PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

HAZİRAN 2021 Sayı: 122 / Fiyatı: 20 TL www.psmmag.com



Yeni normal: Rekaberlik



SERKAN ÇELİK
Paynet Genel Müdürü



MURAT DEMİROĞLU
Nebim Yönetim Kurulu Üyesi



YILMAZ YAVUZ
Intertech Yazılım ve Dijital Altyapı Baş Mimarı



SERRA YILMAZ
Paynet Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Paynet Genel Müdürü Serkan Çelik

"Büyümenin sırrı işbirliğiyle yaratılan değerde saklı!"

NEOBANK İLE "JETGİLLER" DÖNEMİ

WSPARK 2021 İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI

BAĞLAMSAL BANKACILIK GELİYOR

ISSN: 2148-8983



Efsane Mercimek Çorbasının Gizli Tarifi

İçindekiler:

Bol miktarda araç gereç gideri
3 yemek kaşığı ayçiçek yağı
1 adet kuru soğan
1 yemek kaşığı un
Tepeleme ısınma gideri
1 adet havuç
1 adet patates
1 tatlı kaşığı tuz
1 çay kaşığı karabiber
Bayağı çok elektrik maliyeti
1.5 su bardağı mercimek
6 su bardağı sıcak su

GİZLİ MALİYETLERDEN KURTULMANIN ÇÖZÜMÜ MULTINET.

Çalışanlarınızın yemek ihtiyaçları için siz de MultiNet'i tercih edin,
yemek giderlerinizi gizli maliyetler olmadan
%100 vergi tasarrufuyla yönetin.

444 87 36
multinet.com.tr

multinet

“Anahtarı sizde değilse cüzdan sizin değildir”



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Çok değil geçen kasım ayı ortalarıydı. Güney, heyecanla gelip “Baba, arkadaşlardan duydum, Bitcoin çok yükselecekmiş, 40-50 bin dolara kadar çıkacakmış, biz de alalım” dedi...

Mesleğe “kazara” ekonomi gazetecisi olarak başladım. Gazetecilik ve halkla ilişkiler okurken hemen hiç aklımda yoktu. Üstelik borsa ve finans gibi ekonominin en çok ilgi ve uzmanlık isteyen alanlarında buldum kendimi. Mesleğin büyük bir kısmını yazı işleri müdürü olarak geçirdim. Dolayısıyla hisse almam yasaktı. Zaten etik olarak da kendime yakıştıramazdım.

Halbuki ne tüyolar geliyordu... Dolayısıyla oğlumun tüyosu da ilgimi çekmedi. Ama en azından blokzincirini öğrenir, faydası olur diye şevkini kırmadım. Gerçekten de kripto para piyasalarını sıkı sıkıya takip etti, küçük küçük oynadı, “kripto para madenciliği” bile yaptı... Tabii 17 bin dolarken “alalım” dediği Bitcoin 50-60 bin dolarları görünce bana çok sitem etti. Dilim döndüğünce bizim bu işten para kazanamayacağımızı, hatta sermayeyi kediye yükleyeceğimizi anlatmaya çalıştım. Şimdi ne demek istediğimi anladı sanırım...

İki sayıdır aileden gidiyoruz. Sizleri daha fazla sıkmayayım. Geçen sayıda kripto para mağduriyetlerinin nedenlerini araştırıp neler yapılması gerektiğini sorgulayacaktık. Ancak intiharlara varan bazı üzücü olaylar üzerine ortamın biraz yatışmasını beklemek istedik. Doğrusu ben araştırıp soruştururken çok aydınlandım, umarım siz de beğeniyle okursunuz...

Yaz sıcakları bastırdı ama biz rehavete kapılmadık; yine dolu dolu bir dergiyle karşınızdayız. Lütfen sayfaları çevirmeye devam edin...

Bu arada, sevgili Tülin’in (Çakmak) öncülük yaptığı WSpark 2021 programı için başvuru sürecinin tamamlandığını da hatırlatmak isterim. PSM olarak kadınların hayatın her alanında olduğu gibi finans ve teknolojide de en önlerde olması gerektiğini düşünüyoruz. Bu konuda farkındalık yaratmak, sektördeki kadın çalışan ve lider sayısını artırmaya katkıda bulunmak istiyoruz. Bu amaca hizmet edeceğine inandığımız WSpark 2021 listesini açıklamak için de sabırsızlıkla bekliyoruz.

Keyifli okumalar.



Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş adına
İMTİYAZ SAHİBİ VE GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL KOORDİNATÖR
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Buse Kuşkaya Seçgin
(Stajyer)

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

REKLAM & REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

YAYINCI SİRKET
Şirket Ünvanı
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı Cad. Hasırcıbaşı Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI
PLUSONE Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. ZF3 34025 Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

YAYIN TÜRÜ
AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)
PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • HAZİRAN 2021

6 **VİTRİN**
Akbank ve Teknosa'dan mobil bankacılık işbirliği

12 **İŞBİRLİĞİ**
Android POS üzerinde yemek kartı dönemi başladı



14 **DİJİTAL BANKACILIK**
Yeni nesil, bankacılıkta "Jetgiller" dönemini yaşayacak

22 **ADVERTORIAL**
"Üçüncü FinTek devriminin tam ortasındayız"

24 **ADVERTORIAL**
nkolay, "bankasız" nüfusun dijital dönüşümüne talip

26 **ADVERTORIAL**
FinTek sektörünün zirvesindeki Param, yaptığı yatırımlarla hızla büyüyor

30 **DİJİTALLEŞME**
Sodexo'dan cesur dijitalleşme hamleleri

32 **AÇILIM**
Birleşik Ödeme, bölgesel güç olma yolunda ilk adımı Azerbaycan'la attı

34 **GÜNDEM TOPLANTILARI**
Yeni normal: Rekaberlik

42 **ADVERTORIAL**
ProCrypt HSM, tek platformla tüm ihtiyaçlara cevap veriyor

44 **DeFi**
Fırsatları kaçırmayın ama mağdur da olmayın!

50 **ZİRVE YOLUNDA**
"Bilgisayar biliminde erillik ya da dişilik yok!"

54 **MEVZUAT**
MASAK, uzaktan kimlik tespiti ve doğrulamanın esaslarını netleştirdi



56 **VİZYON**
Bankacılığı yeniden hayal etmek

AKBANK

Akbanklı doğulmaz, Akbanklı olunur! Mobilden 7/24 mesela...

İstediğin zaman, istediğin yerden
mobilden Akbanklı olma dönemi başladı.



Sizin için

Akbank ve Teknosa'dan mobil bankacılık işbirliği


Burcu Civelek Yüce

Akbank müşterileri, Akbank Mobil üzerinden ulaşabilecekleri online Teknosa mağazasından yaptıkları alışverişlerde kredi ya da havaleyle ödeme yapabilecek. Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, işbirliğiyle ilgili şu bilgileri veriyor:
"Salgınla birlikte tüketicilerin pek çok alanda olduğu gibi finansta da dijital çözümlere yönelme eğilimi hızlı bir şekilde arttı. Özellikle mobil bankacılık kullanımında büyük ivmelenme gözlemledik. Akbank olarak her dört ihtiyaç kredisinin üçünü dijital kanallarımız üzerinden kullandırıyoruz. Artık müşterilerimiz bizlerden, bankacılık ve bankacılık dışı farklı platformlar ve servisler arasında geçişkenlik sağlayan yenilikçi, hayatı kolaylaştıran servisler talep ediyor. Bu nedenle günümüz dünyasında bankaların bankacılık dışı sektörlerle yapacağı işbirlikleri büyük önem taşıyor. Biz de Akbank Mobil'de yer alan mağazaları çeşitlendirip müşterilerimizin alışverişlerinde akışkan bir deneyim sunmayı çok önemsiyoruz. Teknosa işbirliğimizle birlikte Teknosa'nın bize özel hazırladığı online mağazasına artık Akbank Mobil'den erişim sağlanabiliyor. Müşterilerimize Akbank Mobil'den sunduğumuz pazaryerleriyle alışverişlerinde farklı ödeme çözümleri ile uçtan uca destek verebiliyoruz."

Çoğunluk hissesi Mediterra Capital'e geçen PayCore'da Ali Kançal dönemi

Ödeme sistemleri FinTek'i PayCore'un çoğunluk hissesini Türkiye'de yatırım yapan özel sermaye fonu Mediterra Capital satın aldı. Mediterra Capital, PayCore'da altyapı ve insan kaynağına yatırım yaparak, yurtiçi ve dış pazarlarda yapacağı atılımla şirketi bölgesel bir güç haline getirmeyi hedefliyor. Hisse satışıyla birlikte PayCore'da son 4 yıldır CEO olarak görev yapan Turgut Güney de sorumluluğu sektörün deneyimli isimlerinden Ali Kançal'a devretti.
1989 yılında Boston Üniversitesi'nden üretim mühendisi olarak mezun olan Kançal, çalışma hayatına İspanya'da başladı. 1991-2009 yılları arasında IBM Türk'te endüstri ve finans sektörlerinde çeşitli satış ve yönetim kademelerinde görev aldı. IBM'de son olarak teknoloji hizmetlerinden sorumluydu.
2009'da katıldığı Alcatel-Lucent Teletaş'ta 3 yıl boyunca Türkiye ve Azerbaycan pazarlarından sorumlu genel müdür ve yönetim kurulu başkanlığı görevlerini üstlendi.

2014'te genel müdür olarak Fujitsu Teknoloji Türkiye'ye katıldı. 2015'ten itibarense yaklaşık 2 yıl süreyle İndex Bilgisayar'da genel müdür ve icra kurulu üyesi olarak görev yaptı.
Ali Kançal, PayCore CEO'su olarak ilk açıklamasını şöyle yaptı: "400'e yakın profesyonelimizle ödeme sistemleri sektöründe Türkiye'nin lider finansal teknoloji şirketi konumundayız. Türkiye kartlı ödemeler pazarında lisanslama ve processing yöntemleriyle bugün kredi kartıyla yapılan her 3 ödemeden 1'i ve POS'lardan kabul edilen her 2 işlemden 1'i PayCore çözümleri üzerinden geçiyor. Geçen yıl toplam 2 milyar adet finansal işlemi process ederken, çözüm ve hizmetlerimizi 35'ten fazla ülkeye ihraç ettik. Yeni dönemde de Türkiye'de liderliğimizi korurken, yurtdışında odaklanacağımız pazarlarda organik büyümenin yanı sıra iş ortaklıkları ve şirket alımlarıyla iş hacmimizi ve müşteri bazımızı artırmayı hedefliyoruz."



Ali Kançal

İLERİ TEKNOLOJİ, KUSURSUZ DENEYİM

Ürettiği yazar kasa ve ileri teknoloji ürünleriyle 35 yıldır işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, Android POS ürün ailesini işletmelerin hizmetine sunuyor.

e-Belge yönetmeliklerine uygun Android 9.0 işletim sistemine sahip ödeme terminalleri, ileri teknolojisi, zengin uygulamaları, yüksek güvenlik standartları ile ödeme süreçlerinize ve müşteri deneyiminize bambaşka bir değer katacak.

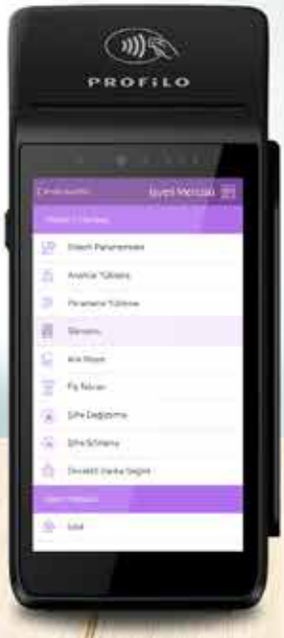


Profilo P500

- 5 inç dokunmatik ekran
- 305 gr *(batarya dahil)*

Opsiyonlar:

- Dahili yazıcılı cradle
- Kamera yerine lazer barkod okuyucu



Profilo P1000

- 5 inç dokunmatik ekran
- 2 inç termal yazıcı
- Kamera yerine lazer barkod okuyucu *(Opsiyonel)*



Profilo P2000L

- 5.5 inç dokunmatik ekran
- 1.1 GHz Quad-Core işlemci
- 2 inç termal yazıcı
- Kamera yerine lazer barkod okuyucu *(Opsiyonel)*



Profilo P600

- 4 inç dokunmatik ekran
- 2 inç termal yazıcı
- 390 gr *(Batarya dahil)*

Opsiyonlar:

- Biyometrik parmak izi okuyucu
- Lazer barkod okuyucu



Profilo P600-CT

- 4 inç dokunmatik ekran
- 2 inç termal yazıcı
- Masaüstü kullanım *(Type-C, USB 2.0, RS232, LAN)*

Standart Özellikler

İleri Teknoloji
- Android 9.0
- Güçlü işlemci
- Tüm ödeme teknolojilerine uygun (Chip, MSR, NFC, QR code)

Yeni Nesil Yüksek Güvenlik
- PCI/PTS 5.x, EMV L1/L2
- EMV Contactless L1, Visa Paywave MasterCard Paypass, Discover D-PAS

İletişim
- 2G/3G/4G
- Wi-Fi
- Bluetooth
- LAN

Zengin Uygulamalar
- BKM TechPOS v2 ödeme uygulaması
- Yemek kartı uygulaması
- e-Belge entegrasyonu
- Uzaktan terminal ve uygulama yönetimi

PROFİLO ÖDEME SİSTEMLERİ

0850 222 72 72 RR RR

profiloodemesistemleri.com

/profiloodemesistemleri

Doğasever MaxiPara Kart hem doğayı hem de bütçeyi koruyor



10 yıldır müşterilerinin Maximum TEMA Kart aracılığıyla yaptığı her alışveriş üzerinden TEMA Vakfı'na katkıda bulunan İş Bankası, bu özelliği ön ödemeli kartlar ailesinin en yeni üyesi Doğasever MaxiPara Kart kullanıcılarına da sunmaya başladı. Doğasever MaxiPara Kart kullanıcılarının yaptığı alışverişler, İş Bankası'nın kendi kaynaklarından TEMA Vakfı'na sağladığı katkı sayesinde, vakfın başta toprak olmak üzere tüm doğal varlıkları koruma faaliyetlerinde desteğe dönüşüyor. Doğaya katkı sağlaması hedefiyle sadece dijital kart olarak kullanıma sunulan Doğasever MaxiPara Kart, MaxiPara Kart'ın tüm özelliklerini taşıyor. Doğaseverler kartlarına yükledikleri tutar kadar harcama yapıyor, MaxiPara Kart kampanyalarından faydalanıyor, hem doğayı hem bütçelerini koruyor. Kart ve kullanım ücreti olmayan Doğasever MaxiPara Kart'a İş Bankası müşterisi olsun olmasın herkes Maximum Mobil üzerinden başvurabiliyor.

