

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



MAYIS 2019

Sayı: 97 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

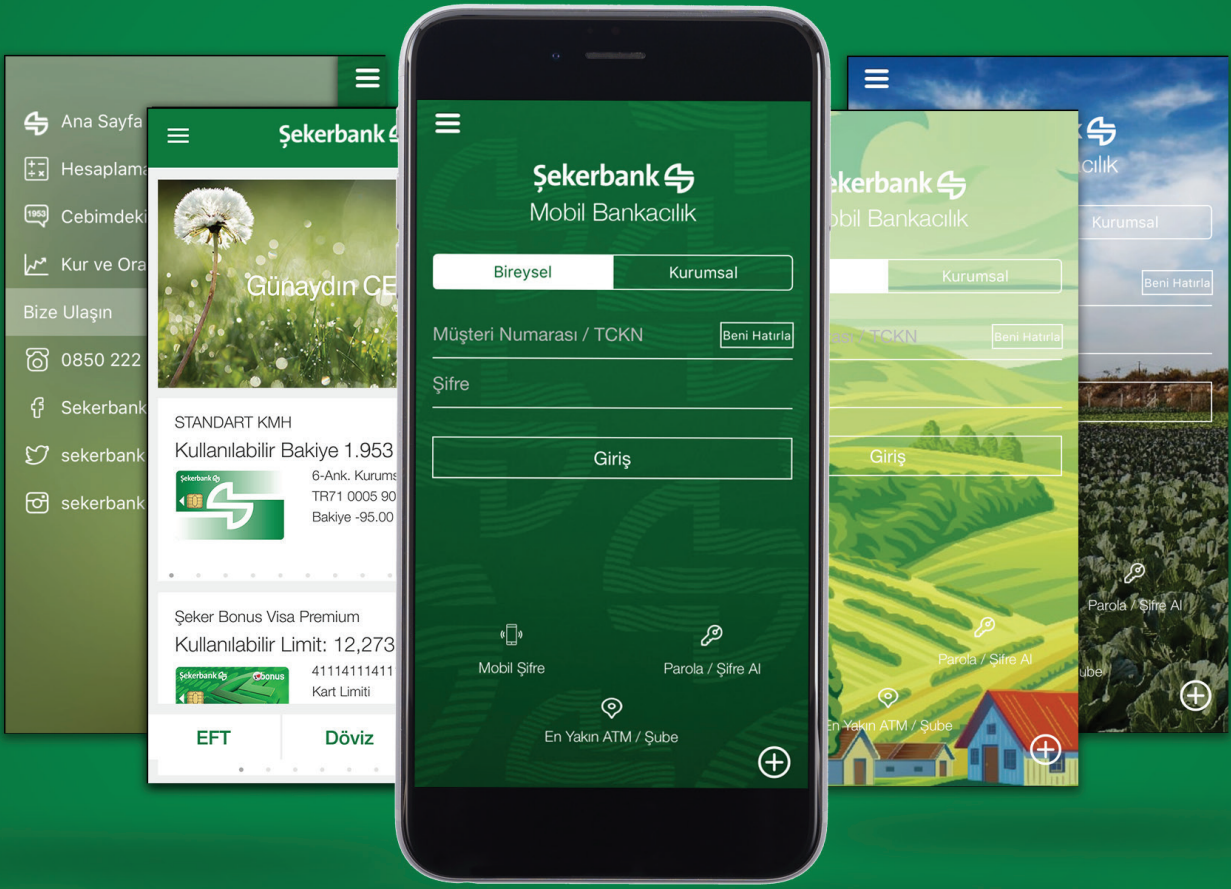


**FinTech İstanbul, yeni destekçileri EY  
Mastercard ve Oracle ile daha güçlü**

ISSN: 2148-8983  
9 772148 898306



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



Şekerbank 





**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Zorla güzellik olmuyor!

**Mükemmel kanunlar, yönetmelikler, tebliğler çıkarabilirsiniz. Yasaklar, cezalar, yaptırımlar da dayatabilirsiniz. Denetleyemediğiniz, faydayı gösterip gönüllülüğe ikna edemediğiniz sürece kabullendirip yayınlamamazsınız...**

Hatırlayacaksınız, önceki ay "POS'ta Son Nokta" başlığıyla düzenlediğimiz Gündem Toplantısı'nda, yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (yazarkasa POS) dönüşümünü masaya yatırmıştık. Birçok kritere göre dönüşümün hedeflenen seviyelere ulaşmadığı ortaya çıkmıştı. Geçen ay bu gerçeği bizzat sahada gözlemlene fırsatı buldum. Türkiye'nin farklı bölgelerinde pek çok küçük esnafın kredi kartı kabul etmemek için POS cihazlarını görünmeyen yerlere kaldırdığına, üzerini bezle kapattığına tanık oldum. İsrarla kartla ödemek istediğim birkaç yerde ise "bozuk" olduğunu gerekçe göstererek nakit istediler. Biraz sohbet edince, bankaların komisyonları artırdığını, bu yüzden nakit almayı tercih ettiklerini anlattılar. Uzatmayayım, esnaf mutsuz, ekonominin kayıt altına alınması pek umurlarında değil. Daha önce bankaların ücretsiz dağıttığı POS cihazlarına ödedikleri paranın yanı sıra ücret ve komisyonlar da yük olmaya başlamış. Çünkü işler kesat... Küçük işletmelerin, esnafın yazarkasa

POS'un katma değerinden yararlandığını söylemek güç. Dolayısıyla gönüllülük sağlanamamış. "Havuç" işe yaramamış ama bahsedildiği gibi denetim olmayınca "sopa" da devreye girmemiş. Yeni nesil ÖKC dönüşümü ertelene ertelene, deyim yerindeyse tavsamış... Karamsar bir editör yazısı böyle bitecekti. Ta ki Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) "Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemine İlişkin Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğ Taslağı"nı görünceye kadar...

GİB sanki bizim Gündem Toplantısı'nı izlemiş. Toplantıdan çok önce bu çalışmaya başlamışlardır elbette. Ancak taslağın içeriğine bakınca, toplantımızdaki görüş ve değerlendirmelerin ne kadar yerinde olduğunu bir kez daha görmüş oldum. Özellikle de katılımcılarımızın hemfikir olduğu "Mevzuat bir cihaz ya da kabloya değil yazılıma, uygulamaya bağlı olmalı" değerlendirmesi açısından... Umarım ilgili kesimlerin görüş ve önerileri doğrultusunda sektör, kullanıcı, tüketici ve Türkiye ekonomisi açısından hayırlı bir sonuç ortaya çıkar. Bu konuda Ödeal CEO'su Fevzi Güngör ile bir röportaj yaptık. Teknik bir konu bu kadar net anlatılabilir... Merak ediyorsanız sayfaları çevirmeye devam edin. Keyifli okumalar.



[www.psmmag.com](http://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](http://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 • MAYIS 2019





# 50

## ZİRVE YOLUNDA

“Para ve teknoloji sadece erkek egemenliğinde olmamalı”



6

### VİTRİN

Akaryakıtta self servis ödeme dönemi Ingenico’yla başladı

18

### YENİLİK

ING, 750 bin cep telefonunu POS’a dönüştürecek

20

### GÜÇBİRLİĞİ

FinTech İstanbul, yeni destekçileri EY, Mastercard ve Oracle ile daha güçlü

30

### DEĞİŞİM & DÖNÜŞÜM

Kuveyt Türk, BOA ile zirveyi zorluyor

34

### ATM

Dünya ATM pazarına genel bir bakış

36

### AKILLI KAMPÜS

Kampüsler nakitsiz yaşam adaları oluyor



40

### SADAKAT

Param Kart’lar, hediye ve çekilişte ezber bozuyor

42

### FİNTEK DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Kolektif çalışarak fark yaratmak

44

### YENİLİK

PCI PA-DSS ve EMV onaylı ilk Android POS’u: PAYSTEIN P90

46

### ÖDEME YÖNTEMİ

Daha az nakit kullanan toplumun Türkiye’ye has yöntemi TROY



48

### TASLAK

Model ya da araç fark etmez; önemli olan bir alışveriş bir fiş!

52

### MEVZUAT

Ödeme araçları çeşitleniyor, sorumluluk yine finansal kuruluş ve özel enkratörlerde

54

### EXTRE

Turizme yabancı turist müjdesi



56

### DÜNYADAN

Dijital para liginde yarış kızışıyor



## ► Akaryakıtta self servis ödeme dönemi Ingenico'yla başladı

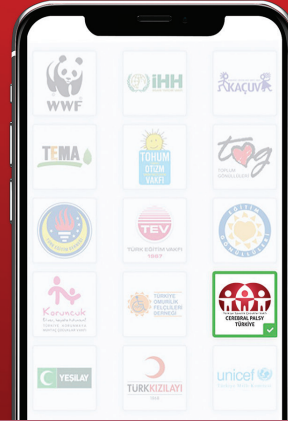


Ingenico'nun self servis ödeme cihazları, tüketicilerin kendi araçlarına yakıtlarını doldurup ödemesini de yapabileceği Aytemiz "self servis" adalarında hizmete sunuldu. Kullanıcılara zaman ve bütçe tasarrufu sağlayan bu uygulamada önce araç plakası pompa adasına kurulan hassas bir kamerayla tanınıyor ve sisteme giriliyor. Ardından sürücü, işlemini dokunmatik ekran aracılığıyla başlatıyor ve bulunduğu tarafta yer alan ürün tabancasını aracının deposuna yerleştiriyor. Ekrandaki yönlendirmelerle birlikte Ingenico self servis POS terminali üzerinden ödemenin tamamlanması sonrasında pompa aktif hale geliyor ve sürücü akaryakıtını alabiliyor. Aytemiz self servis projesinde, Ingenico'nun iSelf serisinde yer alan iUP250 EFT POS (+PinPad) ve iUR250 temaslı kart okuyucu modülleri kullanılıyor. Dış mekânda çalışacak olan bu ürünlerin zorlu kış şartları ve aşırı sıcaklıklara dayanabilecek şekilde tasarlanıp üretildiği belirtiliyor.

## Küsuratları yuvarla, Cerebral Palsy'li çocuklara destek ol!

Cerebral Palsy tanısıyla ömür boyu özel eğitim ve rehabilitasyon alması gereken çocuklarımız için artık küçük kuruşları iyiliğe dönüştürme zamanı... Mağazada, markette, bakkalda, manavda, internette kredi kartınızla alışveriş yapacağınız her yerde "Yuvarla" uygulamanızdan vereceğiniz talimatla, satın aldığınız ürün veya hizmetin küsuratını yuvarlayarak Cerebral Palsy Türkiye'ye bağışlayabilirsiniz. Yuvarla aplikasyonunu cep telefonunuza App Store ya da Google Play'den indirebilirsiniz. Yuvarla'da banka ve kredi kartları PCI-DSS uluslararası güvenlik standartlarına uygun şekilde tanımlanabiliyor. Cerebral Palsy, dünya çapında 17 milyon kişiye görülen, gelişimini tamamlamamış beyinde doğum öncesi, sırası ve doğum sonrasında meydana gelebilecek, çocuklukta en sık rastlanan fiziksel engellilik durumu olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye'de de her gün 16'dan fazla bebek Cerebral Palsy'li olarak

### Kuruşlar İyiliğe Dönüşün!



dünyaya gözlerini açıyor. Bu da ülkemizde her yıl 6 binden fazla çocuğun Cerebral Palsy tanısı aldığını ortaya koyuyor. Hareket bozukluğuyla birlikte görme, işitme, algılama sorunları ve epilepsi gibi farklı durumlar da eşlik edebiliyor. Cerebral Palsy'li her 4 çocuktan 1'i konuşmıyor, 3 çocuktan 1'i yürüyemiyor, 2 çocuktan 1'i zihinsel

engelli oluyor, 4 çocuktan 1'inin de epilepsisi bulunuyor. Cerebral Palsy'li çocukların ömür boyu özel eğitim ve rehabilitasyon görmesi gerekiyor. Erken tanı ve tedaviyle iyi gelişmeler sağlanabiliyor. Cerebral Palsy Türkiye (eski adıyla Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı) ise bu konuda en geniş hizmet yelpazesine sahip ilk ve tek kuruluş konumunda.





# İşCep'ten bahar hediyeleri 100 adet General Mobile GM 9 Pro!

20 Nisan – 25 Mayıs tarihleri arasında  
İşCep'e giriş yapın, siz de çekilişe hak kazanın.



**100**  
GM 9 Pro  
telefon  
hediye!



GM 9 Pro



Ayrıntılı bilgi: [isbank.com.tr](http://isbank.com.tr) • 0850 724 0 724

İşCep'i indir, işini cepte bitir.

Bu kampanya T. İş Bankası A.Ş. adına MPI'nin 15/04/2019 tarih ve E.3630 sayılı izni ile 20.04.2019, SAAT 00.01-25.05.2019 tarihleri arasında ESTABOOM tarafından düzenlenmiştir. Kampanya tarihleri arasında İşCep uygulaması kullanıcı sayısını artırmak amacıyla TÜRKİYE İŞ BANKASI A.Ş.'ye ait İşCep mobil uygulamasına (İşCep uygulaması, cep telefonunun tarayıcısına [www.isbank.com.tr/indir](http://www.isbank.com.tr/indir) yazarak veya App Store, Google Play'den ücretsiz yüklenilmektedir.) müşteri numarası veya T.C. Kimlik Numarası ve müşteri şifresi ile ücretsiz giriş yapan bireysel müşterilere 1 çekiliş hakkı verilecektir. Kampanyaya katılım kampanya süresi boyunca 1 çekiliş hakkı ile sınırlıdır. Çekilişte 100 kişi General Mobile GM 9 Pro 64 GB ikramiyesi kazanacaktır. Çekiliş 31.05.2019 tarihinde saat 11.00'de ESTABOOM REKLAM - Esentepe Mah. Büyükdere Cad. Ecza Sok. Pol Center No: 4 D: 1 Levent Şişli/İstanbul (Estaboom Toplantı Salonu) adresinde gerçekleştirilecektir. Kazanan talihliler, 03.06.2019 tarihli Posta gazetesinde ilan edilecektir. Asil talihliler, ikramiye teslimi için en geç 18.06.2019 tarihine kadar; yedek talihliler ise ikramiye teslimi için en geç 03.07.2019 tarihine kadar kimlikleri ile ESTABOOM REKLAM DAN. HİZM.'ne başvurmaları halinde ikramiyelerini teslim almaya hak kazanacaklardır. Bu çekilişe TÜRKİYE İŞ BANKASI A.Ş. mensupları, ESTABOOM çalışanları ve 18 yaşından küçükler katılamaz, katılmış olsalar dahi ikramiyeleri verilemez. Bir kişi birden fazla ikramiye kazanamaz. KDV ve ÖTV dışında ikramiye ile ilgili tüm vergiler ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir. Kampanya ile ilgili ayrıntılı bilgiyi [www.isbank.com.tr](http://www.isbank.com.tr)'den ya da (0212) 705 62 89 no.lu ESTABOOM Kampanya Danışma Hattı'ndan öğrenebilirsiniz. Bu çekilişe katılan herkes, yukarıdaki şartları kabul etmiş sayılır.



## ► Yerli ATM markası OVIA, Afro-Asia 2019 Bankacılık Endüstrisi Fuarı'na katıldı

**AFRO ASIA** | BANKING INDUSTRY 2019  
8 - 10 April. ISTANBUL

DgiWorks, 8-10 Nisan tarihlerinde düzenlenen Afro-Asia (Afrika ve Asya ülkeleri) Bankacılık Endüstrisi Konferans ve Fuarına katılarak yeni ürün ve çözümlerini tanıttı. 27 ülkeden 3 merkez bankası, 60 banka ve birçok FinTek şirketinin katıldığı konferansta konuşmacı olarak da yer alan DgiWorks Genel Müdürü Özer Akçınar, Türkiye'nin ATM teknolojilerinde özellikle Türk Cumhuriyetleri, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine önemli ihracat potansiyeli olduğunu vurguladı. Konuşmasında 2013 yılında başlattıkları Ar-Ge faaliyetleriyle şu anda geldikleri noktayı kıyaslayan ve 2019 başında Güney Koreli ATEC AP (LG Group) firmasıyla giriştikleri ortaklık sürecine değinen Akçınar, fuarla ilgili ise şu değerlendirmeyi yaptı:

"Uzun bir Ar-Ge süreci geçirdik. Yenilikçi ürün ve çözümlerimizle şu an geldiğimiz noktada Türkiye dışındaki müşteriye açılmak için henüz erken mi diye düşünüyorduk ama ayağımıza gelen bu konferans ve fuar bizim için güzel bir fırsat oldu. İlk kez bir fuar standı deneyimimiz olmasına ve sektörde çok bilinmememize rağmen yoğun talep gördük. Şimdi fuar sonrası birçok ülkeden davet alıyor, ürün ve teknolojilerimizin ihracatı için planlama yapıyoruz. Özellikle Türk Cumhuriyetleri, Ortadoğu ülkeleri, Güney Afrika Cumhuriyeti ve Cezayir'den çok önemli talepler var. Yakın zamanda güzel anlaşmalarla ihracattaki hedeflerimize de ulaşmayı



arzuluyoruz. İş ortağımız ATEC AP'yi de davet ettiğimiz fuarda, OVIA markasıyla şekillendirdiğimiz Türkiye-

Güney Kore işbirliğinin sektörde heyecan uyandırdığını görmek de bizi mutlu etti."

### FinTech10 programı başlıyor

Üst düzey yöneticilerle FinTek ekosistemini yerinde deneyimleme fırsatı sunan FinTech10 programı, ÖDED (Ödeme ve Elektronik Para Derneği) desteğiyle hayata geçirildi. Programa FinTek altyapısını işlerine entegre etmek isteyen yöneticiler, FinTek ekosistemine yönelik ürün ve hizmet geliştiren ya da geliştirmeyi planlayan girişimciler, finans kuruluşlarında çalışan ve FinTek'in endüstriyi nasıl yeniden şekillendirdiği konusunda

bakış açısı elde etmek isteyen profesyoneller ile finansal teknoloji dünyasını ve bu dünyanın hayatımızı nasıl değiştirdiğini öğrenmek isteyen herkes katılabiliyor. 2 hafta ve 10 gün sürecek programda oturumlar 10 farklı FinTek şirketinin kurucusu ve üst düzey yöneticileri tarafından sunulacak. Oturumların çoğunlukla ilgili FinTek ofisinde düzenlenmesi ve böylece finansal

**FINTECH10**  
POWERED BY  
ÖDED

teknoloji dünyasını FinTek ofislerinde deneyimleme imkânı sunulması planlanıyor. Her oturumun 15 kişiyle sınırlı tutulacağı FinTech10 programı 18.00-21.00 saatleri arasında yapılacak. Programı başarıyla tamamlayan tüm katılımcılara ise FinTech10 katılım sertifikası verilecek. FinTech10 programıyla ilgili ayrıntılara "fintech10.net" adresinden ulaşılabilir.





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](http://provisionpay.com)



## ► Ödeme, FinTek ve teknoloji lideri kadınların bahar buluşması

2015 yılında Martha Mghendi-Fisher tarafından Amsterdam'da kurulan ve finansal hizmetlerin her alanında çeşitliliği, katılımı artırmayı hedefleyen destek ağı European Women Payments Network (EWPN), bahar buluşmasını 8 Nisan'da İstanbul'da yaptı. Ödeme, FinTek ve teknoloji alanlarındaki profesyonelleri bir araya getiren buluşmada Türkiye ödeme sektörünün geleceği, teknoloji ekosisteminin girişimciler için sunduğu fırsatlar, FinTek girişimleri ve kadın yeteneklerin sektörün gelişimindeki payı konuşuldu. Cybertonica ve Fincube sponsorluğunda, ÖDED'in desteğiyle düzenlenen etkinliğin açılış konuşmasını EWPN Türkiye Elçisi ve Cybertonica Pazar Geliştirme Yöneticisi Melike Belli yaptı. FinTek uzmanı Belli, EWPN'yi tanıtarak organizasyonun sektörde her alanda çeşitliliği ve katılımı artırmaya yönelik hedeflerini dinleyicilerle paylaştı. Etkinlik, ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık moderatörlüğündeki Türkiye'de Ödeme Sektörü konulu panellerle devam etti. TransferGo Türkiye Ülke Müdürü Senem Öztürk, Solak & Partners Yönetici Ortağı Elcin Karatay, PayU Türkiye Pazarlama Müdürü Gaye Öv ve Hepsipay Ticari Grup Başkanı İlknur Uzunoğlu'nun yer aldığı oturumda, ödeme ve FinTek sektörünün geleceğine yön veren unsurlar, denetleyici ve düzenleyici kurumların sektördeki teknoloji adaptasyonun hızında oynadığı önemli rol, Türkiye pazarının ödeme kuruluşlarına sunduğu fırsatlar, geleneksel finansal kuruluşlar ve FinTek girişimleri arasındaki işbirliği, birlikte çözmeleri veya iyileştirmeleri gereken müşteri problemleri gibi konulara değinildi. Teknoloji Liderleriyle Söyleşi bölümünde, Türkiye'den dünyaya açılan teknoloji girişimi Insider'in Veri Koruma Görevlisi Balam Bingül,



Fotograf: Fincube

Melike Belli'nin sorularını yanıtladı. Söyleşide, 19 ülkede faaliyet gösteren ve tüm girişimciler için önemli bir örnek teşkil eden Insider'in kuruluş , büyüme hikayesi ve hedefleri konuşuldu. Son bölümdeki FinTek girişim

sunumlarında ise çocuklara özel harçlık kartı ve uygulaması Manibux'in kurucusu Canan Akmanoğlu Bayrak; abonelik modeliyle ürün ve hizmet satışına imkan veren ve ödemeleri otomatik olarak almayı sağlayan Zebrapos'un kurucu ortağı ve Pazarlama Genel Müdürü Burhan Tutan; mevcut ihtiyaç kredisi ve kredi kartı borçlarını tek bir kredi altında birleştirerek yeniden yapılandırmaya yardımcı olan Tekkredi'nin kurucusu ve Genel Müdürü Pelin Anlı Bedirhanoglu; sosyal çevreyle ortak harcama paylaşım ve takip uygulaması Kassa'nın kurucusu Irmak Günayer, girişimlerini tanıttı.



