğunu düşünüyorum.

Şu anki sorun ödeme kuruluşlarının daha çok işin başında olması, sektörün büyük olmaması. Sektör büyüdükçe kadın oranı da artacak. Çünkü finans sektöründe yetişmiş, kalifiye elemanların buraya kayacağını düşünüyorum. Önemli olan bu alanda kadın girişimci sayısının da artırılması. Ama ben çok umutluyum, açıkçası sektörün büyüyeceğine de kadın istihdam oranının artacağına da eminim. Ancak konuyu sadece finans sektörüyle sınırlamamak gerekiyor. Dijitalleşen dünyada kadınların bu konuda eğitim almasını teşvik etmemiz lazım. Türkiye’de havuz küçük, mühendislik, matematik, fizik gibi konularda okuyan kadın sayısı az. Benim daha önce çalıştığım bankadan örnek vereyim: 2-3 bin çalışan vardı ama kadın yönetici çok azdı. O yüzden bugün yaptığımız gibi bu alanda farkındalık yaratacak çalışmalar yapmamız gerekiyor. Sonuçta bu iş aileden başlıyor. Aileler çocuklarını yönlendirmeli, geleneksel hale gelmiş şekilde kız çocuklarını işletme fakültelerine ya da öğretmenlik gibi alanlara değil mühendisliğe, teknolojiye yönlendirmeli. Bence ailenin bilinçlendirilmesi, devlet politikalarıyla bunun desteklenmesi ve biraz pozitif ayrımcılık yapılması gerekiyor. Gerekirse kota konulmalı.

“ERKEK TUTTUĞUNU KOPARAN OLUYOR, KADINSA AGRESİF”

İşık Hanım siz mühendislik eğitimi aldınız, uluslararası şirketlerde çalıştınız ve şimdi de yine uluslararası bir şirketin en tepe yöneticisisiniz. Siz mühendislik mesleğini nasıl seçtiniz, bilinçli bir tercih miydi? Çalışma hayatınız boyunca teknoloji alanında çalışan kadın mühendis olmanın avantaj ya da dezavantajlarını yaşadınız mı?

İşıl Hasdemir - NCR Türkiye ve Büyüyen Pazarlar Başkan Yardımcısı

ODTÜ Elektrik-Elektronik Mühendisliği mezunuyum. Evet bilinçli bir tercihti, çünkü hem annem hem babam mühendis. Bizde kız çocukları mühendislik bölümünü seç-



İşıl Hasdemir

mez gibi bir algı yoktu. Zaten annem benim için bir rol modeldi, çünkü üniversitede sınıftaki tek kız öğrenciymiş. Benim kafamda da kadın şu işi yapar, erkek bunu yapar gibi bir ayırım yoktu. Ta ki okula başlayana kadar. 100 kişilik sınıfta sadece iki tane kız öğrenci vardı...

Okulda zorlanmadım ama iş dünyasında durum biraz daha farklı. Teknoloji sektöründe sadece Türkiye değil, Kuzey Avrupa ülkelerini bir yana bırakırsak hem kadın istihdamı hem de kadın yönetici sayısı çok az. O yüzden iş hayatı, hep kendini kanıtlamakla geçiyor kadınlar için. Erkek ve kadın aynı işi yapıyor olsa, aynı sonucu alıyor bile olsa her zaman için kadının yaptığı erkektekenden daha az değerlendiriliyor. “Tamam bunu yaptın, hadi şunu da yapabilecek misin” bakışı var. Yeni ve farklı sorumluluklar aldıkça, her zaman için aynı işi yapan ya da aynı göreve talip olan bir kadın bir erkek olduğunda maalesef erkeklerin seçilmesi yönünde bir eğilim var. Çünkü “bu kadın iyi, ama ya çocuk doğurursa” düşüncesi hep var?

Yöneticilerin de erkek olmasının bunda etkisi var mı?

Muhtemelen zincirleme bir etki söz konusu. Erkekler erkeklerle çalışmayı tercih ediyor. İş odaklı, başarıya odaklı çalışan iki kişiden erkek için “çok güzel, bak tuttuğunu koparıyor, harika” denirken, kadın için “çok agresif, çok hırslı” yaftası yapıştırılıyor. “Çok konuşur, cadıdır” gibi tüm negatif nitelendirmeler de hep kadın için kullanılıyor. Ben hayatım boyunca çok desteklenmedim, bir şeyleri daha fazla çaba sarf ederek, daha fazla efor harcıyarak elde ettim. Şu anda şirketimin Ortadoğu bölgesini yönetiyorum. Bir toplantıya gidiyorum, masanın etrafında 40 tane erkek var, kadın olarak beni görünce şaşırırlar. Bu bölgelere bakınca Türkiye’de de yavaş yavaş da olsa bir ilerleme var diye düşünüyorum. Ama değişim istediğimiz ya da beklediğimiz hızda değil.





Dilek Duman

“GENÇ KIZLARDA BAŞARAMAMA, YAPAMAMA KORKUSU VAR”

Siz de masadaki mühendis kökenlilerdensiniz ve bankacılık sektöründe kariyer yaptınız. Mühendisliği nasıl seçtiniz, iş hayatında nelerle karşılaştınız?

Dilek Duman - DenizBank Genel Müdür Yardımcısı

Biz üç kardeşiz. Tek kız benim ama ailemizde kadın-erkek ayrımı yoktu. Üçümüz de ev işleri yapardık. “Kadınlar mühendis olmaz” diye bir düşünce yoktu. Bu nedenle kız çocuklarının evde ve özellikle lise yıllarında öğretmenleri tarafından yönlendirilmesinin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Ben de Işıl Hanım gibi sınıftaki nadir kız öğrencilerden biriydim. Kısaca okulda ve ailemde herhangi bir ayrıma maruz kalmadım.

İş hayatına yazılım sektöründe başladım, Ar-Ge bölümlerinde çalıştım, sonra da İntertech'e geçtim. Farklı işlerde çalıştım, keyifli, güzel deneyimler edindim. Sonrasında DenizBank'ta bilgi işlem departmanına geçtim. Şu anda 1200 kişilik IT ekibini yönetiyorum. Çalışan kadın oranımız yüzde 31 ve bunu daha da artırmaya çalışıyoruz. Biraz pozitif ayrımcılık yapıyoruz.

İşyerinin dışında üniversitelere gidiyorum, özellikle bilgisayar bölümünde okuyan kız öğrencilerle iletişim kuruyor, mentorluk yapmaya çalışıyorum. Çok sayıda öğrenciyi okulu bırakmaması, pes etmemesi için ikna ettim. Artık çocukları daha rekabetçi bir iş hayatı bekliyor, yapamama korkusu var, dolayısıyla onları hazırlamak, başarılı olmalarını sağlamak çok önemli. Evet, iş dünyasında kadın olmak çok kolay değil ama ben kadınların disipliniyle

kendine olan özsaygısıyla çok da fark yarattığımı gördüm, görüyorum. O anlamda bence çok güzel bir gelecek bekliyor yeni nesli.

Geçenlerde Limak Vakfı'nın “Türkiye'nin Mühendis Kızları” toplantısına katıldım. Farklı üniversitelerden, farklı bölümlerden gelen, hatta iki dal okuyan kız öğrencilerle tanıştım. Dilek Hanım'ın da belirttiği gibi hepsinin ortak sorunu mentorluk, yönlendirme...

Sitare Sezgin

Araya gireceğim ama ben aslında bilgisayar mühendisliğini kazandım, Bilkent'te 1 yıl burslu okudum, sonrasında bıraktım. Bugün gelinen noktayı o dönem görebiliyor olsaydım bitirmek için zorlardım kendimi...

Dilek Duman

Sitare Hanım iyi bir örnek verdi. Evet, üniversitelerdekilere ulaşmak lazım. Örneğin bilgisayar mühendisliğinde çok fazla branş var, bunları anlatmak yol göstermek önemli. Şirket olarak 100 lise öğrencisiyle buluştuk ve iş ortamımızı gezdirdik, özellikle kız çocuklarına mühendisliği anlatmaya çalıştık.

“KADINLARIN KURDUĞU STARTUP'LARIN BAŞARI ORANI İKİ KAT FAZLA”

Berna Hanım, uluslararası bir şirkette yöneticilik yapıyorsunuz, farklı bölgelerde çok sayıda kadınla çalışıyorsunuz. Son dönemde startup'lar, FinTek'lerle ilgili yoğun programlarınız var. Gözlemlerinizi, bu alanlardaki fırsatları anlatabilir misiniz?



Berna Ülman

Berna Ülman - Visa Güneydoğu Avrupa Bölge Genel Müdürü

Kişisel ilgim gereği kadın meselesine hep yakınlık duymuşumdur. Hayatım boyunca yaptığım her işte bir şekilde katkıda bulunmak için çalıştım. Artık her şirket, kurum bu konuda çalışmalar yapıyor ama çocukların lise ve üniversitede teknolojiye yönlendirilmesi çok önemli. Ben geçen yıl karşılaştığım ilginç bir olayı anlatmak istiyorum.

Bildiğiniz gibi biz Visa'da startup'larla, FinTek'lerle çalışıyoruz. Güneydoğu Avrupa bölgesinde üç tane inovasyon merkezimiz var, beni de WTech adlı bir organizasyona davet ettiler. Avrupa çapında startup'lara yönelik bir yarışmada jüri oldum. Burada şunu öğrendim: Dünyadaki bütün startup yatırımlarının sadece yüzde 10'u kadınlar tarafından kurulmuş ama başarı oranı erkeklerin iki katı... İşte biz bunu konuşmalıyız.

Sitare Hanım, Türkiye'de ödeme sektöründe, FinTek alanında kadınların şansından söz etti. Doğru, buralarda kadın yönetici sayısında artış olacak ama bir de bu şirketlerin kurucularına bakalım, çoğu erkek. Oysa kadınlar fizibilitelelerini yaparken çok daha konservatif davranıyor, bu araştırmaların ortaya koyduğu bir gerçek. Çünkü yatırımcılar tarafından çok daha fazla soruya maruz kalıyorlar. Evet, sektörde bir dönüşüm var ama kadın yok. Bu da bizi endişelendirdi ve şirket olarak inovasyon programlarımızda eşitlikçi yaklaşım kararı aldık. Artık kadın kuruculu startup'lar arıyoruz. Nitekim Visa olarak Avrupa'da sadece kadın kuruculu startup'ları ödüllendireceğimiz bir yarışmayı lanse ettik.

“TERFİSİNİ ALIP DOĞUM İZİNİNE AYRILMAK LÜKS DEĞİL”

Işıl Hanım, siz de ödeme dünyası ve teknolojinin iç içe geçtiği kurumsal bir şirkette, GÖSAŞ'ta yöneticilik yapıyorsunuz ve şirketinizde çok sayıda kadın olduğunu biliyoruz. Bu bilinçli bir tercih mi?

Işıl Akdemir Evlioğlu - GÖSAŞ (Garanti Ödeme Sistemleri A.Ş.) Genel Müdürü

Toplantıya hazırlanırken bu soruyu sorabileceğinizi düşünmüş ve şu cevabı hazırlamıştım: “Bizim şirketimizde pozitif ayrımcılık yok ama ayrımcılık da yok.” GÖSAŞ 20 yıllık bir şirket ve kuruluşundan itibaren kadın sayısı daha fazla. Şu anda oranımız yüzde 65. Bu yüksek oran yönetici sayısına da yansıyor. Örneğin, müdür seviyesinde yüzde 54-55. Bence bizim işte kadınlar daha başarılı. Çünkü ödeme sistemlerinin teknolojiyle keşiştiği bir alan ve çok detay gerektiren bir iş. Yani basit bir kart gibi gözükün işin arkasında tahmin edilemeyecek seviyede detaylar var. Günün sonunda bence kadınlar detay gerektiren işlerde çok daha ince çalışabiliyor. Garanti Bankası'na da baktığımızda da benzer bir durum var.

Ben daha önce erkek ağırlıklı bir sektörde çalıştım, 10 yıl danışmanlık yaptım. Bu deneyimimde de hiçbir zaman ayrımcılık yaşamadım. Üç kız kardeşiz, bir kardeşim endüstri mühendisi. Ailemizden hiçbir zaman “sen kızsın, bunu yapamazsınız” sözünü duymadık.

Ayrıca eğitim sistemimiz kızları motive ediyordu. Nite-



Işıl Akdemir Evlioğlu

kim bu sayede bizim kuşaktaki kadınların çoğu şu anda yöneticilik yapıyor. Diğer bir sorun da evlilik tabii, eşiniz size destek olmuyorsa hayat çok zor. Çünkü kadınlar çocuk doğurup bir süre işten ayrılıyor ve ikinci kez dönmesi çok daha zor oluyor. Sanki sistem hep erkeği desteklemek üzerine kurulmuş, hayatın her alanında. Terfi bekleyen bir kadın o dönemde hamile kalmamaya çalışıyor mesela. Ancak biz BonusFlaş uygulamasını hazırlarken 35 kişilik bir ekiptik ve 6'sı kadın 9 arkadaşımız o dönemde çocuk sahibi oldu. Terfisini alıp doğum iznine çıkan arkadaşlarımız oldu. Sistemin bu seviyeye gelmesi gerekiyor. Artık bir fedakarlık gerektiğinde ilk kadına dönülmemelidir, ailece karar verilmelidir.

“YASALAR TEK BAŞINA YETMİYOR, MANTALİTE DEĞİŞMELİ”

Türkiye'de yasalara baktığınızda kadınların önündeki engeller kaldırılmış görünüyor, hatta birçok ülkeye göre iyi durumdayız. Buna rağmen neden hala aynı şeyleri tartışmaya devam ediyoruz?