Şekerbank'tan üretime dijital, esnaf ve girişimciye finansal destek

Şekerbank, iş süreçlerini ve teknolojik altyapısını uçtan uca yenilediği dijital dönüşüm programı kapsamında önceliği yine üretimi desteklemeye vererek esnaf, çiftçi ve KOBİ'lere özel geliştirdiği dijital kanal altyapısını hizmete sundu. Şekerbank Genel Müdür Yardımcısı Aybala Şimşek, "Salgın sürecinde şubeye erişimi zorlaşan ve finansal desteğe ihtiyacı artan çiftçi, esnaf ve KOBİ'lerimize mobil, web ve yerinde tablet bankacılığı yoluyla kredi desteği sunuyoruz. Dijital bankacılık stratejimiz kapsamında finansal erişimi yaygınlaştırmayı hedefliyoruz" diyor.

Mobil bankacılık, yerinde tablet bankacılığı veya www.sekerbank.com.tr internet sitesinden bulundukları yerden kredi başvurusu yapabilen esnaf, çiftçi ve KOBİ'ler, 3 aya kadar taksit erteleme avantajından da faydalanabiliyor.

Dijital dönüşüm programı kapsamında "Banki" adını verdiği tablet projesini hayata geçiren Şekerbank, şubede yapılabilen müşteri açılış, kredi tahsis ve kullandırım süreçlerini tablet bankacılığına özel uyarlayarak banka şubesi olmayan kırsal bölgelerde şubeye gitmeye gerek kalmadan üreticinin kredi desteğine ulaşmasını sağlıyor. Banka müşteri temsilcilerinin tarlada, ilçe çarşısında ziyaret ettiği esnaf ve çiftçiler, sosyal mesafe kurallarına da uyarak ihtiyaç duydukları finansal desteğe "Banki" yoluyla erişim sağlayabiliyor.

Öte yandan Şekerbank, yine salgın sürecinde müşterilerine desteğini sürdürme adına, ödül bazlı kitlesel fonlama platformu Fongogo ile işbirliği yaparak esnaf ve girişimcilere yönelik "Hayat Bulsun" etkinliğini başlattı.

İşbirliği çerçevesinde esnaf ve girişimciler, Fongogo platformu üzerinden sanal pazaryerinde erişecekleri müşterilerine "ödül" adı verilen ürün ve hizmetlerinin ön satışını yaparak ileri bir tarihte gerçekleştirme taahhüdü verecek ve böylelikle ihtiyaçları olan nakit desteğine ulaşma fırsatı yakalayacak. Hedeflenen fonun yüzde 50'sine Fongogo üzerinden ulaşan esnaf ve girişimciler, Şekerbank'ın 50 bin TL'ye kadar 36 aya varan vadeler ve 3 ay ödemesiz dönemli nakit desteğinden faydalanabilecek.


Aybala Şimşek

maximum.com.tr



DOĞAYA İYİ BAKIN

Tam 10 yıldır doğanın korunmasına katkıda bulunan Maximum TEMA Kartlılara teşekkür ederiz. Siz de Maximum Mobil'den, maximum.com.tr'den veya TEMA boşluk T.C. Kimlik Numaranızı 4402'ye SMS göndererek Maximum TEMA Kart'a başvurun, her alışverişiniz doğaya yararlı projeler olarak geri dönsün.

VakıfBank "Click Kart" ile anında alışveriş, anında kazanç



VakıfBank, ödeme teknolojileri markası Mastercard işbirliğiyle geliştirdiği yeni dijital kartı "Click Kart"ı müşterilerinin hizmetine sundu. Click Kart'a başvuru yapan VakıfBank müşterileri, anlık olarak tamamlanan değerlendirme sürecinin ardından, onaylanan dijital kartını kurye sürecini beklemeden internet üzerinden anında alışveriş yapabiliyor. Click Kart sahipleri aynı zamanda, fiziki POS cihazlarında mobil temassız ödeme ve QR ödemeyle kartı hemen kullanma imkânı buluyor. HCE özelliğiyle kart sahipleri, temassız özellikli tüm POS'larda mobil telefonlarıyla anında işlem yapıp hızlı ve güvenli alışveriş imkânına da sahip.

VakıfBank, artırılmış güvenlik için fiziksel kartın üzerinde sadece müşteri ad ve soyadına yer veriyor. Kart numarası, son kullanım tarihi ve CVV bilgileri yer almadığı için fiziksel kart, kötü niyetli kişilerin eline geçse dahi kullanılamıyor, önemli bir riski engellemiş oluyor. Kart bilgilerine yalnızca kart sahibinin VakıfBank Mobil ve İnternet Bankacılığı kanallarından ulaşılabilmesi, müşteri ve kart güvenliğini üst seviyelere çıkarılıyor. Anında güvenli alışverişe başlamanın yanı sıra World platformunun sağladığı tüm taksit/puan kampanyaları ve ayrıcalıklarından faydalanma imkânı sunan VakıfBank Click Kart, lansmana özel bankadan ilk kez kredi kartı alacak 20 bin müşteriye, yapacakları 100 TL ve üzeri internet alışverişlerinde 50 TL indirim kazandırıyor.

Ozan Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Özcan, TÜSİAD'ın FinTek toplantısında konuştu

2021'in ilk aylarında "Ozan SuperApp" ve "Ozan Business" ürünlerini kullanıcılarıyla buluşturan ve paralelde stratejik iş birliklerini duyurmaya devam eden Ozan Elektronik Para, Türkiye'nin en önemli etkinliklerinde yer almaya devam ediyor. Ozan Elektronik Para Kurucusu Dr. Ozan Özerk'in de üyeleri arasında yer aldığı TÜSİAD'ın "Fintech Buluşmaları" etkinliğine konuşmacı olarak katılan Erdal Özcan, Türkiye'de FinTek ekosisteminin gelişmesi için nasıl bir düzenleme yaklaşımına ihtiyaç olduğuna değindi, bu yaklaşımın ödeme ve elektronik para kuruluşları açısından önemine işaret etti.

Moderatörlüğünü SRP-Legal Kurucu Ortağı Çiğdem Ayözger Öngün'ün yaptığı "FinTek'ler İçin Mevzuat" oturumuna, Ozan Elektronik Para Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Özcan'ın yanı sıra Fibabanka Genel Müdür Yardımcısı Gerçek Önal ve Moka CEO'su Selim Güsar katıldı. Ödeme dünyasındaki son gelişmeler, regülasyonlar, inovasyon ve iş birliği ihtiyaçlarına dair bilgi ve tecrübelerin paylaşıldığı TÜSİAD "Fintech Buluşması" 27 Mayıs'ta gerçekleşti



Erdal Özcan

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

İçi Dışı Bir

Verisoft için iş ortaklığı şeffaflıktır

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

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



- Kartlı Ödeme Çözümleri
- Dijital Ödeme Çözümleri
- POS Yazılım ve Entegrasyonu
- Sahtekarlık Önleme ve İzleme Sistemi
- Sadakat Kart Uygulamaları
- Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri
- Ödeme Donanım Çözümleri

verisoft

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72

verisoft.com

PROFİLO ÖDEME SİSTEMLERİ - TICKET RESTAURANT

Android POS üzerinde ye

35 yıldır ürettiği yazarkasa ve ileri teknoloji ürünleriyle işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri, Türkiye'yi yemek kartı hizmetiyle tanıştıran Ticket Restaurant Edenred Türkiye ile işbirliği başlattı. Bu doğrultuda Edenred Türkiye'nin 31 ildeki yüzlerce üye işletmesinde Profilo Android POS cihazları kullanılmaya başladı. Profilo Ödeme Sistemleri İş Geliştirme ve Kurumsal Satış Direktörü Zeynep Çolak ve Ticket Restaurant Edenred Üye İlişkileri ve Acquiring Hizmetleri Direktörü Mehmet Özbay ile Android POS terminallerini ve işletmelere faydalarını konuştuk...


Zeynep Çolak

Android POS çözümleriniz, cihazların teknik ve genel özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Zeynep Çolak: Profilo Ödeme Sistemleri olarak her ölçekteki işletmenin farklı ihtiyaçlarına göre tasarladığımız geniş ürün yelpazesi, aksesuar ve opsiyon seçeneklerimizle müşterilerimize değer yaratacak çözümler sunuyoruz. Tüm terminallerimiz, gerekli güvenlik özelleştirmeleri yapılmış şekilde Android 9 platformunda çalışıyor. Cihazlarımız, bankacılık sektörü kartlı-kartsız ödeme özelindeki güvenlik kriterlerine (PCI PTS 5.X, EMV) ve yaygın kullanılan tüm temassız kart test sertifikasyonlarına sahip. Tüm ödeme yöntemlerini (manyetik, çipli, temassız kart, QR kod) destekliyor. 4, 5 ve 5.5 inç boyutlarında yüksek çözünürlüklü IPS ekranlar, yüksek hızlı ve uzun ömürlü yazıcı, 4G ile bağlantı ve çift SIM desteği gibi özelikleriyle dikkat çekiyor. Kamera veya görüntü işleyiciyle barkod/karekod okuma, parmak izi okuma, yüksek kapasiteli batarya gibi farklı ihtiyaçlara yönelik opsiyonlara sahip. Ürünlerimiz mobil kullanıma uygun. Şarj için ya da portları dışarı alınarak masaüstü olarak da kullanılabiliyor. Ürün gamımızda POS dünyasında "countertop" olarak bilinen ethernet üzerinde kablolu çalışacak ve satış otomasyon sistemlerinin tercihen kablolu bağlanabildiği daha küçük ekran boyutlarına sahip Android POS cihazlar da bulunuyor.



Profilo Android tabanlı ödeme terminalleri, güncel teknolojiyle BKM TechPOS akışını destekler şekilde bankacılık uygulamaları ve yemek kartı uygulamalarıyla çalışıyor. Yine üçüncü parti yazılımların da çalışabileceği güvenli bir platform üzerinden yönetilebilen yapıya sahip. Bu çerçevede klasik POS'lardan farklı olarak açık platformda kullanıcılara sunulacak katma değerli hizmetleri çok önemsiyoruz.

Profilo AppStore, TMS üzerinden Profilo Android POS cihazlarında çalışan, satış, ödeme ve üçüncü parti yazılımları barındıran bulut tabanlı, güvenli uygulama mağazası. Güvenli iletişim, onaylı uygulama yazılımı, versiyon, cihaz yönetimi ve partner üzerinden yetki yönetimine izin veren bir yapıya sahip. Profilo Android POS'lar ile bulut tabanlı platform sayesinde müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri yeni nesil, güvenli bir dijital ortama taşıyoruz.

ProPAY ise Profilo Android ödeme terminalleri için geliştirdiğimiz, yine TMS üzerinde çalışan bir terminal yönetim ve raporlama uygulaması. Nakit dışı tahsilat yöntemleri için tahsilat kalemi bazında ve tüm ödeme işlemlerinin detay bazında anlık raporlanması; tutar, taksit sayısı, puan, iptal gibi işlemlerin yönetilmesi, banka bazlı konsolide gün sonu ya da anlık raporlama, bankalarla anlaşma kapsamında "not on us" ödeme için öncelikli banka seçimi, ERP/muhasebe entegrasyonu (isteğe bağlı) ile adetli cihaz kullanan müşteriler için gruplama, alt kullanıcı tanımlama, coğrafi takip gibi yönetim araçları ProPAY'in önemli özelikleri arasında. Profilo Android POS terminalleri üzerinde sektörde ilk ve tek olarak 3 farklı yemek kartı (Ticket Restaurant Edenred, Multinet ve Metropol) uygulaması çalışabiliyor.

> "Perakende sektöründe müşterilere sağlanan alışveriş deneyimi, ödeme güvenliği, hızı, uygulama zenginliği, yaşatılan kullanıcı ve müşteri deneyimleri markaların rekabet gücünü artırıyor."

Profilo Android POS terminal ve hizmetlerinizin avantajları neler? İşletmeler neden Profilo Android POS cihazlarını tercih etmeli?

Çolak: Profilo Ödeme Sistemleri olarak en büyük farkımız bünyemizdeki Ar-Ge merkezimiz ve çevresinde konumlandırdığımız Profilo TMS platformumuz. Tedarik, üretim, kalite süreçlerini uyumlu şekilde çalış-

EDENRED İŞBİRLİĞİYLE SEKTÖRDE BİR İLK!

mek kartı dönemi başladı

tıran bir yapımızla müşterilerimizin değişen taleplerine hızlı ve beklenen fiyat-performans avantajıyla cevap verebiliyoruz. Yeni nesil ÖKC'ye geçiş süreciyle özelikle misafir ağırlama sektöründe en çok tercih edilen markalardan biri olduk. Satış ve servis kanallarımızı da eklediğimiz bu yapıyla 35 yıldır küçük esnaftan en büyük organize perakendeciye kadar ürün ve hizmetlerimizi kesintisiz ulaştırıyoruz.
Ürün temini, ücretsiz hat desteği, yerinde kurulum, arıza ve teknik servis hizmetlerimiz ve "tek hizmet noktasından tam hizmet" prensibimizle işletmelere yüksek hizmet kalitesi ve maliyet düşürme imkânı sunuyoruz.

Android POS yemek kartı sektörüne ne gibi katkı sağlayacak?

■ **Mehmet Özbay:** Ticket Restaurant Edenred olarak kurumsal ödeme çözümlerini sürekli daha ileriye taşıyacak, bu süreçlerdeki operasyonları kolaylaştıracak yeni teknolojiler geliştiriyoruz. Android POS öncesinde, geliştirdiğimiz her teknolojik özelliği pazarda yaygın olarak kullanılan markaların farklı işletim sistemleriyle entegre etmemiz gerekiyordu. Bu süreç hem sahaya yayılımı uzatıyor hem de maliyeti artırıyordu. Android platformu ise bu geliştirme ve yaygınlaştırma sürecini çok daha kolay, hızlı ve sorunsuz şekilde yapabilme imkanı sunuyor. Ticket Restaurant Edenred olarak ödeme sistemlerinin geleceği olarak gördüğümüz Android teknolojisine yatırım yaparak hem inovasyonlarımızın kullanıcılarla buluşmasının önündeki engelleri kaldırmayı hem de ekosistemin gelişimine katkıda bulunmayı hedefledik.

Android POS'lar esnafın ve tüketicinin hayatını nasıl kolaylaştırıyor?

■ **Özbay:** Dünyada yemek kartı sistemi yaratan ve Türkiye'yi de yemek kartı sistemiyle tanıştıran biziz. Bugün ülkemizde 25 bini aşkın kurumsal müşterimizin 1.5 milyonu aşkın kart sahibine 45 bin üye restoran ve kafede hizmet veriyoruz. Sektördeki liderlik ve ürün geliştirme öncülüğümüzü Android platformuna entegre olan ilk yemek kartı firması olarak sürdürdük. Android platformu, POS terminallerine temassız, QR, NFC gibi her türlü yenilikçi ödeme teknolojilerine uyum imkanı sunuyor. Bu sayede işletmeler tüketicilerin tercih ettiği her türlü ödeme tipine Android POS'ları aracılığıyla cevap verebiliyor.
Android teknolojisinin açık platform özelliği sayesinde üye restoranlarımız, cihazlarını sektörel ve ticari ihtiyaçlarına göre kişiselleştirme fırsatı da buluyor. İşletmeler Android POS aracılığıyla büyük bir avantaj yakalamış olacak. Android POS, e-fatura ve e-arşiv entegrasyonuna da imkân tanıdığından bu cihazı kullanan işletmeler hem kâğıt fatura kesmenin operasyonel yükünden kolayca kurtulacak hem de dijitalleşmenin faydalarından yararlanmış olacak.