### KADINLARIN FİNTEK EKOSİSTEMİNE KATILIMINI HIZLANDIRACAK İŞBİRLİĞİ

Ödeme ve Elektronik Para Derneği (ÖDED), kadınların FinTek alanındaki görünürlüklerini artırmaya yönelik çalışmaları kapsamında EWPN'in dernek partneri oldu. Anlaşma doğrultusunda ÖDED, organizasyon genelinde çeşitliliği artırmak, üyelerini çeşitlilik ve katılımın önemi hakkında bilgilendirmek, sektörde bu oranı artırmaya teşvik etmek ve düzenlediği etkinliklerde kadın konuşmacı dağılımına önem vermek gibi alanlarda EWPN'in desteğini atacak. Burhan Eliaçık'ın da "Erkek Destekleyici" (Male Ally) olarak katıldığı EWPN, 4 Haziran'da Money 20/20 Europe sponsorluğunda Amsterdam'da düzenleyeceği yıllık konferans biletlerinde ve EWPN üyeliklerinde ÖDED üyelerine yüzde 20 indirim uygulayacak.



# POS-MODERN TEKNOLOJİ

Yeni nesil ödeme yöntemlerinin mucidi  
**PAYSTEIN P90 Android POS**, güvenli ödeme altyapısı,  
yüksek performansı ve ergonomik yapısıyla  
sizi bir adım öne çıkarıyor.

**First Data**  
CERTIFIED

**pci** PA-DSS  
VALIDATED



#### Güvenli

- PCI PA-DSS v3.2, PCI PTS 5.1, EMV L1/L2, EMV CONTACTLESS PayPas, PayWave, ExpressPay, D-PAS, INTERAC, UnionPay, TROY
- Temasız, temassız kartlar, QR kod, mobil ve e-cüzdan ödemelerini destekler



#### Hızlı

- Yüksek performansı, tam dokunmatik ekranı, uzun ömürlü bataryası ile kesintisiz hizmet



#### Uyumlu

- Açık sistem ANDROID altyapısı
- Web Servis API entegrasyon
- ISO 8583 / SPDH / APACS

Kartlı Ödeme Çözümleri

Dijital Ödeme Çözümleri

POS Yazılım ve Entegrasyonu

Sahtekârlık Önleme ve İzleme Sistemi

Sadakat Kart Uygulamaları

Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri

Ödeme Donanım Çözümleri

verisoft

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



## ► Dijital dönüşümün Türkiye yansıması

Garanti'nin bünyesinde bulunduğu BBVA, dijital dönüşüm stratejisi doğrultusunda faaliyet gösterdiği tüm pazarlarda tek bir global markaya, "BBVA"ya dönüşüyor. Grup, Meksika'da BBVA Bancomer, Arjantin'de BBVA Frances, ABD'de BBVA Compass, Peru'da ise BBVA Continental markalarıyla faaliyet gösteriyordu. Bu dönüşümle birlikte artık tüm pazarlarda BBVA isminin yanındaki ikinci marka kaldırılacak. Garanti yönetimi bu yeni marka stratejisinin Türkiye'deki yansımasıyla



ilgili şu açıklamayı yaptı: "2019 yılı içinde, BBVA Grubu'nun küresel ölçekte sahip olduğu marka gücü Türkiye'de Garanti markası ve logosunun yanına eklenerek hayata geçecek. 9 yılı aşkın süredir BBVA Grubu ile Türkiye ekonomisine değer katan Garanti, bu strateji

doğrultusunda gerekli yasal süreçlerin tamamlanmasından sonra faaliyetlerini 'Garanti BBVA' markasıyla sürdürecektir. Garanti BBVA, insan odaklılık ve dijitalleşme temelli vizyonuyla, ülke ekonomisine, topluma katkı sağlamaya ve çağın olanaklarını herkese sunmaya devam edecek."

## PayTR ve Akakçe'den e-ticareti büyütecek işbirliği

Tüketiciyi doğru ürün, doğru satıcı ve doğru fiyatla buluşturma misyonuyla kurulan Akakçe, firmaların web sitesine gerek duymadan, paket veya dükkân ücreti almadan internette satış yapmasını sağlayan sistemi "Akakçe Kolay Sipariş" in ödeme altyapısını PayTR'ye emanet etti. İşbirliği kapsamında PayTR, Akakçe Kolay Sipariş'te satış yapan firmalara en uygun oranlarla sanal POS ödeme sistemi sağlıyor. Firmaların internetten satış yapmaya hızla ve kolayca başlamasını sağlamayı hedefleyen işbirliğiyle çok daha fazla şirketin e-ticaret ekosistemine adım atması ve böylece Türkiye'de e-ticaretin büyümesine de katkı sunulması amaçlanıyor.

Akakçe Genel Müdürü Koray Karataş işbirliğini şu sözlerle değerlendiriyor: "Milyonlarca ürünü listeleyen platformumuzun 16 milyon ziyaretçisi bulunuyor ve bu sayı düzenli bir şekilde artıyor. PayTR ile yaptığımız işbirliği sayesinde firmalar hızlı ve kolay bir şekilde platformumuz üzerinden satış yapmaya başlayabilecek. PayTR, üst düzey teknolojisiyle POS ödemelerinde büyük kolaylık sağlıyor. Akakçe olarak 19 yıldır Türkiye'deki en ucuz fiyatı göstermenin yanı sıra e-ticaretin de gelişimine katkı sunacak projeler geliştiriyoruz. PayTR ile aynı amaç doğrultusunda attığımız bu adımın firmalara dijital kanallardaki satışlarında önemli bir avantaj

akakçe



Koray  
Karataş

sağlayacağını düşünüyoruz." PayTR Genel Müdürü Tarık Tombul ise "Türkiye'de e-ticaret pazarının son 4 yılda ortalama yüzde 32 büyüdüğünü görüyoruz. PayTR olarak firmalara güvenli, kolay ve

PAYTR



Tarık  
Tombul

hızlı ödeme çözümleri sunarak, e-ticaret ekosistemine gelişmesine katkı sunmaya odaklanıyoruz. Bu doğrultuda Akakçe gibi bir platformla işbirliği yapmaktan dolayı çok mutluyuz" diyor.



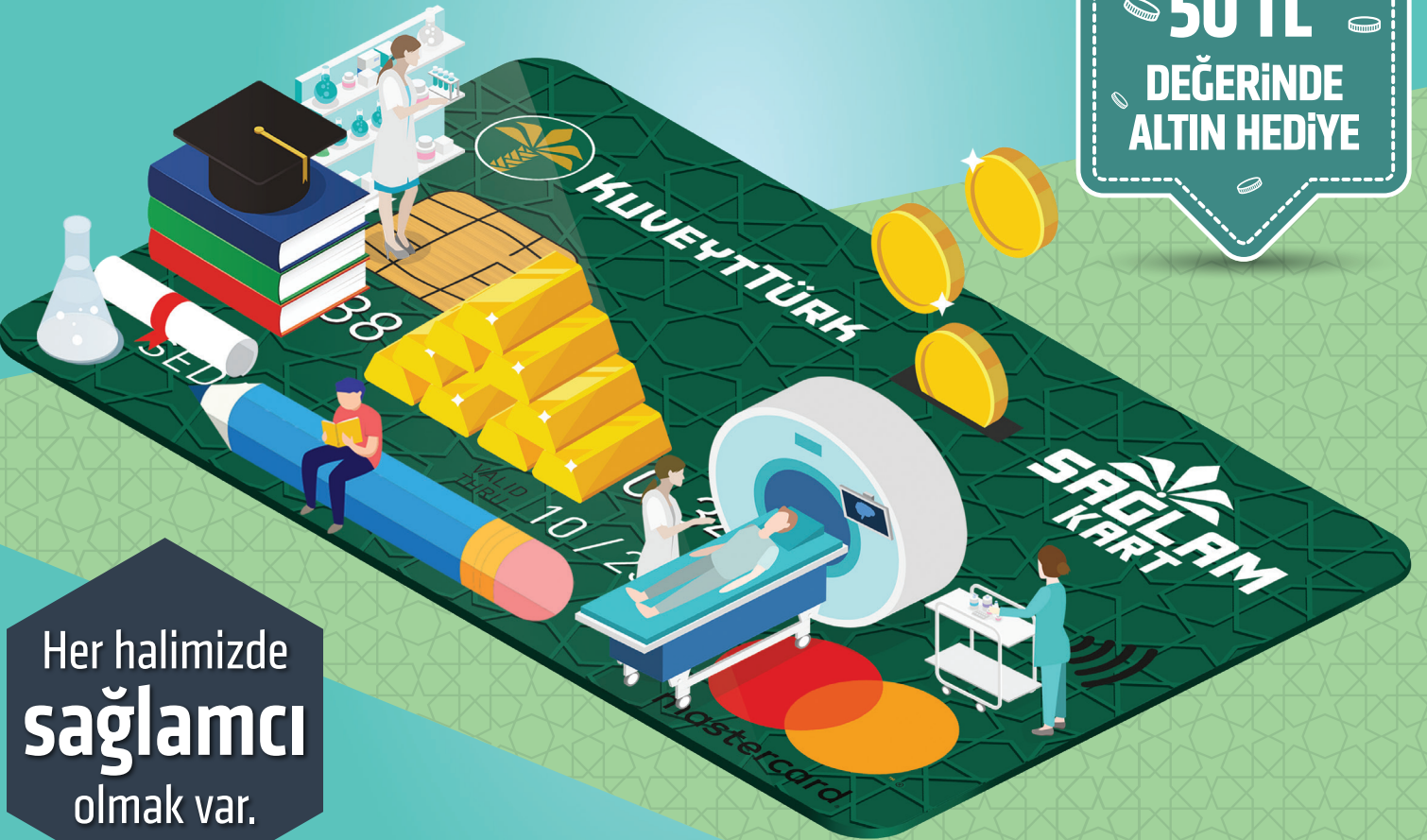


**KUVEYTTÜRK**  
SAĞLAM BANKACILIK

**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](http://www.kuveytturk.com.tr)



## ► Şekerbank Genel Müdürü Erdal Erdem oldu

Erdal Erdem, BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) onayı kaydıyla Şekerbank Genel Müdürlüğü görevine atandı. Bankacılık sektöründeki 25 yıllık geçmişinde birçok üst düzey görev yürüten Erdal Erdem, kariyerine 1995 yılında Family Finans Kurumu'nda başladı. 2014 yılına kadar yürüttüğü Ziraat Bankası yönetim kurulu üyesi ve kredi komitesi üyesi, Ziraat Finansal Kiralama yönetim kurulu başkan yardımcısı, Ziraat Bankası Moskova CJSC yönetim kurulu üyesi görevlerinin ardından Mart 2014'te Halk Bankası genel müdür yardımcısı olarak atandı. 2017 yılına kadar aynı zamanda Halk Faktoring Yönetim Kurulu Başkanı ve Halkbank Belgrad A.Ş. Yönetim Kurulu üyesi olarak da görev yapan Erdem, Kasım 2017'de Şekerbank Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.



Şekerbank'ın stratejik odağında bulunan esnaf, mikro, işletme ve KOBİ iş kollarının yönetiminden sorumlu olan ve aynı zamanda Şeker

Factoring Yönetim Kurulu üyesi görevini yürüten Erdal Erdem, 1 Nisan 2019 tarihi itibarıyla Şekerbank genel müdür vekili olarak atanmıştır.

## CardFinans TarımKart sahipleri akaryakıt bedelini hasatta ve faizsiz ödüyor

QNB Finansbank, çiftçilerin akaryakıt ihtiyaçları için Opet ve ikinci markası Sunpet ile işbirliği yaparak anlaşmalı kurum ağını genişletti. Buna göre CardFinans TarımKart sahibi çiftçiler, 15 Nisan 2019 itibarıyla anlaşmalı tüm Opet ve Sunpet istasyonlarından 6 ay faizsiz dönem ve hasatta ödeme avantajından yararlanabilecek. CardFinans TarımKart sahibi çiftçiler aynı zamanda, 7/24 tüm QNB Finansbank ATM'lerinden 2 yıla varan vadelerle taksitli kredi kullanabiliyor. Aylık düzenli geliri olmayan çiftçiler de SGK ve/veya Bağ-Kur prim ödemeleri için CardFinans TarımKart ile otomatik ödeme talimatı verebiliyor; aylık prim borçlarını yılda bir kez hasat tarihinde ödeyebiliyor. QNB Finansbank Tarım Bankacılığı ve Gayrimenkul Projeleri Finansmanı Direktörü Hakan Çağlar, çiftçilere son 3 yıl içerisinde 6 milyar liranın üzerinde finansman sağladıklarını vurguluyor. "Henüz nisan ayı dolmadan bu yıl da 600 milyon lira yeni finansman sağladık" diyen Çağlar, sözlerini şöyle sürdürüyor: "QNB Finansbank olarak en büyük



hedefimiz çiftçilerimizin üretim yaparken yanında olarak onların sorunlarını çözmek. Bu çerçevede Opet ve Sunpet ile yaptığımız işbirliğini çok önemsiyoruz. Yaygınlaşan şube ağıımız ve artan işbirlikleriyle daha fazla çiftçimize ulaşarak sektöre sağladığımız finansman desteğini her geçen gün artırmaya devam ediyoruz.

CardFinans TarımKart'ın yanı sıra çiftçilerimizin finansman ihtiyaçlarını; hasat zamanlarını da dikkate alarak onlara özel ödeme planları içeren kredi imkanlarıyla karşılıyoruz. Yeni ürünümüz CardFinans TarımKart ve geniş ürün yelpazemizle birlikte 2019 yılında da üretimin devamlılığı için tarım ve hayvancılık sektörünün yanında olmaya devam edeceğiz."







# KARTLARI BKM EXPRESS'E TAŞIYIN KOLAYLIĞI YAŞAYIN!

Şimdi tüm kartlarınızla BKM Express'e geçin, 200 binden fazla noktada ödemelerinizi kolay ve hızlıca yapın.

[f /bkmexpress](#) [t /bkmexpress](#) [i /bkmexpress](#)

BKM Express uygulamasını [App Store](#) ve [Google Play](#) üzerinden ücretsiz olarak indirebilirsiniz.



**BKM**  
**express**

Türkiye'nin Dijital Cüzdanı



## ► Finansal bilgi düzeyimiz artıyor

Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) ve Visa tarafından, Türkiye'deki 27 bankanın desteğiyle yürütülen "Paramı Yönetebiliyorum" finansal okuryazarlık projesi kapsamında ikincisi gerçekleştirilen "Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması"nın sonuçları bir basın toplantısıyla açıklandı.

Toplantıya FODER Başkanı Özlem Denizmen, Visa Türkiye Genel Müdürü ve FODER Yönetim Kurulu Üyesi Merve Tezel, Ipsos Sosyal Araştırmalar Enstitüsü Hizmet Birimi Lideri ve İcra Kurulu Üyesi Özlem Bora katıldı. Ocak-Şubat 2019 döneminde 26 ilden 2 bin kişiyle yüz yüze yapılan araştırmanın sonuçlarına göre minimum finansal bilgiye sahip olan bireylerin oranı 5 puan artışla 2017'deki yüzde 70'ten 75'e yükseldi. Kadınlardaki artış ise Türkiye genelinin üzerinde oldu ve 2017'deki yüzde 64'lük oran 70'e çıktı.

### Kadınların bütçeye katkısı ve söz hakkı artıyor

Araştırma sonuçlarına göre, 2017'de yüzde 65 olan hanelerde bütçe yapma oranı 2019'da yüzde 74'e çıktı. Aynı dönemde kadınların hanedeki para kullanımı kararlarına dahil olma oranı yüzde 72'den 80'e yükselirken, bütçeye katkıda bulunma oranının da yüzde 48'den 51'e çıktığı görüldü. Araştırma, 2017'de yüzde 42 seviyesinde olan para biriktirme alışkanlığının da bu yıl yüzde 45'e ulaştığını gösterdi. Para biriktirmenin temel motivasyonunda, kötü gün için birikim yapmaktan ziyade beklenmedik finansal zorluklara karşı hazırlıklı olmak şeklinde bir değişim ortaya çıktı. Kadınlar nezdinde birikim yapma 2 yıl içinde yüzde 41'den 48'e çıkarken, bu oran yüzde 45 olan Türkiye geneline göre 3 puan fazlaya işaret etti.



### Borç ödeme disiplini korunuyor

Araştırma Türk halkının borcuna sadık olduğunu bir kez daha teyit etti. Buna göre halkın yüzde 87'si borcunu zamanında ödüyor. Faturaların zamanında ödenmesi konusunda 2017'ye göre minimal bir düşüş olsa da araştırmaya katılan bireylerin yüzde 81'i faturalarını zamanında ödediğini belirtiyor.

### Finansal ürünlerin bilinirliğinde artış var

Finansal ürünlerin bilinirliğinde banka kartı, kredi kartı ve altın ilk üç sırada yer alıyor. Sigorta ürünleri, hisse senedi, bono, fon ve forex 2 yıl önce de olduğu gibi toplumun büyük bir kesimi tarafından bilinmiyor ve en alt sıralarda yer alıyor. BES'in bilinirliğinde bir artış olmakla beraber kullanımı hala düşük seviyelerde.

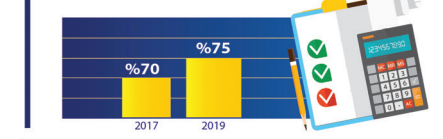
### Finansal tutumlar değişiyor, tedbirli bireylerin sayısı artıyor

Araştırma sonuçları, bireylerin para harcama ve risk alma konularında 2 yıl öncesine göre daha tedbirli olduğunu ortaya koydu. "Para harcamak içindir" diyenlerin oranı 2017'deki yüzde 55'ten 51'e düştü. Yatırım yaparken risk almaya hazır olan bireylerin oranı da yüzde 43'ten 35'e geriledi. Araştırma sonuçları tedbirin davranışlara da yansıdığını gösterdi. Öyle ki "Param olmasa dahi ufak tefek alışveriş yapmaktan kendimi alamam" diyen bireylerin oranı 2017'deki yüzde 43'ten 37'ye indi.

## FODER Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması 2019 Sonuçları

### Finansal bilgi düzeyi artıyor

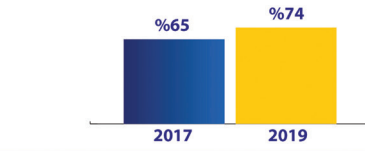
10 sorudan 7'sine doğru cevap verme oranı



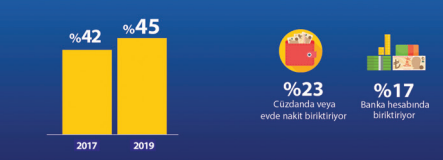
### Finansal kavramlar ve işlem yapma becerisi



### Bütçe yapanların oranı %65'ten %74'e çıktı



### Son bir yılda para biriktirenlerin oranı 3 puan arttı



### Borç ödeme konusunda disiplin devam ediyor



Finansal ürün kategorisi	Bilinirliği (%)
Tasarruf ürünleri	91
Ödeme ürünleri	88
Kredi ürünleri	89
Sigorta ürünleri	63

### Tasarruf ürünlerinin kullanımında artış var



### Finansal tutumlar ve davranışlar değişiyor



### Kadınların finansal bilgi düzeyi 2017 yılına oranla 6 puan artışla %70 oldu.



Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) tarafından, Visa (NYSE) ve Türkiye'deki 27 bankanın desteğiyle yürütülen "Paramı Yönetebiliyorum" finansal okuryazarlık projesi kapsamında ikincisi gerçekleştirilen Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması, Ipsos ile 26 ilde 2009 kişi ile Bilgiyazı Destekli Yüzyüz Anket (CASI) yöntemi ile yapıldı. Tabakalı tesadüflü örnekleme yöntemi ile yapılan bu çalışma, BES-2 döneminde 26 ilde (Adana, Ağrı, Ankara, Antalya, Aydın, Balıkesir, Bursa, Erzurum, Gaziantep, Hatay, İstanbul, İzmir, Karaman, Kayseri, Kocaeli, Konya, Malatya, Manisa, Mardin, Samsun, Tekirdağ, Trabzon, Van, Zonguldak) 26 ilde gerçekleştirildi. 2. dönemi gerçekleştirilen bu çalışmanın saha tarihi Ocak-Şubat 2019'dur.



# 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





# ING, 750 bin cep telefonunu POS'a dönüştürecek

ING Bank, cep telefonlarını POS'a dönüştüren yeni ürünü Cebimde POS ile KOBİ ve esnafı hedefliyor. ING Bank KOBİ ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çakır, "Tüm ödemelerin uluslararası güvenlik kurallarına uygun bir altyapıyla gerçekleştiği ING Cebimde POS ile daha önce POS cihazıyla tanışmamış ya da çok az işlem yapan küçük işletmelere ulaşacağız" diyor...

## ESİN GEDİK

**C**ep telefonları üzerinden ödeme yaptıran ParaMara'dan mobil uygulama üzerinden müşteriyle iletişim kuran yapay zekalı robot INGO'ya kadar dijital ödeme dünyasına yeni uygulamalar kazandıran ING Bank'ın son ürünü, cep telefonları ile POS cihazını bir araya getiren yaklaşımla ortaya çıktı. Uluslararası kart kabul kurallarına uyumlu bir altyapıyla kullanıma sunulan ING Cebimde POS uygulaması ile cep telefonları birer POS cihazına dönüşerek alışverişlerde kullanılabilir.