Çiğdem Magemizoğlu - İş Bankası Hukuk Müşaviri

Dünya genelinde, hemen her eğitim seviyesinde kadınların istihdama katılımı erkeklerin altında kalıyor. Üniversite eğitimi almış kadınların çalışma hayatına katılımı değerlendirildiğinde iki önemli konu çıkıyor karşımıza. İlki, kadınların istihdamdaki azlığı. İkincisi ise bu oran artsa dahi kritik karar alma mercilerinde görev alan yönetici pozisyonundaki kadınların sayısındaki düşüklük. “Cam tavan sendromu” olarak da adlandırılan bu durum, bir işyerinde kadın çalışan sayısı erkek çalışan sayısına eşit olmasına rağmen, kadın çalışanların sanki onları geride tutan görünmez bir engel varmış gibi yükseltilmeye çalışıldığına adeta



Çiğdem Magemizoğlu

gözden kaybolmaları olarak gözlemleniyor.

Örneğin geçen yıl Stacey Cunningham'ın New York Borsası'nın 226 yıllık tarihindeki ilk kadın başkanı olarak atanması, cam tavanın nihayet kırılması olarak değerlendirildi. Oysa aynı yıl içinde Fortune 500'deki şirketler arasında kadın CEO sayısı 32'den 24'e düştü. Dolayısıyla bireysel başarılar her zaman yapısal kazanımlara işaret etmiyor, daha kapsayıcı resmi programların yürütülmesi gerekiyor. İsveç, kadınların çalışma hayatına katılımında yüzde 80'le lider ülke. Orada ücretsiz izinler, annelik izinleri "ebeveyn izni" olması ve anne ve babaya veriliyor. Babayı da bu role zorlamak adına bir karar almışlar, 6 ay süreyle ücretlerinin yüzde 80'ini ala-

biliyor ama birbirlerine bu haklarını devredemiyorlar. Yani baba da o 3 aylık izni kullanmak zorunda.

Türkiye'de kadının ekonomik hayata katılımı için devrim niteliğindeki adımlar cumhuriyetin ilk yıllarında atıldı. Sonraki yıllarda "Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Önlenmesine Dair Uluslararası Sözleşme"ye Türkiye de taraf oldu.

"PAŞAM SEN OTUR, KIZIM SUYU SEN GETİR!"

Işıl Hasdemir

Biz bunları konuşuyoruz ama evde erkek çocuklarımızı nasıl yetiştiriyoruz ona da bakmamız lazım. Bence her şey önce annede bitiyor. Hala "paşam aman sen otur, suyu ablan getirsin" diyen anneler var!

Çiğdem Magemizoğlu

AB'ye uyum sürecinde de çok önemli adımlar atıldı ama uygulamasını göremiyoruz. Önce bunları uygulanabilir kılmak, sonra toplumun içselleştirmesini sağlamak gerekiyor. Işıl Hanım'ın verdiği "doğum iznine çıkmadan terfi" gibi örnekler çoğalmalı.

Kreş uygulaması çok konuşuluyor. Yasalarda da var. Zorunluluk haline getirildi mi?

Çiğdem Magemizoğlu

Burada bir handicap var. Yasada çalışan sayısı 150 kişi ve üzeri olduğunda zorunluluk öngörülüyor. Çoğu işveren de o limite bakarak çalışan sayısını 148'de, 149'da tutuyor.

"SİBER GÜVENLİK, DATA ANALİZİ GİBİ ALANLARDA BÜYÜK FIRSAT VAR"

Işıl Hanım az önce kart sürecini anlatırken kadınların detaylara daha hakim olduğunu, daha başarılı olduğunu anlattı. Eda Hanım, Sodexo'da da kart var ama sektörünüz hizmet. Siz olaya nasıl bakıyorsunuz?

Eda Uluca Özcan - Sodexo Türkiye CEO'su

Ben insanın doğasında ne varsa o konuda daha başarılı olduğuna inanıyorum. İnsanın ilgi alanına göre, hangi alana yönlendirildiği, odaklandığıyla ilgili bir durum. Sektör farkı olmaksızın...

Evet, mutlaka kadın mühendis sayısını artırmalıyız. Çünkü ülkemizin üretime ihtiyacı var. Biz teknolojiye de üretilen ziyade tüketen bir milletiz. Üretmek için de daha fazla mühendisimizin olması, daha fazla tasarım yapılması lazım. Tabii bunu yaparken de kadın sayısının fazla olması ona mutlaka ek katkılar, güzellikler getirecektir.

Mesleki yönlendirme konusuna lise çağında eğilmemiz gerektiği konusunda ben de hemfikirim. Yıllarca teknoloji sektöründe çalıştım. Uzun yıllar yabancı şirketlerde deneyim kazandım, ekipleri yönettim. Mühendislik eğitimi almadım, işletme okudum ama hep teknolojinin içinde oldum. Üretim, Ar-Ge tarafında bırakın yöneticiliği çalışan kadın sayısı çok az. Ama teknik destek verip satış danışmanlığı yapan tarafta çok fazla sayıda kadını var; çünkü konuşma, dinleme, anlatma becerimiz erkeklere göre daha güçlü.

Ancak bu verinin arkasına sığınıp kadınları belli alanlara hapsedmek doğru değil. Artık daha spesifik alanlara yönlendirmeliyiz kızlarımızı. Örneğin siber güvenlik, data analizi gibi gelişen alanlarda büyük fırsat var. Bizim gibi deneyimli kişilerin mentorluk yapması gerekiyor.

Sodexo'nun dünya çapında 460 bin çalışanı var ve bunların yüzde 55'i kadın. Yönetim kurulunda da aynı oran var. Bunu ilk duyduğumda çok şaşırılmışım.

"DÜNYA EKONOMİSİNİN YÜZDE 85'İNİ ERKEKLER YÖNETİYOR"



Eda Uluca Özcan

Gülben Hanım, siz de uzun süredir kadınlarla ilgili çok farklı alanlarda faaliyet gösteren STK'larda yöneticilik yapıyorsunuz. Şimdi de uluslararası bir organizasyonda yer alıyorsunuz. Bize biraz neler yaptığınızı, temsil ettiğiniz kurumun kadın istihdamıyla ilgili çalışmalarını anlatabilir misiniz?

Gülben Yağcı - IWF Türkiye Başkanı, W20 Kurucu Başkanı

W20, biliyorsunuz G20'nin Türkiye'de kurduğu kadın grubu. Aslında bana sorsalar kadın için ayrıca bir grup kurulmasını kabul etmezdim. Ama bunun gerektiğine G20 toplantısı için çekilen toplu fotoyu görünce ikna oldum: IMF Başkanı Christine Lagarde ve Almanya Başbakanı Angela Merkel hariç hepsi erkek...

Oysa bu fotoğraf karesindekilerin yönettiği ülkeler dünya ekonomisinin yüzde 85'ine hakim. Dolayısıyla sorunun sadece bizde olmadığını görüp kadın için ayrı bir çalışma kolu kurulması gerektiğini düşündük ve Türkiye'yi de buna ikna ederek W20'nin kurulmasını sağladık.

20 yıl boyunca erkeklerin ağırlıkta olduğu şirketlerde çalıştım. Neredeyse tamamı erkek olan bir şirkette tek kadın olarak yıllarca savaştım. Fark yaratabildiğimizi düşünüyorum. Bu pırl pırl kadınların da hakikaten fark yarattığını ve her birimizin fark yaratmaya devam etmek zorunda olduğumuzu biliyorum.

W20'nin çok iddialı bir hedefi var, kadın - erkek istihdamı arasındaki makası daraltmak. G20 ülkeleri için 2025 yılına kadar aradaki farkın yüzde 25 azaltılması hedefleniyor. İstihdam farkı deyince sadece işe giriş anlaşılmasını, girişimcilik de buna dahil. Evet, endüstrinin ortaya çıktığı yıllarda kadınlar evdeydi, fabrikalarda çalışmadı, çalışmadı ama ne zaman fabrikada dikiş makinesinin başına geçtiler, işte o zaman 8 Mart'ı yarattılar. Oysa artık dijital teknoloji çağındayız ve kadınlar için büyük fırsatlar var. Öncelikle kadınla erkeğin aynı haklara, aynı fırsatlara sahip olması gerekiyor. Eğer farklı bakışımızı yönetim kurulunda çekinmeden söyleyebiliyorsak bu şirkete bir katkı getiriyor. Yoksa hepimiz aynı bakınca farklı bir şey çıkmıyor. Nitekim yüzde yüzü erkek olan yönetim kurullarından farklı fikirler çıkmıyor.

"BANKANIN EN GENÇ MÜDÜRÜ BEN OLDUM"

Gülben Hanım, siz de eski bankacısınız ve çok önemli projeler hazırlamışsınız. Şimdi de ininial'de finans ve teknolojinin bir arada olduğu yeni bir oluşumda yöneticilik yapıyorsunuz. Sizin istihdam, girişimcilik konusundaki fikir ve önerilerinizi öğrenebilir miyiz?

Gülben Yağcı - ininial CMO'su

Sorunuza geçmeden önce, ben de kadın ve erkeğin toplumdaki rolünün ne olacağı konusunda ilk tohumların ailede atıldığına inanıyorum. Ben öğretmen bir anne babanın çocuğu olarak büyüdüm ve çok demokratik bir ailemiz vardı. Benim aklımda hiç kadın bunu yapar, erkek bunu yapar gibi bir ayrım olmadı. O yüzden şanslı bir çocuktum diyebilirim.



Gülben Yağcı

MASADAKİ HERKES ŞANSLI OLMALI. AKSİ HALDE BURADA BULUNAMAZDIK SANIRIM...

Gülben Yağcı

Fen lisesinde okudum, 24 kişilik sınıfta 5 kız öğrenci vardı. Kızlar fen lisesini tercih etmiyordu. Şimdiki çocuklar elbette birçok açıdan bizden çok daha şanslı. Örneğin, 6 yaşındaki yeğenim kodlama dersine gidiyor. Oysa ben fen lisesinde okumama karşın işletme eğitimi aldım.

Banka tarafına gelecek olursak, evet 13 yıl bankada çalıştım ve son 11 yılı TEB'deydi. TEB'de kadın-erkek ayrımı yok. Örneğin ben bankanın en genç müdürüydüm. Bununla gurur da duydum. Dijital bankacılık alanında çalıştım, TEB'in dijital bankası CepteTEB'in üç kişilik kurucu ekibinde yer aldım. Gerçi pozitif bir ayrımcılık yoktu. Bence de olmasına gerek yok, kim daha iyiyse o yapmalı. Ama eşit seviyede olanlarda da erkek diye tercih edilmemeli.

9 ay önce de ininial'a geçtim. Türkiye'nin ilk FinTek'lerinden biri ve kurucusu bir erkek. Şu anda 25 kişilik bir ekibiz ve 9 kadın çalışmamız var.

Evet, bankalarda kadın çalışan sayısı çok. Özellikle de iletişim yönü güçlü diye şubelerde konumlandırılıyorlar. Ancak üst seviyelere geldiğimizde sayı azalıyor. 34 mevduat bankasından sadece ikisinin CEO'su kadın...

Berna Ülman

Her düzeyde eşitliğin önemli olduğunu düşünüyorum. Visa Güneydoğu Avrupa'da kadın çalışan oranının yüksekliğini görünce bana nasıl başardığımızı soruyorlar. "Özel bir şey yapmadım, kendiliğinden gelişti" diyorum. Ancak yöneticinin kadın olmasının şirkete eşitlikçi bir ortam getirdiği gerçek.





Gülben Yağcı

Gülben Yağcı

FinTek alanında kadınlar açısından çok daha fazla fırsat olduğunu düşünüyorum. Çünkü hızlı büyümeleri, adapte olmaları gerekiyor. Bunun için de cinsiyet ayrımcılığı gibi konulara ayıracak zamanları yok. Yani iş çıktısı daha önemli. Bu anlamda da FinTek'lerde kadınların çok daha başarılı olacağına inanıyorum.

KADINLARIN YÜZDE 80'İ TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNDE ÇALIŞMaktan MUTLU

Tabii teknoloji şirketlerinin bir özelliği de geleneksel yapıları yıkması. Hiyerarşi yok, giyim biçimine, renklere zevklere karışmıyor, daha çağdaş bir mantaliteye sahipler. Sanırım burada fırsat eşitliği sorunu yok, önemli olan kadınlar bu alana daha çok eğilmesi...

Çiğdem Hanım, siz teknoloji ve hukukun birleştiği özel bir alanda çalışıyorsunuz. Teknoloji sektörü kadınlar için nasıl bir gelecek sunuyor sizce?

Çiğdem Ayözger Öngün - SPR Legal Kurucu Ortağı

Sanırım işin içine teknoloji girince kadınlara biraz soğuk gelebiliyor. Ancak ben teknoloji hukuku doktorası yapmış biri olarak sadece dıştan soğuk görüldüğünü söyleyebilirim. Öte yandan, bu alanda çalışmak için illa ki mühendis olmak gerekmiyor. Teknoloji artık yatay bir alan, bir sektör gibi değil. Bütün sektörlerin dokunduğu ve aslında fark yaratmak için kullanması gereken bir kaldıraç olduğunu düşünüyorum.

Teknolojide çalışan kadınlarla ilgili benim de üyesi olduğum TÜBİSAD'ın bir araştırması var. 2018 yılında kadınlara

“Teknoloji dünyasında çalışmaktan mutlu musunuz” diye sormuşlar. Yüzde 80 oranında “mutluyum” demiş. Bu alanda çalışan kadınlar sektörlerini “global, dinamik, değişen, gelişen, geliştiren, yaratıcı insanlardan oluşan, geleceğe yön veren” ifadeleriyle tanımlamış. Bu aslında tam da biz kadınların üretken ve birleştirici olma özelliklerini tanımlayan bir yapı. Yürekendirilen kadınların çağımızda teknolojinin kullanıldığı alanlarda fark yaratabileceğini düşünüyorum. Çünkü artık eskiden kas gücüyle çalışılan işler çoğunlukta. Şimdi ise beyin gücüyle yapılan işler ön planda.