Mehmet Özbay



Bu cihazlar işletmelerin maliyetini azaltacak mı? Neden Profilo markasını tercih ettiniz?

■ **Özbay:** Cihaz, tüm üstün özelliklerinin yanı sıra diğer yazarkasa ve ödeme kaydedici cihazlardan çok daha uygun fiyatlara sahip olmasıyla da işletmeler için ekonomik bir seçenek olacak. Sektöründe 35 yıllık tecrübesiyle ürettiği yazarkasa ve ileri teknoloji ürünleriyle işletmelere güvenli ödeme çözümleri sunan Profilo Ödeme Sistemleri'ni, Android teknolojisinde de öncü olduğu için tercih ettik.

PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

YENİ NESİL, BANKACILIKTA "Jetgiller" dönemini yaşayacak

Artık bankacılık işlemlerimizin yarıdan fazlasını akıllı telefonlarımızla yapıyoruz. Sadece şubelerde yapılabilen birçok işlem de yeni düzenlemelerle tarihe karışacak gibi. Açık bankacılık, uzaktan müşteri edinimi gibi yenilikleri konuşurken bir yandan da tüm süreçlerin dijital ortamda yürütüldüğü yeni nesil banka örnekleriyle tanışıyoruz. Türkiye'de de tüm işlemlerin dijital ortamda yapıldığı, banka şubesinin olmadığı "neobank" dönemi başlıyor. Bu yeni nesil bankacılık, konvansiyonel finans sektörünü nasıl etkileyecek, FinTek'ler bu sürece hazır mı, kimler lisans için çalışmalara başladı?..

E. ESİN GEDİK

Uzaktan müşteri edinimi, açık bankacılık gibi yeni nesil finansal hizmetlere yönelik düzenlemeler Türkiye'de de "dijital bankacılık" beklentilerini güçlendirdi. Geçtiğimiz aylarda Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı Ekonomik Reform Paketi'nde de yer aldığı üzere, önümüzdeki dönemde yeni nesil dijital bankalar (neobank) için lisans verilmesi bekleniyor. Bu doğrultuda 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nda önemli bir değişiklik yapılarak, şube olmaksızın sadece dijital ortamda hizmet verecek bankaların önü açılacak.

Elbette şu anda birçok banka müşterilerine dijital hizmet veriyor ama yeni dönemde sisteme yeni şirketlerin girmesi ve dijital bankacılık alanında yeni oyuncuların olması hedefleniyor. Kısaca artık bankacılıkta hem hizmet hem de oyuncular anlamında yepyeni bir dönem geliyor. Benim de dahil olduğum kuşağın çocukluğunda iz bırakan "Jetgiller" dünyası artık bankacılık için de başlamış olacak. Bu noktada, haber çalışmamızın başlığındaki "Jetgiller" benzetmesinin Dr. Soner Canko'ya ait olduğunu belirteyim...

Aslında dijital bankacılığın dünyadaki geçmişi pek eski sayılmaz ama baş döndürücü bir şekilde büyüdüğü bir gerçek. 2010'dan bu yana dünya çapında 310'dan fazla neobank kuruldu ve dünya çapında tahmini 39 milyon kullanıcıya ulaşıldı.



Yönetim danışmanlığı firması Exton Consulting'in son raporuna göre, bugüne kadar kurulan 300'den fazla neobank'ın 111'i Avrupa'da faaliyet gösteriyor. İngiltere 37, Asya-Pasifik 34, Afrika ve Ortadoğu ise 21 yeni nesil bankaya ev sahipliği yapıyor. Exton Consulting, raporun önsözünde 2018'de yaptıkları çalışmada dünya çapında sadece 60 yeni nesil banka olduğunu hatırlatıyor ve 2 yıl içinde kaydedilen 4 kat artışa dikkat çekiyor. Rapora göre, toplamın yüzde 17'sine karşılık gelen 43 yeni nesil banka küresel düzeyde hizmet veriyor.

İlk çeyrekte 3.7 milyar dolar yatırım aldılar

Yeni nesil bankalar, en çok yatırım alan sektörler arasında da yer alıyor. CB Insights'ın verilerine göre, Ağustos 2020 itibarıyla en değerli 10 yeni nesil bankanın piyasa değeri 36 milyar 950 milyon dolara ulaştı. 10 milyar dolarla Nubank, 5.8 milyar dolarla Chime, 5.5 milyar dolarla Revolut ve 4.8 milyar dolarla SoFi başı çekiyor.

Challenger Insider'ın "Küresel Dijital Bankacılık Yatırım Raporu" ise 2021'in ilk çeyreğinde, 42 dijital bankaya yapılan yatırım toplamının 3.7 milyar doları aştığını ortaya koyuyor. Ocak ayından itibaren dijital bankalara yapılan yatırımlar daha da hızlandı. 2021 yılının ilk çeyreğinde dünya genelinde en fazla dijital banka yatırımı sırasıyla ABD, İngiltere ve Meksika'da yapıldı. ABD'den 12, İngiltere'den 8, Meksika'dan da 3 banka en çok yatırım alanlar arasına girdi.

Avrupa'da sektörün önünü PSD2 uygulaması açtı

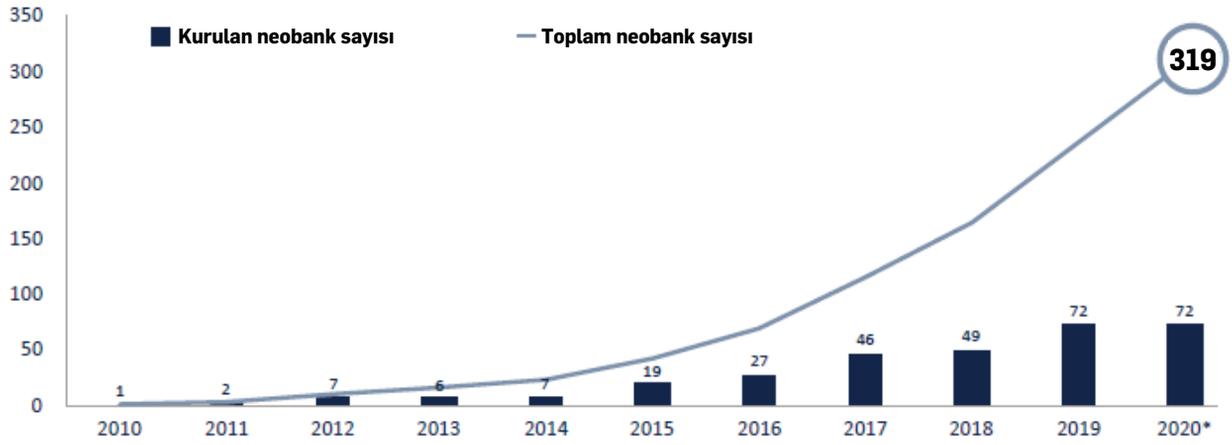
Türkiye'de dijital bankacılık lisansının kapsam, yöntem ve yol haritası merakla bekleniyor. Dünyada lisans konusunda farklı yaklaşımlar var. Bu alanda ilk adımı atan ülkelerden biri İngiltere. Özel birimler kurarak dijital bankacılığın gelişimini destekleyen Almanya ve İngiltere'de özel bir dijital bankacılık lisansı uygulaması yok. Bu alanda hizmet vermek isteyen şirketler, kamu otoritesinden banka lisansı alıyor. Ancak bu ülkelerde lisans almak Türkiye'den daha

kolay. Avrupa'da uygulamaya giren PSD2 kriterleri de dijital bankacılığın önünü açan önemli bir adım oldu.
ABD'de de özel bir lisans uygulaması yok. Tıpkı Avrupa'da olduğu gibi şirketler bankacılık lisansıyla faaliyet gösteriyor. Ancak Amerika'da bankacılık lisansı almak Avrupa'dan daha zor.

Asya ülkeleri özel düzenlemeler yapıyor

Son yıllarda blokzinciri (blockchain) teknolojisine yaptığı yatırımla öne çıkan ve çok sayıda unicorn'a sahip olan Asya ülkeleri, yeni nesil bankacılığı teşvik ediyor ve özel düzenlemeler yapıyor. Bu ülkeler arasında Hong Kong, Malezya, Tayvan ve Singapur öne çıkıyor. İlk üç ülkede tek bir dijital bankacılık lisansı varken Singapur'da "lego" olarak adlandırılan yaklaşım benimsenmiş durumda. Bu ülke bireysel müşteriler için "digital full bank" (DFB), KOBİ'leri hedefleyenler içinse "digital wholesale bank" (DWB) lisansı veriyor.
İşte bu gelişmeler ışığında PSM olarak Türkiye'de yeni nesil bankacılığın geleceğini, sektörün beklentilerini, bu alana girmek için hazırlık yapanları ve FinTek'leri nasıl etkileyeceğini sektörün önde gelen aktörleriyle konuştuk...

Yıllara göre neobank'ların gelişim seyri



BURHAN ELİAÇIK Türkiye Ödeme Kuruluşları Birliği Başkanı

"FİNTEK'LER YENİ DÖNEMDE BANKALARLA İŞBİRLİĞİNİ ARTIRMALI"

Şubesiz, sadece dijital ortamda hizmet verecek bankaların kurulmasının önü açılıyor. Bu gelişmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijital bankacılık lisansının bir seçenek olarak finansal sisteme kazandırılmasını, ülkemiz dijital finans ve finansal teknoloji stratejisinin en güçlü adımlarından biri olarak görüyor ve çok önemsiyorum. Bu gelişme, finansal teknoloji şirketleri, ödeme ve elektronik para kuruluşları, dijital ve olağan bankacılığı kapsayan ülkemiz finansal kuruluşlar yelpazesinin ve inovasyon kültürünün gelişmesi, buna dair politikaların oluşturulması ve güçlendirilmesi anlamına da gelir ki güçlü bir ulusal finansal yapı için günümüz koşullarında artık bu bir zorunluluktur.



Dijital bankacılığın önünün açılması Türkiye finans sektörüne özellikle de FinTek dünyasına nasıl bir katkı sağlayacak?

Öncelikle, FinTek varlığını belirli bir finansal hizmete odaklanma, teknolojiyi etkin kullanımı ve çevikliği sayesinde yeni veya daha güçlü bir değer üretmeyle yakından ilişkili görüyorum. Bu yüzden FinTek'lerin ancak koşullar zorunlu kılarsa dijital bankacılık lisansıyla ilgilenmesi, aksi durumda mevcut veya dijital bankalarla işbirliği ortamını değerlendirmesi gerektiğini düşünüyorum. Bankalar ve FinTek'ler en iyi yaptıkları işlere ve alanlara odaklanarak, işbirliği ortamını geliştirmeye ve böylece toplam faydayı birlikte arttırmaya gayret göstermeli.
Ülkemiz bankacılık sisteminin dijitalleşme seviyesi ve yıllardır azalan şube sayıları bizleri dijital bankacılığın iş modellerine her gün biraz daha yakınsıyor ve bankalarımız tarafından dijital bankacılık fikrinin özellikle gelir üretme becerisinin test edildiğini anlatıyordu. Mevcutta kat edilen yol nedeniyle, dijital bankacılığa dair düşüncesi olan kuruluşları çok çetin bir rekabetin beklediğini ve rekabet ortamının zenginleşmesinin de hem finansal kuruluşları dinç tutması, inovasyona zorlaması hem de tüketicilere kazandıracağı fayda temelinde heyecanla gelişmeleri bekliyorum.

Dijital bankacılığın Türkiye'deki geleceğini nasıl görüyorsunuz?
Kısa sürede hızla sayıları artan dijital bankalara şahit olacağımızı öngörmüyorum. Bu yönüyle dijital bankacılığın varlığı, getireceği düzenleyici bakış açısı, teknolojiyi kabullenme etkisi ve finansal sistemin dijitalleşmesine katkısı çok daha kıymetli ve anlamlı olacaktır. Kısacası finansal teknolojinin gelişmesi için çok önemli ve kalıcı bir kazanımdır.

"MALİ KOŞULLAR BARİYER OLUŞTURMAMALI"

Türkiye'de bankacılık oldukça sert, keskin kurallarla yönetiliyor. Ayrıca lisans alabilmek için de oldukça ciddi bir sermaye gücü gerekiyor. Dijital bankacılık alanına girecek ya da girmeyi hedefleyen şirketlerin önemli bir kısmının özellikle mali anlamda bu koşulları karşılaması mümkün değil. Bu doğrultuda nasıl bir yöntem izlenmeli?
Bankacılık kendi içerisinde pek çok yeterliliği talep eden, takip edilen, izlenen ve denetlenen bir sektör. Başlangıç anından sonra doğal olarak, finansal gücün büyüklükle orantılı olarak artması istenecektir ve bu çok doğaldır. Ancak herhangi bir alanda lisans edinimi için mali koşulların ana giriş bariyeri enstrümanı olarak belirlenmesinden yana tercihimi kullanmam. Dijital bankacılıktan beklenen milyonlarca birey ve işletmeye bankacılık hizmetini kolay, güvenilir ve düşük maliyetle erişilebilir kılmak, bankacılık hizmetlerinin etkin, verimli ve yenilikçi yapısını desteklemekse tam da bu amaçlara hizmet edecek girişimlerin cesaretlendirileceği, sadece finansal gücün belirleyici olmadığı bir modelin gereğine inanıyorum.

Lisanslandırmanın çeşitlendirilmesi mümkün mü? "Lego lisans" denilen yöntemin uygulanmasını önerir misiniz?
Şeklinden bağımsız olarak lisanslamayla temel anlamda, hangi finansal hizmetin ve hangi koşullarda verilebileceği düzenlerdir. Ayrıca tek bir lisans sayesinde tüm faaliyet türlerinin kapısı açılmaz. Mevcutta hem ödeme ve elektronik para kuruluşları hem de bankacılıkta faaliyet gösterilecek alanlar için ilgili otoritelerden izinler alınır, gerekirse faaliyet genişletmesine gidilir ve faaliyetler ona göre yürütülür. Bu açıdan benzer bir faaliyet izni genişletme yapısının hem kontrollü büyümeye hem de faaliyetlerin çeşitlenmesine hizmet edeceğini düşünüyorum.

"YENİ DÜZENLEMELER FİNTEK'LERİ DE KAPSAYACAK ŞEKİLDE GENİŞLETİLMELİ"

Yıl içinde hangi düzenlemelerin hayata geçirileceğini düşünüyorsunuz? Bu süreçte düzenlemeleri yapan regülatör kurumlara ve sektöre giriş yapma hazırlığında olan şirketlere neler önerirsiniz?