ING Bank KOBİ ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çakır, "Son dönemde benzer çözümler geliştiriliyor ama bunların çoğu sanal POS uygulamasını temel alıyor. ING olarak cep telefonlarını gerçek anlamda bir POS cihazına dönüştüren ilk uygulamaya biz imza attık" diyor.

İhsan Çakır ile ING Cebimde POS'un özelliklerini ve sistemin nasıl işleyeceğini konuştuk...

### **Cep telefonlarını POS'a çeviren uygulamaların revaçta olduğunu görüyoruz. ING'nin bu konuda geliştirdiği çözüm hangi teknolojiye sahip, kimler nasıl kullanabilecek?**

"Cebimde POS" adını verdiğimiz ve Türkiye'de bir ilk olan ürünümüzü, temassız özellikli kredi ve banka kartlarının NFC özellikli ve Android tabanlı akıllı cihazlara okutulmasıyla, ek bir cihaza gerek kalmadan yüz yüze ve

fiziksel olarak ödeme yaptıran, bulut tabanlı bir ödeme sistemi olarak tanımlayabiliriz. Yine son dönemde oldukça yaygınlaşan dijital ödeme yöntemleri HCE, e-cüzdan, giyilebilir cihazlarla da ING Cebimde POS üzerinden işlem yapmak mümkün. Uygulamamızın hem üye işyerlerimiz hem de kart sahipleri için Visa/Mastercard kart kabul kurallarına uyumlu ve tamamen güvenli bir ödeme yöntemi olduğunu özellikle vurgulamak isterim. ING Cebimde POS, tıpkı piyasadaki mevcut POS cihazları gibi temassız EMV işlemlerini yapabilecek aynı özelliklere sahip. POS ile daha önce tanışmamış veya çok düşük adette işlem yapan, basit usul vergiyle çalışan büfe, bakkal, terzi, berber, çilingir, tesisatçı, çiçekçi, pazarcı, taksici gibi küçük işletmelere yönelik masrafsız bir yöntem sunuyoruz. ING Cebimde POS, bu yönüyle hem işyerini hem de tüketiciyi rahatlatarak bir çözüm olarak öne çıkıyor.

İhsan Çakır



**Uygulamanın uluslararası kart kabul kurallarına uyumlu ve güvenli olduğunu söylediniz. Bunu biraz açabilir misiniz? Kart verisi güvenliğine dair nasıl bir altyapı sağlıyorsunuz?**

Sadece Türkiye değil dünya genelinde de dijital altyapıların gelişmesine paralel olarak güvenlik kaygıları artıyor. Bu alanda yeni çözümlere, güvenlikle ilgili yatırım artışına ihtiyaç var. Avrupa Birliği'nde kısa süre içinde uygulamaya alınacak olan SCA (Strong Customer Authentication - Güçlü Müşteri Doğrulama) kuralları, müşterilerin yaptığı işlemlerde güvenliği üst seviyelere taşımaya amaçlıyor. Bu kurallar yürürlüğe girdiğinde halen geçerliliği bulunan bazı dijital ödeme yöntemleri Avrupa Birliği içinde uygulanamaz hale gelecek. Benzer çalışmaların ilk adımlarının Türkiye'de de atılmaya başladığını gözlemliyoruz. Bu doğrultuda da müşterilerimize mümkün olduğunca küresel trendler dahilinde, sürdürülebilirliği yüksek ürün ve çözümleri sunuyoruz.

ING Cebimde POS lokal bir hafızaya sahip olmadığından cihaz üzerinde hassas bilgi tutulmuyor, tüm işlemler güvenlik gereksinimlerine uygun şekilde şifrelenerek gerçekleşiyor. EMVco temassız işlem ve Visa/Mastercard güvenlik kurallarına uyumlu olan ING Cebimde POS ile tüm sertifikasyonları yapılmış, tamamen güvenli bir ödeme altyapısı sunuyoruz.

**Rakiplere göre sizin ürününüzün herhangi bir farklılığı, özelliği var mı?**

Mevcut bazı uygulamalar, cep telefonu ve benzeri akıllı cihazları fiziksel bir POS cihazı olarak kullanamıyor. Genelde sanal ödeme altyapısıyla ödeme sağlanıyor. ING Cebimde POS ise sanal POS üzerinden değil, ek bir cihaza gerek kalmadan, cep telefonunun kendisini fiziksel bir POS cihazı olarak kullanarak yüz yüze ve güvenli bir ödeme yöntemi sunarak fark yaratıyor. Ek olarak ING Cebimde POS'tan yapılan işlemler için sanal POS çözümlerinde olduğu gibi kart sahibine herhangi bir şifre göndermiyoruz. ING Cebimde POS, bu özellikleriyle inovatif, hızlı ve kolay bir ödeme yöntemi olarak öne çıkıyor.



**Cebimde POS çözümü başka bir ING ülkesinde uygulanıyor mu?**

ING Grubu olarak müşterilerimizin işlerinde ve hayatlarında bir adım önde olmalarını sağlamak için ezber bozan uygulamaları hayata geçiriyoruz. ING Cebimde POS da bu açıdan grubumuzun ortak projesi olarak hayata geçirildi ve pilot uygulamadan beklenen olumlu sonuçların alınmasını takiben Türkiye'den sonra diğer ING ülkelerinde de uygulanabilecek bir altyapı üzerine inşa edildi. ING Cebimde POS'ta dünyada da yeni kullanılmaya başlanan bir teknolojik işlem altyapısından faydalanıyoruz. Bu anlamda uygulamayı birçok ülkeden önce geniş katımlı bir pilot çalışmayla üye işyerlerimize sunuyor olacağız. Bu alanda sadece ülkemiz değil dünya çapında da ilklerden birine imza atıyoruz. Cebimde POS'un Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki yenilikçi ve öncü imajına katkı sağlayacağına inanıyoruz.

**İHRAÇ EDİLEBİLECEK ŞEKİLDE TASARLANDI**

ING Bank KOBİ ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çakır, Cebimde POS'un hedef kitlesiyle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "ING Cebimde POS, yurtdışında ve yurtdışında fiziki POS cihazlarının yerini almaya aday, güvenli EMVco standartlarında gelecek vaat eden bir yenilik olarak değerlendiriliyor. Ürünümüz farklı pazarlara kolayca adapte edilebilir esneklikte. Bu sayede ING Cebimde POS, başta Türkiye'deki 750 bin civarında küçük işletme olmak üzere kullanıcılarını POS masrafından, bozuk para veya kasada para bulundurma derdinden kurtaracak kolay ve güvenli bir yöntem sunuyor."











finansal teknolojiler (FinTek) dünyanın açık ara en çok ilgi çeken ve yatırım alan girişimcilik ve faaliyet alanlarından birini oluşturuyor.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) desteğiyle 2016'da ülkemizdeki FinTek oyuncularını bir araya getirme ve ekosistemin sağlıklı büyümesi için gereken yapı taşlarını bir arada toplama amacıyla kurulan FinTech İstanbul, kısa sürede Türkiye'de ekosistemin buluşma noktası haline geldi. Platform, kurulduğu günden bu yana FinTek ve blockchain eğitimleri düzenleyerek, uluslararası konuşmacılarla etkinlikler gerçekleştirerek, uluslararası FinTekh hub'larıyla işbirliği yaparak ve kaliteli içerikler sunarak ekosistemin tüm paydaşlarına fayda sağlamayı sürdürüyor. Danışmanlık ve teknoloji alanında faaliyet gösteren EY, Mastercard ve Oracle gibi küresel firmaların desteğiyle gücüne güç katan FinTech İstanbul, önümüzdeki dönemde de Türkiye FinTek ekosistemini oluşturan finansal kuruluşların, startup'ların, perakendecilerin ve kamu kuruluşlarının işbirliği yapmasını sağlayacak ortam ve koşulların yaratılmasına odaklanacak... BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan, EY Türkiye Danışmanlık Ortağı, Risk Hizmetleri Lideri Emre Beşli ve Oracle Türkiye Teknoloji Satış Direktörü Işıl Kılınç Gürtuna, bu önemli işbirliğini ve önümüzdeki döneme ilişkin beklentilerini **PSM** okurları için değerlendirdi...







**Prof. Dr. Selim Yazıcı**  
FinTech İstanbul  
Kurucu Ortağı

## “YENİ İŞBİRLİKLERİ VE DESTEKÇİLERİMİZLE YENİ PROJELER HAYATA GEÇİRECEĞİZ”

2019 yılında ana destekçimiz olan BKM'nin yanı sıra küresel danışmanlık ve teknoloji şirketlerinden EY, Mastercard ve Oracle'ın güç ve bilgi birikimleriyle faaliyetlerimizi sürdüreceğiz. Her biri kendi alanında büyük bir bilgi birikimine ve ağa sahip olan yeni destekçilerimizin bizlerle birlikte yaratacağı sinerjiyle yeni projeleri hayata geçirmeyi planlıyoruz. Bu yılki öncelikli hedefimiz, özellikle Avrupa'da Açık Bankacılık uygulamalarının gündeme gelmesiyle ön plana çıkan API (application programming interface - uygulama programlama arayüzü) konusunda finansal kuruluşlar ile onlarla işbirliği kurarak destek sağlayan FinTek girişimleri arasında bir köprü kurarak, her iki tarafın problem yaşadığı “açık veri politikaları” konusunda çözüm üretmek olacak. Bu sadece bankacılığı değil, finans sektörü içinde yer alan ve veri paylaşımı yoluyla değer üretmek isteyen birçok kuruluşu ilgilendiriyor. Açık veri politikalarının en somut çıktısı olan API'ler ise kuruluşlar ile FinTek girişimleri arasında-

ki ilişkinin temelinde yer alıyor. Bu birlikteliğin özünü ise “güven” oluşturuyor. Kuruluşların API'lerini açarak yeni ürün ve hizmet geliştirme konusundaki yaklaşımları FinTek girişimleri açısından büyük önem taşıyor. Bugün bu karşılıklı işbirliği ve güven ortamı içinde yaratılan değer “API ekonomisi” olarak adlandırılıyor.

Öte yandan, veri paylaşımı yoluyla finansal hizmetler sektöründe değer yaratılması sadece kuruluşları değil, düzenleyici ve denetleyici kurumları da ilgilendiriyor. Hassas bir unsur olan verinin nasıl kullanılacağına dair, genel anlamda “veri koruma düzenlemeleri” olarak adlandırılacak birçok kanun ve düzenleme gündeme geldi. Nitekim Avrupa'da bunun en tipik örneğini GDPR ile görmek mümkün. Dolayısıyla dünyada ekonomik bir değer ifade eden API'ler konusunda ulusal anlamda bir stratejinin oluşturulması konusunda girdi sağlayacak çalışmaların yapılması, bundan sonraki önceliklerimiz arasında yer alıyor.





**Yiğit Çağlayan**  
Mastercard Türkiye ve  
Azerbaycan  
Genel Müdürü

## “FINTECH İSTANBUL PLATFORMU ÖNCÜLÜK YAPIP TÜRKİYE’YE SINIF ATLATACAK”

**T**üm dünyada öncüsü olduğumuz ödeme teknolojileri alanında işbirlikleri yapıyor, verdiğimiz desteklerin yanı sıra bugün sektörümüzün bir numaralı gündemi haline gelen finansal teknolojiler, Mastercard için de global öneme ve önceliğe sahip konular arasında yer alıyor. Bu anlamda Mastercard Türkiye olarak EY ve Oracle ile birlikte Türkiye’deki FinTek ekosisteminin oyuncularını buluşturan FinTech İstanbul platformuyla işbirliği içine girdik. BKM’nin desteğiyle 2016 yılında kurulan FinTech İstanbul Platformu, kısa süre zarfında FinTek ve blockchain eğitimleri, uluslararası uzmanları davet ederek gerçekleştirdiği etkinlikler, uluslararası FinTek

hub’larıyla yaptığı işbirliği anlaşmaları ve sunduğu kaliteli ve orijinal içeriklerle ekosistemin tüm paydaşlarına fayda sağlamayı başarmış bir oluşum. Mastercard olarak teknoloji gücümüz, bilgi birikimimiz ve küresel iş ağlarımızın da katkılarıyla FinTech İstanbul platformunun önümüzdeki dönemde daha da güçlenmesini, içerik, etkinlik, yayın ve eğitim ana başlıklarında sunduğu faaliyetlerinin daha da zenginleşmesini ve çeşitlenmesini, etki alanını genişletmesini ve yurtdışında bilinirliğinin artmasını hedefliyoruz. İnanıyorum ki FinTech İstanbul platformu, finansal teknolojiler alanında Türkiye’ye sınıf atlatarak, etkin işbirlikleri kurulmasına liderlik edecektir. ▶





## “FİNTEK’LERİN YETKİNLİKLERİNİ ARTIRIP HIZLI HAREKET KABİLİYETLERİNDEN YARARLANMAK İSTİYORUZ”

**F**inansal teknolojiler konusuna EY olarak hem global hem de yerel ölçekte önem veriyoruz. Global olarak gerçekleştirilen bir “FinTek Benimseme Endeksi” (EY FinTech Adoption Index) çalışmamız söz konusu. Bu çalışmadan esinlenerek geçen yıl FinTech İstanbul ile beraber “Türkiye FinTech Ekosisteminin Sürdürülebilir Gelişimi için 23 Öneri” adlı bir yerel rapor hazırladık. Bu çalışmada FinTek ekosistemindeki mevcut duruma, sorunlara ve gelişim noktalarına odaklanarak farklı paydaşların yapması gerekenlerle ilgili öneriler ortaya koymaya çalıştık. Bu keyifli çalışma sonrasında FinTech İstanbul’la beraber yeni çalışmalar gerçekleştirmek istedik

ve bu amaçla destekçiler arasında yer almaya karar verdik. Önümüzdeki dönemde FinTek’in benimsenmesindeki artışla birlikte para transferi ve ödemeler alanı dışında, sektörde özellikle finansal planlama, tasarruf ve yatırımlar, sigortacılık ve borçlanma alanlarında gelişme bekliyoruz. Bu çerçevede yapay zeka, robotik otomasyon, makine öğrenmesi, blockchain, ileri analitik, risk yönetimi ve siber güvenlik gibi alanlarda faaliyet gösteren şirketlerle birlikte çalışmaya devam etmeyi planlıyoruz. FinTech İstanbul ile birlikte hem FinTek’lerin yetkinliklerinin artmasına destek olmak hem de bu şirketlerin hızlı hareket kabiliyetlerinden yararlanarak yeni işbirlikleri oluşturmak arzusundayız.





**Işıl Kılınç Gürtuna**  
Oracle Türkiye Teknoloji  
Satış Direktörü

## “TEKNOLOJİLERİMİZLE, BİLGİ BİRİKİMİMİZLE, İNSAN KAYNAĞIMIZLA FİNTEK’LERE DESTEK OLACAĞIZ”

**K**üreselde olduğu gibi Türkiye’de de finansal hizmetler sektörünün gelişimi için FinTek girişimlerinin büyük potansiyele sahip oldukları şüphesiz. Bu potansiyeli gerçeğe dönüştürmek için FinTek ekosisteminin içerisinde yer alan her oyuncunun farklı bir sorumluluğu bulunuyor. Bu bilinçle yola çıkan FinTech İstanbul, finansal hizmetler sektöründeki birçok önemli oyuncuyu bir araya getirebilecek dönüşümsel bir vizyona sahip. Ülkemizdeki FinTek ekosisteminin sağlıklı bir şekilde ve hızlanarak büyümeye devam edebilmesi için, FinTech İstanbul çatısı altında çok başarılı işlere imza atacağına eminiz ve Oracle olarak bunun parçası olmaktan dolayı çok heyecanlıyız. Oracle Türkiye olarak teknolojilerimizle, bilgi birikimimizle ve insan kaynağımızla FinTek’lerin yolculuklarına destek olmak istiyoruz. FinTech İstanbul çatısı altında bu çalışmalarını daha sistematik ve bütünsel

şekilde yapabileceğimize inanıyoruz. Amacımız, fikirlerini hem kolay ulaşılabilir hem de ölçeklenebilir teknolojilerle hayata geçirmeleri ve sonrasında üretilen değeri hedef müşterileriyle buluşturabilmelerine imkân sağlamak. İşin teknoloji tarafına bakarsak, startup’ların hayallerini hayata geçirmek için ihtiyaç duyduğu teknolojik altyapılara ve araçlara Oracle bulut hizmetleriyle kolayca erişebilmelerini sağlamanın ötesinde, başarılı olmaları ve büyümeleri durumunda teknik olarak ölçeklenebilir, güvenlik ve güvenilirlik olarak sağlam bir zemin üzerinde yükselmelerini sağlamayı hedefliyoruz. Dahası FinTek’lerin başarısı için teknolojinin gerekli ama yeterli olmadığını bilinciyle, kendileri için en uygun iş modelini keşfedebilmeleri ve bunu pazarda test edebilmelerini sağlamak amacıyla, sektörel uzmanlıklarımızı ve geniş pazar erişimimizi kendileriyle paylaşmaya çalışıyoruz. ▶





**Dr. Soner Canko**  
Bankalararası Kart  
Merkezi Genel Müdürü

## “FİNTECH İSTANBUL, FİNTEK EKOSİSTEMİNİN BULUŞMA NOKTASI OLMAYI SÜRDÜRECEK”

**F**inansal teknoloji yani kısa adıyla Fintek alanında tüm dünyada önemli gelişmeler yaşanıyor. Finansal hizmetlerin hayata geçirilmesinde geleneksel finansal yöntemlerin dışına çıkarak inovatif teknolojiler sunan, startup'ların bu alandaki girişimcilik faaliyetlerini içeren ve günümüz ödemeler dünyasına yön veren FinTek alanında ülkemizde de son yıllarda dikkat çeken çalışmalar yapılıyor. Özellikle teşvik programları ve çeşitli girişimler sayesinde FinTek özelinde sağlam temelleri olan bir ekosistem kurmayı başardık. FinTek kavramıyla çok uzun zaman önce tanışmış ve bu alandaki fırsatları

görerek Türkiye'nin gündemine taşımış bir kurum olarak FinTek özelinde katkı yapmak üzere çalışmalarımıza devam ediyoruz.

2016 yılında “FinTech İstanbul” platformunun kurulmasına destek vererek, birçok eğitim programı ve buluşma düzenlenmesine katkıda bulduk ve bu süre zarfında FinTek'e yön veren yeni trendleri anlatan çok sayıda içerik ürettik. Yeni destekleriyle daha da güçlenen FinTech İstanbul, Türkiye'nin bu alanda bölgesinde öncü olmasına katkı sunmanın yanı sıra başarılı FinTek girişimlerinin hayata geçirilmesine destek olmayı sürdürecektir. ☺



# İş Bankası Ödeme Sistemleri ile Sınırları Kaldırıyor!

Artan sınır dışı elektronik ticareti, ülkemizin mal ve hizmet ihracatının büyümesi açısından önemli bir fırsat olarak ele alan İş Bankası, elektronik ticaret kanalı üzerinden yerli işletmelerin daha kolay yurt dışına satış yapmaları yönünde işbirliklerini sürekli olarak artırıyor, Türk işletmelerinin yurt dışı pazarlara daha kolay erişimi için ödeme sistemlerine yatırım yapmaya, Sanal POS uygulaması aracılığıyla sunduğu yurt dışı ödeme alternatiflerini geliştirmeye devam ediyor.

Bugün İş Bankası'ndan Sanal POS hizmeti alan bir üye iş yeri, uluslararası kart sistemleri Visa, MasterCard, Amex, JCB ve UnionPay'in yanı sıra 50'den fazla ülkede kullanılan 25 farklı yerel ödeme yöntemini tek bir entegrasyonla kullanabiliyor. İş Bankası, Sanal POS hizmeti ile dünyanın dört bir yanında geçerli olan ve o ülkedeki kullanıcıların satın alma davranışlarını da belirleyen, Alipay, weChat Pay, iDEAL, Qiwi, Sofort, Mybank, Entercash, Bancontact, Multibanco, P24, Trustpay, Safetypay, Knet ve daha birçok yerel ödeme yöntemleri ile tahsilatı üye iş yerleri için mümkün hale getiriyor. Bu sayede elektronik ticaret alanında faaliyet gösteren iş yerleri için yabancı müşterilere satış yapma gücü artıyor.

## Yurt Dışı Kartlarda Sınırlar Kalktı...

Ödeme sistemlerinde Uzakdoğu işbirliklerine ayrı bir önem veren İş Bankası, Visa, MasterCard, Amex'in yanı sıra Kasım 2014'te Bankamatiklerde, Mayıs 2015'ten itibaren ise üye iş yerleri Sanal POS'larında Çin Halk Cumhuriyeti menşeli UnionPay International kuruluşuna ait UnionPay logolu kartları kabule başlamıştı. Bunu takiben Ocak 2016'da POS ve ÖKC'lerde de UnionPay logolu kart kabulünü başlatan İş Bankası, üye iş yerlerine ve UnionPay kart hamillerine tüm kanallarda desteklenen UnionPay ekosistemini yaratmış oldu.

Japon menşeli kart kuruluşu JCB ile İş Bankası arasında yapılmış olan anlaşma sayesinde ise JCB logolu kartlar, İş Bankası'nın 10.000'i aşkın e-ticaret üye iş yerinde ve 6.500'den fazla Bankamatik cihazında kullanılabilir.

Son olarak nisan ayında Rusya'nın ulusal ödeme sistemi MIR ile başlattığı işbirliği ile İş Bankası MIR markalı kartları tüm Bankamatiklerinde ve üye iş yerlerinde kabul eden Türkiye'deki ilk banka oldu. MIR logolu kartları İş Bankası sistemine dahil ederek, ulaşım, turizm ve perakende gibi birçok alanda hizmet veren üye iş yerleri için Rus turistlerden kredi kartı tahsilatını kolaylaştırırken e-ticaret tarafında da yerel üreticilerimizin Rus pazarında hayatını kolaylaştıracak, hızlı ve güvenli hizmet vermelerini sağlayacak bir çözüm getiriyor.