Türkiye’de düzenlemelerin yapıldığını mantalite olarak değişmemiz gerektiğinden bahsettik. Siz AB’de bu alanda da çok çalışmalar yapan Bir hukukçu gözüyle Türkiye’yi kıyaslarsanız neler yapmamız gerektiğini görürsünüz?

Çiğdem Ayözger Öngün

Dünyada, özellikle Avrupa’da durum nasıl diye baktığımda, Türkiye’nin yasal düzenlemeler açısından çok iyi durumda olduğunu söyleyebilirim. Üstadım Çiğdem Hanım’ın da söylediği gibi çok daha önce bazı düzenlemeleri adapte etmiş durumdayız. Ancak kanunların dışında yapılması gerekenler daha fazla. Dünya Bankası, 130 ülkede 10 yıl içinde 250’den fazla regülasyonla değişiklik yapıldığını ortaya koymuş. O düzenlemeleri gerçek anlamda hayata geçirebilmek önemli. İkincisi de bunu toplumların içselleştirmesi. Siz bunları şirket politikalarınıza en afili cümlelerle yazabilirsiniz, kamuoyuna havalı bir şekilde duyurabilirsiniz ama gerçek hayatta doğum iznine gitmeden önce terfi veriyorsanız tamam demektir. Ben 8 ay boyunca haftada bir gün Ankara’ya, ayda bir gün de Brüksel’e uçtum. Çünkü çalıştığım şirkette regülasyon stratejilerinden, 8 ülke ve 16 operasyondan sorumluydum. Çok sorunlu bir hamilelik



Çiğdem Ayözger Öngün

dönemi geçirmeme rağmen sürekli uçağa biniyordum. Her iniş ve her kalkış benim için gözyaşları demektir.

MENTORLUK, BURS, MESLEK İÇİ EĞİTİM, AİLELERE ULAŞMAK...

Herkesin farklı geçmişleri, aileleri, kültürel yapısı var ama birleştığımız nokta kadınların önündeki engellerin kaldırılması. Son olarak bu konudaki önerilerinize geçelim...

Sitare Sezgin

Ailelerin özellikle kız çocuklarını mühendislik, teknoloji eğitimi için teşvik etmesi, bu alanı seçenlerin de fırsatlar konusunda bilgilendirilmesi lazım. Bu konuda üzerime düşenleri yapmaya çalışıyorum, bireysel olarak üniversite öğrencilerine ulaşım mentorluk yapıyorum. Birebir ilgilendim genç kızlarımız var. Bu masadaki herkes 2-3 kişiyle ilgilense farkındalık yaratırız diye düşünüyorum.

Çiğdem Magemizoğlu

Bir tarafta da mezun olup da iş bulamayanlar var tabii. Biz teknoloji konusunda çalışmak üzere eğitimler sağlayabiliriz. Örneğin veri bilimciliği... 6-8 ayda verilebilecek bir

eğitim. Yeter ki düzgün bir içerik belirleyelim. Sayısal bölümlerden mezun kızlara ulaşım onlara bazı sponsorluklar sağlayabilirsek çok büyük bir iş yapmış oluruz.

Çiğdem Ayözger Öngün

Evet, gerçekten ne yapacaklarını bilmiyorlar, yön göstermiş oluruz. Bir de ülkeye dijitalleşme konusunda katkı sağlamış oluruz. Örneğin, veritabanı yöneticisi (database admin) bulmak çok zor ve oldukça dolgun ücretlerle çalışıyorlar. Herhangi bir sayısal bölüm mezunu 6-8 ayda bu alanda eğitim alıp çalışmaya başlayabilir. Bu konuda bir program hazırlayabiliriz. Üstelik devlet desteği de var.

Gülben Yağcı

Bir dönem bankaların da önayak olmasıyla finansal okuryazarlık hemen her mecrada konuşulan bir konuydu. Hatta MEB tarafından ders olarak da seçildi. Aslında yazılım için, kodlama için de bunlar yapılabilir.



Esin Gedik

MESLEKİ POPÜLERLİK KAZANDIRMAK İÇİN FARKLI İLETİŞİM ARAÇLARINI DENEMELİYİZ



Tülin Çakmak
Gündem Medya Grubu
Danışmanı

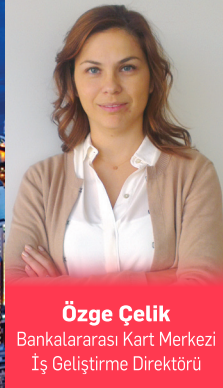
Geçen yıl teknoloji dünyasında, ödeme sistemleri sektöründe kadın istihdamı konusunda farkındalık yaratmak üzere başlattığımız "Zirve Yolunda" röportaj dizisi için birçok kadın yöneticilerle bir araya geldim. Ayrıca gerek PSM AWARDS başvuruları sırasında gerekse PSM

editörlerimizin söyleşilerinden sektördeki kadın-erkek çalışan oranlarıyla ilgili bazı veriler elde ettim ve endişelerimin ne kadar yerinde olduğunu gördüm. Sektör olarak kadın çalışan sayısını artırmak istiyor, fakat bir türlü çoğalamıyorduk. Öncelikle şirketler, fırsat eşitliğinin destekçisi olarak bu konuda ilk adımı atabilir. Unutulmamalı ki ekonomik ve toplumsal gelişimimizin yolu kadınlara fırsat eşitliği sunmaktan geçiyor. Kadınların iş dünyasında ve toplumsal hayatta güçlenebilmesi için kurumlar, yönetim kurulu kademesinden başlayarak tüm insan kaynakları politikalarını fırsat eşitliği üzerine konumlandırmak zorunda.

Yaptığımız söyleşilerde kadın istihdamının azlığı konusunda karşımıza çıkan en önemli bulgu ise kız öğrencilerin üniversitelerin mühendislik bölümlerini daha az tercih ettiği yönündeydi. Buradan yola çıkarak öncelikle STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematics) yaklaşımı konusunda kamuoyunda farkındalık oluşturmalıyız. STEM; fen, teknoloji, mühendislik ve matematiğin entegre bir şekilde öğretilmesini içeren ve okul öncesinden

yükseköğretime kadar tüm süreci kapsayan bir eğitim yaklaşımı. STEM eğitiminin iki temel amacı var. İlki, üniversite düzeyinde bu disiplinlerde meslek seçecek öğrenci sayısını artırmak. İkincisi ise öğrencilerin fen, teknoloji, mühendislik ve matematikteki temel bilgi düzeylerini yükseltmek, bu disiplinlerle ilgili problemleri çözmek için günlük yaşamlarında yaratıcı çözümler uygulamalarını sağlamak. Biz de sektör temsilcileri olarak, kız öğrencilere mentorluk yapmalı, teknoloji dünyası ve bu dünyadaki iş fırsatlarından bahsetmeliyiz. Sektördeki kadınların görünürlüğü artırılarak rol modeli olmalarını sağlamak da sektörün geleceği açısından önemli. Televizyon, günümüzde önemli bir iletişim aracı. Örneğin, TV dizisinde "bir annenin FinTek şirketinde çalışan bilgisayar mühendisi kızı" senaryosuyla çok daha geniş kitlelere ulaşabiliriz. Mesleki popülerlik kazandırmak için farklı iletişim araçlarını denememiz gerekiyor. İnanıyorum ki bu masanın etrafındaki ve aramıza katılacak diğer yönetici kadınlarla bu adımları hep birlikte atacak ve somut sonuçlarını da ilerleyen günlerde paylaşacağız. ☺

HONG KONG VE FİNTEK



Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

Mart ayının ilk haftasında çeşitli toplantı ve görüşmeler için Hong Kong'u ziyaret ettik. Katıldığımız toplantılardan birinde Hong Kong Merkez Bankası Chief FinTech Officer'ı Nelson Chow da katıldı. Evet, kartvizitinde yazan görev adı gerçekten de bu şekildeydi. FinTek'lere verdikleri önemin güzel bir göstergesi diyebiliriz.

Dünya üzerinde tüm ekonomileri dönüştüren birkaç milyarlık dolarlık FinTek endüstrisi doğal olarak Hong Kong'un da önemli gündem maddelerinden biri. Chow konuşmasına FinTek tarihinin eski dönemlerde paranın keşfine dek dayandığını anlatarak başladı ve ancak gelişen teknoloji, özellikle de mobilin etkisiyle son yıllarda bu sürecin çok hızlandığı gerçeğine dikkat çekti. Kendilerine gelecekte nakitsiz bir toplum olup olmayacağını soranlara, hedeflerinin nakiti tamamen ortadan kaldırmak değil insanlara daha çok seçenek sunmak olduğunu aktardı. Yani eskiden tek ödeme yöntemi nakitten gelecekte bireylere ve kurumlara pek çok yeni yöntem sunmayı hedeflediklerini belirtti.

Chow, FinTek deyince akla sadece ödemelerin gelmemesi gerektiğini, şubesiz bankacılıktan kişisel finans yönetimine kadar pek çok farklı alan oldu-



ğunu, bunlar için yapay zeka, blockchain, bulut ve veri analizinin önemli teknolojiler olduğunu vurguladı. Dünyada FinTek alanında Çin'in ilk sırada yer aldığı altını çizerek, ülkede mobil ödemelerin bu kadar yaygın olmasının 3 temel nedenini şu şekilde sıraladı:

- 1- Düşük kredi kartı penetrasyonu: Çin'de kişi başına düşen kredi kartı adedi 0.31 (Türkiye'de kişi başına düşen kredi kartı adedi 2.4)
- 2- Çin bankacılık sistemindeki sınırlamalar: Kredi kartı başvurusu sırasında aranan kriterler ve son kullanıcı ilişkilerinde zayıflıklar
- 3- Çin'in tüketim odaklı ekonomisi: Seyahat, yeme-içme, moda ve ev eşyalarına yapılan yüksek harcamalar

Hızlı para transferi, açık uygulama programcılığı...

Hong Kong FinTech ekosisteminin 2018 yılını özetleyecek olursak; 3 sandbox ofisi, 6'dan fazla FinTek hızlandırma programı ve 550'den fazla FinTek firması olarak sıralayabiliriz. Nelson Chow, ülkelerinde sermaye, talep, altyapı, yetenek ve kural koyucular açısından FinTek'in iyi bir noktada olduğunu belirtip; Merkez Bankası olarak yaklaşımlarının risk ve inovasyonu dengelemek, teknoloji sağlamak



Nelson Chow

ve işbirliklerini teşvik etmek olduğunu anlattı. Hatta Merkez Bankası ülkeye “FinTech Facilitation Office” bile kurmuş. Bu ofisin iki temel amacı var:

• Hong Kong’da sağlıklı bir FinTek ekosistemi yaratmak

• Hong Kong’u Asya’da FinTek merkezi haline getirmek

Chow, ödemeler tarafında ülkede

önemli gelişmeler olduğunu, özellikle geçen yıl hayata geçirdikleri anında para transferi sistemi (Faster Payments System) ile şimdiden nüfusun yüzde 27’sine ulaştıklarını açıkladı. Bu sistemle günde ortalama 66 bin işlem yapıldığını, yakında pek çok yeniliğin de ekleneceğini ifade etti.

Chow’un bahsettiği bir diğer önemli gelişme de 4 fazda hayata geçirecekleri “Open Application Programming” oldu. Merkez Bankası burada 4 faz altında finansal kurumların açık bankacılıkta desteklemeleri gereken işlem setlerini açıklamış. Son faz tamamlandığında bizim PSD2’den (Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi) dolayı yakından bildiğimiz işlemlerin tamamı Hong Kong’da zorunlu hale gelmiş olacak. Bu konuda bankalar ve oranın BKM’si Jetco çoktan çalışmaya başlamış.



İzlenimlerim

Benim o 3 gün boyunca özellikle ödeme sistemleriyle ilgili genel izlenimlerime gelince... Hong Kong’da hala nakit ödemeler oldukça yaygın. Kart kullananlar ve işyerleri temassız ödemelere çok alışkın. Mümkün olduğunca işlemleri temassız yapmaya çalışıyorlar. Farklı

cüzdan seçenekleri var ama Alipay, WeChat gibi ödeme yöntemleri henüz Çin’deki kadar yoğun kullanılmıyor. Bir alışveriş merkezi içerisinde Alipay’ın demo standında rastladık. Alipay’ı günlük hayatımızın hemen her noktasında kullanabileceğimize ve hayatımızı nasıl kolaylaştıracağına dair demolar vardı. Bu sayede en çok merak ettiğim özelliklerinden “smile to pay” ve kasasız alışveriş deneyimlerini test etme imkanım oldu.

Özetle şunu söyleyebilirim ki dünyanın bir başka ucunda bizlerle benzer süreçleri yaşayan, kimi konularda bir adım ötemizde kimi konularda ise bizden bir adım geride bir ülke Hong Kong. Dolayısıyla karşılıklı olarak birbirimizden öğreneceğimiz çok şey olan bu ülkeyi yakından takip etmekte fayda var.

FINTECH
ISTANBUL



FinTech İstanbul ve Fintech Hive arasında iyi niyet anlaşması imzalandı

DIFC ve Accenture işbirliğiyle hayata geçirilen, dünyanın önde gelen FinTek girişimlerinin çalışabildiği, ürünlerini test edip bölgenin finansal hizmetler ve sigortacılık alanındaki ihtiyaçlarını karşılayan programı DIFC (Dubai International Financial Center) FinTech Hive ile FinTech İstanbul arasında bir iyi niyet anlaşması imzalandı.

FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı ile FinTech Hive kurucusu konumundaki DIFC CEO’su Arif Amiri tarafından imzalanan anlaşmayla iki ülke arasında FinTech ekosistemi için daha sıkı iletişim ve işbirliği ilişkilerinin kurulması ve birlikte stratejik çalışmaların yapılması hedefleniyor.