Açık bankacılıkla ilgili ardıl düzenlemelere ek olarak özellikle uzaktan kimlik tespiti ve müşteri edinimiyle ilgili düzenlemelerin bir an önce finansal teknoloji şirketlerini kapsayacak hale genişletilmesi gerekliliğine inanıyorum. Bu alandaki tecrübe kazanımı ve müşteri ediniminde FinTek'ler geri kalmamalı.
Finansal hizmetlerin güven ortamının korunduğu, geliştiği ve yeniliklerin hayat bulduğu ideal bir atmosfere ihtiyacı bulunuyor. Bu ortamı üreten ülkeler finansal sistemde küresel ölçekte rekabet edebiliyor ve söz sahibi oluyor. Bizim de elbirliğiyle bu ortamın oluşmasını sağlamak üzere özdisiplin ve bilinç içerisinde hareket etmemiz gerekiyor. Sadece otoriteler veya sadece girişimlere düşen bir sorumluluk olarak görmüyorum. Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği olarak tüm faaliyetlerimizi bu anlayış içerisinde yürütüyoruz.

DR. SELİM YAZICI Fintech İstanbul Kurucusu

"LİSANSLARIN ÇEŞİTLENDİRİLMESİ BU İŞİN OLMAZSA OLMAZI"

Yeni dönemde Türkiye'de de dijital bankacılık lisanslarına imkan sağlanacak. Dijital bankacılığın önünün açılması Türkiye finans sektörüne özellikle de FinTek dünyasına nasıl bir katkı sağlayacak?
"Dijital banka", dünyada son dönemde FinTek girişimlerinin, açık bankacılığın ve API kullanımının yaygınlaşmasıyla hızla gelişen bir alan olarak karşımıza çıkıyor. FinTek'ler son 10 yılda finansal hizmetlere erişimi kolaylaştıran iş modelleriyle karşımıza çıkarak finansal hizmetlerin demokratikleşmesini sağladı ve aynı zamanda dünya çapında ekonomik sonuçlar doğuran finansal kapsayıcılığa büyük katkıları oldu. Özellikle bankacılık konusunda, bankacılık teknolojilerinin bize göre daha zayıf yani dijital olgunluk seviyelerinin düşük olduğu ülkelerde müşteri deneyimini iyileştiren birçok örnekle karşılaştık.

Dijital bankacılığın Türkiye'deki geleceğini nasıl görüyorsunuz?
Ülkemizde FinTek girişimlerinin gelişmesiyle birlikte, dünyadakine paralel BaaS ve FaaS tarzı iş modellerini de öğrenmeye ve uygulamaya başladık. Bu durum yeni kurulacak dijital bankaların iş modellerini de biçimlendirecek. Dijital bankaların ölçeklenmesi, müşteri sayılarına,



Türkiye'nin lider fintech kuruluşu

tüm finansal ihtiyaçlarınızı

karşılamak için hazır!

PARAM

KART | POS | KREDİ | OS

param.com.tr

/paramcom /paramcomtr /paramcomtr /paramcomtr

işlem hacmine ve karlılık gibi kriterlere bağlı olmakla birlikte, esas belirleyici rolü regülasyonlar oynayacak.

Türkiye'de bankacılık oldukça sert, keskin kurallarla yönetiliyor. Ayrıca lisans alabilmek için de oldukça ciddi bir sermaye gücü gerekiyor. Dijital bankacılık alanına girecek ya da girmeyi hedefleyen şirketlerin önemli bir kısmının özellikle mali anlamda bu koşulları karşılaması mümkün değil. Bu doğrultuda nasıl bir yöntem izlenmeli?

Günümüzde API'ler vasıtasıyla, bankacılık lisansı olmadan tam ölçekli bir banka kurmaya olanak tanıyan, farklı bankaların ve seçtiğiniz FinTek şirketlerinin ürün ve hizmetlerini kullanarak yeni ürünler oluşturabildiğiniz platform tarzı bir banka yaratmak (Banking-as-a-Platform – BaaP) artık mümkün.



Yeni ve dar kapsamlı lisansların devreye girmesiyle birlikte sermaye yeterlilikleri de değişim gösterecektir. Dijital banka olarak faaliyet gösterecek şirketler, doğru bir iş modeliyle pazar şartlarına uygun ürün ve hizmetleri sunarak ve doğru işbirliği modelleri geliştirerek yatırımcıları tatmin edebildikleri sürece ilgi görecekler. Dolayısıyla kurulma ve büyüme aşamasında sermaye gücünü yatırımcılardan alacaklar.

"FARKLI LİSANSLAR FARKLI OYUNCULARI DA SEKTÖRE SOKACAKTIR"

Lisanslandırmanın çeşitlendirilmesi mümkün mü? "Lego lisans" denilen yöntemin uygulanmasını önerir misiniz?

FinTek alanında "lego" metaforu, BaaS (Banking-as-a-Service) modelini açıklamak için kullanılıyor. Finansal hizmetler alanında "sınırlı lisansların" çıkarılmasıyla lisansların çeşitlendirilmesi de zaten bu işin olmazsa olmazı. Tek bir lisansla farklı iş modellerini etkin biçimde geliştirmek pek mümkün değil. Önemli olan farklı parçaları bir araya getirmeye olanak sağlayan izinlerin verilebilmesi. Dolayısıyla farklı lisansların devreye girmesiyle bu alana farklı oyuncuların girmesi sağlanabiliyor. Burada API platformları ise legoların bağlantı parçaları olarak değerli oluyor.

Yıl içinde hangi düzenlemelerin hayata geçirileceğini düşünüyorsunuz?

Ülkemizde son dönemde hayat bulan uzaktan kimlik doğrulama, dijital sözleşme oluşturma ve müşteri edinimi ile ilgili regülasyonlarla dijital bankacılık sisteminin altyapı unsurlarından bazıları oluşturulmuş durumda.

Ekonomik Reform Paketi'nde de bulunan "sandbox" yapısının (düzenleyici test ortamı) oluşturulmasını önemli buluyorum. Sandbox ile bir ülkedeki düzenleyici otoriteler tarafından yeni ve inovatif bir iş modelinin veya iş yapış yönteminin, sınırları belirli ve kontrol edilen bir ortamda düzenlemelere tabi tutularak kullanıcıların ve piyasaların zarar görmesini asgari seviyeye indirerek hayata geçirilmesi hedefleniyor.

Bu yapılar sayesinde politika belirleyiciler, teknolojiyi öğrenebiliyor ve sürecin erken dönemlerinde risklerin farkında olma avantajını yakalıyor. Aynı zamanda, oldukça maliyetli olabilecek ürün ve iş modellerinin gerçek zamanlı, güvenli bir ortamda, çok düşük maliyetlerle test edilerek geliştirebilmesine olanak sağlanıyor. Sandbox yapılarının yatırımcılar açısından da önemi büyük. Yasal belirsizlikten endişe duyan yatırımcılara güven vermesi FinTek girişimlerinin finansmana ulaşmasını da kolaylaştırıyor.

EMİN CAN YILMAZ Param Kurucusu

"TÜRKİYE'NİN İLK DİJİTAL BANKASI OLMA YOLUNDA EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ"

Cumhurbaşkanlığı tarafından açıklanan Ekonomi Reform Paketi'nde dijital bankacılığa özel bir yer verilmesini Türkiye finans sektörü açısından çok önemli buluyoruz. 1 Mayıs itibarıyla devreye giren uzaktan müşteri edinimi uygulaması da bu sürecin ilk adımlarından biri. Dijital bankacılık için belirlenen takvimin hayata geçmesi için gerekli olan strateji belgesi bekleniyor. Bu strateji belgesinin, farklı kamu kurumları ve şirketlerin nasıl işbirliği yapacağına dair bir plan olmasını bekliyoruz. Ülkemizde nasıl bir lisans bakış açısı olacak çok net değil ama yıl sonuna kadar bununla ilgili tüm alt düzenlemelerin başlayacağını öngörüyoruz.

Tüm dünyada FinTek'lerin gelişmesiyle birlikte "neobank" ya da "challanger bank" olarak isimlendirilen şubesiz, dijital bankalar sisteme dahil oluyor. Bir başka deyişle konvansiyonel bankacılığın çok daha ötesinde yeni bir bankacılık anlayışı doğdu. Neobanklar, özellikle B2C ya da B2B'de küçük ölçekli müşterilerin ihtiyaçlarına odaklanıyor. Kısaca konvansiyonel bankacılıkla yeni nesil bankalar arasında kendiliğinden bir odak ayrımı oluştu ve doğal bir denge kurulmuş oldu. Türkiye'de de benzer bir durum yaşanacak.

Param olarak dijital bankacılıkla ilgili düzenlemeleri heyecanla takip ediyoruz. Bütün altyapımızı buna göre hazırladık. Uzun süredir "Türkiye'nin ilk dijital bankası olma" iddiamızı dile getiriyoruz. Nitekim Param'ın şu anki yapısıyla bir dijital bankadaki fonksiyonların yüzde 85'ini karşılayabiliyoruz. Sunduğumuz hizmetlere bakıldığında

PARAM

sadece adımız "banka" değil. Müşterilerimiz, Param markası altında hesap açabiliyor, yazarkasa POS ve kart alabiliyor ve en önemlisi kredi kullanabiliyor. Dolayısıyla biz bu yapımızla esasında bir tecrübeyi hazırlıyoruz. Hızlı ve emin adımlarla ilerliyoruz, lisans süreci tamamlandığında ise ilklerden biri olacağız.

"DİJİTAL BANKACILIK OLSA DA OLMASA DA KONSOLİDASYON YAŞANACAK"



Mevcut yapı itibarıyla dijital bankacılık uygulaması devreye girmese bile elektronik para ve ödeme kuruluşları alanında ilerleyen dönemde bir konsolidasyon bekliyoruz. Şu anda çok fazla yeni başvuru var. Piyasa koşulları, regülasyonlar ve bazı ticari başarısızlıklar düşünüldüğünde önümüzdeki 2 ya da 3 yıl içinde piyasanın şekilleneceğini ve dijital banka lisansının ne kadar etkisi olacağını hep birlikte göreceğiz. Çünkü bütün elektronik para kuruluşlarının dijital bankaya dönüşmesi yani hem finansal olarak hem de altyapı anlamında bunu yapabilmeleri çok kolay değil. Aslında tüm elektronik para şirketlerinin de dijital bankaya dönüşmesine ya da bu hizmeti vermesine gerek yok. Her piyasa düzeninde elektronik para ve ödeme kuruluşları mutlaka var olmaya devam edecek. Çünkü bizim halihazırda yaptığımız hizmetleri, dijital bankaların regülasyonlar nedeniyle aynı esneklikle sunabilmesi çok kolay olmayacak. Ancak her sektörün doğasında olduğu gibi elektronik para alanında da bir daralma olacaktır.

"KRİPTO PARA ALANINDA FİNTEK'LERİN ÖNÜ ÇOK AÇIK"

Dijital bankacılığın Türkiye'de de dünyadakine benzer şekilde bir gelişim göstereceğini ve belirli finansal hizmetlere yoğunlaşılacağını düşünüyoruz. Tahsilatların daha güvenilir yapılarla daha kolay yapılması, POS altyapısı, QR ödeme ve açık bankacılık gibi uygulamalarla cüzdan uygulamaları çok daha öne çıkacak. Yeni cüzdan uygulamalarında teknolojiyi daha çok göreceğiz. Kartlı sistemler yani fiziksel kartların varlığı ise giderek azalacak. Bunların hepsi mobil uygulamaların içinde daha fazla işlerlik kazanacak. Ayrıca her ne kadar henüz düzenleme yapılmasa da kripto paralarla ilgili de FinTek'lerin önü açık. Bazı riskleri olsa da kaçınılmaz olarak işin içine kripto paralarla ilgili yapılar girecek. Özetle cüzdan uygulamaları önemini artıracak, para transferinde daha verimli etkin olan QR ile ödeme gibi tahsilat uygulamaları ortaya çıkacak.

AHMED FARUK KARSLI **Papara Kurucusu ve CEO'su**

"TELEKOM OPERATÖRLERİ VE PERAKENDE ZİNCİRLERİ DE LİSANS ALABİLİR"

Dünyanın neredeyse her yerinde yaygınlaşan ve gelişen dijital bankacılık ülkemizde de yasal bir zemine oturmak üzere. Bu hepimizi heyecanlandıran, umut verici bir gelişme. Aslında hem geleneksel bankalar hem de FinTek şirketleri benzer hizmetleri veriyorduk ama bunun yasal bir altyapıya kavuşmasıyla sektörümüzün daha da büyüyeceğine ve rekabetin artacağını inanıyorum.

Özellikle son birkaç yıldır FinTek'ler Türkiye finans sektöründe heyecan verici yeniliklere imza atıyor. Papara olarak biz de bu akımın içinde yer alıyoruz. Elektronik para kuruluşu olarak bugüne kadar hayata geçirdiğimiz hizmetlerle rüştümüzü ispat ettik. 8.5 milyonu aşkın Papara kullanıcısına ulaşmamız da bunun önemli bir göstergesi. Bu düzenlemeyi de büyük merakla bekliyorduk. Bizim gibi lisans almaya eğilimli kuruluşlar mutlaka olacaktır. Rekabetin artmasıyla sektörümüzün gelişeceğine inancım tam.

Türkiye'nin Avrupa'nın en genç nüfusa sahip ülkesi. Bu sayede finans sektöründe dijitalleşme önemli bir seviyeye gelebildi. Bu da önemli bir potansiyeli gösteriyor. Kuşkusuz geleneksel şubeli bankacılık için hâlâ bir ihtiyaç var ama hitap ettiği kesim giderek küçülüyor. Kısacası önemli bir potansiyele sahibiz. Bu doğrultuda önceliğimiz gerekli düzenlemeleri ivedilikle tamamlamak, doğru rekabet ortamını oluşturmak için banka sayısını artırmak olmalı.