İş Bankası, sınır ötesi ödemelere verdiği önem ile üye iş yerlerini küresel sisteme entegre edebilmek için yurt dışına fiziki ve elektronik kanallar üzerinden gerek hizmet gerekse mal satışıyla ilgili olarak sunduğu ödeme çözümleriyle destekleyerek faaliyetlerini genişletme yönünde çalışmalarına devam ediyor.





## Türkiye'nin her yerinde araç şarj platformu:

## SHARZ.NET



# SHARZ.NET



Türkiye'nin yeni başlamış ve hızlı ilerleyecek bu teknoloji değişimi içerisinde yerini alması için gün bugündür. Türkiye için bu değişim önemli bir fırsattır...

**D**ünyada değişen ve ilerleyen fosil, yakıt dışı alternatif enerji üretme türlerinin kullanılma çalışmaları hızla devam ediyor. Buna bağlı olarak araç motor teknolojileri de değişiyor. Araç motorlarında kullanılan alternatif enerji kaynağından biri de elektrik. Motorin, benzin gibi fosil yakıt kullanan içten yanmalı araç motorlarına, hidrojen ve elektrikli motorlar da katıldı. Yeni araç motorları, hidrojen ve elektrik veya sadece elektrikli olarak üretiliyor. Elektrikli motorlu araçların üretimi hızlandı ve yayılması her geçen gün katlanarak artıyor.

Türkiye'nin yeni başlamış ve hızlı ilerleyecek bu teknoloji değişimi içerisinde yerini alması için gün bugündür. Türkiye için bu değişim önemli bir fırsattır.

Sharz.net'in misyonu; üretim ve kullanımı hızla artan elektrikli motorlu araçların ülkemizde de kullanılmasını desteklemek üzere altyapı sağlayan bir platform olmaktadır.

Sharz.net'in vizyonu; elektrikli araç kullanıcılarının Türkiye'nin her yerine, yolda kalma endişesi olmadan rahat seyahat etmelerini sağlamak ve bu kapsamda Türkiye'nin en yaygın araç şarj istasyon platform sağlayıcısı olmaktadır.

Sharz.net, elektrikli araç kullanma niyeti olan ve kullanan sürücüler, araç üreticileri, altyapı tedarikçileri ve kamu kanun koyucuları arasında bir harmoni oluşturarak, bu grupların aynı yönde ilerlemelerini ve çağın gelişmelerinin önünde girmelerini sağlamak için çalışıyor.

Sharz.net, Türkiye'nin her bölgesinde, her vilayetinde ve her ilçesinde elektrikli araç şarj istasyonu kurmak için çalışmalarına devam ediyor. Buna bağlı olarak elektrikli araç kullanımını teşvik etmek, kullanım arttıkça altyapı oluşturulmasını sağlamak ve sonuç olarak tüketilen



elektriğin rüzgar, güneş ve hidro terminalleri gibi doğal yaşama zarar vermeyen kaynaklardan elde edilmesini sağlamak üzere çalışacaktır.

### Her yerde destek

Sharz.net'in Türkiye'nin her yerinde baştan sona destek verebilecek yaygın servis ağı bulunuyor. Ünite seçimi, elektrik altyapısı, ünite yerleşimi, kurulum, müşteri sağlanması, arıza durumunda hızlı erişim gibi imkanlar sunuluyor.

### Farklı şarj cihazları ile entegre

Farklı marka elektrikli şarj cihazı temini ve entegrasyonu ile satın almış olduğunuz bir cihazı Sharz.net ağına dahil edebilirsiniz.

### Şarj için ödeme

Mobil ödeme, kart ile ödeme, telefon operatörü üzerinden ödeme gibi seçenekler sunuluyor.

### Farklı şarj operatörleri ile ortak çalışma

Şirketlerin farklı şarj operatörlerinin ağlarını kullanmasını sağlayarak sürücüye en yaygın ağ seçeneği sunuluyor.

### İş ortaklığı

Şarj cihazımızı Sharz.net ağına katarak, filo müşterilerinin sizin şarj hizmet noktanıza gelmesini sağlayabilirsiniz. Böylece elde edilen gelirden pay alabilirsiniz.

## neden SHARZ.NET?







## Türkiye'nin Her Yerinde Araç Şarj Platformu!

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

### Şarj İş Ortağımız Olun

Şarj  
istasyonunuzla  
ilgili tüm projeleri  
yapalım

Her yerden ulaşabileceğiniz danışmanlık ve proje hizmeti

Her şehirde ulaşabileceğiniz montaj ve servis ağı desteği

Her araca ve farklı kuvvete sahip şarj cihazı temini

Her türlü şarj dolum ödeme sistemi entegre

[WWW.SHARZ.NET](http://WWW.SHARZ.NET)



0850 811 7275



# KUVEYT TÜRK, BOA İLE ZİRVEYİ ZORLUYOR



Aslan Demir



Kuveyt Türk, 2008 yılında başlattığı altyapı değişikliği ve eğitim çalışmalarının meyvesini toplamaya başladı. Aktif büyüklükte 11'inci sıraya yükselen bankanın İK, Strateji ve Dijital Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslan Demir, "Hem yeni teknolojinin getirdiği kolaylıklar hem de çalışanlarımızın eğitimine verdığımız önem sayesinde müşteri memnuniyetinde en iyi üç bankadan biri olduk" diyor...

**K**uveyt Türk, 2008 yılında stratejik bir karar alarak insan (çalışanlar), teknoloji ve müşteri yatırımlarını hızlandırdı. Banka, bu üç konuda rakiplerinden ve piyasadan ayrışıp daha iyi olursa hem performans ve pazar payı hem de müşteri memnuniyeti açısından üst sralara yükseleceğine inanıyordu. Kuveyt Türk İK, Strateji ve Dijital Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslan Demir, bu üç sacayağın dan ilki olan insan yani çalışan yatırımlarıyla ilgili şu bilgiyi veriyor: "Çok genç ve dinamik bir insan kaynağımız vardı. Eğitimlerimizi artırdık, tüm çalışanlarımıza yüksek lisans desteği verdik. Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden mezun olanları işe aldık. Şu anda gişe çalışanlarımız da dahil herkes 4 yıllık üniversite mezunu. Gişede göreve başlayıp genel müdür yardımcısı olan arkadaşlarımız var. İşte bu tür örnekler çalışanlarımızın motivasyonunu daha da artırdı."

#### Teknoloji ve insan kaynağını buluşturdu

Kuveyt Türk, teknolojiye yatırım kapsamında ise öncelikle altyapısını değiştirdi. Dijital dönüşümün ana bankacılık tarafına da yansıdığını söyleyen Demir, "BOA (Business Oriented Architecture - İş Odaklı Mimari) ile müşteri memnuniyetini artırmayı amaçladık. Bu konuda da öncelikle bir hizmet kültürü eğitimi başlattık. Genel müdürümüz dahil herkes eğitimden geçti. Tek tek şubeleri gezip eğitimler verdik. Bu içselleşen, herkes tarafından kabul gören, yaşayan bir süreç oldu" diyor.

Altyapı ve eğitim konusundaki çalışmaların insan kaynağında ciddi bir verimlilik sağladığını düşünen Aslan Demir, şu değerlendirmeyi yapıyor: "Teknoloji açısından sahada saygın bir konum edindik. Müşteri memnuniyetinde de çok iyi yerlere geldik. Bu memnuniyet kurum network'ünü geliştirdi. Değişim sürecinin başlangıcında 150 şubemiz vardı. Her yıl şubelerimize yenilerini ekleyerek günümüz itibarıyla 414 şubeye ulaştık. Bu sayede finansal erişim ağımız genişledi ve aktif büyüklükte 11'inci sıraya yükseldik. Müşteri memnuniyetinde ise ilk üç banka ara-



**YÜZ TANIMA  
ÖZELLİĞİ VE  
DAHA BİRÇOK  
YENİLİĞİYLE  
KUVEYT TÜRK  
MOBİL ŞUBE  
HAYATINIZIN  
HER ANINDA SİZİNLE**



Available on the  
App Store

ANDROID APP ON  
Google play

Ayrıntılı Bilgi İçin Tıklayınız

**KUVEYTTÜRK**  
SAĞLAM BANKACILIK



sındayız. Çalışan sadakati konusunda da sürekli ödüller almaya başladık."

#### Mobil kullanan müşteri sayısı 1 milyonu geçti

Aslan Demir, Kuveyt Türk'ün dijital dönüşüme bakışını ise şu sözlerle anlatıyor: "Dijital dönüşüm yıllardır üzerinde konuşulan ve uygulanan bir süreç. Kuveyt Türk olarak bilgi ve belgeyi dijital kodlarla tanımlamaya başladığımız günden bu yana dijital çağda yaşıyoruz. Ancak mobil cihazlar, saatler, gözlükler, nesnelerin interneti gibi kavramlarla birlikte oyunun kuralları değişti. Biz daha önce internet bankacılığını yenilemiştik ama bugün mobil bankacılığı konuşuyoruz. Artık mobil bankacılık müşterilerimizin sayısı internet bankacılığını kullananlardan fazla. 4 milyon müşterimizin 1 milyonu dijital kanalları kullanıyor, işlemlerin yüzde 85'i dijital kanallardan yapılıyor."

Peki Kuveyt Türk bu kadar kısa bir sürede bu seviyeye nasıl ulaştı? Demir'in yanıtı şöyle: "Çok iyi ve esnek bir mobil bankacılık ağı kurduk. Aslında bir başka önemli etken daha var. O da alternatif kanallardan yapılan işlemlerden ücret almamız. Zaten maliyeti sifıra yakındı, biz biraz fedakarlık yaptık ve ATM'den fatura yatanandan da mobilden EFT yapandan da masraf almadık. Almayı da düşünmüyoruz. Yalnızca 2018 yılında 32 milyon işlem yapılmış. Ortalama 10 liradan düşünsek 320 milyon liralık fedakarlık yapmışız."





### “Önemli olan müşterinin ana bankası olmak”

Masraf ve komisyonlar bankalar için önemli bir gelir kalemi. Peki Kuveyt Türk nereden para kazanıyor? Aslan Demir, bu soruyu da şöyle yanıtlıyor: “Bu tür işlemlerden ücret almamızda müşteri sizi ana bankası olarak görüyor ve diğer işlerini de sizin üzerinden yapıyor. Parayı işte o işlemlerden kazanıyoruz. Müşterimizin maliyeti düşük ya da sıfıra yakın olan işlemlerinden değil maliyeti yüksek işlemlerinden ücret alıyoruz. Bizim ana felsefemiz şu: Bir işlem bankaya gelmeden yapılabilirse bırakalım müşteri kendisi yapsın, bankaya maliyet çıkmasın, dolayısıyla bu-

nun için de ücret ödemesin. Kendisi yapamıyorsa sisteme yapturalım. Bu da mümkün değilse merkezi operasyona yapturalım. Bu da mümkün değilse şubeden yapsın. Şubeleri işlem değil ilişki için kullanıyoruz. Müşterimize katma değer üretiyoruz.”

### “Senin Bankan” ayağına geliyor

Kuveyt Türk, BOA üzerinde dünya çapında katılım bankacılığında bir ilk olan “Senin Bankan”ı geliştirdi. Direkt bankacılık uygulaması olarak tanımlanabilecek bu platform üzerinden birçok işlem yapılabilir. Türkiye’nin her tarafından hesap açarak platformun müşterisi olmak mümkün.

Senin Bankan’ı bankacılığın dijitaldeki versiyonu olarak nitelendiren Demir, “Bu sayede müşterilerimiz bankaya gelmeden evraklarını kurye aracılığıyla imzalayabiliyor. Islak imzayı ortadan kaldıracak sisteme geçildiğinde bu platform çok daha hızlı gelişip yaygınlaşacak” diyor.

Kuveyt Türk, özellikle 18-40 yaş aralığındaki müşterilerinin rağbet gösterdiği bu platformu daha da büyütmeyi düşünüyor. Bu kanalda da ücret almayan banka; mevduat hesabı açılması, altın, döviz alım satımı gibi her türlü işlemi yapabiliyor.

Kuveyt Türk, Senin Bankan kanalıyla 100 bin müşteriye, 500 milyon TL’nin üzerinde mevduata ulaştı. Demir, bu yıl sahaya çok daha sağlam inceklerini, müşteri sayısında 500 bin, mevduat tutarında da 2 milyar TL’ye ulaşmayı hedeflediklerini belirtiyor.

### Kuveyt Türk’ün dijital şubesi: XTM

Dijital dünyanın tüm nimetlerini kullanan Kuveyt Türk, dijital şubeleri de hayata geçiriyor. XTM adı verilen bu yeni nesil şubenin temelini aslında bir makine oluşturuyor. Donanımı bir ATM şirketi tarafından yapılan cihazın yazılımı ise Kuveyt Türk’e ait...

Bir yönetici, iki de pazarlamacının çalıştığı bu küçük şubelerde gişe bulunmuyor. Para yatırma, para çekme, hesap açma, kredi talebi, kart başvurusu gibi işlemler XTM cihazıyla yapılıyor. Çalışanlarsa ürün pazarlaması, tanıtımı gibi konulara yoğunlaşıyor.

Kuveyt Türk’ün dijital dünyada sunduğu bir diğer yenilik CebimPOS... Aslan Demir, akıllı cep telefonlarını birer POS cihazına dönüştüren bu uygulamayla ilgili de şu bilgileri veriyor:

## “FİNTEK’LER BİZİM SOSYAL SORUMLULUK PROJEMİZ”

Tüm bankaların olduğu gibi Kuveyt Türk’ün ajandasında da FinTek’ler var. Aslan Demir, bu konuda izledikleri politikayı şöyle ifade ediyor: “FinTek’leri sosyal sorumluluk projesi ya da halka ilişkiler olarak görümler de var. Biz olaya hem fırsat hem de sosyal sorumluluk olarak bakıyoruz. Bu amaçla bir Lonca Girişimcilik Merkezi adında bir program oluşturup girişim sermayesi fonu kurduk. Bu konuda Vakıf Katılım’ın



da desteğini aldık. Teknoloji sektöründen finansı desteklemeyi düşünen şirketler, hatta rakip adaylarımızla bile partnerlik yapmak istiyoruz. Bu gelişmeyi fırsata çevirip bir sosyal sorumluluk projesi gibi desteklemeyi hedefliyoruz.”

Kuveyt Türk, startup’ları, FinTek’leri destekleyerek parlak beyinlerin, girişimci zekanın yurtdışına gitmesini de engellemek istiyor. Demir, “Gençlerimiz burada fırsat görse gitmez. Genç girişimcilerimiz ülkede kalsın, belli büyüklüğe burada ulaşsın diye bu alana yatırım yapıyoruz. İyi işler de çıkıyor. Çalıştığımız bir iki firma iş yapar düzeye geldi. Hatta biri ABD’de satış yapmaya başladı, fon da buldu” diyor.



“CebimPOS, sektördeki birçok benzerinden farklı olarak banka ve kart bağımsız bir uygulama. Her bankanın kartıyla CebimPOS’tan işlem yapmak mümkün. Örneğin, satış yapan bir şirketin 40 tane dağıtıcısı varsa onların telefonlarına tanımlanıyor ve herkes sadece kendi satışlarını görüyor. Kart CebimPOS’a okutuluyor, telefona gelen şifre girildiğinde işlem tamamlanıyor. Slip yok, mesajla bildirim yapılıyor. Hem kullanım kolaylığı var hem de POS maliyetini ortadan kaldıran bir uygulama.”

### CebimPOS’a çoklu kullanıcı özelliği eklendi

Kuveyt Türk, geçen yıl bankacılık sektöründe bir ilke imza atarak banka fark etmeksizin tüm kredi kartı ve ATM kartlarından akıllı telefonla ödeme alabilen CebimPOS’u işletmelerin kullanımına sunmuştu. Özellikle esnaf ve KOBİ’lere büyük kolaylık sağlayan CebimPOS’a şimdi de bankacılık sektöründe yine ilk ve tek olan çoklu kullanıcı özelliği eklendi.

CebimPOS’un çoklu kullanıcı özelliğiyle sahada yoğun satış yapan ve yazarkasa POS kullanma zorunluluğu bulunmayan işletmelere büyük bir kolaylık sağladıklarını belirten Kuveyt Türk KOBİ Bankacılığında Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Abdurrahman Delipoyraz, “CebimPOS’un çoklu kullanıcı özelliğiyle artık işletme sahipleri diledikleri sayıda çalışanın veya plasiyerin cep telefonunu POS cihazına dönüştürebiliyor. Personel sayısında bir sınırlandırmamız yok. Çalışan veya plasiyer, cep telefonlarından sadece kendi tahsilatlarını görürken, işletme sahibi tüm hesapları kendi cep telefonundan takip edebiliyor. Bir başka deyişle personele çalıştıkları firmanın hesap bilgilerine ulaşmadan POS tahsilat yetkisi veriliyor. Bu sayede çalışan veya plasiyer farklı bir şehirde olsa dahi bir POS cihazına ihtiyaç duymadan hızlı, pratik ve güvenli bir şekilde tahsilatı yapabiliyor” diyor.

### Cihaz, kurulum, aidat ve bakım masrafı olmadan tahsilat imkânı

Delipoyraz, CebimPOS’un işletme maliyetlerinde önemli bir kalem olan tahsilat masrafını nasıl düşürdüğünü şöyle anlatıyor: “Bir işletmede tahsilat yapanların sayısı ne kadar fazlaysa POS cihazından kaynaklanan maliyetler de o kadar artıyor. CebimPOS kullanan işletmelerimizse fiziki POS’larda karşılaştıkları cihaz alımı, kurulum, aidat ve bakım gibi maliyetlere katlanmıyor, sadece çekim yaptığı tutar üzerinden komisyon ödüyor. Müşterilerimiz dilerse komisyon ödemedi blokeli veya aylık sabit bir ücret ödeyerek komisyon veya bloke süresi olmadan da tahsilatlarını ertesi gün yapabiliyor. Tüm bunlara ek olarak CebimPOS’la kâğıt sıkışması, rulonun bitmesi, tuş takımının bozulması gibi POS cihazlarında yaşanan teknik sorunların da önüne geçilmiş oluyor.”

### CebimPOS nasıl kullanılıyor?

Kuveyt Türk’ün CebimPOS için tasarladığı pratik kullanım, çalışanların kolaylıkla tahsilat yapmasına olanak tanıyor. Ödeme esnasında tahsilat yapılacak banka veya kredi kartı bilgileri, Kuveyt Türk mobil şubedeki CebimPOS menüsüne, kart tarama teknolojisi kullanılarak veya tuşlanarak giriliyor. 3D Secure altyapısıyla güvenliği sağlanarak başlatılan işlemler, kart sahibinin cep telefonuna gelen SMS’teki işlem kodunu girmesiyle tamamlanıyor.

## “Çoklu Kullanıcı” Özelliği CebimPOS’ta!

Sen de yenilenen Mobil Şube’yi indir veya güncelle, en yakın Kuveyt Türk şubesine gelerek tüm çalışanlarının telefonunu POS’a dönüştür. Dağıtım kanalın çok, tahsilatın kolay olsun!



Başvurusu Kuveyt Türk şubelerinden yapılan CebimPOS hizmeti, sadece birkaç dakika içerisinde tüm şahıs firmaları ve tüzel müşterilerin kullanımına sunuluyor. Çoklu kullanıcı özelliğini kullanacak personellerin Kuveyt Türk müşterisi olması durumunda ise personelin sisteme tanımlanması işletme sahibi tarafından şubelerde yapılabilir.



6 yıldır Kanserli Çocuklara Umut Vakfı'nın (KAÇUV) “Umuda Destek” projesini destekleyen Kuveyt Türk, bu yıl da 23 Nisan haftasında (22-28 Nisan) banka kartlarıyla yapılan her işlem için müşterileri adına KAÇUV 2. Aile Evi için 1 TL bağış yaptı. Böylece bankanın bugüne kadar kanserli çocuklara yaptığı yardımların tutarı 2.5 milyon TL’yi geçmiş oldu... ☺



# Dünya ATM pazarına genel bir bakış



**KAYHAN AKYILDIZ**  
Bankalararası Kart Merkezi (BKM)  
Finansal Planlama Müdürü

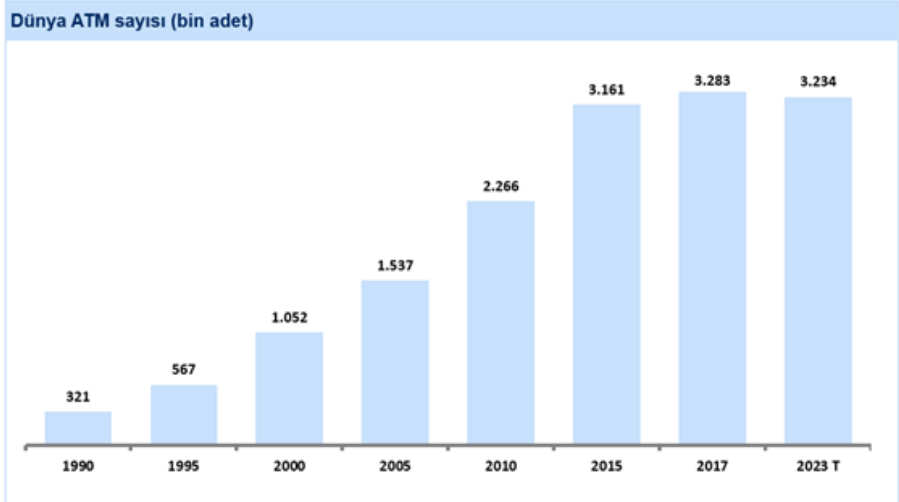
Dünya genelinde her 1 milyon kişiye 446 adet ATM düşüyor. Türkiye, 667 adetle dünya ortalamasını geçiyor ama dahil olduğu Batı Avrupa bölgesinin altında. "Para yatırılabilir" özelliklilerin toplam ATM'lere oranında ise yüzde 90 ile dünya birincisiyiz...