Bankaların yüzde 41’i PSD2 yönetmeliğine geçemedi

İsveç merkezli açık bankacılık platformu Tink tarafından yapılan ankete göre, bankaların yarıya yakını üçüncü taraf hizmet sağlayıcılar için bir test ortamı sağlamakta Ödeme Hizmetleri Direktifi 2’nin (PSD2) gerekliliklerini zamanında yerine getiremedi. 442 Avrupa merkezli bankayla yapılan anketin sonuçlarına göre çoğunluk (yüzde 59) PSD2’nin direktiflerine uyarken, önemli bir azınlık bunları zamanında yerine getirme konusunda başarısız oldu. 10 Avrupa ülkesini kapsayan ankette Almanya, Belçika, Finlandiya ve İsveç gibi ülkelerdeki bankaların yüzde 80’i yönetmeliğe uygun hareket ederken; bu oran İspanya, Danimarka, Norveç, Fransa gibi ülkelerde yüzde 50’nin altında kalıyor. Hollanda’da bu direktiflere uyma oranı yüzde 67, Birleşik Krallık’ta ise yüzde 64 olarak görülüyor. PSD2’ye göre bankaların FinTek’ler için test ya da sanal ortam sağlayarak API’lar geliştirmesi gerekiyordu. Ancak yarısına yakını bunu zamanında yapamadı. Bankalarla FinTek’lerin entegre çalışmasını sağlayan direktife göre bankalar, 14 Eylül 2019’a kadar sunacak oldukları API’ların testlerini tamamlamak durumunda.

Kaynak: <http://fintechistanbul.org>

Ortak Banka'dan sonra Ortak Kredi de PayFlex'te



İnnova'nın FinTek çözüm markası PayFlex, Ortak Banka Platformu'nun ardından Ortak Kredi Platformu'nu da kullanıma sundu. OKP ile online ve fiziki alışverişler için ihtiyaç kredisi ya da faktöring finansmanı kullanılabilir. İnnova Kıdemli FinTek Direktörü Murat Kayıhan, "Mevcut platformlardan farklı olarak müşteriye birden fazla banka seçeneği sunuyoruz. Üstelik tercih ettiği bankada hesabı olmak zorunda da değil" diyor...

ESİN GEDİK

Finansal teknolojiler kendi ekosistemini yaratmaya devam ediyor. Öyle ki birkaç yıl önce-sine kadar belki de ihtiyacı bile hissedilmeyen ürün ve çözümler vazgeçilmez hale geliyor; insanlara "biz daha önce bu işi nasıl yapı-yorduk" sorusunu sordurtuyor. Yaratıcı beyinler ortaya bir fikir atıyor, geleceği teknolojiye gören ülkeler de yasal düzenlemelerle o fikrin önünü açıyor. Tıpkı Avrupa Birliği'nin yaptığı gibi...

Finansal teknoloji alanındaki potansiyeli çok önceden fark eden AB, geçen yıl yeni bir yasal düzenlemeye imza attı. Buna göre, AB sınırları içindeki tüm banka ve finans kurumlarının, belirli bir standart dahilinde API (uygulama geliştirme arayüzü) hizmetlerini devreye alması zorunlu hale getirildi.

Bu zorunluluk haliyle birçok yeni çözüm ve uygulamayı da beraberinde getiriyor. Henüz Türkiye'de böyle bir düzenleme yok ama API hizmeti vermeye başlayan şirketler var. Bunlardan biri de Türk Telekom iştiraki İnnova...

OBP ile tüm banka hesapları tek platformda
İnnova tarafından geliştirilen ve PayFlex OBP (Ortak Banka Platformu), bir yandan şirketlerin finansal yönetimini dijital dönüşümle optimize ederken, bir yandan da

finansal teknolojiler sektörünün çapını büyütüyor. İnnova Kıdemli FinTek Direktörü Murat Kayıhan "OBB ile kurumlara, bankalar ve hesapları arasında kaybolmadan gelir ve giderlerini yönetebilecekleri entegre bir platform sunuyoruz. Böylece zaman tasarrufu ve yüksek verimlilik sağlıyor, gelişmiş raporlama yeteneğiyle tüm cari akışlarını kontrol edebiliyorlar" diyor.

PayFlex OBP, çok sayıda bankayla çalışan ve hesaplarını yönetmekte zorlanan işletmeler için özel olarak geliştirilmiş bir çözüm. Kayıhan, banka para transfer süreçlerini tek bir platform üzerinden, online ve güvenli bir şekilde izleyebilme olanağı sunduklarını, bu sayede OBP kullanımının tek bir banka değil birçok hesabını bu platforma taşıyabileceğini vurguluyor.

Önce kendileri kullandı, sonra satmaya başladılar

Aslında İnnova bu hizmeti kendi şirketleri için geliştirmiş. "OBP'yi ilk olarak bizim finans servisimiz kullandı. Hem CFO'muz hem de ekibindeki arkadaşlar çok beğendi. Kısa bir süre sonra da diğer şirketlerin kullanımına sunduk" diyen Kayıhan, finans departmanlarında birçok süreci bypass edip hız ve verimlilik getirdiklerini söylüyor. Ardından da platformu farklı kılan özellikleri şöyle anlatıyor:

“Öncelikle muhasebe, ERP, CRM, tahsilat ve e-ticaret yazılımlarına kolay entegrasyon sağlıyor; ayrı ayrı müşterileri ekranları olduğu için kimin ne zaman ödeme yaptığı, yapmadığı gibi ayrıntılar görülebiliyor. Gelişmiş bir raporlama altyapısı sayesinde finans departmanlarının işini kolaylaştırıyor. Hafta sonları ve resmi tatillerde bile para transferlerini görme ve yapma imkanı sağlıyor. Otomatik takip özelliğiyle kullanıcı hatalarının önüne geçiliyor ve son zamanlarda sayısı gittikçe artan suistimaller de baştan önleniyor. Banka ya da hesap bazında kullanıcı yetkileri oluşturulabildiği, personel yetkileri istenen şekilde düzenlenebildiği için güvenlik açığı riski taşıyan işlemler, en başından engelleniyor.”

Kayıhan, bu tür çözümlerde güvenlik araçlarının çok önemli olduğunu özellikle vurgulayarak şu örneği veriyor: “Bütün hesaplarınızı sisteme taşıdıysanız, istemediğiniz kişiler de maaş hesaplarını görebilir. Oysa OBP’de ‘sadece insan kaynakları ve CFO görsün’ şeklinde yetkilendirmeler yapabiliyoruz.”

Müşterisi olmadığınız bankadan da kredi kullanabilirsiniz

İnnova, şu günlerde başka bir ortak platform üzerinde çalışıyor. Hatta testleri başlamış bile. Adı ise PayFlex Ortak Kredi Platformu (OKP)... Bu çözümün hem tüketici hem de şirketler açısından büyük fayda sağlayacağına inanan Murat Kayıhan, “PayFlex Ortak Kredi Platformu; kredi kartı, banka havalesi ya da kapıda ödeme seçeneklerine ek olarak müşterilere satın alma sırasında geniş ve esnek tüketici kredisi ya da faktoring ile finansman seçeneği sunuyor. Bu sayede de satış potansiyelini önemli ölçüde artıracak” diyor.

Kayıhan, bu ihtiyacı müşteri hareketlerinden yola çıkarak tespit ettiklerini, böyle bir ortak kredi platformu oluşturarak hem alıcı hem de satıcıya fayda sağlamak istediklerini belirtiyor.

Aslında kredi kartı taksitlerine sınırlama getirildikten sonra birçok banka, taksit yapan işyerleriyle ihtiyaç kredisi anlaşması yapmıştı. Peki İnnova’nın ortak kredi platformunun bu sistemden farkı ne? Kayıhan, şöyle yanıtıyor: “Evet, bahsettiğiniz sistem Türkiye’de kullanılıyor ama orada sadece bir banka üzerinden bu hizmeti alıyorsunuz. Bizse seçenek sunuyoruz. Bunu yaparken de bankaların farklı farklı sistemlerini tek bir arayüz üzerinde gösteriyoruz. Yani ürünü tekilleştirip kullanıcı deneyimini kolaylaştırıyoruz.”

Fiziki olarak da kredi verecekler

Ortak Kredi Platformu’nun kredi sürecini kısalttığını vurgulayan Kayıhan, “Müşteriler bankaya gitmeden, kredi başvurusu ve onayı sürecini uygulamanın içinden yürüte-

IHRACAT İÇİN İLK HEDEF İNGİLTERE

4 kitadan 37 ülkedeki müşterilerine ürün ve hizmet sunan İnnova, ortak banka ve kredi platformlarını da ihraç etmek istiyor. Murat Kayıhan, “Şu an İngiltere’de bir şirketle konuşuyoruz. Ülkelerin altyapıları farklı olduğu için entegrasyon süreci gerekiyor. Ayrıca yasal süreçler de söz konusu. Ancak bu ay itibarıyla tüm bankalar altyapılarını açmak zorunda olduğu için çok daha hızlı yol alabileceğiz. Yıl sonuna doğru adaptasyon için tanınan süre de biteceği için dokümantasyonu başlayacağımızı düşünüyorum” diyor.



biliyor. Böylece alışverişlerini farklı ve esnek ödeme seçeneğiyle hızlı ve kolay bir şekilde tamamlayabiliyorlar” diyor. Sistemin turizmden havayolu ulaşımına, e-ticaret sitelerine kadar geniş bir yelpazeye hitap ettiğini belirten Kayıhan, sözlerine şöyle devam ediyor:

“E-ticaret siteleri, mobil uygulama veya bayi üzerinden alışverişini tamamlarken ödeme seçeneği olarak tüketici kredisi ya da faktoring kredisini seçmek mümkün. Müşteri kullanmak istediği kredi türünü seçtikten sonra, anlaşmalı banka sistemlerine entegre olan Ortak Kredi Platformu üzerinden bu talebi anında ilgili bankaya iletiliyor. Bankanın başvurusu uygun bulması halinde müşterinin kredi ve siparişe ait belgeleri e-ticaret sitesinden veya mobil uygulamasından online ya da bayilerden fiziksel olarak kaydedilip kredinin hemen kullanılması sağlanıyor. Bu arada müşterinin kredi istediği bankada hesabı olması da gerekmiyor.”

Kayıhan, bu sistemi yakın zamanda fiziki olarak mağazalarda da kullanılabilir hale getirmek için çalışmalarını sürdürdüğünü belirtiyor.

PAYFLEX ÇÖZÜM AİLESİNİN DİĞER ÜYELERİ

• **PayFlex ASA (Akıllı Satış Asistanı):** Perakendecilerin hem portal üzerinden yaptığı nakit ve vadeli işlemleri hem de ödeme terminalleri üzerinden yapılan alış ve satış işlemlerini yönetmesini sağlıyor.

• **PayFlex VMS (Value Management Systems):** Elektronik ortamda hazırlanan sanal bilet, pay TV gibi ürünler için düşük maliyetli ve kolay kullanılabilir bir çözüm sunuyor. VMS ile baskı maliyetlerinden kurtulurken,

milyonlarca işlemin üstesinden gelebilen güvenilir bir platforma sahip oluyorsunuz.

• **PayFlex E-Dönüşüm:** E-fatura e-arşiv e-defter e-irsaliye, e-mutabakat gibi konularda çözüm sunuyor. ☺

Ortak ATM'de yepyeni bir müşteri deneyimi: OTM

* Open Teller Machine



OVIA™
Innovative ATMs

ATM teknolojileri üzerine yenilikçi çalışmalar yapan yerli üretici DgiWorks (yeni marka adıyla OVIA™), uzun zamandır ATM sektörünün geleceğine öncü olabilecek yepyeni bir konsept ürün üzerine çalışıyor. Daha önce kullanıma sundukları mobil bankacılık uygulamasıyla çalışan STM (Smart Teller Machine) ürünlerini daha da geliştirmiş ve bir açık (open) platform altyapısı oluşturarak tüm bankaların ve finans uygulamalarının ortak kullanımına açmışlar. Adına da "Open ATM" ya da kısaca "OTM" (Open Teller Machine) ismini vermişler. Dünyada ilk olma özelliğine sahip ve şu an demo (proof of concept) aşamasında olan OTM ürününün detaylarını PSM okurları ile paylaşmak adına DgiWorks Kurucusu Özer Akçınar ile görüştük...

Kısaca OTM'den bahseder misiniz, hangi ihtiyaca cevap veriyor?

OTM, aslında bir çeşit "Ortak ATM" konsepti. Daha teknik tabiri ile "açık" (open) platform altyapısına ve tek merkezli dağınık ağ yapısına sahip, akıllı cep telefonları ile çalışan "ortak kullanımlı mobil ATM" diye tanımlıyoruz. OTM platformu birçok bankaya ve uygulamaya açık olmasından dolayı literatüre "Open ATM", ya da "Open Teller Machine" olarak geçirdik.

Günümüzde mobil telefon kullanımı o kadar yaygınlaştı ve o kadar alışık ki artık evden dışarı çıkarken cüzdanımız değil, telefonumuzu yanımıza alıp/almadığımız daha önemli hale geldi. Mobil internetin kapsama alanı sürekli genişlerken, akıllı cep telefonlarıyla kimlik doğrulama ve mobil ödeme gibi işlemlerin güvenliği de artıyor. ATM'den QR kodla para çekmek artık her bankanın uyguladığı olağan bir yöntem haline geldi.

Bir yandan da bankalar, işletme ve operasyon maliyetlerini düşürmek amacıyla insanlı şube sayısı azaltıp müşteriye daha çok yerde ulaşmak için ATM noktalarını artırmaya çalışıyor. Ancak ATM fiyatlarının yüksek olmasının yanı sıra kira, işletme ve operasyon giderleri, cihaz içindeki paranın maliyeti derken ATM işletmek de günümüz ekonomik koşullarında pek fizibil olmuyor. Bu yüzden de bankalar "ortak kullanım" (diğer banka müşterilerinden komisyon alımı) yoluyla ATM operasyonlarının maliyetlerini optimize etmeye çalışıyor.