"YABANCI YATIRIMCILAR DA TÜRKİYE'YE GELEBİLİR"



Dijital bankacılık döneminde lisanslama süreci çok önemli olacak. Dijital bankacılık lisansına, banka dışında elektronik para lisansı bulunan FinTek'lerin, telekom operatörlerinin, büyük perakende zincirlerinin youn ilgi göstereceğini düşünüyorum. Yurtdışında faaliyet gösteren güçlü sermayeli, yeni pazarlar arayan dijital bankalar da var. Yabancı bankaların Türkiye'den dijital bankacılık lisansı alarak pazara girmesi söz konusu olabilir. Dijital bankacılık alanına girecek ya da girmeyi hedefleyen şirketlerin, olası

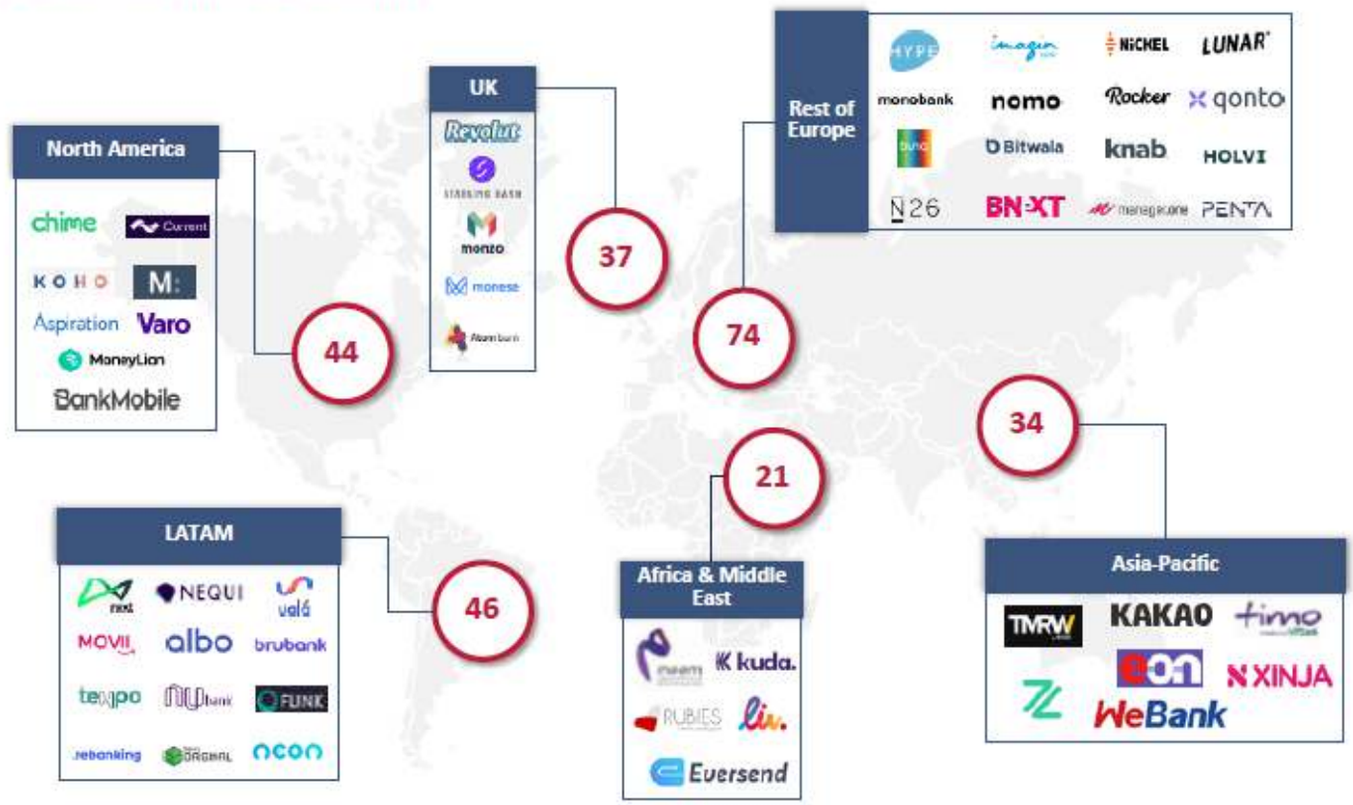
maddi kısıtları yapacakları işbirlikleriyle aşabileceğini düşünüyorum. Dijital bankacılık lisansını uluslararası alanda tanıtmak için de gayret sarf etmeli ve yabancı yatırımcının ilgisini çekmeliyiz.
İngiltere ve Litvanya örneklerinden olduğu kademeli bir lisanslandırma da uygulanabilir. Böylece mali anlamda güçlük çeken ama teknolojisine güvenen girişimlerin önünün açılmış olacaktır. Kanaatimce tam bir banka lisansı için aranacak sermaye, Türkiye'de fona erişmeye çalışan yeni bir girişim için oldukça yüksek ve karşılanamaz olacaktır. Bu yüzden söz konusu girişimlerin de kendilerini test edebilmesi ve gerekli fona ulaşana kadar bir "track record" oluşturabilmesi için belirli işlem tipleri veya işlem hacimleriyle sınırlandırılmış lisans tiplerini tartışmak gerekiyor.
Açık bankacılık ve uzaktan kimlik tespiti gibi sektörümüzü şekillendirecek iki önemli düzenleme hayata geçiriliyor. Geçen yıl açık bankacılık konusundaki çalışmalar Merkez Bankası tarafından başlatılmış ve ana düzenlemeler yayınlanmıştı. Şu anda Merkez Bankası açık bankacılıkla ilgili alt düzenlemeleri ve teknik dokümantasyonları hazırlıyor. 2021 yılının yeni mevzuatlar ve mevzuata uyumla geçeceğini, 2022'den itibarense herkesin yavaş yavaş açık bankacılığın parçası olmaya başlayacağını düşünüyorum. 1 Mayıs itibarıyla devreye giren uzaktan kimlik tespiti de bankacılık hizmetlerinin geleceğinde mihenk taşı olacak. Ekonomi Reform Paketi'nden sonra bakanlıkça yayınlanan yok haritasında dijital bankacılık düzenlemelerinin de bu yıl içinde yayınlanacağını görüyoruz.

TARIK TOMBUL PayTR Genel Müdürü



PayTR olarak tüm dünyadaki dijital bankacılık gelişmelerini; Revolut, N26, Monzo, Atombank gibi örnekleri uzun zamandır takip ediyoruz. Ancak biz bir FinTek olarak kalmayı, tüketiciler ve işletmeler lehine inovatif yeni finansal ürünleri sunmaya devam etmeyi şu an için daha değerli buluyoruz. Tabii burada regülasyonların desteği önemli. Gelişmiş diğer ülkelerde olduğu gibi ödeme ve elektronik para kuruluşları tarafından sunulabilecek finansal ürün çeşitliliğinin artırılması gerekiyor. Bunun en güzel örneği de mikro krediler. Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının da en azından mikro kredi verebildiği bir dünya rekabet açısından olumlu etki yapacaktır. Finansal sistemin gelişmesi ve tabana yayılması için katkısı zaten tartışılmaz. FinTek'ler ile dijital bankalar arasında bir rekabet ortamı oluşacak, bunun kazananı da tüketiciler ve finansal sistem olacaktır.
Yeni neslin dijital bankacılığı daha çok sahipleneceğini düşünüyorum. Tabii bu noktada geleneksel şube bankacılığı için özellikle istihdam açısından sorun yaşanabileceğini de göz önüne almak gerekiyor.

BÖLGELERE GÖRE NEOBANK'LARIN DAĞILIMI



Üçüncü **FinTek** devriminin tam ortasındayız

mastercard

Kovid-19 salgını, içinde bulunduğumuz üçüncü FinTek devriminin hızını belki de 5 yıl ileri itti. Türkiye de dahil birçok ülkede faaliyet gösteren bankaların yüzde 82'si artık FinTek'lerle aktif bir şekilde çalışmak ve ortaklık kurmak istiyor...



Akın Akbıyık
Mastercard Advisors Hızlı Büyüyen Avrupa Pazarları Bölge Sorumlusu

Dijitalleşme birçok sektörü derinden etkiledi. FinTek'lerin katma değerine farkındalık artarsa, dijital dünyada çalışanların geleceğe daha gerçekçi bir gözle bakması sağlanabilir.

FinTek'lerin gelişimini incelediğimizde üç kırılma noktası görüyoruz. Tarihte ilk FinTek, 15 Kasım 1867'de hayata geçen "borsa takip mekanizması" kabul edilse de ilk gerçek FinTek devrimi 1990'ların sonu ve 2000'lerin başında yaşanan "internet balonu" döneminde oluştu. ABD'de 1993 yılında %3 olan internet kullanım oranı 2003'te %63 gibi yüksek bir orana ulaşınca PayPal gibi gerçek FinTek'ler kurulmaya başladı.

İkinci FinTek devrimi ise 2005-2010 arasında mobil telefon kullanımı artınca FinTek'lerin ulaşabileceği kitlelerin artmasıyla yaşandı. 2008 finansal kriziyle geleneksel finans şirketlerine güvensizlik doğdu; kullanıcılar FinTek'lere şans verdi.

Üçüncü FinTek devrimi ise günümüzde yaşanıyor. Kovid-19 öncesinde birçok ülkenin yayınladığı "açık bankacılık", "uzaktan müşteri kazanımı", PSD2 gibi regülasyonlarıyla devrimin başında olan FinTek pazarı, salgınla bu devrimin hızını belki 5 yıl ileriye itmiş oldu. Pandemi, tüketicilerin farklı istek ve taleplerinin oluşmasını tetikledi.

Dünya Ekonomi Forumu'nun 1500 FinTek üzerinde yaptığı araştırmaya göre, 2020 yılında FinTek'ler, 2019'a göre %30 daha iyi müşteri tutundurma oranına sahip. Yeni müşteri kazanımları 2019'a kıyasla %22 arttı. Dijital varlık yönetimi ve dijital ödeme sistemlerinde FinTek'lerin hacmi %35'lere varan oranlarda büyüdü. Yatırımcılar FinTek pazarına, 2019'dakine eşit sayılabilecek bir meblağ olarak 42 milyar dolar yatırım yaptı.

Pandemide FinTek'lerin iyi performans gösterme sebeplerini üç ana başlıkta açıklayabiliriz:

- Dijitalde sundukları uçtan uca bir süreç ve müşteri deneyimiyle öne çıktılar.
- Geleneksel bankaların kapsamına giremeyen kitlelere ulaşıp, ihtiyaçlarına veri ve yeniliklerle cevap verdiler.
- Dijital altyapılarıyla, çok hızlı ve API (uygulama programlama arayüzü) ekosistemlerine entegre şekilde yeni ortaklıklar kurdular.

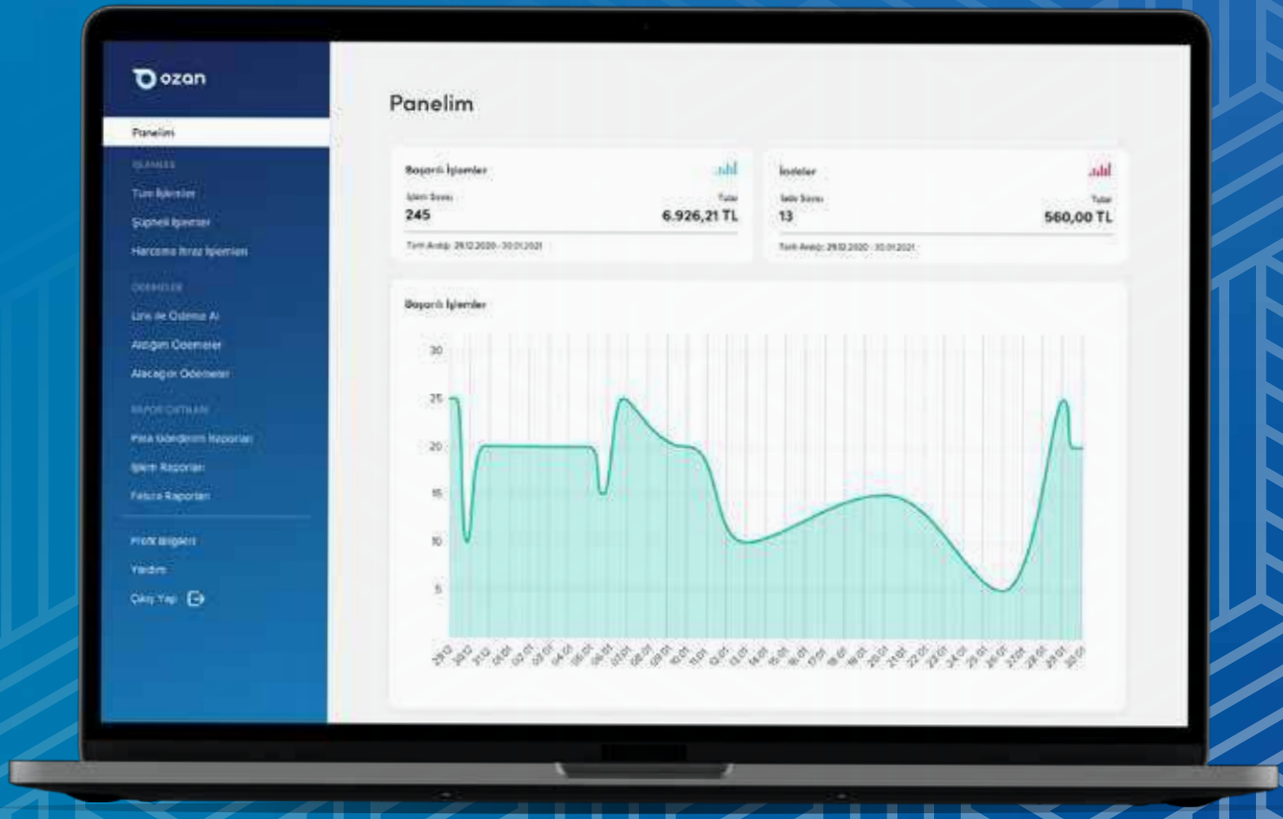
Bütün bu etkiler ve gelişmelerle daha da güçlenen FinTek'ler hayatımıza daha çok girecek. Geleneksel bankalarla yapılan bir araştırmaya göre, Türkiye de dahil olmak üzere birçok ülkedeki bankaların %82'si FinTek'lerle çalışmak istiyor. Bu yeni düzen, bankalara hız, inovasyon, teknoloji alanlarında yardım edecekken, FinTek şirketleri de geniş kitlelere ulaşım ve finansman gibi konularda bankalardan faydalanacak.

Sonuç olarak, üçüncü FinTek devriminin tam ortasındayız; önümüzdeki birkaç yıl boyunca FinTek'ler ile bankaların hem rekabet ettikleri hem de ortaklık kurdukları heyecanlı bir yolculuk bizleri bekliyor.

Ödeme almada yepyeni bir dönem: Ozan Sanal POS

Ozan Sanal POS ile maliyetlerinizi düşürürken, standartlarınızı yukarı taşıyın.
Güvenli, hızlı ve kolay 7/24 ödeme alın, kalan zamanda işinizi büyütmeye odaklanın.

- Fraud önleme sistemi
- 3D güvenlik
- Akıllı işlem yönlendirme servisi
- Link ile ödeme alma



ozan

TÖDEB PCI DSS COMPLIANT TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI LİSANSLI KURULUŞ

ozan.com

nkolay, "bankasız" nüfusun dijital dönüşümüne talip

nkolay şubeleri, gerek nakitsiz topluma geçişte gerekse hizmet verilen yaklaşık 7 milyon nkolay müşterisinin dijital dönüşümü sürecinde çok önemli bir rol oynayacak. nkolay Genel Müdürü Haluk Yum "Bu noktalarımız şube kapatan bankalar için de önemli fırsatlar barındırıyor" diyor... Haluk Yum ile nkolay'ın yola çıkış hikayesini, ulaştığı noktayı, girişimcilik ve istihdam açısından sağladığı faydaları konuştuk...