**A**TM pazarına ilişkin sektördeki en önemli raporlardan biri olan RBR'in "Global ATM Market and Forecast to 2023" raporu Ocak 2019 itibarıyla yayınlandı. Rapor, dünyadaki 6 bölge (Asya Pasifik, Batı Avrupa, Doğu Avrupa, Kuzey Amerika ve Ortadoğu ve Afrika) ile bu bölgelerdeki 64 ülkenin ATM pazarını detaylıca inceliyor. RBR'in raporunu özel kılan, farklı bölgelere ve bu bölgelerdeki ülkelerin ATM pazarlarına ilişkin bilgi sunarak karşılaştırma yapma imkanı sağlaması. Rapordaki gerçekleştirme

koyduğu temel bilgiler ve bölgeler nazarında öne çıkan konular şöyle sıralanıyor:

- Rapora göre dünyada ATM pazarı büyümesi adetsel anlamda limitlerine gelmiş durumda. 2017 yılında pazar yüzde 0.4 büyüyerek yaklaşık 3.3 milyon ATM'ye ulaştı.
- Bugüne kadar hep pozitif bir büyüme sergileyen ATM pazarı, rapora göre 2018 yılıyla birlikte küçülmeye başlayacak. Bu anlamda büyüme beklentisinin eksiye dönmesi rapor tarihinde bir ilk. Tahminlere göre önümüzdeki 6 yılda ATM pazarı yıllık ortalama yüzde 0.2 küçülerek 2023 yılını yaklaşık 3.2 milyon adetle kapatacak.



verileri 2017 yılını kapsıyor ama eldeki bu verilerle yetinmeyip 2023 yılına kadar da incelemiş olduğu tüm pazar ve ülkelerdeki ATM parkur büyüklüğünü tahminliyor. Raporun dünya ATM pazarına ilişkin ortaya

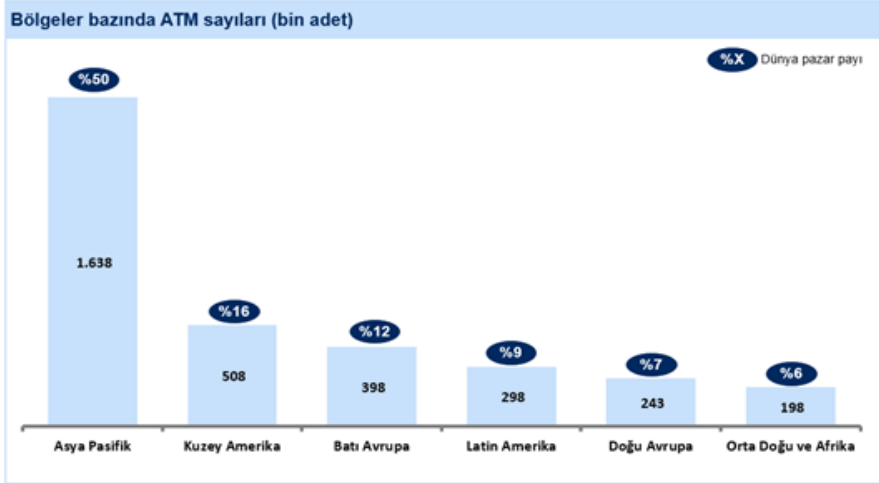
- Dünyadaki toplam ATM sayısındaki gerilemenin kaynağına baktığımızda ise karşımıza Çin'in çıktığını görüyoruz. Rapor, önümüzdeki 6 yıllık süreçte Çin'in, bugün ülkede yaygın olarak kullanılan QR gibi nakitsiz





ödeme araçlarını daha da yaygınlaştıracığını ve bunun da nakit ihtiyacını azaltarak toplamda 165 bin ATM'nin kapanmasına neden olacağını öngörüyor. Bu durum 2017 yılı itibarıyla 740 bin ATM'si olan Çin'de önümüzdeki 6 yıl içinde neredeyse her 4 ATM'den 1'inin kullanımından kalkacağı anlamına geliyor.

■ ATM'lerin bölgesel dağılımında Asya Pasifik bölgesi yüzde 50 (yaklaşık 1.6 milyon ATM) payla ilk sırada yer alıyor. Onu yüzde 16 (508 bin ATM) payla Kuzey Amerika, yüzde 12 (398 bin ATM) payla da Batı Avrupa bölgesi takip ediyor.



■ ATM yoğunluğu değerlendirmelerinde kullanılan en önemli parametre olan milyon kişi başına düşen ATM sayısı açısından bölgeleri değerlendirdiğimizde ise ilk sırayı Kuzey Amerika alıyor. Raporla göre 2017 yılında 1 milyon kişiye Kuzey Amerika bölgesinde 1.402 ATM düşüyor. Onu 787 ATM ile Batı Avrupa, 594 ATM ile Doğu Avrupa, 473 ATM ile Latin Amerika, 410 ATM ile Asya Pasifik, 136 ATM ile de Ortadoğu ve Afrika bölgeleri takip ediyor. Dünya ortalaması ise 446. Raporla göre Türkiye'de milyon kişi başına düşen ATM sayısı 667 ile dünya ortalamasının üstünde. Ancak içinde bulunduğu Batı Avrupa bölge ortalamasının da altında kalıyor.

■ ATM'lerin dünya genelindeki sahiplik yapısına baktığımızda ise resmin yıllardır pek değişmediği görülüyor. Buna göre dünyadaki ATM'lerin yüzde 84'ünün (2.8 milyon) sahipliği bankalarda. Yüzde 16'lık kısmı (521 bin) bağımsız ATM firmaları tarafından işletiliyor.

■ ATM'lerden yapılan finansal işlemlerin detayına baktığımızda ise raporun sadece para çekme işlemlerini kap-

sadığını görüyoruz. Buna göre 2017 yılında dünyada ATM'lerden toplam 100 milyar adedin üzerinde para çekme işlemi yapılmış. Bunun 55 milyar adetten fazlası Asya Pasifik bölgesinde gerçekleşmiş. Bu veriler doğrultusunda dünyada bir ATM'den günlük ortalama 88 adet para çekme işlemi yapıldığı görülüyor. Bu sayı Türkiye içinse 2017 yılı itibarıyla 78.

■ 2017 yılında yukarıda bahsi geçen para çekme işlemleri neticesinde oluşan toplam nakit işlem miktarı 13.2 trilyon dolar olarak kayda geçti. Bölgesel bazda para çekme

işlem hacminin dağılıma baktığımızda işlem adetlerinde olduğu gibi Asya Pasifik bölgesi toplam para çekme hacminin yaklaşık 8.2 trilyon dolarla yüzde 62'sini oluşturuyor. ATM karşılaştırmaları açısından daha anlamlı bir istatistik olan bir para çekme işleminin ortalama hacmi dünya genelinde 2017 yılında 132 dolar seviyesinde oluştu. Bu tutar Türkiye'de ise 118 dolar oldu.

■ ATM'lerin fonksiyonelliği anlamında en önemli göstergelerden biri de "para yatırılabilirlik" özelliği. 2017 yılında yaklaşık 1.2 milyon ATM'nin para yatırma özelliğinin olduğu ve bunun da toplam içinde yüzde 38 pay oluşturduğu görülüyor. Bu noktada özel bir parantez açıp, yüzde 90 payla para yatırılabilir ATM oranı en yüksek ülkenin Türkiye olduğunu belirtmekte fayda var.

### ATM'lerin sayısından ziyade fonksiyonları artacak

Özetle RBR'ın 2017 verileriyle derlediği ve 2023 yılına kadar ATM sektörüne ilişkin tahminlerde bulunan "Global ATM Market and Forecast to 2023" raporundan şu çıkarımları yapmak mümkün: Dünya genelinde ATM pazarı belli bir doygunluk seviyesine ulaştı. Yeni ve küçük tutarlı ödemelerdeki yenilikçi çözümler nakit kullanma ihtiyacını azaltıyor. Bu da ATM parkurundaki büyümeyi yavaşlatıyor. Yeni cihaz satın almaktan ziyade yenilemeler yoluyla ATM fonksiyonellerinin artırılacağı bir döneme giriliyor. ☹



# KAMPÜSLER NAKİTSİZ YAŞAM ADALARI OLUYOR

100'ü aşkın kamu kurumu ve 16 üniversite için kapalı devre, 13 üniversite için de bankacılık altyapısıyla online "akıllı kampüs" çözümleri sunan Etisan, "akıllı şehirler" için de özellikle harcama noktaları konusunda minyatür modeller oluşturuyor. Etisan Genel Müdürü Mert Özgün, dijital dönüşüm ve hayatı kolaylaştıran yaklaşımlar içeren, ihtiyaç ve beklentiler doğrultusunda geliştirilen akıllı çözümlerin "büyük veri" açısından da önemli bir fırsat oluşturduğunu vurguluyor...

Mert Özgün





**G**ünümüz metropollerinin birer minyatürü olan, irili ufaklı dağınık yapılarla sahip kampüslerin ihtiyaçları çok çeşitli. Bu ihtiyaçlar doğrultusunda şekillenen hizmet ve uygulamalarda standart, denge ve süreklilik beklentisi ise çözümü dijital dünyaya taşıyor.

OTVT (otomatik veri toplama sistemi), RF, akıllı kart çözümleriyle donatılan kampüsler, teknolojik ödeme ve yükleme altyapılarıyla desteklenince oluşan veri de kampüs hayatının geleceğinde ve gelişme yönünde belirleyici bir unsur oluyor.

Günümüzde teknolojik dönüşüm, dijital dönüşüm ya da “Endüstri 4.0” terimlerini çok sık kullanıyor ya da duyuyoruz. Katma değerli proje ortaya koyan her sektör için bu konular tanımlanmaya ve işlerin kalitesi, maliyet ve tasarruf gibi konularla da örtüşürülmeye çalışılıyor.

Bu dijital dönüşüm içerisinde FinTek modeli olarak en temel örneği ise bankacılık altyapısının desteğini alarak nakit akışının tamamen dijitalleşmesi oluşturuyor.

The Guardian gazetesinde geçen şubat ayında bu konuyla ilgili “Üniversite kampüsleri mini akıllı şehirlere mi dönüşüyor?” başlıklı bir haber yayımlandı. Türkiye’de de son dönemlerde hükümet, belediyeler, GSM operatörleri öncülüğünde yürütülen “akıllı şehir” uygulamalarına tanık oluyoruz. “Akıllı kampüs” deyince ise PSM olarak bizim aklımıza önce Etisan Proje Bilgi ve Yazılım Teknolojileri geliyor. Başta Ankara olmak üzere birçok üniversitede akıllı kam-

püs altyapıları kuran bu şirketi ve kurucusu Mert Özgün’ü PSM sayfalarına birkaç kez konuk etmiştik. The Guardian’ın haberini görünce de Etisan’ı hatırladık ve Mert Özgün’le görüşüp aradan geçen süreçte akıllı kampüsler konusunda ne kadar yol aldığımızı, neler yaptığımızı konuştuk...

### Önce kısaca Etisan’ın faaliyet alanlarıyla ilgili bilgi verebilir misiniz?

Etisan ailesi olarak geliştirdiğimiz projelerde, çağımızın gerektirdiği teknolojik dönüşümler içerisinde yer alarak, ulusal platformdaki rolümüzü birçok iş ortağımız olan kurum gibi katma değer sağlayacak şekilde üstleniyoruz.

Dijital dönüşüm yolculuğunda odak noktaları olarak akıllı dönüşümleri ve hayatı kolaylaştıran yaklaşımları hedefledik. Bu doğrultuda ise ilk hedefimiz üniversiteler/kamu kurum ve kuruluşları oldu. Üniversiteleri, akıllı şehirlerin küçük bir modellemesi gibi düşünebiliriz...

### Nasıl bir benzerlik söz konusu?

Bir üniversite kampüsünü düşünelim: Kendine ait yollar, alışveriş ortamları, konaklama alanları, bankalar ve daha birçok yapı ve donatıya sahip. Bu donatılar her gün binlerce insan tarafından ziyaret ediliyor. Kısacası büyük bir metropolün küçük bir modeli gibi. İşte Etisan olarak bu metropolleri, öğrencisi ve çalışanları için daha akıllı hale getirmeye çalışıyoruz. Bu çaba verimlilik, tasarruf, hız ve güvenilirlik olarak sonuca yansıyor. ▶







### Neler yapıyorsunuz?

En önemli dönüşümü kampüsler içindeki bankacılık altyapısı kullanan finansal işlem noktalarında gerçekleştiriyoruz. Özellikle yemek satış noktalarında hem daha güvenli hem de daha etkin bir satış ve menü yönetimi için altyapı dönüşümü sağlıyoruz. Amacımız sadece yemek ve satış noktalarında teknolojik dönüşümler yapmak değil, merkezi bir yönetimle yaşamın merkezinde hayatı kolaylaştırmak. Hedefimiz FinTek dünyasının bir parçası olarak üniversite yönetimlerimiz için daha doğru ve güvenli bir nakit yönetimi sağlamak. Bu konuda tüm dünyada başarılı olmuş yaklaşım ve çözümleri ülkemizin milli kaynaklarıyla geliştiriyor ve devreye alıyoruz.

İstanbul ve Ankara'da bulunan PCI DSS yüksek güvenilirlikli veri merkezlerimizi, yedekli ve "felaket kurtarma" senaryolarına uygun olarak tasarlayıp devreye aldık. Dünya standartlarında bankacılık işlemlerine uygun sertifikasyonlara sahip bu merkezlerimizle, güçlü teknolojik



altyapımızla müşterilerimize hizmet sağlıyoruz. Ödeme noktalarında da bütün sistemlerimiz, servis sürekliliği için uçtan uca GSM (LTE) ve LAN ile yedekli olarak tasarlanmıştır.

### Dünyada başarılı olmuş yaklaşım ve çözümlerden bahsettiniz, örnek verebilir misiniz?

Kampüs yaşantısı içerisinde sübvansiyonlu yemekhane çözümü, kantin, kafeterya, bisiklet kiralama, kütüphane yönetim sistemi, spor kompleksi, kuaför gibi uygulamalardan güvenli geçiş noktalarına, yükleme noktalarına, ulaşım noktalarına ve diğer yaşam alanlarına kadar öğrenci ve personellerin kullanımında olan tüm sistemi tek kart ve bulut teknolojisi üzerinden yönetmeyi sağlıyoruz. Bu yönetim stratejisiyle kaynak, zaman ve personel tasarrufu sağlayabiliyoruz. Hepsinden de önemlisi nakitsiz yaşam için bir model oluşturuyoruz!

Kampüslere sunduğumuz yemek satış modelinin etkin bir şekilde yönetildiği, harcamaların kontrollü, şeffaf ve raporlanabilir olarak kamu denetimine uygun şekilde tutulduğu ve çoklu erişim mantığında çalışan raporlamanın alınabildiği bir yazılım altyapısı da sağlıyoruz. Yazılım teknolojilerinin özellikle her yerden ve her an erişilebilir olmasını sağlayan "bulut" altyapısında çalışabilmesi de kampüsler için sağladığımız en önemli katma değerler arasında.

Etisan olarak müşterilerimizin bütün bu hizmetlerden maksimum faydayı sağlamasını hedefliyoruz. Parasal işlemlerin kurum personelinden ve hatta birçok noktada insandan bağımsız olarak yürütülmesi ise en önemli beklenti. Bu beklenti tam olarak karşılayabilmenin yanı sıra





özellikle kamu harcamalarının optimizasyonunun önemli olduğu günümüzde, israfın ve dolayısıyla gereksiz yemek harcamalarının da önüne geçilmesini sağlamak istiyoruz. Tam bu noktada etkin bir menü yönetimi önem kazanıyor. “Hizmet olarak yazılım” (SaaS - Software as a services) anlayışıyla üniversitemizin menülerini yönetmesini kolaylaştırıyor, ileriye dönük daha kuvvetli ve rekabetçi bir satın alma sürecine sahip olmalarını sağlıyoruz. Rezervasyon sistemini de kampüslerimizin hizmetine bir yenilik olarak sunuyoruz. Ön ödemeli (prepaid) yöntem ile daha ucuza yemek satış imkanı sağlıyoruz. “Askıda Yemek” uygulamasıyla sosyal desteklerin de buluşma noktası oluyoruz.

Ayrıca önümüzdeki günlerde devreye alacağımız QR (karekod) ile harcama sayesinde akıllı telefonlarla bankacılık sistemi entegrasyonu da tamamlanmış olacak.

Kütüphane yönetiminde de lider uygulamalar sağlayarak yüzde 100 entegrasyonla yönetsel kolaylık sağlıyoruz.

Bütün bu katma değerlere ek olarak, yazılım üzerinden, merkezi olarak yemek satış hizmetiyle doğrudan ilişkili operasyonel süreçlerin yönetimini de sağlayabiliyoruz. Örneğin, personel ek göstergesine bağlı olarak ücret atamaları yapılabilmesi gibi. Keza burs atamalarının yanı sıra kullanıcı tanımları ve yetkilendirmelerinin yapılması süreçlerini de bu sayede yönetebiliyoruz.

Etisan, mikro ekonominin kayıt altına alınması için de ciddi bir sorumluluk üstleniyor. Bankacılık altyapısı kullanılarak tasarladığımız çözümü sadakat uygulamalarıyla destekleyerek kampüs dışında toplu taşıma, mağaza, AVM gibi alanlardaki mikro ödemelerde re kullanılabilir hale getirip harcamaları vergilendirilebilir boyuta taşıyoruz.

### **Etisan, şu anda kimlere hangi hizmetleri sunuyor?**

Şu anda 13 adet bankacılık altyapısıyla 100’ü aşkın kamu kurumunda ve 16 üniversitede kapalı devre sistemlerimiz kullanılıyor. Yemek satış noktalarında, sosyal donatılarda, geçiş noktalarında, yükleme noktalarında kurduğumuz akıllı çözümlerle bu kurumları destekliyoruz. Harcamalar ise anlık ve gerçek zamanlı olarak izlenebiliyor. Bütçe ve menü yönetimi de etkin bir şekilde sağlanabiliyor. Bunun sağladığı en büyük katma değeri ise şu şekilde ifade edebiliriz: Özkaynakların israfını azaltıyoruz. Neden yenilmeyecek yemek verilsin ve israf olsun? Kişilerin daha akıllı bir yemek servisiyle buluşturulması, tercihlerin ön planda tutulduğu bir servis anlayışıyla hizmet sağlanması müşteri memnuniyetini artıracaktır.

### **Etisan’ın bu çözümlerinin kampüs dışında daha fazla alana yayılmasının başka ne gibi avantajlar sağlayacağını düşünüyorsunuz?**

Bizim için öncelik elbette kullanıcı yani müşteri memnuniyeti. Ama bu memnuniyet neden sadece üniversite içerisinde kalsın ki? Farklı yaşam alanlarımıza da taşıyalım istiyoruz. Kaynakları etkin kullanmak hayatımızın bir parçası ve bu parçanın doğru yönetimi zor. Bunu kolaylaştıracak bir yaklaşım sağlanmalı. Nasıl mı? Sadakat programlarıyla müşterilerin desteklenmesi ve bu desteğin yaygınlaştırılması önemli bir iş fırsatı ortaya çıkaracaktır. Bu sayede müşterilerin davranış desenleri ölçümlenebiliyor. Bu noktada da en önemli konu “büyük veri” olacaktır. Artık “veri yeni yakıttır” yaklaşımıyla verinin önemi vurgulanıyor. Eğer toplanan veriler kıymetlendirilebilirse işte o zaman büyük bir atılım yapılmış olacaktır. ☹



# PARAM KART'LAR, HEDİYE VE ÇEKİLİŞTE EZBER BOZUYOR

Türk Elektronik Para, 20 ildeki 40 alışveriş merkezinde geçerli Param Kart'lar için yeni bir kampanya başlattı. Emaar Square Mall'da, 8 Nisan-6 Haziran tarihleri arasında ilk 7 bin 500 kişiye TL yüklü Param Classic Kart hediye edilecek. 4 kişi de çekilişle 25 bin TL yüklü kart kazanacak...



Özlem Gürsoy

**T**ürkiye'de FinTek ekosistemi büyüdükçe AVM'lerin düzenlediği kampanya ve sadakat programlarından daha çok tüketici yararlanıyor, daha çok hediye kazanılması sağlanıyor. Çoğunlukla araba gibi büyük ama tek bir kazanımı olabilen hediye çekilişlerinden yavaş yavaş vazgeçen AVM'ler, yapılan alışveriş ölçüsünde TL yüklü hediye kart

uygulamalarıyla hem daha fazla tüketiciye hediye kazandırıyor hem de harcamaların yine AVM'de yapılmasıyla mağaza sahiplerini mutlu ediyor.

Türk Elektronik Para Satış ve Pazarlama Direktörü Özlem Gürsoy, "20 ilde 40 AVM ile birlikte 300 bin Param Kart'a sahibiz. En yeni işbirliğimizi İstanbul Anadolu yakasının en gözde ve trend alışveriş merkezi Emaar ile yaptık. Türkiye'ye dev bir yatırım yapan ve dünya çapında gayrimenkul projeleri geliştiren Emaar Properties PJSC ile işbirliği yapmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz" diyor.

## Emaar, 7 bin 500 kişiye TL yüklü Param Kart hediye edecek

İşbirliği kapsamında 8 Nisan ile 6 Haziran 2019 tarihleri arasında aynı gün içinde yapılacak toplamda 750 TL'lik alışverişe anında 75 TL yüklü Param Classic Kart ve 4 kişiye de çekilişle 25 bin TL yüklü Param Classic Kart hediye edilecek. Kampanya ilk 7 bin 500 kişiyle sınırlı olacak ve TL yüklü Param Classic Kart, Emaar'da kullanılabilir.