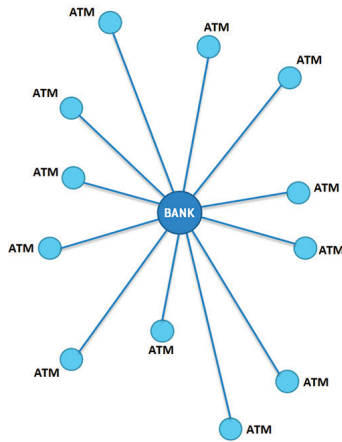
Türkiye'de kullanımda olan ATM sayısı 52 binin üzerinde. Gelişmiş ülkelere kıyasla halâ kişi başı ATM sayısında gerideyiz. Ancak bence asıl handikabımız, ATM'leri ortak kullanmayı beceremememiz. ATM'lerin çoğu ortak kullanıma uygun olmasına rağmen, diğer banka müşterilerinin ortak ATM kullanım oranları, toplam ATM kullanımına kıyasla yüzde 3-4'lerde kalıyor. Bunun en büyük sebebi ise müşteriler tarafından ortak ATM komisyonlarının oldukça yüksek bulunması.

Şahsi fikrime göre ikinci gerekçe de bir dönem bankalarımızın ATM sayısı yarışına girmesi oldu. İthal ATM üreticilerinin "Türkiye'ye ne kadar fazla cihaz satarsak o kadar kârdır" anlayışıyla hareket ettiğini ve bankaları kapalı sistem yazılımlarıyla kendilerine bağladıklarını düşünüyorum. Öyle ki birçok banka hâlâ belirli bir marka di-

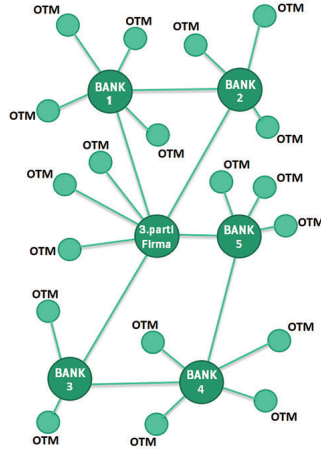


şında ATM alamıyor, yazılımlarını başka marka ATM'de de çalışacak şekilde özelleştiremiyor.

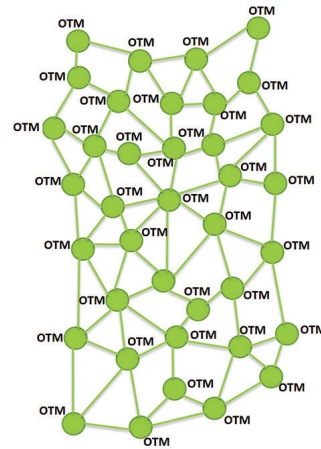
Bilindiği gibi klasik ortak ATM'lerde kartla işlem yapıldığında bir EMV (Europay, Mastercard ve Visa) otorizasyon süreci gerekir. Bu süreç ATM'lerde "Not On-Us" işlem olarak geçer ve BKM (Bankalararası Kart Merkezi) tarafından yönetilir. Klasik ortak ATM'lerde komisyon bedellerinin bu kadar yüksek olmasının sebebi de EMV sertifikasyon maliyetleri ve işlem ücretlerinin yüksek olması. Tabii BKM de bu otorizasyon sürecini yönetirken oluşan maliyetlerini bu komisyon bedeline yansıtıyor. Örneğin, kendi bankamızın ATM'sinden bakiye görüntüleme ve para çekmeyi (bu işlemler On-Us işlem olarak geçer) ücretsiz yaparken, ortak ATM'lerde minimum 3 TL gibi bir ödeme yapıyoruz. Hatta yüksek tutarlı para çekildiğinde, tutarın yüzde 1'i hatta 1.5'i kadar para ödüyorsunuz. Bankalar bunun üzerine artı 1 veya 2 TL gibi tutar daha kesiyor. Bunun üzerine bir de Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) ekleniyor. ➔



Mevcutta bir bankanın
ATM network yapısı



OTM network yapısı



OTM network yapısı
(Gelecek) - Blockchain

dgi-works™

Open Teller Machine

Peki OTM bu konuda nasıl bir çözüm getiriyor?

Başta da belirttiğim gibi OTM, bir çeşit ortak ATM çözümü. Birbirine akıllı switch'lerle bağlı OTM'lerin yazılımını ATM standartlarında kullanılan XFS katmanında yazıyoruz. Platformda yer alacak banka ya da üçüncü parti firmaların mobil uygulamalarından işlem yapabilmesi için API sağlıyoruz. İki hafta gibi çok kısa bir sürede de bir uygulamayı platforma entegre edebiliyoruz.

OTM cihazını banka ya da üçüncü parti bir firma işletebiliyor. Tek merkezli bir yapı olmadığı için takas-muhasebe işlemleri, cihazı kullanan bankanın/işletmecinin OTM server'ında gerçekleşiyor.

Mevcut ATM'ler bir bankanın network yapısında işlem görür. OTM ise her bankanın diğer bankaların mobil bankacılık uygulamaları üzerinden gerçekleşecek para yatırma ve çekme işlemlerini de kendi network'ü üzerinde yönetebileceği tek merkezli bir yapı konumunda. Bu açıdan da ATM sektöründe bir ilk olma özelliği taşıyor.

Mevcut yapıda ortak ATM'lerin bankalar arasındaki haberleşmesi BKM gibi bir merkezden yönlendiriliyorken, OTM network yapısında kart kullanılmadığı için herhangi bir kart otorizasyon sürecine gereksinim duyulmaz. Bankacılık işlemleri (para çekme, yatırma ve daha fazlası) mobil bankacılık uygulaması üzerinden gerçekleşir. Gelecekte OTM network yapısının blockchain teknolojisiyle daha dağıtık ve merkeziyetçilikten uzak bir yapıya dönüşeceğini öngörüyoruz.

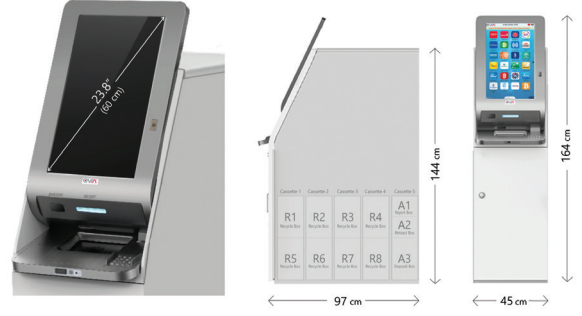
OTM, hangi faydaları sağlıyor?

OTM, açık platform altyapısına sahip. Birden fazla bankaya hizmet verebilir. Bankacılık dışındaki üçüncü parti finansal uygulamalar da entegre edilebilir. Örneğin, çeşitli tahsilat uygulamaları, kontör yükleme, bilet satışı, vergi ödemeleri, bağış kabulü gibi... Böylece OTM işleticisi banka ya da üçüncü parti firmalar, platformdaki uygulamalardan ek gelir elde edebilir.

Uygulama sahibi bankalar/firmalar ise herhangi bir ATM cihazı satın alma gereksinimi duymadan OTM platformunda yer alarak müşterilerine nakit operasyon (para yatırma/çekme) hizmeti verebilir ve cihaz koyma maliyetlerine katlanmadan, ATM işletim maliyetlerini düşürebilir. Üstelik OTM'de kendi kurumsal tasarımlarına uygun ekranlarla müşterilere hizmet sunabilirler. Bilindiği gibi mevcut ortak ATM'lerde böyle bir imkân yok. Klasik ortak ATM müşterileri sadece ATM sahibi bankanın ekranlarında işlem yapabiliyor.

Donanım olarak OTM, klasik ATM'lere göre daha yalın bir cihaz. Üzerinde bir kart okuyucu ve şifre paneli (Pin-

Pad) yok. Makbuz yazıcıya, hatta teorik olarak ekrana bile ihtiyaç yok. Nitekim 2014 yılında yaptığımız ilk mobil ATM'miz de ekransızdı. O dönem tek bankayla çalışan bir cihazdı bu. Daha sonra alışkanlıklara boyun eğerek ekran ekledik. Şimdi çoklu banka ve uygulamalara açık olduğu için ve mobil telefon kullanım alışkanlıklarına da uygun olduğunu düşündüğümüzden dolayı dikey ve büyük bir ekran kullanmayı öngördük. Ortaya da müşteri deneyimini en üst düzeye çıkaran sektörün en büyük ekranına sahip ATM'si çıktı.



OTM, sahibine çok büyük maliyet avantajları sağlıyor. Cihazda hem para yatırma hem de para çekmeye yarayan yüksek kapasiteli ve hassasiyetli "recycle" (dönüşümlü) para modülü kullanıyoruz. Kasetlerin bölünebilme özelliğiyle 8 çeşit para kupürünü saniyede 10 banknot hızında dönüşümlü kullanabiliyor. Bu özellik, dövizle işlemleri de düşündüğümüzde çok büyük avantaj sağlıyor. Donanımın yalınlığı sayesinde OTM'nin klasik ATM'ye göre hem arıza oranı daha düşük hem de donanım maliyeti...

OTM, "ortak ATM" olma dışında müşterilere başka ne gibi avantajlar sunuyor?

- **Daha güvenlidir:** Cihazlarımızda kart kullanılmadığı için kartınızın kopyalanma ya da şifrenizin çalınma derdi yok. Mobil bankacılık uygulamanıza girişteki güvenlik unsurları cihazımız için da geçerli.
- **Daha hızlı işlem yaparsınız:** OTM üzerinde yapılan işlem süresi 20 saniyenin altına kadar düşürüldüğü için kuyruklar oluşmaz. Olsa bile OTM önünde pasif beklem yapmazsınız. İşleminizi mobil bankacılık uygulaması üzerinden başlatacağınız için adımların çoğu cep telefonu üzerinde gerçekleşir. Bu sayede, önünüzde müşteri varken bile işleminize başlayabilirsiniz.
- **Kendinizi daha özel hissettirir:** İçeriğindeki beacon (düşük enerjili yeni nesil bluetooth lokasyon doğrulama) teknolojisi sayesinde milimetrik ölçüde konumu bilir ve kişiye özel kampanya ya da uygulamaları doğru zamanda ve yerde ulaştırarak müşteriye özel deneyimler yaşatır.

3 ADIMDA OTM KULLANMA KILAVUZU

1 Müşterisi olduğunuz bankanın mobil uygulamasını akıllı telefonunuzdan açarak kullanıcı adı ve şifrenizle giriş yapıyorsunuz.

2 Yapmak istediğiniz (para yatırma/para çekme) işlemlerden birini menülerden seçiyorsunuz. Ardından işlem yapmak istediğiniz hesabınızı ve

(para çekme işlemi ise) tutarı giriyorsunuz. Bu aşamaya kadar süreç cep telefonu üzerinden işlediği için OTM cihazı önünde olmanıza gerek yoktur.

3 Üçüncü adımda QR kod okutma ya da bluetooth (beacon) ile işlem seçeneklerinden birini seçip, OTM ekranındaki uygulamalardan bankanıza

ait olan logoyu tıklıyor ve ekranda çıkan karekodu cep telefonunuzun açılan kamerasıyla okutuyorsunuz. Ve OTM işlemine başlıyorsunuz. İşlemi bluetooth ile yapmak isterseniz cihaz üzerine yerleştirilmiş ve işaretli olan beacon alanına telefonunuzu yaklaştırmanız yeterli.

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 120 TL'yi

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

Hesap

772 - 6298270 TL

IBAN

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube

GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

BAE FinTek ekosistemi ve Türkiye için fırsatlar



AHMET ALPTEKİN

Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkiye'nin FinTek regülasyonlarındaki yaklaşım farklılığı; her iki ülke FinTek ve inovasyon çevrelerine eksiklerini giderebilecekleri, daha güçlü olarak uluslararası rekabete hazırlanabilecekleri imkanlar sunuyor...



Körfez bölgesindeki ülkelerin finans yönetimlerinin geliştirmeye çalıştığı konuların başında KOBİ'lere kaynak aktarmı, finansal servislere erişimi yaygınlaştırmak ve yurtdışına düşük maliyetli para transferi sağlamak geliyor. BAE (Birleşik Arap Emirlikleri), finansal teknolojileri geliştirmenin bu hedeflere ulaşmakta faydalı olacağını erken tespit etmiş ülkelerden. 2014 yılında ulusal inovasyon stratejilerini kamuoyuyla paylaştıklarında FinTek'lerin gelişmesi için nasıl bir yol izleneceğini de belirlemişler. Bugün gelinen noktada ulusal inovasyon stratejilerinin izleri görülüyor. Gelin BAE FinTek ekosistemini inceleyerek başlayalım...

Üç kesim için inovasyonu destekleyecek adımlar

2014 yılında tamamlanan "Ulusal İnovasyon Strateji" belgesiyle kamu ve özel sektörün inovasyon kültürüne sahip yapılar olabilmesi için gereklilikler tespit edilmiş ve görevlendirmeler yapılmış. Bu doğrultuda, bireysel inovasyonun desteklenmesi için, ulusal çapta yeteneklerin belirlenmesi, geliştirilmesi ve dünya çapında yeteneklerin ülkeye çekilmesi, eğitim kurumlarının müfredatlarına inovasyonun eklenmesi ve inovasyon yarışmaları düzenlenmesi kararı alınmış. Şirketlerde inovasyonun desteklenmesi doğrultusunda da ulusal şirketlere inovasyonlarını ticarileştirme ve ihraç etme desteği verilmesi; BAE'nin global inovasyon test merkezi olarak konumlandırılması ve önde gelen inovasyon şirketlerini ülkeye çekilmesi; inovasyonu destekleyen sektörler için özel serbest bölgeler kurulması kararlaştırılmış.

Kamu kurumlarında inovasyonun geliştirilmesi içinse kurumların yıllık bütçelerinin yüzde 1'inin kamuda inovasyon farkındalığı yaratılması için harcanması, ülkedeki kamu hizmetlerinin inovasyonunda global lider olma hedefleri gösterilmiş.