Önce kısaca bize nkolay'ın hikâyesinden bahseder misiniz?

Projenin başlangıcı 2006 sonlarına yani bundan neredeyse 15 yıl öncesine dayanıyor. Bankanın nakit yönetimi departmanındayken İSKİ gibi, TEDAŞ gibi fatura üreten kurumların fatura ödeme merkezleriyle yaşadığı sıkıntıyı fark ettik. Piyasada, bir anda fatura ödeme merkezleri ortaya çıkmış, hızla yayılmış ancak buna paralel dolandırıcılıklar, mağduriyetler çoğalarak "faturazede" diye bir kitle oluşmuştu. Çünkü bu yapıların ne yasallığı ne de güvencesi vardı.

Diğer taraftan, bu sektör önemli bir ihtiyaca binaen ortaya çıkmış, Bankalarda hesabı olmayan ya da hesapta bakiye tutamayan kitle için iyi bir çözüm olmuştu. Sonuçta hanehalkı elektrik, su, doğalgaz, telefon gibi en az 4-5 ayrı faturayı her ay bir şekilde ödemek durumunda. Banka dışında yaygın bir alternatif olmayınca doğal olarak fatura ödeme merkezleri oldukça rağbet gördü. Ancak biraz önce zikrettiğim üzere yapının güvenlik ve resmiyet gibi önemli bir zafiyeti vardı.

İşte tam bu noktada devreye girip, fatura kurumlarına "Bunlardan uygun olanları seçip, teminatlandırsak, size güvence versek, resmi tahsilat yetkisi verir misiniz" sorusunu yönelttiğimizde çok hızlı bir şekilde olumlu dönüş aldık. Ve bu şekilde bankanın nakit yönetimi departmanı olarak o günkü ismiyle "Yetkili Ödeme Merkezi" projesini başlattık. Masasıyla, tabelasıyla bir standardı olan yüzlerce franchise hizmet merkezi açtık.



Böylece regüle olmayan ama önemli bir ihtiyacı karşılayan bir yapıyı ıslah ederek dolandırıcılıkları önlemiş oldunuz...

Kesinlikle. Sonuçta o tarihlerde 6493 sayılı kanun olmadığı gibi herhangi bir yasal mevzuat da yoktu. Tabii sadece sorunlu bir hizmet alanını ıslah etmekle kalmadık. Aynı zamanda yüzlerce ailenin kendi işletmesini kurmasına aracı olduk. Şu an 600 civarında aile kendi işinin sahibi ve yaklaşık 2 bin civarında istihdam sağlanıyor. Mevcut ekonomik koşullarda ülkemizde 2 bin kişilik bir istihdam için yüz milyonlarca TL'lik yatırım gerekliliği dikkate alındığında, ortaya çıkan işin ne denli değerli olduğunu da görüyorsunuz. Sonuçta hem vatandaşın ihtiyacına mahallesinde cevap veriyor hem de cüzi hizmet bedelleriyle 2 bin kişilik bir istihdam yaratıyorsunuz.

Münhasıran bu işle iştigal eden konsept mağazaların yanı sıra "shop in shop" modeliyle 4 bine yakın esnafta konumlandırdığımız kiosklarla hem hizmet ağındaki yaygınlığı artırdık hem de esnaf için ek gelir imkânı sağlamış olduk.

Temsilcilik ağımızı, hissedarlar kapitalizmi yerine, paylaşımcı ticari model şeklinde kurguladığımız ve "Önce temsilci ayakta kalacak gelire sahip olmalı, onlar kazanırsa biz de kazanırız" düşüncesiyle iş yaptığımız için 15 yıl boyunca gerek sayısal anlamda gerekse network yaygınlığı açısından devamlı büyüyüp, sadık bir temsilci ağına sahip olduk. Halihazırda fatura tahsilatından para transferine, istanbul kart dolumundan kredi kartı borcu ödemeye, yurt dışına para göndermeden, yurt dışından gelen havalenin ödemesine kadar ve hatta bankalar için talep toplama gibi birçok hizmet veriliyor bu noktalardan. Ne kadar hızlı dijitalleşirsek dijitalleşelim, uzun bir süre daha birçok kurum ve kuruluşun fiziksel temas noktasına ihtiyacı olacak. Biz bu fonksiyonu yerine getirebilecek en ideal yapıyız. Regülasyonun izin verdiği ölçüde, tüm bankaların ortak hizmet noktası olmaya hazırız. Halen 300'e yakın "üçüncü parti" ile entegrasyonu mevcut bu networkün.

Diğer taraftan; hem nakitsiz topluma geçişte hem de hizmet verdiğimiz 6-7 milyon müşterimizin finansal ürünlerde dijitalleşme sürecinde, fiziksel noktalarımızın çok önemli bir rol oynayacağını söyleyebiliriz.

İlerleyen süreçte, hem sektörümüzde faaliyet gösteren finansal kuruluşlar için hem de sektör dışı firmaların müşterileri için fiziksel hizmet noktası olma yönünde iş birlikteliklerini arttırmayı planlıyoruz.

5 YILDIZLI* YAZAR KASA POS

PROFİLO S900 ECR



Yeni Nesil Yazar Kasa POS

Profilo S900 ECR

- *İster mobil, ister masaüstü*
- *Dokunmatik renkli ekran*
- *Yüksek batarya kapasitesi*
- *Mobil kullanımda en uzun rulo kapasitesi (32m)*
- *13 banka ve 5 yemek kartı uygulama desteği*

Temassız İşlem Limiti **350 TL**

PROFİLO ÖDEME SİSTEMLERİ

0850 222 72 72 R2 R2

profiloodemesistemleri.com

/profiloodemesistemleri

FinTek sektörünün zirvesindeki Param, yaptığı yatırımlarla hızla büyüyor

ParamPOS, ParamKart, ParamKredi, ParamOS ürünleriyle B2B ve B2C müşterilerine uçtan uca finansal hizmet sunan Param, 2020'deki rekor büyümesinin ardından bu yıl da hızlı büyümesini sürdürüyor. Bu büyüme sürecinde müşteri sayısını günden güne artıran FinTek sektörünün lider markası Param, kısa bir süre önce EÇözüm Bilgi Teknolojileri'nin çoğunluk hisselerini satın aldı. Bu yatırımın Türkiye FinTek sektörüne örnek olacağını ve sektörü büyüteceğini vurgulayan Param Kurucusu Emin Can Yılmaz, "Yaptığımız bu yatırımdaki motivasyonumuz; Param markamızla geliştirdiğimiz tüm ürün ve hizmetleri kurumsal müşterilerimizle buluşturma sürecinde hızlı yol almak. İki unsura çok önem veriyoruz: Zaman ve insan. Yaptığımız yatırımların da temelini bu iki unsur belirliyor. Bu değerler sayesinde geri dönüşlerinin eşsiz ve rakipsiz olacağını düşünüyoruz. Stratejimizi başka satın almalarla da sürdüreceğiz" diyor...



Emin Can Yılmaz

Türkiye'nin ilk FinTek'leri arasında yer alan Param, finansal teknolojiler dünyasında uçtan uca çözümler sunan bir yapıya dönüştü. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan aldığı lisansla Türkiye'nin lisans alan ilk elektronik para şirketlerinden biri oldu.

Kamunun yaptığı regülasyonlara hızlı uyum gösteren Param, çatısı altındaki ParamPOS, ParamKart, ParamKredi ve ParamOS ürünleriyle sanal POS, fiziki POS, kredi, e-cüzdan, finansal altyapı gibi alanlarda hizmet veriyor. Bir başka deyişle Param; bireysel, KOBİ ve kurumsal müşterilerin tamamına mevduat toplama dışında bir bankadan alacakları hizmetlerin neredeyse tamamını çok daha kolay ve hızlı sağlıyor.



Emin Can Yılmaz, ParamPOS'un yılın ilk dört ayında rekor bir büyümeye imza atmanın yanı sıra sanal POS sektöründe liderliği kimseye bırakmadığını belirterek, "İşlem hacmi ve adedinde aşılması güç rakamlara ulaştık. 2021 yılının ilk üç ayında işlem hacminde yüzde 470, işlem adedinde yüzde 1263 büyüyen ParamPOS, nisan ayında da işlem hacmini yüzde 1263, işlem adedini ise yüzde 3 bin 31 oranında artırdı. Sektörün liderliğini artan bir grafikle sürdürüyoruz" diyor. Benzer büyüme oranları ParamKredi ve ParamKart tarafında da sürüyor.

"İŞBİRLİKLERİ VE SATIN ALMALARLA BÜYÜMEMİZİ SÜRDÜRECEĞİZ"

Param'ın hızla büyüyüp yaygınlaşmasının önemli etkenlerinden biri, farklı sektörlerle ve şirketlerle yapılan işbirlikleri. ParamPOS tarafında bugüne kadar Türkiye'nin en büyük e-ticaret siteleriyle yaptığı işbirliklerinin yanı sıra farklı sektörlerden çok sayıda şirketle yaptığı anlaşmalarla ParamKart ve ParamKredi kullanıcıları için de çok önemli avantajlar sağlayan Param, 2021 yılında önemli bir satın almaya imza attı.

Param, nisan ayında, geçen yıl 37 milyar TL tahsilata aracılık eden, 2021 yılında ise 55 milyar TL hedefleyen Türkiye'nin en büyük tahsilat sistemi EÇözüm Bilgi Teknolojileri A.Ş'nin çoğunluk hisselerini satın aldı. Bünyesinde Netahsilat (Online Tahsilat Sistemi), Netekstre (Açık Bankacılık Platformu), E-DBS (Doğrudan Borçlandırma Sistemi) ve POS Rapor (POS ve Sanal POS Raporlama Sistemi) ürünleriyle geniş bir yelpazedeki kurumsal müşterilerine finansal çözümler sunan EÇözüm, Param'la birlikte ürün ve hizmet yelpazesini de genişletecek. Emin Can Yılmaz, müşterilerin ihtiyaçlarının uçtan uca karşılanmasını ve şirketlerin dijitalleşme sürecine katkı sağlamayı hedefleyen bu ortaklığın yarattığı sinerjiyle her iki şirketin müşterilerinin, daha geniş yelpazede hizmete daha uygun maliyetlerle kavuşacağını söylüyor.

Yılmaz, "Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de FinTek'lerin itici gücü, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayacak etkin çözümler sunmaktır. Farklı alanlarda hizmetler veren FinTek şirketleri arasındaki iş birlikleri, hem ölçek ekonomilerinden yararlanarak maliyet avantajı yaratılmasını sağlıyor hem de dijitalleşme gücünü artırıyor" diyor.

ORTA VADELİ HEDEF YURTDIŞINDA DA BÜYÜMEK

Kovid-19 salgını başlamadan önce de tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de FinTek'lerin satın alma, ortaklık ve yatırım alma gibi alanlarda öne çıktığını hatırlatan Yılmaz, "Ülkemizde son dönemde hem yabancı hem de yerli şirketlerin FinTek'lerle ilgilendiğini, yatırım yaptığını ve ortak olduğunu görüyoruz. Ancak bizim EÇözüm'e yaptığımız yatırım, iki FinTek şirketi arasında gerçekleşmiş olması bakımından çok önemli bir örnektir. Ülkemizde ödeme hizmetleri alanında ilklerden biri olan bu ortaklık, taraflara sağlayacağı katkının yanı sıra diğer FinTek'ler açısından da benzer adımların önünü açacak bir gelişme. Benzer işbirliklerinin ve ortaklıkların artması, FinTek'lerin güçlerini birleştirmelerini sağlayacak ve müşterilerin daha kapsamlı hizmetler almalarına imkân verecek" yorumunu yapıyor.

EÇözüm ortaklığıyla 360 derece hizmet verecek bir FinTek unvanına sahip olduklarını ifade eden Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Param'ın, Türkiye'de sunduğu finansal çözümleri genişleterek bu hizmetleri, yurtdışı pazarına sunma hedefiyle sektöründe güçlü şirketlere yatırım yapıyoruz. Bu yatırımdan ortaya çıkan ürün ve hizmetlerimizi de mevcut ve potansiyel yurtdışı işbirliklerimiz kanalıyla hali hazırda faaliyete başladığımız İngiltere ve Amerika'ya açmayı hedefliyoruz."

PARAMKART'IN İŞLEM ADEDİ YÜZDE 2025 ARTTI

Param, köklü bir geçmişe sahip olduğu kart çözümleri alanında ise ParamKart ile hizmet veriyor. 2020'de işlem adedini bir önceki yıla göre yüzde 14.8, işlem hacmini ise yüzde 21.35 oranında artıran Param, 2021 yılında deyim yerindeyse durdurulamıyor. Çünkü ParamKart'ın bu yılın ilk üç ayındaki verileri oldukça çarpıcı. İşlem hacmini yüzde 74, adedini ise yüzde 195 artıran ParamKart, nisan ayında ise yeni bir rekor kırdı: İşlem hacmi yüzde 862, işlem adedi ise yüzde 2025 büyüdü.

PARAM

Param kurucusu Emin Can Yılmaz, faaliyete başladıkları ilk günden bu yana 17 banka, 8 kart markası ve 100'e yakın marka iş birliğiyle 5 milyona yakın kart kullanıcısına ve 20 milyar TL toplam işlem hacmine ulaştıklarını vurguluyor. ParamKart'ın bu hızlı büyüme ve yaygın penetrasyonunu iş birlikleriyle sağladığını söyleyen Yılmaz, "Örneğin en eski işbirliğimiz BaroKart. Türkiye Barolar Birliği ile geliştirdiğimiz örnek iş modeliyle Türkiye çapındaki tüm avukatlara hizmet veriyor ve birçok gereksinimlerini avantajlı bir şekilde sağlamalarına aracılık ediyoruz. Ardından, AdaletKart ile birlikte Adalet Bakanlığı'na bağlı çalışan kitleyi hedef alarak hızlı bir yol kat ettik" diyor.

Yılmaz, diğer işbirlikleriyle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "Sadece hukuk alanıyla sınırlı kalmayıp çeşitli meslek örgütleri, özel sektör firmaları, üniversiteler, AVM'ler ve bireysel kullanıcıların da radarına girip Türkiye'deki her bireye hitap ederek hizmet sınırlarımızı genişlettik ve müşteri portföyümüzü sağlam adımlarla büyüttük.

■ Medipol Üniversitesi için öğrenci kimliği olarak da kullanılabilen ön ödemeli kartı kullanıma sunduk. Bu, kampüs içindeki turnike geçişlerinde kullanılabildiği gibi, EYCA özelliğiyle Türkiye ve 30'dan fazla Avrupa ülkesinde binlerce avantaj da sunan bir gençlik kartı.

■ Son dönemde öne çıkan bir diğer işbirliğimiz ise Migros ile yaptığımız MoneyPay uygulaması. Kullanıcılar, Param altyapısında sunulan MoneyPay kartlarına aktardıkları bakiyeyle, tanımladıkları kredi kartı ya da belirlenen hazır limit üzerinden ödeme yapabiliyor. Hazır limiti kullananlar, ödemelerini daha sonra yaparken kullanıcılar uygulama üzerinden sadece cep telefonu numarası girerek 7/24 para transferini kolayca gerçekleştirebiliyor.