## 2.5 milyonu aşan kullanıcı, 84 milyon işlem yaptı

Türkiye'de banka dışında BKM üyesi olan ilk elektronik para kuruluşu olan Türk Elektronik Para'nın 2.5 milyonu aşan bireysel, 5 bine yakın da ticari müşterisi bulunuyor. Özlem Gürsoy, başta Param Classic Kart olmak üzere 50'nin üzerinde kart programı bulunan şirketin 2018 yılını 5 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmiyle geride bıraktığını ifade ediyor. Gürsoy, bugüne kadar 2.5 milyonu aşan kişinin Param Kart avantajlarından faydalandığını, işlem sayısının da 84 milyona ulaştığını sözlerine ekliyor. ☺



# Bankkart

## *Seni düşünür o*

**Sizin için bir karttan daha fazlasını düşündük!**  
Bankkart'la kredi kartı ve banka kartını birleştirip içine sizi düşünen birçok özellik ekledik. Teknolojisiyle ve avantajlarıyla Bankkart'ın hayatınızı kolaylaştıracak dünyasına sizi de bekleriz.



**Kredi kartı ve banka kartı tek kartta!**

 Ziraat Bankası



*Seni düşünür o*  
**bankkart**

 /bankkart

 Müşteri İletişim  
Merkezi  
www.bankkart.com.tr





## Kolektif çalışarak fark yaratmak

**B**irbirinden farklı sektörlerden 29 firma düşünün... Normalde bir araya gelmeleri çok da kolay olmayan... Kendi yoğun çalışma saatlerinden sonra büyük fedakarlıklarla gönüllü bir işe vakit ayıran... Ortak amaçları da sektöre faydalı bir içerik oluşturmak olsun... Gerçekleşmesi ne kadar güç gibi gözükse de Blockchain Türkiye Platformu (BCTR) üyeleri bunu başardı.

Blockchain teknolojisinin Türkiye’de yaygınlaşması, faydalarının araştırılması ve kullanımının artırılması amacıyla Haziran 2018’de Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) liderliğinde kurulan BCTR’nin çatısı altında dört çalışma grubu kuruldu.

- Finans, Bankacılık ve Sigortacılık
- Üretim, Lojistik ve Ulaşım
- Hukuk, Düzenlemeler ve Kamu İlişkileri
- Teknoloji, Eğitim ve Etkinlikler

Bu çalışma grupları kuruldukları günden itibaren tamamen katılımcıların inisiyatifiyle farklı çalışma metodları benimsedi. Kimi küçük gruplara ayrılarak birkaç konuyu çalışırken kimi de hep birlikte belirledikleri bir konu başlığı üzerinde hep birlikte çalıştı.

Sonuçta ne mi oldu? Kısa bir süre içinde Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Çalışma Grubu tarafından hazırlanan “Dijital Kimlik”; Üretim, Lojistik ve Ulaşım Çalışma Grubu tarafından hazırlanan “Tedarikçi Tanıma Platformu”; Hukuk, Düzenlemeler ve Kamu İlişkileri Grubu tarafından hazırlanan “Dünyada Blokzinciri Regülasyonları ve Uygulama Örnekleri Karşılaştırma” raporları ortaya çıktı. Dijital Kimlik raporunda günümüz dünyasında dijital kimliğin neden önemli olduğu ortaya konuyor, örnek kullanım senaryolarından yola çıkılarak ekosistem paydaşları belirlenip temel prensiplere değiniliyor.

Tedarikçi Tanıma Platformu, tedarik sürecinde karşılaşılan problemleri çözmek adına blockchain tabanlı bir öneri getiriyor.



**Özge Çelik**

Bankalararası Kart Merkezi  
İş Geliştirme Direktörü





Üçüncü raporda ise dünya çapındaki regülasyon çalışmalarına değinilerek hâlihazırda hazırlık aşamasında olan ve tamamlanmış mevzuat çalışmaları, günümüzde karşımıza çıkan uygulama alanlarıyla birlikte ana hatlarıyla ele alınıyor. İçinde bulunduğumuz dönemde birlikte iş yapmanın olumlu sonuçlarına çok güzel bir örnek olduğunu, çalışmaların içerisinde bizzat yer almış biri olarak gönül ra-

hatlığıyla söyleyebilirim. “Adem-i merkeziyetçi sisteme bölgesinde liderlik eden bir Türkiye yaratmak” vizyonu ve “Türkiye’de sürdürülebilir blockchain ekosistemi oluşturarak, bu teknolojiyle yeni dönem iş yapış biçimlerinin önündeki zorlukların giderilmesine yönelik bir paylaşım platformu oluşturmak” misyonu ile yola çıkan BCTR’nin bir parçası olmaya sizleri de davet ediyoruz.

FINTECH  
ISTANBUL

## FinTek yatırımları rekor üstüne rekor kırıyor

KPMG’nin “Pulse of Fintech” (FinTek’in Nabzı) raporuna göre küresel fintek finansmanı, mega işlemlerin de etkisiyle rekor seviyeye ulaştı. Raporla göre 2019’da sektördeki büyümenin süreceği, RegTech ve InsurTech yatırımlarında da artış yaşanacağı tahmin ediliyor. Rapor, FinTek işlemlerinin son 1 yılda gerçekleşen birleşme ve satın alma işlemlerinin etkisiyle yüzde 120 artarak 111.8

milyar dolara çıktığını ortaya koyuyor. Raporla göre fintek işlem hacmi, 2018’in ikinci yarısında gözle görülür oranda düştü ama yine de 2017’de 2 bin 165 olan işlem sayısı 2 bin 196’ya ulaştı. Büyük FinTek merkezlerinde ve büyük işlemlerde daha yoğun yatırımlar görülürken, FinTek risk sermayesinin artan coğrafi çeşitliliği de işlem hacminin artmasına destek olmayı sürdürüyor.



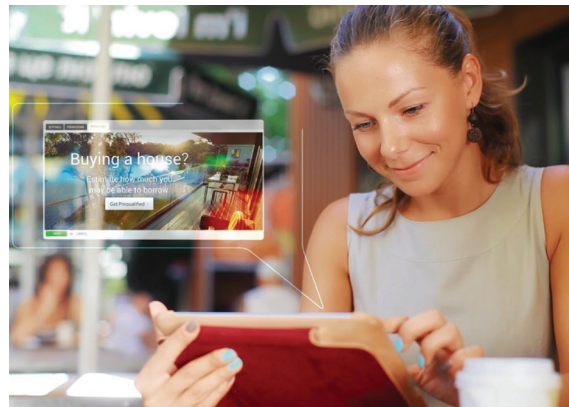
## Hindistan kripto girişimleri “sandbox dışı” bıraktı

Hindistan Merkez Bankası (RBI) tarafından ilk taslağı yayımlanan yasal yönetmelik sandbox ortamı, FinTek çözümlerine yoğunlaşmak için kurulan çalışma grubunun 3 yıllık uğraşının meyvesi niteliğini taşıyor. Taslağa göre, sandbox’ta hayata geçirilecek finansal servislerin yeni veya gelişmekte olan teknolojiyi içermesi veya mevcut bir teknolojiyi daha yenilikçi yöntemlerle kullanarak bir soruna çözüm üretmesi bekleniyor.

Coindesk haberine göre bu deneysel çalışma ortamında geliştirilecek projeler, RBI ve diğer yasal düzenleyicilerin yeni teknolojileri daha iyi anlamasını ve inovasyona destek olmasını sağlayacak. Blockchain teknolojisiyle yapılacak başvurular yenilikçi teknolojiler alanına girse de kripto parayla ilgili projeler aynı başlık altında değerlendirilmiyor. Kripto varlığa dayalı servisler, kripto yatırım veya ticaret, ICO’lar ve diğer benzer çalışmalar sandbox’a kabul edilmeyecek. RBI, sandbox çalışmasıyla perakende alanındaki ödemeler, para transfer servisleri, dijital kimlik, mobil ödemeler ve finansal yaygınlığa fayda sağlayacak projeler bulmayı amaçlıyor.

## Dijital bankacılığın dört temel ayağı

BackBase’in yayımladığı whitepaper’da 2025 yılı bankacılığı için öngörülerde bulunuluyor. Raporla göre geleceğin dijital bankacılığı dört temel bileşenden oluşuyor: Çok kanallı bankacılık, modüler bankacılık, açık bankacılık ve akıllı bankacılık. Bugünün müşterileri, finansal kurumları değerlendirirken artık farklı bankalarla değil farklı deneyimlerle karşılaşma yapıyor. Müşterilerin hayatlarındaki her şey hiç olmadığı kadar mükemmel, hızlı ve gerçek zamanlı gerçekleşiyor, dijital uygulamalar akıllı telefonlara günü gününe yükleniyor. Uçuş rezervasyonu, tatil planı, online alışveriş; hepsini kolay, hızlı ve sorunsuz bir şekilde yapmak mümkün. Akıllı dijital platformların sağladığı bu harika deneyimler iş yapış şeklini ve oyun alanını tamamen değiştirdi. Müşteriler artık dijital hayatın aktif bir parçası haline geldi. Bankaların faaliyet alanları kapsamındaki finansal hizmetlerin devamı için iş modellerini dönüştürmesi, bunu yaparken başarılı olmak için de söz konusu dört temel ayağı ahenkli şekilde yönetmesi gerekecek. ☹



Kaynak: <http://fintechistanbul.org>



# Türkiye'nin PCI PA-DSS ve EMV onaylı ilk Android POS'u: PAYSTEIN P90

Verisoft, geleneksel ve alternatif tüm ödeme yöntemlerini kabul edebilen Android POS PAYSTEIN P90 için gerekli tüm sertifika süreçlerini tamamladı. Verisoft, yakında ABD, Kanada ve Dubai'de kullanıma sunacağı bu ürünle Türkiye'de de bir değişim süreci başlatmayı hedefliyor...

verisoft

Uçtan uca ödeme sistemleri çözümleri sunan Verisoft, POS yazılım ve entegrasyonu konusundaki çözümlerine "yeni nesil ödemelerin mucidi" PAYSTEIN P90'ı ekledi. Model için ünlü bilim insanı Albert Einstein'dan esinlenen şirket, bu yenilikçi ürün için gerekli tüm sertifikasyon süreçlerini tamamladı. Verisoft CEO'su Onur Alver, PAYSTEIN P90'ın güvenli ödeme altyapısı, yüksek performansı ve ergonomik yapısıyla ödeme dünyasının hayatını kolaylaştıracağını vurguluyor. Alver, "Ödeme sektöründeki dinamiklerin değişimi; yazarkasa POS konusundaki son gelişmeler, kullanım zorunluluğunun zamana yayılması ve standartlar gereği sahadaki eski cihazların değişecek olması sektörü katma değerli servislere yöneltecek. Verisoft olarak ABD, Kanada, Dubai ve Slovakya'da devam eden mPOS ve Android POS projelerimizle Türkiye pazarındaki bu değişime de öncülük edeceğiz" diyor.

## ABD, Kanada, Dubai, Türkiye...

Verisoft, PAYSTEIN P90'ın önceki ay First Data sistemleri üzerinde tüm kart markaları için onayları tamamlanmıştı. Geçen ay da PCI PA-DSS v3.2 (Payment Application Data Security Standard) onayının da tamamlanmasıyla birlikte PCI ve EMV onaylı ilk Android POS'un pazara sunulması için hiçbir engel kalmadı. Onur Alver, ürünün piyasaya çıkış takvimiyle ilgili şu bilgileri veriyor: "Yakında ABD ve Kanada'daki üye işyerlerinde PAYSTEIN P90 Android POS cihazları kullanıma alınacak. Dubai'de, Emirates Digital Wallet (EDW) için Mastercard öncülüğünde 16 BAE (Birleşik Arap Emirlikleri) bankasının dahil olduğu ortak mobil cüzdan projesinde de fiziki POS cihazlarıyla birlikte Android POS'lar da kullanılacak. Bu uygulamaları Türkiye'de de devreye alacağız."

**Her alternatif ödeme yöntemini destekliyor**  
Bilindiği gibi Android'in açık



Onur Alver

platform özelliği bankalara, üye işyerlerine birçok yenilik ekleme, özelleştirme gibi kolay kullanım imkanı tanıyor. Alver, bu özelliğiyle P90'ın diğer tekil POS'lardan bir adım öne çıktığını belirtiyor. Ardından da bu yenilikçi ürünün başlıca özelliklerini şöyle anlatıyor:

"PAYSTEIN P90 ile NFC de dahil hem geleneksel hem de alternatif ödeme yöntemleri kabul edilebiliyor; temassız/temassız kartlı ödemeler, QR (karekod), mobil ve e-cüzdan ödemelerini destekliyor. Stok sayımı ve takibi, seyyar ödeme imkanı ve sadakat uygulamalarının kolayca hayata alınabilmesi, ürünümüzün diğer özellikleri arasında yer alıyor. PA-DSS v3.2, PCI PTS 5.1, EMV L1 - L2, EMV CLI, PayPass, PayWave, Express Pay, DPAS, UnionPay, Interac sertifikasyonlarına sahip PAYSTEIN P90'ın yüksek performansı, tam dokunmatik ekranı ve uzun ömürlü bataryasıyla kesintisiz hizmet sunulabilecek."





**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.

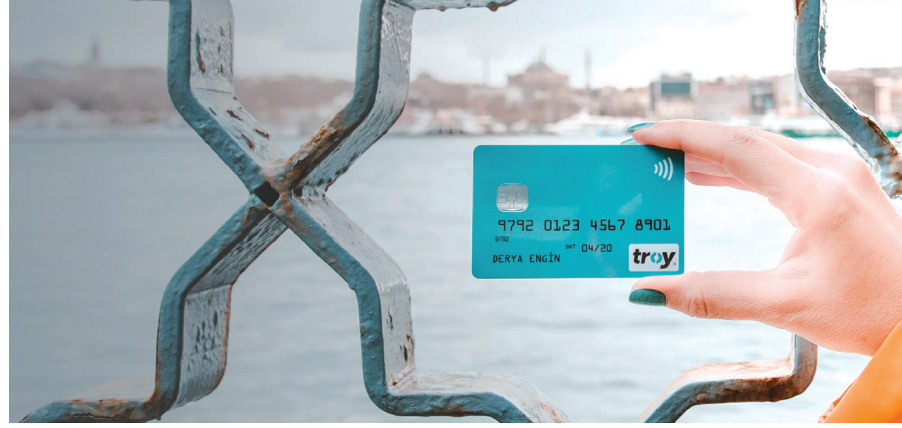


# Daha az nakit kullanan toplumun Türkiye'ye has yöntemi TROY



**HAVVA CANİBEK**  
Bankalararası Kart Merkezi (BKM)  
Ürün Yönetimi Müdürü

31 üyesiyle Türkiye pazarının tamamına hitap eden TROY'un kart adedi Mart 2019 itibarıyla 7.8 milyona yaklaşırken, pazar payı da yüzde 3.6'ya ulaştı. Banka kartları ve ön ödemeli kartlardaki pazar payı ise yüzde 5'e çıktı...



## Yerel ödeme şemaları son dönemde tekrar yükselişe geçerken...

Son 10 yılda dünyada ödemeler alanında görülen en önemli trendlerden biri, yerel ödeme şemalarının tekrar yükselişe geçmesi. Neredeyse kartlı ödemeler kadar eskiye dayanan yerel ödeme şemaları, 90'lı yıllarda küreselleşme dalgasında uluslararası ödeme şemalarının gerisinde kalıp bir gerileme dönemine girmişti. 2000'lerde ise Çin'in yerel ödeme şeması olarak kurulan UnionPay'in hızlı yükselişiyle birlikte, özellikle gelişmekte olan pazarlarda yeni yerel ödeme şemalarının kuruluşuna ve yükselişine şahit oluyoruz.

Küresel danışmanlık firması McKinsey & Company'nin raporuna göre, dünya genelinde yerel ödeme şemalarının ihraç ettiği kart adedi 2016'da 2.5 milyarı geçerken, bu şemaların dünyadaki ödeme hacminden aldığı pay yüzde 12 ila 15 arasında değişiyor.

## ...Türkiye ödemeler sektörü de benzer bir girişimle TROY'u hayata geçirdi

Küresel düzeyde bu gelişmeler yaşanırken, ödemeler alanında dünyanın önde gelen pazarlarından Türkiye'de de ülkenin ilk ve tek yerel ödeme şeması olan TROY, Bankalararası Kart Merkezi bünyesinde Nisan 2016'dan bu yana faaliyetlerini sürdürüyor.

Türkiye yıllardır ödemeler alanında pek çok ülke için örnek gösteriliyor. Anadolu'nun köklü tarihine bakacak olursak bu durum aslında çok da şaşırtıcı değil. Tarihte ilk madeni paranın basıldığı, kimi kaynaklara

göre dünyanın ilk borsasının kurulduğu bu topraklarda, modern çağda Avrupa'nın ilk temassız kartını çıkaran, çip & PIN geçişini daha 2007'de tamamlayan, mobil ödemeler konusunda başarılı çalışmalara imza atan bir sektörden bahsediyoruz. Bundaki en önemli etkense pazardaki oldukça hızlı ve çevik oyuncular.

TROY da Türkiye'nin yenilikçi ve teknolojik çözümlerine en son örneklerden biri. TROY'un en önemli motivasyonlarından biri hızlı ve çevik bir yapıyla pazarın ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmetlerin geliştirilmesini sağlamak. Bunu yaparken de iç kaynakların, yani Türkiye ödemeler sektörünün yıllar içerisinde elde ettiği bilgi birikiminin ve teknolojik altyapının verimli kullanımına odaklanmak.

## TROY 3 yıllık yolculuğunda hızlı bir şekilde pazara penetre etmeyi başardı

Avrupa'nın en büyük pazarı olan Türkiye'de 218 milyon kart bulunuyor. POS sayısı ise 2.4 milyon. Yani pazar halihazırda oldukça büyük. Öte yandan hala finansal sisteme ve nakitsiz ödeme yöntemlerine erişimi sınırlı olan önemli büyüklükte bir kitle de var. Dünya Bankası verilerine göre, Türkiye'deki 15 yaş üzeri yetişkin nüfusun yüzde 63'ünde banka kartı bulunurken bu oran gelişmiş ülkelerde yüzde 80 ila 98 arasında değişiyor. Yani pazarın gelecekte de büyüme potansiyeli oldukça yüksek.

Bu noktada kritik olansa sürdürülebilir ve sağlıklı bir büyüme yakalayabilmek. Pazarda son dönemlerde gördüğümüz birkaç trend bu yolda emin adımlarla ilerlendiğini göster-





riyor. Kısaca bahsetmek gerekirse banka kartları her geçen gün daha çok bir ödeme aracı olarak benimsenirken, kredi kartı pazarı mevcut kullanıcıların daha çok harcaması değil yeni kullanıcıların sisteme katılmasıyla büyüyor. Yani kartların bilinçli kullanımı gittikçe yaygınlaşıyor. Temassız mobil ödeme, karekod ile ödeme gibi dijital ödeme yöntemleri de pazarda yaygınlaşmaya başlıyor.

Bu gelişmelerde, sunduğu ürün ve hizmetlerin yanı sıra penetrasyon stratejisiyle TROY'un payı yadsınmaz. TROY'un bu motivasyonla son dönemde kullanıma sunduğu ürün ve hizmetler toplumun farklı kesimlerini farklı çözümlerle kapsamayı hedefliyor. iOS cihazlar da dahil olmak üzere tüm cihazlardan mobil temassız ödeme yapmayı sağlayan çözümler online ve fiziksel dünyada mobil ödemelerin penetrasyonunun artırılması, karekod ödeme teknolojisiyle mikro ödemelerde nakit dışı ödeme yöntemlerinin yaygınlaştırılması ve finansal erişimin tabana yayılması hedefleniyor.

Nisan 2016'da Türkiye'de yüzde yüz kabul oranıyla faaliyetlerine başlayan, Mayıs 2017'de ise tüketici lansmanını yapan TROY'un bugün geldiği nokta da bunu kanıtlar nitelikte. Mevcutta 31 üyesiyle pazarın tamamına hitap eden TROY'un kart adedi Mart 2019 itibarıyla 7.8 milyona yaklaşırken, pazar payı da yüzde 3.6'ya ulaştı. Banka kartları ve ön ödemeli kartlardaki pazar payı ise yüzde 5'e çıktı.

### **TROY'un büyüme potansiyeli yüksek; TROY'la birlikte ekosistem de büyüyecek**

TROY'un geleceğe ilişkin hedefleri bu güne kadarki yükselişin de üzerine çıkmak ve 2019'da 17 milyon karta ulaşmak. TROY bu hedeflere ulaşırken, bir yandan da çeşitli inisiyatiflerle ülke ekonomisine katkı sağlamaya odaklanıyor."

TROY'un en önemli kuruluş motivasyonlarından biri finansal erişimi artırmak, ekosistem yaratıp büyütürken sektöre ve ülke ekonomisine katma değer yaratmak. Zira Hindistan örneğinde olduğu gibi yerel ödeme şemalarının finansal erişimin tabana yayılmasında oldukça etkili. Hindistan Ulusal Ödemeler'in eski genel müdürü Abhaya Prasad Hota'nın verdiği bilgiye göre, dünyanın beşinci büyük ekonomisine sahip Hindistan'ın yerel kart şeması RuPay sayesinde ülkedeki bankalı nüfus penetrasyonu 3 yıl gibi kısa bir sürede yüzde 48'lerden 80'lere ulaşmış durumda.

Uçtan uca bir ödeme işlemine baktığımızda, teknoloji şirketlerinden finansal kurumlara, kart üreticilerinden test laboratuvarlarına varana kadar pek çok aktörün yer aldığını görüyoruz. Yerel ödeme şemaları, yarattığı büyük ekosistemle de ülkenin dijital dönüşümüne ve ekonomik gelişimine katkıda bulunuyor.