Takip eden süreçte finansal teknoloji inovasyonunun desteklenmesi için BAE'de iki tane finansal serbest bölge kurulmuş. Finansal serbest bölge kurulma ihtiyacı, finansal hizmetlerin ağır regüle edilen bir alan olması ve eğer bu alanda inovasyon desteklenecekse, kontrollü ortamlarda yüksek maliyetli lisans yatırımına maruz kalmadan finansal hizmetlerin geliştirilmesi ve gerçek müşterilerle test edilmesinin gerekliliğinden ortaya çıkmış. Bu

amaçla finansal serbest bölgeler ADGM (Abu Dabi Küresel Pazarlar) ve DIFC (Dubai Uluslararası Finans Merkezi) kurulmuş.

Bu fırsatla BAE'de ticari kuruluşların faaliyetleriyle ilgili kısa bir bilgilendirme yapalım.

BAE'de iş yapma koşulları

BAE'de iş yapabilmek için regülasyona tabi bir merkezde kayıtlı olmak gerekiyor. Ülkede iki farklı regülasyon bölgesi var: Anakara ve serbest bölgeler...

Anakarada (mainland) kurulan şirketler Ekonomi Bakanlığı tarafından verilen lisansa tabi. Anakara şirketleri ülkede yerel pazarda iş yapabilir, fatura kesebilir. Yaptıkları iş koluna bağlı olarak regülasyona tabiler. Örneğin eğer finansal piyasalarla ilgili bir işkolu ise Merkez Bankası, Menkul Kıymetler Otoritesi veya Sigorta Otoritesi tarafından regüle ediliyorlar.

Anakara şirketleri yakın bir tarihe kadar yüzde 51 oranında bir veya birkaç BAE vatandaşının hukuki ortaklığı zorunlu kılıyordu. Ekonominin gelişimine engel olduğu düşünüldüğü için 2018 yılı sonunda bu zorunluluk kaldırıldı. Yani yabancı bir şirketin anakarada yüzde 100 sahiplikle faaliyet gösterebilmesi için hukuki düzenleme artık mevcut.

Ülkedeki 45 serbest bölge ticari faaliyetler için bazı esneklikler sunuyor. Bunların başında, yabancı şirketin yüzde 100 hisseye sahip olabilmesi geliyor. Bu sayede pek çok uluslararası şirket bir serbest bölgede şirketlerini kurup oradan faaliyetlerini yürütebiliyor. Ancak serbest bölge şirketleri anakarada ticari faaliyetlerini yürütebilmek için anakarada kurulmuş bir distribütör aracılığıyla ürün veya servislerini lokal pazara sunabiliyor. Serbest bölgeler uluslararası ticaretleri için vergisiz bir ortam olan BAE'yi tercih eden şirketler için tasarlanmış. Şirketin tabi olacağı regülasyonlar ise içinde bulunduğu serbest bölge otoritesi tarafından belirleniyor.

ADGM ve DIFC serbest bölgeler içinde finans kurumları için tasarlanmış özel statüdeki iki serbest bölge. Özel statüsü kendi bağımsız hukuki ve kontrol mekanizmasına sahip olmalarından kaynaklanıyor. Finans sektörünün temel yasama ve hukuki ihtiyaçları ülkenin mevcut hukuki altyapısının taşıyamayacağı değişiklikleri gerektirdiği için böylece özel statüde iki serbest bölge yapılandırılmış.

Şimdi de isterseniz FinTek çerçevesinde ADGM ve DIFC'yi inceleyelim, ne fırsatlar sunduklarını görelim...

	Abu Dabi Küresel Pazarlar (ADGM)	Dubai Uluslararası Finans Merkezi
Kimdir?	(ADGM) içinde 3 farklı otorite var: Kayıt işlemleri, Finansal Hizmetler Regülasyon Otoritesi ve ADGM mahkemeleri.	DIFC dünyanın en gelişmiş finansal merkezlerinden biri. Kapsamlı bir FinTek ve risk sermayesi ortamına sahip. DIFC, İngiliz yasalarını baz alan bir hukuki regülasyona sahip.
Test ortamı (Sandbox)	ADGM'nin regülasyon laboratuvarı RegLab, Kasım 2016 itibarıyla faaliyete başladı. Hem yeni hem de mevcut finansal kuruluşların BAE'de finansal inovasyon geliştirmesi için tasarlanmış. RegLab'e kabul edilen firmalar ADGM sınırları ve regülasyon ortamı içinde 2 yıl süreyle FinTek alanındaki inovasyonlarını deneyebiliyor. 	2017 yılında kurulan "FinTech Hive" ile piyasaya gelişmiş finansal servis teknolojilerinin sunulması ve finans ve teknoloji firmalarının bir araya getirilmesi hedeflenmiş. FinTech Hive'in temel amacı, önde gelen teknoloji girişimcilerini ve şirketleri belirlemek ve onlara DIFC uzmanları ve finansal kuruluş yöneticileri desteğiyle beraber yenilikçi fikirlerini geliştirip test edebilecekleri imkanlar sunmak. FinTech Hive, önde gelen finansal kurumların ve sigorta şirketlerinin yönlendirmeleri eşliğinde 3 aylık bir program sunuyor. İkinci bir program olarak inovasyon test lisans (ITL) sunuluyor. ITL programına kabul edilen şirketler 12 ay boyunca BAE'nin finansal regülasyonuna tabi olmadan ve finansal servis lisansı edinmeden inovatif ürün ve servislerini sunabiliyor.
Kimlere açık?	RegLab aşağıdaki kriterleri sağlayabilen herkese açık: <ul style="list-style-type: none"> • FinTek alanındaki tüm katılımcılar, • Geliştirmesi tamamlanmış ve teste hazır herhangi bir teknolojik yeniliğe sahip tüm katılımcılar, • Ürünlerinin büyümeyi, verimliliği ve rekabeti artırabileceğini gösterebilen tüm katılımcılar, • Ürünlerinin müşteri seçeneğini arttıracaklarını gösterebilen tüm katılımcılar... 	FinTech Hive aşağıdaki kriterleri sağlayabilen girişimcilere açık: <ul style="list-style-type: none"> • Henüz şirketleşmemiş FinTek girişimcileri, • Bir ürün prototipi olan girişimciler, • 12 haftalık program süresince Dubai'de yerleşik olmayı taahhüt eden şirket üst yöneticileri, • Aşağıdaki konularla iştigal edecek girişimciler: <ul style="list-style-type: none"> • Veri analitiği ve modelleme • Giyilebilir teknolojiler • Temassız teknolojiler • Biyometrik ve dijital kimlik tanıma • Blockchain • P2P ve crowdfunding • Siber güvenlik • Sosyal medya ve birlikte çalışma • Yapay zeka • Sigorta (InsurTech) • Regülasyon (RegTech) • İslami FinTek
Başvuru	Fintech@adgm.com	Fintechhive.difc.ae/apply-program internet sitesi
Ücretler	İlk yıl 4.500 dolar, ikinci yıl 2.300 ABD Doları	FinTech Hive – Ücretsiz ITL - azami 5.000 ABD Doları
Ek bilgiler	31 Ocak 2019'da FinTek ve inovasyon kapsamındaki şirketlere ürün ve servislerini birden fazla ülkede test edebilme ortamı sunulacak bir program (GFIN) duyurusu yapıldı. Ancak bu programa başvuru süresi şubat sonu itibarıyla sona erdi. GFIN programı, uluslararası finansal ürün ve servis geliştiren FinTek'lere eşsiz imkanlar sunuyor. Türkiye GFIN üyesi olmadığından böylesine bir imkanı değerlendirmek için ADGM değerli bir seçenek olacak.	İlk ITL lisansları Mart 2019'da verildi. İkinci ITL lisans programına başvurular Mayıs 2019'da alınmaya başlayacak. Programa kabul edilen şirketler lisans başvurularını Temmuz 2019'da tamamlayıp 2019 yılı sonu itibarıyla faaliyete başlayabilecek.





Türkiye'ye göre farklılıklar ve fırsatlar

BAE ile Türkiye'nin şartları; nüfus, ihrac edilebilen doğal kaynak, iklim ve demografik yapı açısından tamamen farklı. Bu nedenle bir karşılaştırma yapmak iddiasında değilim. Bununla birlikte, FinTek konusu üzerinden bu farklılıkları da dikkate alarak bir tespitte bulunarak BAE'deki FinTek fırsat potansiyelini sizlerin değerlendirmesine bırakmak istiyorum.

BAE, bölgesel bir finansal merkez olabilmek, yabancı yatırımcı ve yabancı yetenekleri çekebilmek için gerekli altyapıyı oluşturmalıydı. Diğer bir ifadeyle önce kurmalı, sonra da beklemeliydi. Bu şartlarda çalışan bir ülke, doğal olarak hukuki altyapısını toplumun önünde giderek ve yol gösterici olarak kuruyor. FinTek çerçevesinden bakılınca, Türkiye'de böyle bir elzem gereklilik olmadığı için toplumun önden gittiğini, hukuki altyapının takipçi olduğunu gözlemliyorum.



BAE ve Türkiye'nin FinTek regülasyonlarındaki yaklaşım farklılığı; her iki ülke FinTek ve inovasyon çevrelerine ek-siklerini giderebilecekleri, daha güçlü olarak uluslararası rekabete hazırlanabilecekleri imkanlar sunuyor.

FinTek, inovasyon ve Dünya Hükümetler Zirvesi

10-12 Şubat tarihlerinde Dünya Hükümetler Zirvesi (WGS19 - World Government Summit 2019) Dubai'de yapıldı. 140 ülkeden 4 bin kadar yüksek seviye yetkilinin katıldığı zirveye Türkiye'den üst düzey bir resmi katılım olmadı.

WGS, 2013'ten bu yana her yıl Dubai'de düzenlenen, hükümet politikalarının tartışıldığı; teknoloji, inovasyon, finans, ekoloji gibi konular etrafında görüşlerin sunulduğu; politika yapıcılarının, özel sektörün ve fikir liderlerinin ortak platformu paylaştıkları bir etkinlik.

90 kadar konuşmacı arasında, verdikleri mesajlarla FinTek'ler için önemli olduğunu düşündüklerim Davos Ekonomi Zirvesi'nin kurucusu Klaus Schwab, Fransa Ekonomi Bakanı Bruno Le Maire, IMF Başkanı Christine Lagarde, Lübnan Başbakanı Saad Hariri, Estonya Başbakanı Juri Ratas, Pakistan Başbakanı İmran Khan, Birleşmiş Milletler Genel Kurul Başkanı Maria Fernando Espinosa ve Dr. Mehmet Öz oldu. Bazı konuşmacıların önemli bulduğum değerlendirmelerini sizlerle de paylaşmak istiyorum...

"Yapay zeka, kadın çalışanlar için daha fazla tehdit!"

Davos Ekonomi Zirvesi'nin kurucusu Klaus Schwab, "küreselleşme 4.0" tanımını yapıp, şehirlerin girişimcileri





desteklemelerinin ana görevlerinden olacağını vurguladı. Fransa Ekonomi Bakanı Bruno Le Maire, kapitalizmin yenilenmesi gerektiğini, uluslararası şirketlerin KOBİ'lerden daha az vergi ödediklerini ve bunu değiştireceklerini ifade etti. Ayrıca Çin'in Afrika'daki ülkelere kredi açmak sureti ile bu ülkeleri borç batağına soktuğundan şikayet ederek Çin'in bölgedeki etkinliğini bir anlamda teyit etti. Siyasi bir tespitle Avrupa'nın siyasi ve ekonomik olarak daha güçlü olmak zorunda olduğunu çünkü çift kutuplu bir dünyada ABD ile Çin arasında sıkışma riskini taşımak istemediklerini belirtti. Çok ilginç bir detaya da girdi ve Avrupalı şirketlerin birleşerek uluslararası arenada daha başarılı olabileceklerini, bunun için de rekabet yasalarını değiştirmek istediklerini vurguladı.

IMF Başkanı Christine Lagarde, yapay zeka teknolojisinin gelecekte erkeklerden ziyade kadınların çalışma hayatındaki yerini tehdit edeceği öngörüsünü paylaştı. Gerekçe olarak da kadınların yaptığı işlerin otomasyona daha müsait olduğunu hatırlattı.

Estonya Başbakanı Juri Ratas, zirveye devlet hizmetlerinde başarılı dijital inovasyon uygulamaları nedeniyle davet edilmişti. Süreçlerini ve kazanımlarını paylaştı.

Pakistan Başbakanı İmran Khan, ülkesini nasıl kalkındıracağını paylaşırken Türkiye'nin turizm gelirine de atıfta bulundu. Dr. Mehmet Öz, stres temalı bir panelde konuşurken Türk olduğundan ve Türkiye-Suriye sınırında stres üzerine araştırmalar yaptığını bahsetti. Böylece "Türkiye" ismini iki kez duymuş oldum. Elbette kulakların



daha fazlasını bekliyordu ama yine de sağ olsunlar.

Dubai'nin Geleceği yarışması

Zirve sonunda BAE Devlet Bakanı Mohammad Al Gergawi, uluslararası katılımcılara açık bir yarışma olan "Dubai'nin Geleceği" (Future of Dubai) davetinden bahsetti. Kasım 2019'da yapılacak

bu yarışma, Dubai Gelecek Vakfı (Dubai Future Foundation) bünyesinde düzenleniyor.

Dubai Gelecek Vakfı, gelecek ve inovasyon üzerine işbirliği yapmak üzere ülkelerle işbirliği anlaşmaları imzalıyor. "Country in Residence" isimli bu programın üyeleri Estonya, Güney Kore, Yeni Zelanda ve Letonya. Vakıf bünyesindeki üye ülkelere teknoloji ve inovasyon alanında ayrıcalıklı işbirliği imkanları tanınacağı belirtiliyor. Bölgeye açılmış ve açılmayı planlayan özel sektörümüze böyle bir rüzgar çok yardımcı olurdu. ☺

KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI

kapsamında aydınlatma yükümlülüğü



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

6 698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 22'nci maddesine dayanarak hazırlanan "Aydınlatma Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesinde Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ" in ardından geçen mart ayında da Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından düzenlenen "Aydınlatma Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesi Rehberi", kurumun internet sitesinde yayınlanarak kamuoyuyla paylaşıldı. Tebliğin yürürlüğe girmesinin ardından yaklaşık 1 yıl sonra yayınlanan işbu rehberle kanundan kaynaklanan aydınlatma yükümlülüğünün yerine getirilmesi bakımından ortaya çıkacak soru işaretlerinin giderilmesi amaçlanıyor.