■ Bir diğer önemli projemiz de Limak Müşteri Çözümleri için sunduğumuz tüm finansal ve teknolojik yetkinlikler için altyapı desteği. FinTek odaklı dijital hizmet



platformu OlduBil, mobil uygulamasıyla banka hesabı olmasa bile herkese 7/24 para gönderip alma, tüm iş yerlerinde ve internette güvenli alışveriş yapma, online fatura ödeme ve taksitlendirme gibi pek çok imkanı bir arada sunuyor. Oldubil Kart sahipleri, Param anlaşmalı işyerlerinde herhangi bir üst sınır olmadan harcama yapabilme ve anında nakit iadesi kazanma gibi avantajlardan da yararlanabiliyor.

■ 20 ilde toplu taşıma masraflarının giderilmesi için oluşturulan Allcard projesinin altında da imzamız var. Ayrıca bu kart Mastercard ödeme şemasına sahip ve kullanıcılar internette ve mağazada harcama yapabilme imkanı buluyor."

PARAMKREDİ "KAZAN-KAZAN" YAKLAŞIMININ EN İYİ ÖRNEĞİ

Param markasının son dönemde kurumsal ve bireysel müşteriler tarafından en çok ilgi gören ürünlerinden biri de ParamKredi. İşletmelerin sisteme dahil olarak müşterilerine alternatif finansman imkânı sunmasını sağladıkları belirten Emin Can Yılmaz, ekim ayında hayata geçirdikleri Türkiye'nin ilk dijital kredisi ParamKredi'de amaçlarının "Şimdi al sonra öde" modeli olduğunu söylüyor. Yılmaz, ihtiyacın anında karşılanıp, ödemenin 36 aya varan taksitle yapılabildiği ParamKredi ile üye işyerlerinin müşterilerine, kredi kartına, banka hesabına ihtiyaç duymadan alışverişlerini hemen yapabilecekleri ve sadece alışveriş anında değil öncesinde de istedikleri zaman kredi limitlerini oluşturabilecekleri bir ödeme modeli sunduklarının altını çiziyor.

Bu modeli, açık bankacılığa uyumlu Türkiye'de bir ilk olan Public API sistemi sayesinde hayata geçirdiklerini belirten Yılmaz, "Bu sayede işletmeler, sisteme çok hızlı entegre olabiliyor ve anında kredi kullandırmaya başlayabiliyor. Diğer finansman şirketlerinde böyle açık, doğrudan bağlanılabilen ve kredi verilebilen bir sistem olmadığı için ParamKredi bu özelliğiyle sektöre yeni bir soluk getiriyor" diyor.

Param'ın en önemli avantajlarından biri de şirketler arası yakaladığı sinerji... Örneğin ParamKart bünyesindeki BaroKart kullanıcılarına ParamKredi ile avukatların harç ve masraf ödemelerinde ihtiyaç duydukları krediler için başvurusundan sözleşmesine kadar tüm adımların online gerçekleştirildiği dijital süreç başlatıldı. Yılmaz, bu uygulama kapsamında, avukatların evlerinden ve ofislerinden çıkmadan kredi başvuru ve kullanımlarını, harç ve masraf ödemelerini e-imza ve mobil imzalarını kullanarak BaroKart platformu üzerinden Türkiye'de ilk defa her adımın tamamen online yürütüldüğü dijital bir süreçte tamamlayabildiklerini söylüyor.

ParamKredi son olarak Modalife ile bir işbirliğine imza attı. Modalife müşterileri evlerinin tüm ihtiyaçlarını 36 ay vadeli ve çok uygun faizlerle ParamKredi aracılığıyla karşılayabilecek. Yılmaz, "ParamKredi'de kullanım ağını ne kadar hızlı genişletirsek o kadar hızlı geri dönüş alıyoruz. Bu sayede başta tüketiciler olmak üzere işletmeler de kazanıyor. Kısaca burada tam olarak bir 'kazan-kazan' durumu söz konusu" diyor.

Her an, dilediğiniz yerde
DenizBanklı olun!

Üstelik sadece üç adımda!

MOBİLDENİZ'İ İNDİRİN, MÜŞTERİ OL'A TIKLAYIN

BİLGİLERİNİZİ GİRİN, KİMLİĞİNİZİ OKUTUN

MÜŞTERİ TEMSİLCİSİNE GÖRÜNTÜLÜ BAĞLANIN

Hesabınız açıldıktan sonra kredi limitiniz ve kredi kartınız da kullanıma hazır!



HEMEN İNDİR

Available on the App Store | ANDROID APP ON Google play

AppGallery 'de keşfedin.

MobilDeniz

ENBD

DenizBank

/DenizBank | www.denizbank.com | 0850 222 0 800

DenizBank, müşterilerine kredi ve kredi kartı ürünlerini tahsis etmeme, tahsis edilen kredi ve kredi kartında limiti serbestçe belirleme hakkına sahiptir.

Sodexo'dan cesur dijitalleşme hamleleri

Çalışanlarının yüzde 50'si, icra kurulu üyelerinin de yüzde 33'ü kadınlardan oluşan Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri, son dönemde yaptığı dijital ataklarla dikkat çekiyor. Temassız ödeme araçları sunmak adına tüm kağıt çek ve fiziksel kart üretimini durdurarak cesur bir hamle yapan şirket, "bütünleşik yemek deneyimi", FlexoGift kurumsal dijital hediye platformu gibi sıra dışı yenilikleriyle adından söz ettiriyor...



Eda Uluca Özcan

PSM olarak, ödeme sistemleri özelinden başlayarak teknolojinin dokunduğu tüm alanlarda kadın istihdamının artması, yönetim katlarında daha fazla kadının yer alması için farkındalık yaratmaya çalışıyoruz. Son dönemde bu çabamızın farklı kesimlere yayılarak genişlediğini görmek bizleri sevindiriyor, şevkimizi artırıyor. Elbette bu yolda bizlere destek veren sponsorlarımız da itici güç oluyor. Kadın istihdamı deyince ilk akla gelen şirketlerden biri olan Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri de bu yolda PSM'nin en büyük destekçilerinden biri oldu, olmaya da devam ediyor.

Evet, bu yıl başlattığımız WSpark araştırmamızın sponsorluğunu Sodexo Türkiye ve şirketin CEO'su Eda Uluca Özcan üstlenmiş durumda. WSpark 2021 listesiyle farklı alanlarda başarılı kariyerler inşa eden kadınları bir araya getirmeyi, işkadınlarının yarattığı katma değeri vurgulamayı, kadın potansiyelini sinerjiye dönüştürmeyi amaçlıyoruz...

Özcan, "Kadın liderler, gerek sistem kurma gerekse iletişim yetkinlikleri açısından fark yaratıyor. İş dünyasında kadınların daha fazla yer alması daha istikrarlı ve sürdürülebilir büyümeyi beraberinde getiriyor. Dolayısıyla kadın liderleri desteklemenin ve onlarla dayanışma içinde olmanın son derece önemli olduğunu düşünüyoruz. İşte WSpark da bu konuya dikkat çeken önemli bir organizasyon. Sodexo olarak inanıyoruz ki kadın varsa her zaman daha fazlası olacaktır" diyor.

Eda Uluca Özcan ile kadın istihdamının yanı sıra Sodexo'nun son dönemde hızlandırdığı dijitalleşme çalışmalarını konuştuk...

Bir kadın lider olarak firmanızın kadın istihdamına yönelik aldığı aksiyonları anlatabilir misiniz?

Kadın istihdamı ve üst yönetimde kadın liderlerin temsili, küresel düzeyde 64 ülkede, dünyanın 18'inci büyük işvereni konumuyla faaliyet gösteren Sodexo'nun en önem verdiği konuların başında geliyor. Dünyada kadın istihdamına en büyük katkıyı yapan şirketlerden biriyiz. Bugün dünya çapında Sodexo çalışanlarının yüzde 55'ini kadınların oluşturuyor. Küresel düzeyde bu alanda yürütülen kurumsal sosyal sorumluluk projelerimiz bulunuyor.

Sodexo Türkiye olarak da bu hassasiyeti aynı şekilde gözetiyor, ülkemizde kadın istihdamının artırılmasında önemli bir rol oynuyoruz. Çalışanlarımızın yüzde 50'sini, icra kurulu üyelerimizin ise yüzde 33'ünü kadınlar oluşturuyor. Bu oranlarla genel Türkiye ortalamasının çok üzerindeyiz. İşyerinde cinsiyet dengesine ve

fırsat eşitliğine çok önem veriyor, kadın çalışanlarımızın iş hayatındaki konumlarını güçlendirmeyi, kariyer yolculuklarını desteklemeyi, onları cesaretlendirmeyi önceliklendiriyoruz.
Kadınların işgücünün her alanında yer almasının daha istikrarlı ve daha sürdürülebilir bir büyümeyi beraberinde getireceğine inanıyoruz. Özellikle eğitim, teknoloji gibi geleceği şekillendiren sektörlerde dengeli bir cinsiyet dağılımının ülkemizin gelişimine çok önemli katkıları olacağını düşünüyoruz. Sodexo olarak inanıyoruz ki kadın varsa her zaman dahası var.

Dijitalleşme de kuşkusuz bu yolda engellerin daha rahat aşılmasını sağlayacak. Bu noktada Sodexo olarak dijitalleşmeye ve teknolojiye yönelik yaptığınız yatırımları öğrenebilir miyiz?

Dijitalleşme süreci tüm dünyada yaşanan son gelişmelerle birlikte ivme kazandı. Ödeme deneyiminin hızla dijitalleşmesi bizim sektörümüzün de hızlı dönüşümünü tetikledi. Çalışan deneyimini merkeze alan bir firma olarak, onlara uçtan uca kusursuz bir dijital deneyim sunmak için salgından önce kolları sıvamış, gerekli altyapı yatırımlarını tamamlayarak ürünlerimizi geliştirmiştik. Bu dönemle birlikte bu çözümlerimizi yaygınlaştırma fırsatı bulduk.
Öncelikle, bu dönemde tamamen temassız ödeme araçları sunmak adına, tüm kağıt çek ve fiziksel kart üretimini durdurduk. Sodexo bünyesinde de dünyada bu cesur hamleyi yapan ilk ülkeyiz. Mobil Kart çözümümüz sayesinde tüm akıllı telefonlar yemek kartı işlevi görüyor, müşterilerimiz kart dağıtımının lojistik süreçlerinden kurtuluyor.
Dönemin temassız ve hijyenik ödeme ihtiyacına en iyi şekilde yanıt veren bu çözümümüzün, istatistiklerimizde yarattığı sonuçlar çok çarpıcı oldu. Mobil ödemelerin toplam ödemeler içindeki payı salgın öncesine göre 20 kat arttı. Mobil ödeme yapan kullanıcı sayımızın ise 11 kat arttığını ve toplam kullanıcılarımızın yarısının artık ödemelerini mobil şekilde yaptığını gözlemledik. Salgından önce neredeyse tüm kartlarımız fizikiydi. Şu anda ise her 5 kartımızdan biri mobil hale geldi.
Sodexo olarak sadece çözümlerimizin ve süreçlerimizin değil, paydaşlarımızın da dijitalleşmesi için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Üye işyerlerimizi dijital çözümlerimizle destekliyoruz. Cep POS ürünümüzle akıllı telefonları POS cihazına dönüştürerek hem işyeri içinde hem de paket serviste POS cihazı bulundurma zorunluluğunu ortadan kaldırdık, temassız ve hijyenik ödeme almanın yolunu açtık. Yine üye işyerlerimize yönelik bir çözüm olarak yatırım yaptığımız, restoranların kurye ve sipariş yönetimini optimize eden ve tamamen Türk mühendislerinin eseri olan "Hemen Yolda" adlı startup, üye restoranlarımızın siparişlerini yüzde 42 artırmasını sağladı.
Bunun yanı sıra tek bir uygulamadan farklı alanlara erişim sağlayan "süper uygulama" mantığındaki platformlar ön plana çıkıyor. Biz de bu mantıkla mobil uygulamamızı yeniliyoruz. Yeni uygulamamız tüm farklı çözümlerimize tek noktadan ulaşım sağlayan bir yapıya evrilecek.



Salgınla birlikte yemek kartı hizmetlerinizdeki dönüşüm nasıl oldu?

Birçok firma, bu dönemle birlikte çalışanlarına yer ve zamandan bağımsız opsiyonları tanımaya başladı. Bir gün ofis yerleşkesindeki toplu yemek imkanından faydalanan bir çalışan ertesi gün evde, bir diğer gün de sahada olabileceğinden, bütün bu esnekliği kapsayabilecek bir çözüm arayışı öne çıktı. Biz de yemek kartı çözümümüze kurumların tüm yemek ihtiyaçlarını uçtan uca çözecek bir kimlik kazandırdık.
Sodexo'yu tercih eden firmalar evde, ofiste ve sahadaki tüm çalışanlarına en etkin yemek deneyimini sunabiliyor. Çalışanlar yemek kartlarını ister restoranlarda ve paket siparişlerinde, ister online gıda ve yemek siparişlerinde isterlerse de anlaşmalı gıda otomatlarında kullanabiliyor. İşbirliklerimiz sayesinde firmalara, yemekhanede yemek ya da ofise paketli sıcak yemek sunma imkanı tanıyoruz. Bugün hibrit bir çözüm olarak bu "bütünleşik yemek deneyimi"ni sunabilen sektördeki tek markayız.

Sodexo'nun yemek kartı alanındaki uzmanlığını farklı alanlara da taşımak üzere bazı girişimleriniz oldu. Bu doğrultuda 2021 gündeminizde neler var?

Salgın döneminde yaptığımız araştırmalarda insan kaynakları profesyonellerinin en önemli gündemlerinden birinin, çalışanların motivasyonunu sağlamak olduğunu gözlemledik. Buna göre çalışanlar yan hak, teşvik, ödül, hediye gibi uygulamalarla kuruma bağlılıklarının artacağını ve motivasyonlarının yükseleceğini belirtiyor, yüzde 45'i şirket hediye ve faydalarını kendisi seçmek istiyor. Bu noktada Sodexo olarak çalışanların ve şirketlerin ihtiyacına yanıt veren yeni bir platform oluşturduk.
FlexoGift kurumsal dijital hediye platformuyla kurumsal hediye dünyasını dijitalleştiriyor ve yeni nesil faydalarla zenginleştiriyoruz. Çalışanlara çeşitli kategorilerde birbirinden seçkin markalardan seçme özgürlüğü sağlarken, firmaların hediye seçme, tedarik etme, dağıtma gibi operasyonel süreçlerini yüzde 100 dijitalleştiriyoruz. Firmalar birçok farklı kategoride kurumsal hediye seçeneklerini çalışanlarına tek bir dijital platform üzerinden sunabilir hale gelirken, çalışanlar da şirketleri tarafından tanımlanan bakiyelerini istedikleri markaların dijital çeklerine dönüştürerek ister mağazalardan ister e-ticaret sitelerinden harcamalarını yapabiliyor. Bu çözümümüzle kurumsal hediyenin adresi olmayı hedefliyoruz.