Bu bağlamda TROY da Türkiye'nin Ödeme Yöntemi olarak faaliyete başladığında oldukça büyük bir ekosistem yaratmış oldu. Bu ekosistem her geçen gün büyürken ve Türkiye daha az nakitli bir ekonomiye evrilirken, ek istihdam yaratılması, yerel bilgi birikiminin artması, teknolojik sermayenin oluşması yollarıyla TROY'un ekonomiye katkısı da kuşkusuz artacak.

Ekonomiye katma değer yaratmak üzere bir diğer odak alanı da mikro ödemelerin dijitalleşmesi. Bunun önemli adımlarından biri olarak TROY, ulaşım alanında işbirlikleriyle 12 ana şehirde ulaşımında kabul edilir hale gelecek. Benzer şekilde, kamu ödemelerinde de TROY'un kullanımını için önemli adımlar atılıyor.

Bütün bu girişimlerle birlikte amaç bir yandan TROY'un hızlı büyümesini sürdürerek pazardaki ağırlığını artırırken, bir yandan da ekosistemin büyüyüp gelişmesi yoluyla ekonomik büyümeye katkı sağlamak.

TROY'un özellikle finansal okuryazarlığı düşük olan kitleler ve mikro ödemeler alanlarında elde edeceği başarılarla birlikte kayıt dışı ekonomi azalacak, verimlilik artacak ve böylece ekonomik büyüme katkı sağlanmış olacak. ☺

**troy**  
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi





# MODEL YA DA ARAÇ FARK ETMEZ; önemli olan **BİR ALIŞVERİŞ BİR FİŞİ!**



Fevzi Güngör

ABDULLAH  
ÇETİN

**Ö**deal, akıllı cep telefonlarıyla kartlı ödeme kabul ederek Türkiye’de bir ilke imza attı. Ancak yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) mevzuatı nedeniyle bu uygulama, götürü usulüyle vergilendirilen mükellefler dışında kullanım alanı bulamıyordu. Şimdi ise Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından sektör temsilcilerinin görüş ve önerilerine açılan “Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemine İlişkin Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğ Taslağı” ile bir kapı aralanmış oldu. Hatırlanacağı gibi geçen sayımız için “POS’ta Son Nokta” başlığıyla düzenlediğimiz Gündem Toplantısı’nda bu konuyu ele alıp düzenleyici kurumlara da çağrıda bulunmuştuk. Orada hemfikir olunan konulardan biri de mevzuatın yazarkasa POS örneğinde olduğu gibi bir cihaza,

Ödeal CEO’su Fevzi Güngör’e göre GİB’in genel tebliğ taslağının özeti şu: “Bir alışveriş yapıldığında, eğer bir sistem fatura kesilmeden tahsilat yapılamamasını garanti altına alıyor; yani bir tahsilat yapıldığında bunun belge düzeninin sağlanmasını garanti ediyorsa sorun yok. ‘Bunu e-arşivle sağlarsan, işletmende yazarkasa bulundurma zorunluluğundan kurtarırım seni’ diyor devlet. ‘Bu sistem yazarkasa yerine de geçer’ diyor...”

kabloya bağlanmaması gerektiğiymiş...

Bu açıdan PSM olarak GİB’in genel tebliğ taslağını olumlu ve sevindirici bir gelişme olarak yorumluyoruz. Taslağın içeriğini ise bu konuda öncülük yapan, adeta bir nefer gibi çalışan Ödeal CEO’su Fevzi Güngör’e yorumlatmanın uygun olacağını düşündük...

## **Bu çalışma sizce hangi ihtiyaçtan doğdu? Ödeal ve Fevzi Güngör olarak sizin de böyle bir öneriniz vardı sanırız...**

Evet, bu konuyu zamanında Ödeal olarak biz de önermiştik. Tebliğ taslağı aslında şu ihtiyaçtan doğdu: Devletin konuyla ilgili birimleri bir denetime gittiğinde o şirket ne kadar satış yapmış, ne kadar tahsilat yapmış, bunları detay kalemler halinde görebiliyor. Fakat eşleştirmek mümkün olmadığından, ancak fatura ve tahsilatların aylık toplamını kıyaslayabiliyor. Şimdi denetime gidildiğinde rastgele bir fatura ya da fiş seçildiğinde, hangi işlem karşılığında kesildiği kolayca tespit edilebilecek.

## **O zaman eskisi gibi, tüm verileri topluca denetleme sisteminden vaz mı geçiliyor?**

Yok hayır. O sistem de devam edecek. Şimdi bankalar da, biz ödeme şirketleri de tüm tahsilatları raporluyoruz. Yazarkasalar ya da fatura belgelerinde de tüm satışlar var. Vergi memuru denetlemeye gittiğinde bunları birebir eşleyemediği için aylık toplamı alıyordu. Sen bankalar üzerinden örneğin 100 bin TL tahsilat yapmışsın, fiş ve fatura toplamı olarak da 150 bin TL satış göstermişsin ama bunların detayına bakılmıyordu. Art niyetli bazı firmalar da örneğin tüketici 50 TL’lik ürün ya da hizmet aldığı anda, bunları tek tek o alımı yapan kişi adına kes-





miyor; ay sonunda toplu olarak faturaya bağlayıp, bunu KDV'nin bir kısmı karşılığı, ihtiyacı olan başka bir mükellefe satıyordu. Vergi denetim memuru geldiğinde sadece aylık toplama bakabiliyordu. Ama bu aylık toplamın bir kısmı, ay sonundaki fatura satışıydı. Devlet elbette bunu istemiyor. Nitekim bunun için geldi yazarkasa POS olgusu. Devlet, "Benim için esas olan önce fişin basılması, fişi basılmamış hiçbir tahsilat yapılmayacak" dedi. Yazarkasanın sağladığı buydu.

#### **Peki bu yeni durum nasıl oluştu?**

Devlet temel felsefeden uzaklaşmış değil. Eski modele, yani mükellefin belge düzenini sağlamadan POS kullanabildiği düzene dönülmesi ihtimali yok. Temelde devletin sorunu yazarkasa satmak değil. Hani 80'li yıllarda "Bir alışveriş, bir fiş" sloganlı bir reklam vardı; işte devletin basit anlatımla asıl hedefi bu. "Yazarkasa dışı bir modelle bu sağlanabiliyorsa ve garanti edilebiliyorsa ben engel olmam. Bu işin arkasında olurum" dedi.

#### **Tebliğ taslağı özette ne diyor?**

Bir alışveriş yapıldığında, eğer bir sistem fatura kesilmeden tahsilat yapılamamasını garanti altına alıyor; yani bir tahsilat yapıldığında bunun belge düzeninin sağlanmasını garanti ediyorsa sorun yok. "Bunu e-arşivle sağlarsan, işletmende yazarkasa bulundurma zorunluluğundan kurtarırım seni" diyor devlet. "Bu sistem yazarkasa yerine de geçer" diyor. İşin özeti bu...

#### **Bu sistemin bir kâğıt belge zorunluluğu var mı?**

Fatura zorunluluğu elbette var ama bunu kâğıt olarak verme zorunluluğu yok. Bunun örneklerini perakendede bu-

gün de görüyoruz aslında. Öte taraftan tüketicinin istemesi halinde e-arşiv fatura basılı bir belge olarak verilmeli. Bir de slip konusu var ama çözülemeyecek konular değil bunlar.

#### **Tabii işin bir de esnaf boyutu var...**

Kesinlikle. Zaten asıl konu da o. Esnaf şöyle diyor: "Zaten işlerim kötü. Ekonomi bir yandan kur, öte yandan faiz baskısı altında, belimi doğrultamıyorum. Bir de cihaza o kadar, aylık ücrete bu kadar ver; yapamam. Ben niye dünyadaki gibi başka alternatiflerden yararlanamıyorum? Mobil ödeme, vadeli ödeme, mPOS, QR, Hopi, Paycell, Zubizu ve hatta Akbil gibi ödeme alternatiflerini kabul edemiyorum. Bunları toptan bana getiren teknolojik çözümleri neden kullanamıyorum?"

Ödeal olarak üye işyerimiz olan esnaflardan dinlediğimiz şikayetler, gerçekler bunlar. İşte bunun üzerine devlet de bu taslakla şöyle dedi: "Bu alternatiflerle benim bir problemim yok. Sen yeter ki 'bir alışveriş, bir fiş' konseptini, internet ortamında, elektronik ortamda sağla bana. Benim memurum denetime gelip 'Nerde bu alışverişin belgesi, fatura ile tahsilatın eşleşmesini görmek istiyorum' dediğinde bunu tam olarak sağlayabil."

Bir başka bir ifadeyle "mobil ödeme ya da başka bir sistemi benim belge düzenime bağla" dedi GİB. "Ama bu garantiyi belge düzenini sağlayan firma da versin, tahsilatı yapan şirket de... Devlet olarak ben de sisteme bir yetki belgesi vereceğim." İşte bu yetki belgesini almış sistemi kullanan kurumlar, yazarkasa bulundurmamak zorunda olmayacak.

Devlet bu sistemle ilk kez finansal teknoloji şirketlerine belge düzeninin sağlanması konusunda bir güven gösteriyor. Bu fırsatı iyi değerlendirmek ve küresel çapta bir tecrübeye yaratmak için var gücümüzle çalışacağız. ☹



# “PARA VE TEKNOLOJİ SADECE ERKEK egemenliğinde olmamalı”

**F**ark ettiyseniz şimdiye kadar “Zirve Yolunda” sohbetlerinde hep profesyonel üst düzey kadın yöneticileri ağırladık. Bu sayıdan itibaren kadın ve kariyer konusunu, kendi yolunu cesurca çizen, çalışkan ve becerikli girişimci kadınlarla da ele alacağız. Başlangıcı ise çocuklara harçlıklarını güvenle ve kolayca yönetme imkanı sunan, tasarruf yapmayı öğreten Manibux’ın kurucusu Canan Bayrak’la yapıyoruz.

Boğaziçi Üniversitesi Psikolojik Danışmanlık bölümünden mezun olan Bayrak, iki kız çocuğu annesi. 17 yıl çeşitli okullarda psikolojik danışmanlık yapmış, 2016 yılında da Manibux’ı kurmuş. İşte başarılı bir kadın girişimcinin yaşadıkları, önerileri ve daha fazlası...



*Zirve  
Sohbetleri*

Tülin Çakmak

[tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com](mailto:tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com)

**Girişimci olmaya nasıl karar verdiniz?  
2016 yılından bu yana Manibux’ın  
geldiği noktayı anlatabilir misiniz?**

İlk kullanıcılarımız olan anne babalar arasında beğeni ve bir ihtiyacı karşılaması bakımından takdirle karşılanırken, iş dünyasında şüpheyle bakılıyorduk. Bankaların da aynı işi yapabileceği, kredi kartlarının da aynı amaçla



Canan Bayrak  
Manibux kurucusu

kullanılabileceği dile getiriliyordu. Ashında Manibux’a kadar çocukların da sosyal hayatın içinde tüketici olarak yer aldığı, kendi paralarını yönetebilecekleri pek fark edilmemişti.

İşe toplumda harçlık bilincinin önemini vurgulayarak başladık. Manibux bir banka olmadığı gibi, bankalara rakip de değil. Onlarla birbirimizi tamamlar rollerdeyiz.





Aslında biz geleceğin banka müşterilerinin bilinçli yetişmesine aracılık ediyoruz. Para yönetme bilincinin küçük yaşlarda yerleşmesini amaçlıyor, finansal okuryazarlık eğitimine destek oluyoruz. Harçlık yönetim uygulaması olarak kredi kartından çok farklıyız. Gençlerimizin ileride kredi kartı mağduru olmaması için bilinç sağlıyoruz. Uygulamamızı pazara sunduğumuz 2017 yılından bu yana bunları anlatıyoruz. Bu konuda çok yol aldık. Toplumda harçlık bilinci oluştuğunu, kullanıcı sayımızın her geçen gün artmasından ve iş dünyasının Manibux'a ilgisinden anlıyoruz.

### Okullar da projeyi destekledi mi?

Türkiye'nin önde gelen özel ve devlet okullarıyla yaptığımız anlaşmalar, eğitim dünyasıyla aynı dili konuştuğumuzu gösteriyor. Bir nevi "okul kartı" olarak da konumlandık. Okul içi ve dışında harçlık uygulaması olarak çözümler sunuyoruz. Ayrıca çocuk ve ailelerle bir araya gelmek isteyen firmalarla işbirlikleri yaparak onlara da bir platform sunuyoruz. Uygulama içinde çocuklarımızın tasarruf yapmasını ve para biriktirmesini öğretmek amacıyla fırsatlar sunuyoruz.

Ne mutlu ki artık sadece aileler değil toplumun her kesimi çocukların da paralarını yönetebileceğini anladı. Finansal okuryazarlık eğitimi küçük yaşlarda verilmeye başlarsa nakitsiz topluma giden yolun kısaldığına inanıyoruz. Nitekim bu amaçla FODER ile bir araya geldik. Atilla Köksal başkanlığındaki yeni dönemde FODER Yönetim Kurulu'nda görev almaktan onur duyuyorum. Toplumda FODER aracılığıyla da katkı sağlayacağımızı düşünmek heyecanımı artırıyor.

### Dijital çağla birlikte ödeme alışkanlıkları da hızla değişiyor. FinTek ekosisteminin ülkemizdeki gelişimini ve kadının bu sektördeki yerini değerlendirir misiniz?

Dijital çağla birlikte sadece ödeme değil yaşam alışkanlıklarımız da değişiyor. Artık her şeye daha kolay ve hızlı ulaşmak istiyoruz. Online hayatta daha fazla zaman geçiriyoruz. Çocuklarımız da küçük yaşlarda online ödeme ve alışverişle tanışıyor. İşte burada ailelerin kontrolü ve çocuğa doğru tüketim alışkanlıkları kazandırması önem kazanıyor.

Para eğitimi de diğer temel eğitimler gibi ailede başlamalı. Nasıl ailede bu eğitim için sadece anne ya da sadece babayı görevlendiremiyorsak, FinTek ekosisteminden de kadınları çıkaramayız. Para ve teknoloji erkek egemenliğinde olmamalı. Kadınlar olarak her alanda olduğu gibi burada da biraz daha kendimize güvenmeye ve daha çok var olmaya başlamalıyız.

### Bir kadın girişimci olarak ne gibi sorunlarla karşılaştınız, onları nasıl yendiniz?

Farklı bir alandan gelen biri olarak en büyük zorluğu, FinTek alanında kendimi kabul ettirme konusunda yaşadım. Ancak bu farklılığım zaman içinde sektörün çeşitlenmesine sağladığım katkı dolayısıyla avantajım oldu. Her ne kadar girişimciğin zorluklarını cinsiyete göre ayırmak istemesem de kadın girişimci olarak hiçbir erkeğe söylenmediğini düşündüğüm yorumlarla karşılaştım. Duygusallığımız, detaylara önem vermemiz ve süreç



odaklı oluşumumuzun bizi zenginleştirdiğini düşünüyorum. Sadece biraz fazla mükemmeliyetçi oluyoruz zaman zaman. Yanlış yapmaya da hakkımız olduğunu hatırlamamız gerekiyor.

3 yılda havalara uçmamı sağlayacak övgüler kadar sarsılmama neden olacak olumsuz yaklaşımlarla da karşılaştım. Bir girişimci olarak o sarsıntılardan sonra dik durabilmeyi ya da havalara uçmadan ayaklarımın üstüne sağlam basmayı yaptığım işe inancım sağladı. Doğru bildiğim yolda yürürken dinlemeyi ve görmeyi öğrendim ama beni nelerin etkileyeceğine de kendim karar verdim. Başka kadın girişimcilerle bizleri bir araya getiren ve girişimciliği destekleyen dernek ve şirketler en büyük şansım oldu. Kagider, Ünlü & Co, Endeavor ve tabii ki BKM beni çeşitli konularda destekleyerek zorlukların üstesinden gelmemde yardımcı oldu. Yalnız olmadığımı, yanın da destekçilerin olduğunu bilmek çok güzel bir duygu.

### Sizden ilham alacak kadın girişimcilere ilk tavsiyeniz ne olur?

Bir ihtiyacı karşıladığımı düşündükleri, inandıkları girişim fikirleri varsa kimlerle işbirliği yapabileceklerini iyi araştırıp, kendileriyle aynı heyecanı paylaşanlarla yola çıksınlar. En büyük gücün kendileri olduğunu hep hatırlasınlar. Başarısız olma korkusuyla adım atmaktan çekinmesinler. Sürece odaklanarak, girişim yolculuğunun tadını çıkarınsınlar. Ben öyle yapıyorum.

### Biraz da hedefiniz ve gelecek planlarınızı öğrenelim...

Harçlığın dijitalleşmesi Türkiye'de Manibux ile başladı. İlk ve tek olmanın sorumluluğunu taşıyor ve 8-18 yaş çocuklarının kendi paralarını yönetmeyi öğrenmesi için destek olmaya çalışıyoruz. Türkiye'de her çocuğa ulaşma hedefimizle birlikte, 2019 başında yurtdışı açılımını da başlattık. Avrupa'daki 3 ülkede başlattığımız işbirliklerini artırarak dünya çapında çocukların daha fazla Manibux ile tanışmasını ve kullanıcımız olmasını planlıyoruz. ☺





# Ödeme araçları çeşitleniyor, sorumluluk yine finansal kuruluş ve özel enkratörlerde



YTT Hukuk Bürosu

Av. Çağrı Coşar - Av. Kortan Toygar

**G**elir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından 17 Nisan 2019 itibarıyla görüşe açılan “Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemine İlişkin Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğ Taslağı”, ödeme hizmetleri sektöründe son derece olumlu karşılandı, önemli bir dönüm noktası olarak değerlendirildi.

Taslağın giriş bölümünde; bankalar, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları tarafından sunulan, çağın gerekleriyle uyumlu, kullanımı kolay ve fiziki POS gibi klasik araçları gerektirmeyen, daha düşük maliyetli çözümlerin uygulamada ortaya çıktığı tespitine yer veriliyor. Ardından da bu gelişime uygun olarak vergi mevzuatı çerçevesinde mal ve hizmetlerin satışına yönelik işlemler ile buna yönelik tahsilatların güvenliğinin ve belge düzeninin sağlanması hususunun son derece önem arz ettiği belirtiliyor.

Kişilerin yaptığı işlemlere ait tahsilat bilgileri ile mali belgelerin elektronik ortamda oluşturulması ve bunların yine elektronik belge uygulamalarıyla kişilerin kullanımına sunulması, günümüz bilgi iletişim teknolojileri ve finansal teknoloji alanındaki gelişmeler sayesinde epey kolaylaşmış durumda. Yine elektronik belge uygulamalarındaki önemli gelişmeler sayesinde, kişilerin hukuki meseleleri, iş süreçleri ve bunlara bağlı ödeme-tahsilat süreçleri; düzenlenen belgelerin paylaşımı ve muhafazası; analiz ve denetimi için işgücü ihtiyacının azalması, maliyetlerin

düşüp verimliliğin artması önem arz ediyor. Bu kapsamda bir düzenlemeye ihtiyaç duyulduğu sektörde uzun süredir tartışılıyordu. Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından da bu ihtiyaçlara cevap verecek bir düzenleme bekleniyordu.

## Sistem ve ilgili kuruluşların tanım ve tarifi

■ Tebliğ taslağında tarif edilen “güvenli mobil ödeme ve elektronik belge yönetim sistemi”; finans kuruluşları ve özel entegratör kuruluşları tarafından gerçekleştirilen satış, ödeme/taahhüt işlemleri ve bu işlemlere ilişkin mali belgelerin elektronik belge olarak oluşturulması, iletilmesi, muhafaza ve ibraz edilmesi süreçlerine ait Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından izin verilen sistemi ifade ediyor.

■ Taslakta adı geçen “finans kuruluşu”; 5411 sayılı Bankacılık Kanunu uyarınca faaliyet gösteren bankalar ile 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun”a göre faaliyet gösteren elektronik para kuruluşları ve ödeme kuruluşlarından, Hazine ve Maliye Bakanlığı’nca yetkilendirilen ve bu taslakta belirtilen sistemin işletilmesi nedeniyle Hazine ve Maliye Bakanlığı, Gelir İdaresi Başkanlığı ve sistem kapsamındaki hizmetlerden yararlananlara karşı asli sorumlu olan kuruluşu ifade ediyor.

■ “Özel entegratör kuruluşları”; elektronik belgelerin (e-fatura, e-arşiv fatura, e-serbest meslek makbuzu vb elektronik belgeler) düzenlenmesi, iletilmesi, alınması ve saklama hizmetleriyle ilgili mükelleflere hizmet verme konusunda Gelir İdaresi Başkanlığı’ndan alınmış özel entegratörlük izni bulunan kuruluşları tanımlıyor.

## Araç temini ve güvenliği finans kuruluşunun sorumluluğunda

Tebliğ taslağında elektronik belge düzenlenmesine ilişkin usul ve esaslar düzenleniyor. Buna göre, ödeme kabul eden araçların kullanılması suretiyle yapılan mal ve hizmet satışlarına ait ödeme işlemlerinin, özel entegratör kuruluşlar aracılığıyla, belge düzenleyecek mükellefin mükellefiyet türüne uygun







**GİB'in genel tebliğ taslağında, "güvenli mobil ödeme ve elektronik belge yönetim sistemi" doğrultusunda, alternatif ödeme araçlarıyla ilgili kurum ve kuruluşlara düşen sorumluluklara da vurgu yapılıyor. Ödeme kabul eden araçların temini ve güvenliğinin sağlanması yine finansal kuruluşların sorumluluğunda. Ödeme kabul eden araçların, taslakta belirtilen elektronik belgelerin oluşturulma sürecinde belgelerde yer alması gereken zorunlu bilgileri temin edecek özellikte olması da zorunlu...**



şekilde, anlık olarak, mevzuatta öngörülen elektronik belgelere dönüştürülmesi ve düzenlenen bu belgenin elektronik ve/veya kâğıt ortamda muhatabına iletilmesi zorunlu. Ödeme kabul eden araçların temini ve güvenliğinin sağlanmasının tebliğde tanımlanan finansal kuruluşların sorumluluğunda olduğunu belirtmek gerekiyor. Ödeme kabul eden araçların, taslakta belirtilen elektronik belgelerin oluşturulma sürecinde belgelerde yer alması gereken zorunlu bilgileri temin edecek özellikte olması da zorunlu. Bu noktada, elektronik belge oluşturulması sürecinin Hazine ve Maliye Bakanlığı gözetim ve denetimine tabi olduğunu, bakanlığın kullanım usul ve esaslarını denetlemeye yetkili olduğunu belirtelim.