Aydınlatma yükümlülüğü temel olarak işlenen kişisel verilerle ilgili bilgilendirmeyi ifade ediyor. Bu yükümlülük, kişisel veri işlemenin hukuka uygun şekilde yerine getirilmesi için olmazsa olmaz şartlardan biri...

İstisnaların kapsamı örneklerle açıklanıyor

Kural olarak kişisel veri işlemekte olan veri sorumlularının aydınlatma yükümlülüğünü yerine getirmesi gerekiyor. Ancak kanunun "İstisnalar" başlıklı 28'inci maddesinde belirtilen faaliyetler kapsamında kişisel veri işlenmesi durumunda aydınlatma yükümlülüğünün yerine getirilmesi zorunlu değil. Diğer bir deyişle kanunun 28'inci maddesinde düzenlenen hallerin aydınlatma yükümlülüğünün bulunmadığı istisnai haller olduğu söylenebilir. Nitekim Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından yayınlanan rehber-

de de kanunda düzenlenen işbu istisnalara ilişkin ayrıntılı örnekler veriliyor.

İlk örnek, istisnalarla ilgili 28'inci maddenin 1'inci fıkrasında düzenlenen "Kişisel verilerin, üçüncü kişilere verilmemek ve veri güvenliğine ilişkin yükümlülüklerle uyulmak kaydıyla gerçek kişiler tarafından tamamen kendisiyle veya aynı konutta yaşayan aile fertleriyle ilgili faaliyetler kapsamında işlenmesi" hükmüne atıfta bulunuyor. Örneğin, resmi istatistik kapsamında veya anonim hâle getirmek suretiyle araştırma, planlama ve istatistik gibi amaçlarla veri işlemekte olan bir veri sorumlusunun, sadece bu verilere özgü olmak kaydıyla herhangi bir aydınlatma yapması gerekmiyor. Ancak diğer faaliyetleri (insan kaynakları, muhasebe, bilgi işlem, halkla ilişkiler, destek hizmetleri gibi) kapsamında işlediği kişisel veriler bakımından ilgili kişileri aydınlatma yükümlülüğünü yerine getirmesi gerekiyor.

Benzer şekilde, kanunda düzenlenen tüm istisnalar bakımından örneklemeler yapılıyor. Bu açıklamaların, istisnaların uygulanması bakımından ortaya çıkan soru işaretlerini azaltmaya önemli ölçüde yardımcı olacağını düşünüyoruz.

Geçen ay yayınlanan rehberde, "açık rıza" ile "aydınlatma yükümlülüğü" kavramları arasındaki ilişkiye de değiniliyor ve ilgilinin açık rıza alınmasının gerektiği durumlarda aydınlatma yükümlülüğünün de ayrıca yerine getirilmesi gerektiğinin altı çiziliyor.

Aydınlatma yükümlülüğü için alternatif yöntemler

Rehberde, aydınlatma yükümlülüğünün yerine getirilmesinde izlenecek yöntem hakkında da örnekler verilerek soru işaretleri giderilmeye çalışılıyor. Hatırlanacağı gibi tebliğin 5'inci maddesiyle, veri sorumlusu ya da yetkilendirdiği kişi tarafından aydınlatma yükümlülüğünün sözlü, yazılı, ses kaydı, çağrı merkezi gibi fiziksel veya elektronik ortamlar kullanılmak suretiyle yerine getirilebileceği düzenlenmişti. Bu konuya ilişkin de rehberde, veri sorumlusu veya yetkilendirdiği kişinin söz konusu yöntemlerden hangisini kullanacağına kendisinin karar vereceği belirtiliyor ve şu örnek veriliyor:

"Veri sorumlusu ya da yetkilendirdiği kişi tarafından sözlü (yüz yüze yapılan, şifahi aydınlatma gibi), yazılı (web sayfasında yer alan metin, bina girişinde duvara asılı levha,





Kişisel Verileri Koruma Kurumu, “Aydınlatma Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesi” başlıklı bir rehber hazırlayarak internet sitesinde yayınladı. Rehberde veri sorumlularının aydınlatma yükümlülüğüyle ilgili istisnalar, bu yükümlülüğü yerine getirirken tercih edilebilecek alternatifler, aydınlatma metni hazırlanırken uyulması gereken kurallar örnekleriyle anlatılıyor...



bir kameranın altında duvara monte edilmiş bilgi panosu gibi), ses kaydı (ilgili kişiye ses kaydı dinletilmesi gibi), çağrı merkezi (operatörle görüşmeden önce bir ses dosyası dinletilmesi) gibi fiziksel veya elektronik ortam (web sayfasında yer alan bir belgede katmanlı aydınlatma yapılması, açılan pencere/pop-up çıkması, mobil uygulamalar gibi) kullanılmak suretiyle aydınlatma yükümlülüğü yerine getirilebilir.” Görme engellilerin söz konusu aydınlatmaya erişebilmesi içinse ilgili mevzuatta (5378 sayılı Engelliler Hakkında Kanun, Erişilebilirlik izleme ve Denetleme Yönetmeliği gibi) öngörülen uygulamaların yapılmasının önem arz ettiği de belirtiliyor.

Aydınlatma metni hazırlamak için gerekli aşamalar

Son olarak, aydınlatma yükümlülüğü kapsamında hazırlanacak aydınlatma metni hazırlama sürecinde takip edilmesi gereken hususlar adım adım belirtiliyor ve bu aşamalar tablolar halinde de paylaşılıyor. Buna göre aydınlatma metni hazırlama aşamasında takip edilecek aşamalar şu şekilde sıralanıyor:

(a) Veri sorumlusu, öncelikle hangi tür verileri işlediğini iyi tespit etmeli.

(b) Kanunun 4’üncü maddesinde yer alan temel ilkeler gereği veri sorumluları, faaliyetleri kapsamında işlediği kişisel verileri, hangi işleme amacına dayanarak işlediğini kişisel veri bazında belirlemeli ve bu amaç da aydınlatma metinlerinde açıkça belirtilmeli.

(c) Yurtiçi ve yurtdışına aktarım yapılacaksa, aktarımın amacı ve aktarım yapılacak gerçek veya tüzel kişiler aydınlatma metninde belirtilmeli.

(d) Veri sorumluları, kanunun 5 veya 6’nıncı maddelerinde yer alan işleme şartlarından hangisine dayanarak kişisel veri topladıklarını tespit etmeli ve bunu aydınlatma metninde belirtmeli. Kişisel veri toplama yöntemi de mutlak surette tespit edilmeli.

(e) Veri sorumlusu, ilgili kişiye kanunun 11’inci maddesinde belirtilen haklarını uygun bir şekilde belirtmeli.

Hazırlık süreci konusundaki bu açıklamaların ardından rehberde aydınlatma metni örneklerine de yer veriliyor. Sonuç itibarıyla, uygulamada kanun ve tebliğin yayınlamasından itibaren aydınlatma metinleri düzenleniyor ve kullanılıyor. Veri sorumlularının kullandığı aydınlatma metinlerini işbu rehber dikkate alınarak gözden geçirmeleri ve gerekli değişiklik ya da eklemeleri yapmaları yararlarına olacaktır. ☹

GÜNLÜK TEMASSIZ ÖDEME ADEDİ 1 MİLYONA ULAŞTI

TABLO 1

Şubat sonunda Türkiye’de kullanılan banka kartı adedi 150 milyona ulaştı

BKM verilerine göre şubat ayı sonunda Türkiye’de 66.2 milyon adet kredi kartı ve 150.1 milyon adet banka kartı bulunuyor. Şubat 2018 ile kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 5’lik, banka kartı sayısında ise yüzde 12’lik artış görülüyor.

Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre şubat ayında günlük yaklaşık 1 milyon adet temassız işlem yapıldı. Şubat genelinde ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 125 artış oldu. Temassız ödemeler en çok market ve yemek sektörlerinde tercih ediliyor...

Temassız kart ve terminal sayısı (Milyon adet)

	2019 Şubat	Toplam içindeki payı
Temassız kredi kartı	32	% 48
Temassız banka kartı	27.8	% 18
Temassız terminal	1.3	% 55

Kart sayıları (Milyon Adet)

	2018 Şubat	2019 Şubat	Değişim
Banka kartı	133.5	150.1	% 12
Kredi kartı	62.9	66.2	% 5
Toplam	196.4	216.3	% 10



TABLO 2

Kartlı ödemelerde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 artış oldu

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla şubat ayında toplam 66 milyar TL’lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 57.5 milyar TL’si kredi kartlarıyla ödenirken, 8.5 milyar TL’sinde banka kartları kullanıldı. Banka kartıyla yapılan ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme yüzde 34 olurken, kredi kartıyla yapılan ödemelerde bu oran yüzde 17 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 19 oldu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Şubat	2019 Şubat	Değişim
Banka kartı	6.3	8.5	% 34
Kredi kartı	49	57.5	% 17
Toplam	55.3	66	% 19

TABLO 3

Her 2 ödeme noktasından 1’inde temassız ödeme mümkün

Kolay, hızlı ve güvenli ödeme imkânı sağlayan temassız teknolojisi sayesinde 90 TL altındaki işlemlerde şifre girmeden ve vakit kaybetmeden ödeme yapılabiliyor. BKM’nin şubat ayı verilerine göre temassız dönüşümle beraber bugün kredi kartlarının yüzde 48’inin, banka kartlarının yüzde 18’inin, ödeme noktalarında ise terminallerin yüzde 55’inin yani yarısından fazlasının temassız teknolojiyle uyumlu olduğu görülüyor. Hem kart tarafında hem de kart kabul noktasında temassız yaygınlığı hızla artmaya devam ediyor.



TABLO 4

Temassız işlem ortalaması 33 TL'ye çıktı

2018 yılında temassız kullanımı 2017 yılının 1.5 katına çıktı. 2019 yılında da temassız kullanımının aynı hızla artmaya devam ettiği görülürken, şubat ayında günlük yaklaşık 1 milyon adet temassız işlem gerçekleşti. 2018 yılı şubat ayında toplam internet harici fiziki ödemelerin yüzde 3.1'i temassız olarak yapılmıştı. Bu yıl bu oranın yüzde 6'yı geçtiği görülüyor. Temassız işlem tutarı ortalaması ise 33 TL'ye ulaştı.

	2018 Şubat	2019 Şubat	Değişim
Temassız ödemeler (Milyon adet)	11.3	25.6	% 125
Temassız ödemelerin toplam içindeki payı	% 3.1	% 6.2	

TABLO 5

Temassız ödemeler en çok market ve yemek sektörlerinde tercih ediliyor

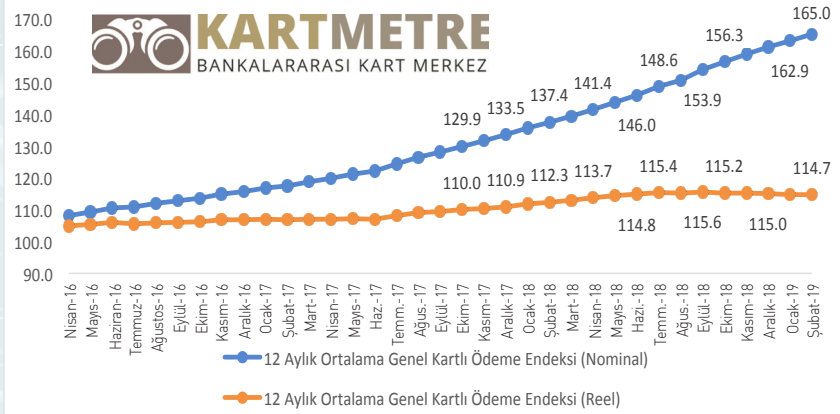
Temassız ödemeler en çok market ve yemek sektörlerinde tercih ediliyor. Temassız işlemlerde şifresiz işlem limitinin 2018 yılı mart ayında 50 TL'den 90 TL'ye çıkarılmasıyla



beraber küçük ölçekli harcamalarda kullanılan temassız ödeme özelliğinin artık perakende, akaryakıt ve ulaşım gibi sektörlerde de tüketicilere kolaylık sağladığı ve yaygınlaştığı görülüyor. Kullanıcıların en fazla market ve yemek sektörlerinde temassız ödemeyi tercih ettiği gözleniyor. Çeşitli gıda, taşımacılık-ulaşım ve akaryakıt da temassız ödemenin en fazla tercih edildiği diğer sektörler olarak ön plana çıkıyor.

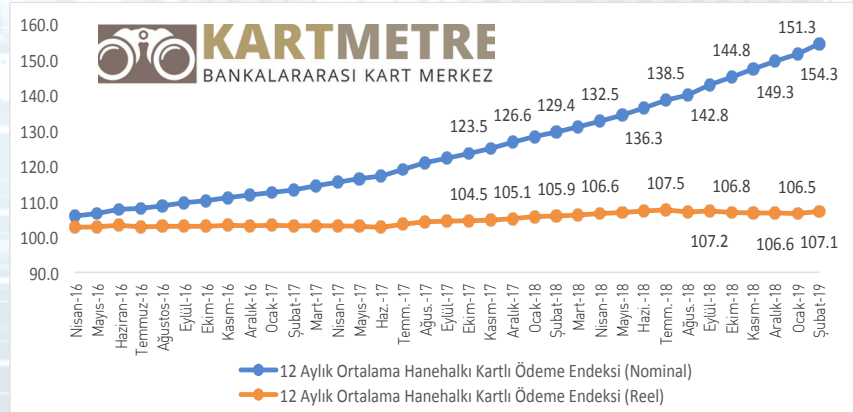
Temassız ödemelerde sektörlerin dağılımı	2019 Şubat
Market ve AVM	% 34
Yemek	% 33
Çeşitli gıda	% 11
Taşımacılık-Ulaşım	%5
Akaryakıt istasyonları	%3

BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde şubat ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20,2, reel olarak ise yüzde 2,1 büyüme gözlemleniyor.