Bu doğrultuda, uygulama kapsamında hizmet vermek isteyen finans kuruluşlarının e-belge düzenlenmesi konusunda işbirliği yapacağı e-fatura, e-arşiv hizmeti sunan kuruluşla birlikte gerekli teknik, altyapı ve yazılım hazırlıklarını yaparak Gelir İdaresi Başkanlığı'na yazılı başvurması gerekiyor. Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yapılan değerlendirme sürecini başarılı şekilde tamamlayan, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından da izin verilen finans kuruluşları, kendilerine izin yazısında bildiri-

len tarihten geçerli olmak üzere tebliğle belirtilen sistem kapsamında ödeme ve elektronik belgelerin düzenlenmesi hususunda mükelleflere hizmet verebiliyor.

#### **Tahsilat ve e-belge bilgilerinin gizliliği ve güvenliği...**

Taslakta belirtilen "güvenli mobil ödeme ve elektronik belge yönetim sistemi"ni sunan finans kuruluşları ile bu sistem kapsamında elektronik belgelerin oluşum sürecinde katkı sağlayan entegratörler; hizmet verdikleri kişilere ait tahsilat ve elektronik belge bilgilerini, tahsilatın yapılması ve elektronik belgelerin oluşturulması amacı dışında kullanamıyor. Ayrıca işleme taraf olan kişilerin izni olmadıkça üçüncü kişilerle de paylaşmıyorlar. Finansal kuruluşlar ve özel entegratörler, bu tür faaliyetler kapsamında elde ettiği ve "ticari sır" niteliğindeki bilgilerin güvenliğinden ve gizliliğinden sorumlu tutuluyor. Bu yükümlülüğe aykırı davrandığı tespit edilen finansal kuruluşlar ve özel entegratörlerin, diğer kanunların öngördüğü cezai sorumlulukların yanı sıra Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından verilen faaliyet izinlerinin iptali riskiyle de karşı karşıya kalabileceğini belirtmekte yarar var. ☹



**B K M**BANKALARARASI  
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

# Turizme yabancı turist müjdesi

BKM verilerine göre yabancı kartlarla yılın ilk çeyreğinde yurtiçinde 11 milyar TL ödeme yapıldı. 2018'in aynı dönemiyle kıyaslandığında yabancı kartlarla yapılan ödeme tutarında en fazla artış yüzde 135 ile seyahat acenteleri sektöründe oldu...



TABLO 1

## Mart ayı sonunda Türkiye'de kullanılan kart adedi 218 milyona ulaştı

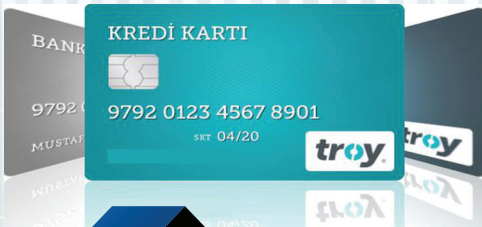
Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2019 yılı mart ayı verilerini açıkladı.

Buna göre, mart ayı sonunda Türkiye'de 66.7 milyon adet kredi kartı ve 151.5 milyon adet banka kartı bulunuyor. Mart 2018 ile kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 5'lik, banka kartı sayısında ise yüzde 13'lük artış görülüyor.



## Kart sayıları (Milyon Adet)

	2018 Mart	2019 Mart	Değişim
Banka kartı	134.6	151.5	% 13
Kredi kartı	63.4	66.7	% 5
Toplam	198	218.2	% 10



TABLO 2

## Kartlı ödemeler geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22 arttı

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla mart ayında toplam 78.3 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 68.3 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 10 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı.

Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 38 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 20 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 22 oldu.



## Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2018 Mart	2019 Mart	Değişim
Banka kartı	7.2	10	% 38
Kredi kartı	57.1	68.3	% 20
Toplam	64.3	78.3	% 22

EXTRE

## Yurtiçinde kullanılan yabancı kartlar

Yabancı kartlar	2018 ilk çeyrek	2019 ilk çeyrek	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	6	11	% 85
Ortalama kartlı ödeme tutarı (TL)	584	720	

TABLO 3

## Yabancı kartlarla yurtiçinde 11 milyar TL ödeme yapıldı

BKM verilerine göre ocak-mart ayları arasındaki yılın ilk çeyreğinde yabancı kartlarla yurtiçinde toplam 11 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Önceki yılın aynı döneminde 6 milyar TL olan kartlı ödeme tutarıyla kıyaslandığında, yüzde 85 büyümeyle son yıllardaki en büyük artışın gerçekleştiği görüldü. İşlem başına yapılan kartlı ödeme tutarı ise 584 TL'den 720 TL'ye çıktı.



TABLO 4

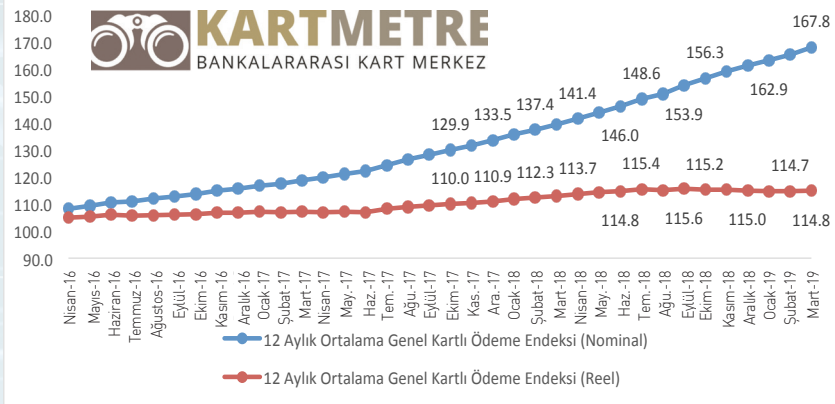
## Yabancı kartlarla seyahat acentesi ödemeleri 2.5 kat arttı

2018 yılının ilk çeyreğiyle kıyaslandığında yabancı kartlarla yapılan ödeme tutarında en fazla artışın yüzde 135 ile seyahat acenteleri sektöründe gerçekleştiği görülüyor. Elektronik eşya yüzde 120, sağlık ürünleri/kozmetik yüzde 95, giyim ve aksesuar yüzde 87, havayolları ise yüzde 80 artışla en fazla büyüme görülen diğer sektörler oldu. Turizmde yaz dönemi tatil planlamalarının yapıldığı bu dönemde seyahat acenteleri ve havayolları sektörlerinde görülen artışlar, yabancıların geçen yıla göre çok daha fazla rezervasyon yaptıracağına işaret ediyor.

## Yabancı kartlarla yapılan sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)

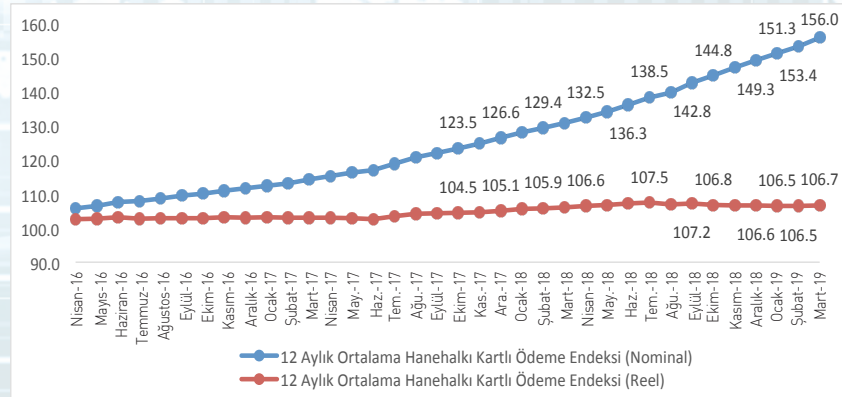
	2018 ilk çeyrek	2019 ilk çeyrek	Değişim
Seyahat acenteleri	438	1.031	% 135
Elektronik eşya	47	103	% 120
Sağlık ürünleri	192	375	% 95
Kozmetik	192	375	% 95
Giyim ve aksesuar	713	1.334	% 87
Havayolları	2.040	3.679	% 80

## BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)



## 12 Aylık Ortalama Genel Kartlı Ödeme Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde Mart ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20,5, reel olarak ise yüzde 1,7 büyüme gözleniyor.



## 12 Aylık Ortalama Hanehalkı Kartlı Ödeme Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde Mart ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 19,2, reel olarak ise yüzde 0,5 büyüme gözleniyor.

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





## Dijital para liginde yarış kızışıyor

Dijital Para Endeksi'ne göre dünya genelinde dijital ödemelere geçiş 5 yılda yüzde 5.5 arttı. 18 ülkenin lig atladığı araştırmanın ilk sıralarını İskandinav ülkeleri paylaşıyor. "Gelişmekte olanlar" kategorisinde yer alan Türkiye, bir önceki araştırmaya göre 4 basamak düşüşle 35'inciliğe geriledi...



Citibank ve Imperial College London tarafından ilki 2014 yılında hazırlanan Dijital Para Endeksi (Digital Money Index 2019), 5 yıl sonra güncellenerek yeniden yayımlandı.

Endeks, ülkelerin "nakitsiz toplum" yolunda ne kadar yol aldığını yanı sıra karşılaşılan bariyerleri ortaya koyuyor:

Ülkeleri "teknoloji", "kamu", "mevcut çözümler" ve "süreci kabullenme" başlıkları altında puanlandırarak sıralayan çalışma, şu dört ana kategori üzerinden yapıyor:

"Yeni başlayanlar", "gelişmekte olanlar", "geçiş sürecindekiler" ve "hazır olanlar"...

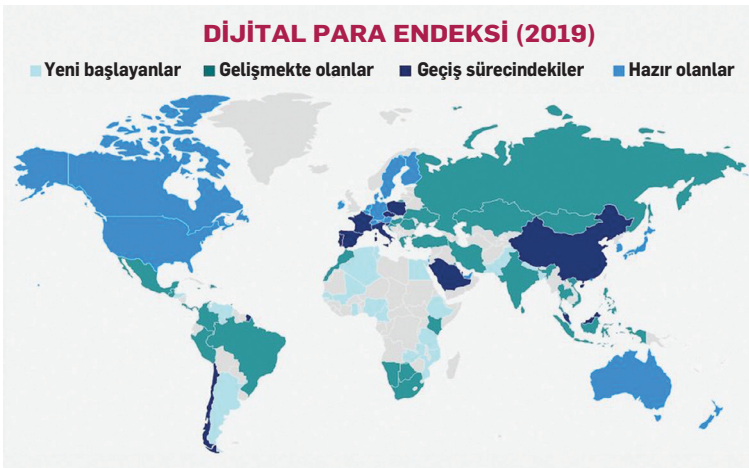
Endeks, 6'ncı yılın ilk 3 ayı ile art arda önceki 5 yıldaki verileri karşılaştırıyor. Buna göre izlenen tüm ülkeler için dijital paraya hazırlık konusunda yüzde 5.5 iyileşme kaydedilmiş durumda.

Citi Global Hazine ve Ticaret Çözümleri Başkanı Naveed Sultan, endeksi şöyle değerlendiriyor: "Ülkelerin giderek artan şekilde, dijital parayla sunulan potansiyel kazanımların farkına vardığına dair net kanıtlar var. İlgili vaka çalışmaları da çok değerli bilgiler elde edilmesini sağladı. Endeksin ülkeleri dört kategori altında incelemesi ise hazırlık aşamasındaki ülkelerin finansal ve iletişim altyapısı konusundaki eksikliklerini, temel finansal hizmetlere erişimle ilgili hangi zorluklarla karşı karşıya olduğunu ortaya koyuyor."

### 18 ülke sınıf atladı

Endekste yer alan ülkelerden 18'inin söz konusu 5 yılda bir kümeden diğerine geçerek dijital hazırlığını güçlendirdiği görülüyor. Imperial'in Küresel Finans ve Teknoloji Merkezi Direktörü Andrei Kirilenko'ya göre bu, 6 yıl içinde değişen eğilimleri gösteriyor.

Listenin ilk sıralarında, nakitsiz ödemeler toplumuna en



yakın görünen İskandinav ülkeleri yer alıyor. 5 yıl önceki listede de başı çeken Finlandiya, İsveç ve Norveç hem sıralarını korumuş hem de eksikliklerini önemli ölçüde tamamlamış görünüyor. ABD ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin de ciddi yükselişte olduğu göze çarpıyor.

Afrika ülkeleri genelde "yeni başlayanlar" kategorisinde yer alıyor. Türkiye'nin de yer aldığı "gelişmekte olanlar" kategorisinin lideri ise Tayland. Önceki çalışmada 31'inci sırada yeri alan Türkiye'nin 35'inciliğe gerilemesi biraz moral bozucu...

## HİNDİSTAN, POLONYA VE GÜNEY KORE İNCELEMESİ

Dijital Para Endeksi üç ülkeyi özellikle mercek altına almış: Hindistan, Polonya ve Güney Kore... Hindistan'ın yeni başlayanlar kümesinde hızla ilerlemesini hükümetin son yıllarda aldığı finansal kararlara bağlayan çalışma, banka hesabı açmanın kolaylaştırılması, kağıt para kullanımının sınırlandırılması, FinTek'lere yatırımın artması gibi gelişmelere vurgu yapıyor. Bu

sayede son 5 yılda 330 milyon Hintlinin resmi finansal hizmetlere erişim kazandığı belirtiliyor. Geçiş kümesinde yer alan Polonya ise dijital para altyapısı ve çözümlere odaklanmış. Hükümetin maaşlar ve emeklilik ödemelerini dijital dünyaya aktarması, işletmelere POS terminali dağıtması gibi uygulamalarının ardından Polonya, 2014-2017 arasında kart başına ortalama işlemde 2 kat artış

kaydetmiş. Dijital ödemelerin zaten teşvik edildiği Güney Kore ise dijital çözümlerin kullanımını artırma ve benimsetme çabalarına odaklanmış. FinTek'lerin tüketiciye dönük çalışmalarının teşvik edilmesi, 2 yıl boyunca düzenleyici incelemeden muaf şekilde yenilikçi çözümler geliştirmesinin önünün açılması, mobil banka sayısındaki artış, ülkeye 6 puan kazandırmış.



## ATM'lere yönelik fiziki saldırılar artıyor

Avrupa Güvenli İşlemler Birliği'nin (EAST) 2018 sonu itibarıyla 4 yıllık verilerden derlediği rapora göre, Avrupa'da ATM'lere yapılan fiziksel saldırıların sayısı artıyor. Siber saldırılarda ise düşüş var. Söz konusu rapor, Avrupa genelinde ATM'lere fiziksel saldırı sayısının 2018 yılında 2017'ye göre yüzde 35 artarak 3 bin 584'ten 4 bin 549'a çıktığını ortaya koyuyor. Bu saldırıların maddi zararı ise aynı dönemde yüzde 16 artışla 36 milyon Euro'ya ulaşmış. ATM'lerdeki para ödeme alanı üzerinden yapılan dolandırıcılıkların zararı ise aynı süre zarfında yüzde 30 düşüşle 247 milyon Euro olmuş. 2017'den 2018'e ATM'lere yönelik siber saldırıların sayısı ise yüzde 18 azalarak 157'ye inmiş. Bu saldırıların yol açtığı toplam zarar da 1.52 milyon Euro'dan 450 bin Euro'ya gerilemiş.



## Amazon Go nakit de kabul edecek mi?

Kasasız mağazanın mucidi Amazon Go'nun alternatif ödeme seçenekleri arasına nakdi de ekleyeceği konuşuluyor. Amazon'un fiziksel mağazalarından sorumlu yöneticisi Steve Kessel'in de geçen ay şirket içi bir toplantıda, Amazon Go'da ödeme seçeneklerinin artacağını, ancak bunun ne zaman uygulamaya geçeceğini belli olmadığını söylediği de sızan bilgiler arasında. Halen 10 Amazon Go mağazasında müşterilere kasasız alışveriş deneyimi sunuluyor. 2021 yılına kadar 3 bin mağazaya ulaşmayı hedefleyen Amazon Go da anlaşılan Amerikalıların "yeni trendi" nakde kayıtsız kalamayacak.

## Bakü, Monex Hazar Zirvesi'ne hazırlanıyor

BDT (Bağımsız Devletler Topluluğu) ülkelerinin en önemli bankacılık ve finans etkinliği "Monex Hazar Zirvesi" (Monex Summit Caspian), 30-31 Mayıs'ta Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de düzenlenecek. Etkinlik dolayısıyla dünyaca ünlü şarkıcı İnnâ'nın katılacağı bir Monex partisi düzenlenecek. Bakü, aynı



dönemde UEFA Avrupa Ligi final maçına da ev sahipliği yapacak. Her yıl dünyanın üç farklı bölgesinde yapılan ve bu yıl "İnnofest" temasıyla düzenlenecek etkinliğe Azerbaycan Cumhuriyeti Ulaştırma, Haberleşme ve Yüksek Teknolojiler Bakanlığı resmi olarak destek veriyor.

Doğu Avrupa ve BDT ülkeleri arasında yer alan Azerbaycan, Rusya, Kazakistan, Gürcistan, Ukrayna ile diğer ülkelerden banka ve FinTek şirketlerinin katılacağı Monex Hazar Zirvesi'ne pek çok yatırımcı, yönetici, uzman ve bakanlık temsilcisinin ilgi göstermesi bekleniyor. Etkinlikte farklı ülkelerden gelecek güvenlik, veri ve BT şirketlerinin sunumlarına da yer verilecek.





## Amerika'da ilginç şeyler oluyor



ABD, bir yandan dijital ödemeler dünyasına yeni çözümler katarken bir yandan da tam aksi kararlara imza atıyor. Geçen aylarda bazı eyaletlerde nakit kabul etmeyen işletmelere ceza verileceğinin açıklamasının ardından gelen Bloomberg raporu kafaları iyice karıştırdı. Buna göre ABD'nin en zengin aileleri rekor seviyede nakit biriktiriyor. Öyle ki ülkedeki en zengin yüzde 1'lik kesimin düşük gelirli kitlenin yarısından daha fazla nakde sahip olduğu belirtiliyor.

Resmi kaynaklara göre Amerika'daki nakit varlıklar, 2008 ekonomik krizinden önce 15 milyar dolar civarındaydı.

Şimdilerde ise 30 milyar doları geçtiği görülüyor. Öte yandan, ülkede gelir seviyesi nispeten daha düşük olan kesimin nakit rezervi de ekonomik krizden bu yana 10 kat artmış. Ancak zengin Amerikalılar bu konuda hala açık ara önde.

Veriler uluslararası alanda da nakit kullanımının arttığına işaret ediyor. Uluslararası Ödemeler Bankası tarafından hazırlanan rapora göre bu eski alışkanlık hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlarda yükselişte. Bankanın açıkladığı verilere göre, ülkelerin dolaşımdaki nakit tutarı 2000 yılında ortalama olarak gayrisafı yurtiçi hasılların yüzde 7'sine denk gelirken, 2017'de yüzde 9'a yükselmiş.

### JP MORGAN CHASE 90 ŞUBE AÇACAK

Amerika'dan trend dışı bir haber daha! Avrupa'da şube sayıları dramatik şekilde azalırken görünen o ki ABD'de artacak. Ülkenin en büyük bankalarından JP Morgan



Chase, bu yıl 700 kişiye istihdam sağlayacak 90 yeni şube açmaya hazırlandığını duyurdu. Bankanın bu kararında, yeni pazarlara açılmak için belirlediği 400 yeni şube hedefinin etkili olduğu belirtiliyor.

JP Morgan Chase bu doğrultuda Charlotte, Kansas City, Nashville ve St. Louis gibi yeni bölgelere girmeye, Philadelphia ve Boston gibi güçlü olduğu bölgelerde de ek şubeler açmaya odaklanacak. Bankanın 2020 planları arasındaysa Auburn ve Nebraska üniversiteleri gibi büyük eğitim kurumlarına yakın yerlerde şube açmak var.

JP Morgan Chase Tüketici Bankacılığı CEO'su Thasunda Duckket, "Yeni aksiyonumuz şube açmaktan çok daha fazlası anlamına geliyor. Bu bizce daha yakın müşteri ilişkileri, müşterilerimiz için hizmetlere daha rahat erişim ve insanlar için bölgesel iş fırsatları demek" diyor. ☹



Powered by

**Verifone®**

# GEÇİŞ KONTROL NAKİT YÜKLEMƏ HARCAMA ONLINE RAPORLAMA TÜM KAMPÜS ENTEGRASYONU

Kartsız Ödeme  
Askıda Yemek  
Bankacılık Altyapısı  
Rezervasyon Sistemi  
LTE + LAN Erişim  
Bulut ve Felaket Kurtarma Alt Yapısı  
Yaygın Saha Desteği



 etisanproje

 Etisan Proje

[etisan.com](http://etisan.com)

724 | 444 2 889







# PARAM Ailesi Büyüyor!

Param Üyesi Kartlara Her Gün Yenileri Ekleniyor...

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

**Param**

[param.com.tr](http://param.com.tr)

[@](#) [t](#) [f](#) \ param

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

**BDDK** YETKİLİ KURULUŞ

**TURK ELEKTRONİK PARA**

**troy**