12 Aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde şubat ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 19,2, reel olarak yüzde 1,2 büyüme gözlemleniyor.

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



Avrupa Komisyonu, 23 aşamalı “Fintek Eylem Planı”nı açıkladı

Avrupa Birliği, finansal teknoloji merkezi olma konusundaki çalışmalarını bir üst aşamaya taşıyarak 23 aşamadan oluşan “Fintek Eylem Planı”nı açıkladı. Planda “tek pazar” vurgusu yapılarak AB çatısı altında alınan herhangi bir lisansın tüm ülkelerde geçerli olacağı belirtiliyor. Yapay zeka, blockchain gibi alanlarda hızlı büyüme için kitlesel fonlamanın önü de açılacak...



Finansal teknolojilerin inovasyon, hizmet kalitesi ve istihdam için fırsat olduğunu, katma değer yaratacak potansiyelini yıllar önce fark eden Avrupa Birliği, bu konudaki yasal düzenlemelerine devam ediyor. Bu yaklaşımın son adımı ise Avrupa Komisyonu’ndan geldi. Komisyon, 23 aşamadan oluşan “Fintek Eylem Planı”nı geçen mart ayında kamuoyuyla paylaştı.

Plana göre AB; blockchain, yapay zeka, bulut bilişim gibi alanlarda yeni oyuncuların sektöre girmesini daha güvenli hale getiren ve kolaylaştıran bir dizi yeniliğe imza atmaya hedefliyor. Avrupa’nın FinTek alanında küresel bir merkez haline gelmesi gerektiğini düşünen komisyon, AB menşeli şirket ve yatırımcıların bu hızlı hareket eden sektörde başarıyı yakalamasının ancak “tek pazar” oluşturularak mümkün olacağına inanıyor.

Avrupa Komisyonu, Finansal İstikrar, Finansal Hizmetler ve Sermaye Piyasaları Birliği’nden Sorumlu Başkan Yardımcısı Valdis Dombrovskis, “Küresel düzeyde rekabet edebilmek için Avrupa’nın yenilikçi şirketlerinin sermayeye erişime, deneyim kazanacakları alanlara ve büyümek için de ölçeklendirmeye ihtiyacı var. Fintek Eylem Planımızın ana unsurunu da işte bu yak-

laşım oluşturuyor. AB tarafından oluşturulacak lisans, Avrupa’daki kitle fonlama platformlarının da çoğalmasına yardımcı olacak. AB’nin her yerinden yatırımcılar ve şirketlerin bir araya gelmelerini sağlayacak. Firmaların ve girişimcilerin fikirlerini daha geniş bir fon toplama aracına sunması için de ortam sağlanacak” diyor.

Tek pazar iddiası daha da güçlendi

Tüketicilere, yatırımcılara, bankalara ve yeni pazar oyuncularına fayda sağlamayı planlayan Avrupa Komisyonu, platformlar için de “Pan-Avrupa” mahreci önerisinde bulunuyor. Böylece herhangi bir ülkede lisanslanan platform, AB genelinde çalışabilir hale gelecek. Eylem planı, komisyonun bir Sermaye Piyasaları Birliği (CMU) oluşturma ve tüketici finans hizmetleri için tek bir piyasa oluşturma çabalarının da parçası olarak görülüyor. “Dijital tek pazar” yaratma sürecinin bir parçası olan bu planla komisyon, AB kurallarını geleceğe ve hızlı teknolojik gelişmelere uyumlu hale getirmeyi amaçlıyor.

Avrupa Komisyonu’nun büyüme, yatırım ve rekabet konularından sorumlu Başkan Yardımcısı Jyrki Katainenise, planla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Finans sektöründeki yeni teknolojiler, insanların finansal



Jyrki Katainenise

hizmetlere erişme biçimlerini değiştirerek devrim yapıyor. Kitle fonlaması veya eşitler arası (P2P) kredilendirme gibi alternatif finansman kaynakları kullanıcıları doğrudan birleştiriyor. İnovatif girişimciler, yeni ve küçük ölçekli şirketlerin yatırımlara daha kolay erişmesi sağlıyor. Bu sistem sermaye piyasası birliğinin kalbinde yer alıyor.” Avrupa Komisyonu Dijital Ekonomi ve Toplum Müfettişi Mariya Gabriel’in görüşleri ise şöyle: “Gerek vatandaşlar

gerekse işletmeler açısından dijital teknolojiler, ekonomimiz üzerinde güçlü bir etkiye sahip. Blockchain gibi yenilikler finansal hizmetler ve ötesine geçebilmek için oyun değiştirici olabilecek potansiyele sahip. İnovasyonun gelişmesi adına ortam oluştururken riskleri yönetmeli ve tüketicileri korumalıyız. Yeniliklerin hızlanmasını sağlamak için riskleri azaltarak tüketicileri de koruyan bir ortam yaratmalıyız.”

Mısır, 58 milyon dolarlık FinTek destek fonu çıkaracak



Mısır Merkez Bankası Başkan Yardımcısı Ayman Hüseyin, FinTek girişimlerini desteklemek için 1 milyar Mısır Lirası (yaklaşık 58 milyon dolar) değerinde fon çıkaracaklarını açıkladı. Mısır hükümetiyle birlikte hazırlanacak olan bu fon, ülkede bir finansal teknoloji ağı kurmak için yapılacak olan çalışmaları ve FinTek girişimlerini desteklemek için kullanılacak. Ayrıca yeni uygulamaları test etmek için kullanılabilir bir uygulama laboratuvarı da kurulacak. Mısır'daki

özel bankalar halihazırda FinTek girişimlerine destek olmak için çalışmalarını sürdürüyor. Commercial International Bank'ın başlattığı CVentures, bir süredir FinTek girişimlerine ve geleneksel finans kuruluşlarını dönüştürecek finansal hizmet platformlarına yönelik destek sağlıyor. Hüseyin, Mısır Merkez Bankası'nın FinTek girişimleri için sunacağı fonun yanı sıra bu yılın sonuna doğru bankacılık sektörü için bir siber güvenlik merkezi oluşturacaklarını da açıkladı.

Kripto para temelli banka kartı geliyor

İspanya merkezli bankacılık girişimi 2gether, kullanıcıların kripto paralarını harcayabileceği ön ödemeli Visa banka kartı çıkarmayı planlıyor. İspanya'daki başarılı test sürecinin ardından Euro bölgesine yayılmayı planlayan şirket, sunduğu kartla kullanıcıların herhangi bir ek ücret ödemediği kripto paralarını tıpkı gerçek para gibi harcama imkanı sunacak. Banka kartı ilk aşamada 19 Avrupa ülkesinde kullanılabilir ve şu kripto para birimleriyle ödeme seçeneği sunacak: XRP, Bitcoin, Bitcoin Cash, Ether, Stellar, EOS ve Litecoin.

Şirket, kartın piyasaya ne zaman sürüleceğine dair tarih vermedi ama AB vatandaşlarının App Store veya Google Play'de yer alan 2gether uygulamasını yükleyip ön ödemeli kripto para kartı için başvuruda bulunabileceği açıklandı. Kullanıcılar uygulama üzerinden ekstra bir ücret ödemeksizin kripto para alım satımı yapabilecek. Banka kartı piyasaya çıktığı zaman ise buradan kartlarındaki Euro ve kripto para miktarını kontrol edebilecekler.

2gether, kendi platformunun yapay zeka ve makine öğrenimi teknolojilerini kullanarak ileride müşterilerine finans yönetimi, yatırım kararları ve ürün seçimi gibi konularda da destek olacağını açıkladı.



Mobil uygulamayla otopark ücretini ödeyebilirsiniz

Belçikalı KBC Bank'ın müşterileri, plakalarını bankanın mobil uygulamasına bağlayarak otopark ücretlerinin hesaplarından otomatik bir şekilde çekilmesini sağlayabilecek. Banka, bu hizmet için otopark platformu Q-Park ile işbirliği yaptı. Bu sistemle otopark kameraları, araçların plakalarını okuyarak onları otoparka alacak. Sistem ayrıca, otoparktan çıkmakta olan aracın park süresini otomatik olarak sonlandırarak ücretin yine otomatik bir şekilde sürücünün KBC hesabından çekilmesini sağlayacak. Tüm bu işlemler sürücülere şüphesiz önemli oranda hız ve kolaylık sağlayacak. KBC müşterileri, mobil uygulama-

larını bisiklet kiralama servisi Blue Bike ve Velo Antwerpen için de kullanabilecek. Bunun için ödemeyi yapıp, mobil uygulamanın kendilerine vereceği kod ile kiralayacakları bisikletin kilidini açmaları yeterli olacak. KBC Bank'ın dijital dönüşümden sorumlu yöneticisi Karin Van Hoecke, “Yeni hizmetlerimiz müşterilerimize bolca vakit kazandıracak. Artık ne zaman isterlerse plakalarını mobil uygulamamıza tanıtarak hızlı bir otopark kullanımı yapabilir ve yolculuklarının geri kalan bölümünü yine oldukça pratik bir şekilde kiraladıkları bisikletleriyle tamamlayabilirler” diyor. ▶



JP MORGAN'da işe girmek için oyun oynamanız şart!



Pek çok işyeri çalışanlarının oyunlara, sosyal ağlara erişimini engellemeye çalışırken JP Morgan, yeni mezunları işe alırken oyun oynatacağını açıkladı. Evet, dünyaca ünlü yatırım bankası JP Morgan, eleman bulmak için artık okul ziyaretleri yapmayacak, onun yerine adaylara internet üzerinden oyun oynatacak. Bu doğrultuda geliştirilen yazılımla daha fazla adayla sanal mülakat yapılması amaçlanıyor.

Bloomberg'de yayınlanan habere göre, JP Morgan tarafından üniversitelere gönderilen mektupta, artık üniversite mezunu adayların mülakatlarında yapay zeka destekli oyun oynanacağı bilgisi verildi. Yeni mezun adayların JP Morgan'da çalışabilmek için kazanması gereken oyunun,

nörobilim tabanlı teknoloji ve yazılımlar geliştiren Pymetrics firmasıyla birlikte geliştirildiği belirtildi.

Daha çok aday, daha çok seçme şansı

Yeni sistem, üniversite ya da not ortalaması kısıtlaması olmadan her kesimden öğrencinin başvuru yapmasını mümkün kılıyor. Bankadan yapılan açıklamaya göre, işe alım sürecinde adaylardan kendilerini görüntülü biçimde tanıtmaları da istenecek. Adaylar önce kamera karşısına geçip kendilerini tanıtan bir video hazırlayacak, ardından mülakat için geliştirilen oyunda başarılı olmaya çalışacak. Bu noktada, adayın video çekerek başvuru yapmasının sadece JP Morgan değil, küresel ölçekte iş yapan pek çok firmada uygulandığını belirtelim.

HERKES MERSİN'E, AMERİKA TERSİNE!

Trump başkanlığındaki ABD'de tuhaf şeyler yaşanmaya devam ediyor. Dünya ticaret dengesini tehdit eden açıklama ve uygulamalar, Meksika sınırına örülen duvar derken şimdi de nakitsiz toplum hayalinden uzaklaşıyor ülke. Çünkü çok sayıda şehir ve eyalette işletmeleri kağıt parayla yapmaya zorlayan adımlar atılmaya başladı. Apple Pay, Amazon Pay gibi milyonlarca kişinin kullandığı mobil uygulamalara sahip ülkede, nakit para kabul etmeyen işletmelere ceza veriliyor. Son olarak New Jersey Yasama Meclisi ve Philadelphia Belediye Meclisi, nakit kabul

etmeyen mağaza ve dükkanların işlemlerini yasaklamak için harekete geçti. New York Times'ın haberine göre, alınacak önlemler doğrultusunda New York, Chicago ve Washington'da yüzlerce işletme para cezasına çarptırılabilir, çeşitli davalarla karşı karşıya kalabilir.

Yasağı savunanlar, nakitsiz mağazaların kredi ve banka kartlarına erişimi olmayan, maddi durumu kötü vatandaşlara haksızlık yaptığını düşünüyor. Son araştırmalara göre Amerikan halkının yüzde 26'sı hala nakitle ödemeyi tercih ediyor. ATM Endüstrisi Bir-



liği CEO'su Mike Lee de yasağı şu sözlerle savunuyor: "Serbest piyasa ekonomisinde vatandaşların ödeme yöntemlerini seçme özgürlüğü neden kısıtlansın ki?"

Türkiye'nin değeri, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

Kartınız hangisi olursa olsun, sağ alt köşesinde TROY olsun.

TÜRKİYE'NİN
ÇAYI



TÜRKİYE'NİN
ÖDEME YÖNTEMİ

troyodeme.com

[f /TROYOdeme](https://www.facebook.com/TROYOdeme) [t /TROYOdeme](https://twitter.com/TROYOdeme) [i /troy_odeme](https://www.instagram.com/troy_odeme) #sagaltkose

troy
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

TROY, Bankalararası Kart Merkezi tarafından hayata geçirilen Türkiye'nin ilk ve tek yerli ödeme yöntemidir. TROY logolu kartınızı bankanızdan isteyebilirsiniz.



Ödeme sistemlerinin
geleceğini tasarlıyoruz



Sizi de geleceğe bekliyoruz

Android tabanlı mobil cihazları POS terminallerine dönüştüren ürünümüzle Mastercard ve Visa sertifikasyonlarını tamamlayarak bir ilke daha imza attık.



provisionpay.com