BİRLEŞİK ÖDEME bölgesel güç olma yolunda ilk adımı Azerbaycan'la attı

Birleşik Ödeme, önümüzdeki 3 yıl içerisinde 8 ülkede faaliyete geçmeyi; 3 yıl sonunda 35 milyon kullanıcı ve milyar dolarlık işlem hacmiyle bölgenin en büyük FinTek şirketi olmayı hedefliyor. Bölgesel güç olmak için yol haritasını belirleyen şirket, ilk adımı ise Azerbaycan ofisini açarak attı...

Birleşik Ödeme, Türkiye'deki FinTek liderliğini bölgesel düzeye taşımak için harekete geçti. Şirket, önümüzdeki 3 yıl içerisinde 8 ülkede faaliyete geçmeyi; 3 yıl sonunda 35 milyon kullanıcı ve milyar dolarlık işlem hacmiyle bölgenin en büyük FinTek şirketi olmayı hedefliyor. Birleşik Ödeme, bu hedef doğrultusunda ilk stratejik adımı ise Azerbaycan'la attı. Küresel pazarda öncülük ve liderlik temeline dayanarak belirlenen yol haritası doğrultusunda Azerbaycan ofisi hizmete açıldı. Birleşik Ödeme Azerbaycan Bölge Müdürü olarak sektörün deneyimli ve başarılı isimlerinden Edgar F. Abdullayev atandı. Abdullayev; Pasha Bank, Azerconnect LLC, Azercell gibi Azerbaycan'ın önde gelen şirketlerindeki 15 yıllık yöneticilik deneyimiyle teknoloji, telekomünikasyon ve bankacılık sektörüne hakim bir isim. Birleşik Ödeme, Edgar F. Abdullayev liderliğinde önümüzdeki 2 yıl içerisinde Azerbaycan'ın en büyük finansal şirketlerinden biri olmayı hedefliyor.

Türkiye'de son dönemde güçlü transferlerle yönetim kadrosunu güçlendiren Birleşik Ödeme, gerek Azerbaycan gerekse önümüzdeki dönemde ofis açacağı diğer ülkelerde de kaliteli insan kaynağına yatırım yapmayı sürdürecek. Şirket, Türkiye'deki 11 yıllık tecrübesini, inovasyon gücünü, sağlam teknolojisini ve deneyimli ekibini hızlı bir şekilde bölgeye yaymayı planlıyor.



Hedef bölge Doğu Avrupa, BDT, Körfez ve Kuzey Afrika

Birleşik Ödeme'nin yurtdışı yol haritası için ilk duraklar Doğu Avrupa, CIS (Bağımsız Devletler Topluluğu), Körfez ve Kuzey Afrika ülkeleri olarak belirlenmiş durumda. Çok yakında stratejik olarak belirlenen diğer ülkeler için de atılımlarını duyuracak olan Birleşik Ödeme, öncülük ettiği uluslararası para transferi tarafında TransferWise, TransferGo ve Remitly gibi unicorn değerleme seviyesindeki şirketlerin Türkiye'deki tek ortağı olarak, halihazırda Türkiye üzerinden para transferleri için hızlı ve güvenilir altyapı sağlıyor.

Birleşik Ödeme, Türkiye'de hizmet verdiği ilk ve tek "FinTek servis platform sağlayıcı" (FaaS) vizyonu paralelinde kurumlara; yurtiçi ve yurtdışı para transferinin yanı sıra e-para dijital cüzdan, sanal veya fiziksel ön ödemeli kart, online/offline tahsilat ve kiosk/akıllı kasa olmak üzere 5 ana dikeyde çözüm sunuyor. Şirket, bu dikeylerde verdiği hizmetleri yurtiçinde başarıyla sürdürmeye ve büyümeye devam ederken, Azerbaycan adımı sayesinde Türkiye-Azerbaycan ilişkilerine katkı sağlamayı ve ülkeler arası işbirliğini güçlendirmeyi amaçlıyor. Birleşik Ödeme, bölgesel çaptaki faaliyetleriyle Türkiye'yi bu pazarda en başarılı şekilde temsil etmeyi kendine misyon edinmiş durumda.

Yüz Tanıma Teknolojisi ile VakıfBanklı olmak çok kolay

Teknolojileriyle hayatı kolaylaştıran VakıfBank'tan bir yenilik daha.
Yüz Tanıma Teknolojisi sayesinde NFC ile kimliğinizi okutun, müşteri temsilcimizle görüntülü görüşmenizi yapın; şubeye gitmeden, evrak imzalamak için kurye beklemeden dilediğiniz yerden kolayca VakıfBanklı olun.*

VakıfBank, daima seninle.

Dijital Kanallarda 2023'e kadar **ücretsiz EFT/Havale****

AVANTAJLI MEVDUAT TANIŞMA FAİZİ**



Yüz Tanıma Teknolojisi
VakıfBank Dijital

*Cihazda NFC desteği olmadığında ya da Nüfus Cüzdanı ile başvuru yapıldığında başvuru süreci kurye ile devam edecektir.
**EFT/Havale masraf muafiyeti 31.12.2022 tarihine kadar sürecektir. Avantajlı Tanışma Hesabı'nı Mobil Bankacılık uygulamamızdan; Hesaplar - Vadeli - Hesap Aç - Avantajlı Vadeli Hesap menüsünden, İnternet Bankacılığı kanalında, Hesaplarım - Vadeli Hesaplarım-Vadeli Hesap Açma - Avantajlı Vadeli Hesap Açma menüsünden açabilirsiniz. Detaylı bilgi www.vakifbank.com.tr'de.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank



Yeni normal: REKABERLİK

Artık herkesin hem rakip hem de iş ortağı olduğu bir dünyadayız. "Ne iş olsa yaparım" klişesini tarihin tozlu sayfalarına gömen "rekaberlik" dönemindeyiz. Bir yandan rekabet sürerken bir yandan da ortak projelere imza atılan bu sürecin dinamosunu ise FinTek'ler oluşturuyor. FinTek sektörünün güçlü oyuncusu Paynet de Nebim ve Intertech gibi iş ortaklarıyla geliştirdiği çözümlerle rekaberlik kavramını ete kemiğe büründüren bir örnek olarak öne çıkıyor...

Toplantı Sponsoru

paynet

PSM



E.ESİN GEDİK
Moderatör



SERKAN ÇELİK
Paynet Genel Müdürü



MURAT DEMİROĞLU
Nebim Yönetim Kurulu Üyesi



YILMAZ YAVUZ
Intertech Yazılım ve Dijital Altyapı Baş Mimarı



SERRA YILMAZ
Paynet Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Gündem Dijital

E. ESİN GEDİK

Gündem Dijital toplantılarımızın bu ayki konusunu, artık sadece FinTek ekosistemi değil birçok sektör tarafından kabul edilen, içselleştirilen bir kavrama ayırdık: Rekaberlik!

Aynı ya da farklı sektörlerde faaliyet gösteren ve aslında rakip olarak da adlandırılabilecek şirketlerin uzmanlık alanlarını bir araya getirerek yeni ürün, çözüm ve hizmetler geliştirmelerinin en yalın hali rekaberlik...

Bu yeni iş yapma biçimine, yılların getirdiği tortulardan, alışkanlıklardan uzak, teknolojiyle birlikte büyüyen ve ekosistemi büyütme çabasında olan, ortak iş yapma kültürüne sahip FinTek'lerin öncülük etmesi kaçınılmaz.

PSM olarak bu alandaki örnek çalışmaları belirli aralıklarla toplantılarımızda işliyor, gerek dergimizde gerekse internet sitemizde okurlarımızla buluşturuyoruz. Bu kez daha geniş kapsamlı bir çalışmanın daha faydalı olacağını düşünerek toplantımızda Paynet sponsorluğunda iş ortaklarının "rekaberlik" yaklaşımıyla ortaya çıkardığı sinerjiyi inceledik.

"Yeni normal: Rekaberlik" başlıklı PSM Gündem Dijital toplantımıza Paynet Genel Müdürü Serkan Çelik ve Paynet Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serra Yılmaz ile iş ortakları Nebim'in Yönetim Kurulu Üyesi Murat Demiroğlu, Intertech'in Yazılım ve Dijital Altyapı Baş Mimarı Yılmaz Yavuz katıldı. Rekaberlik kavramına bakışlarını, bu yaklaşımın ardından ortaya çıkan yeni ürün ve çözümleri konuştuk; ajandalarındaki yeni projeler hakkında ipuçları aldık...

E. ESİN GEDİK

Serkan Bey, Paynet'in hikayesinin Arena bayileri için geliştirilen bir çözümle başladığını biliyoruz. Bugün gelinen noktada ise farklı sektörlere çok farklı çözümler sunuyorsunuz. Önce kısaca Paynet'in iş yapma felsefesini ve bunun hem finans, hem FinTek hem de farklı sektörlerin gelişimine nasıl katkı sunduğunu anlatabilir misiniz?

SERKAN ÇELİK Paynet Genel Müdürü

"BÜYÜMENİN SIRRI İŞBİRLİĞİYLE YARATILAN DEĞERDE SAKLI"



Serkan Çelik

Sizin de belirttiğiniz gibi Paynet'in yola çıkışı Arena Bilgisayar bayilerinin nakit akışlarını, kolaylaştırmak ve hızlandırmaktı. Bugün geldiğimiz noktada ise onlarca sektörden farklı büyüklüklerde şirketlerin tüm nakit akışlarının dijitalleşmesi için hizmet veriyoruz. Bunu yapabilmek için de teknoloji ve finansın ötesinde; hizmet sunacağınız sektörün iş modellerini anlamanız, kavramanız ve ona uygun çözümler yaratmanız gerekiyor. Evet, belki sonuçta ödeme sistemlerinden söz ediyoruz ama her sektörün, her şirket yapılanmasının çok farklı iş modelleri var. İşte Paynet olarak bu iş modellerini analiz ediyor ve kendi altyapımızı kullanarak en uygun hizmeti veriyoruz. Peki bunu nasıl sağlıyoruz? Elbette telaffuzu biraz zor olsa da kullanmayı sevdiğim "rekaberlik" yaklaşımıyla... Teknoloji ve çözümler o kadar hızlı bir şekilde gelişiyor ve dönüşüyor ki bir şirketin "Ben tüm sorunları çözerim, her ürünü geliştiririm, müşterimin tüm ihtiyaçlarına yanıt veririm" demesi mümkün değil. Bunu söyleyenler, büyük olasılıkla doğruyu söylemiyordur. Ayrıca hem teknolojik hem de finansal çözümlerde o kadar geniş bir yelpaze var ki, hepsinde uzmanlaşmak mümkün değil. İşte burada FinTek'lerin yazılım şirketleriyle, birbirleriyle, bankalarla ya da diğer finansal kuruluşlarla işbirlikleri devreye giriyor. Bu da bizim müşterilerimize çok daha bütüncül hizmetler verebilmemizi, onların ihtiyaçlarını daha iyi karşılamamızı sağlıyor.

Şöyle bir örnekle devam edeyim: Hizmet verdiğimiz şirketlerin tamamına yakını sektörlerinin ilk üçünde yer alıyor ve hepsi ERP üzerinde çalışıyor. Oysa Biz ERP uzmanı değiliz ve "Paynet olarak bunu da çözeriz" dememiz doğru olmaz. Biz de ERP çözümleri geliştiren şirketlerle işbirliği yaparak onlara uçtan uca bir çözüm sunuyoruz. Kim hangi işi iyi yapıyorsa onun hizmetlerinden fayda-

lanarak ortaya müşterinin ihtiyacını eksiksiz olarak giderecek uçtan uca bir çözüm sunmanın en mantıklı yol olduğunu düşünüyorum.

"Bankaların da bu iş modeline bakışı değişiyor"

Aslında FinTek'lerin birbirleriyle ve diğer şirketlerle işbirlikleri zaten vardı. Ancak birkaç yıl öncesine kadar bankaların farklı bakış açısıyla karşılaşılıyordu. "Bizim zaten yazılım ekibimiz var, size ihtiyacımız yok" diyorlardı. Bugün geldiğimiz noktada, bankalar da kabul ettiler ki 500 kişilik bir ekibiniz bile olsa mutlaka iş ortaklıklarına ihtiyaç duyuyorsunuz.

Günümüzde artık bir şeyin gizli kalması çok zor. Eskiden yeni bir ürün ya da model geliştirdiğinizde bir süre gizli tutabiliyordunuz ama artık yeni bir şeyin yayılması saatlerle ölçülüyor. "Kendim yaptım, kimseye de söylemeyeceğim" demek doğru bir iş modeli değil. Bu iş yapma biçiminin daha gelişmesi gerekiyor ama öncelikle açık fikirli olmak gerekiyor. Bir araya geldiğimizde ne yapabileceğimizi görmemiz gerekiyor. Tek başına yaptığınızda 3 lira olabilecek kazancınız işbirliği modeliyle 5 liraya çıkabiliyor. Üstelik müşterinize çok daha iyi bir hizmet veriyorsunuz.

Bu noktada müşterimiz olan şirketlere bazı önerilerim olacak. Özellikle hem para, hem bilgi güvenliğinin hem de müşteri riskinin bir arada olduğu bir hizmet satın alacaklar. Bu hizmeti alacakları iş ortaklarını seçerken niteliklerine bakmaları gerekiyor. Basit bir sistemi var ve iyi de fiyat veriyor olabilir ama "her şeyi ben yaparım"mı diyor yoksa alanlarında uzman şirketlerle mi çalışıyor? Eğer bunu yapmazsanız belki ilk etapta fiyat nedeniyle avantajlı olabilirsiniz ama çok büyük risklerle karşılaşabilir hatta batma noktasına gelinebilir. O yüzden hizmet alırken kimlerle çalıştıklarına çok dikkat etmelerini öneriyorum.

E. ESİN GEDİK

Türkiye'de son dönemde FinTek'ler arasındaki işbirliği ve sinerjinin arttığına tanık oluyoruz. "Rekaberlik" kavramıyla ifade edilen bu yeni iş yapış biçimini geliştirmek için hangi adımların atılması gerektiğini düşünüyorsunuz? Bu yaklaşımın Türkiye FinTek sektörüne sağlayacağı katkılar neler olabilir?

MURAT DEMİROĞLU Nebim Yönetim Kurulu Üyesi

"1 + 1 = 11 DE EDEBİLİR"

Rekaberlik kavramı aslında tam da içinde bulunduğumuz durumu özetliyor. Çünkü işin içinde rekabet de var işbirliği de... Zaten birliktelik olmadan sağlıklı sürdürülebilir bir rekabet de mümkün olmuyor. Monolitik, kapalı kutu çözümler 20'nci yüzyılda kaldı. Bugün müşterilerin ihtiyaçları giderecek entegre, uçtan uca ve hazır çözümler sunmamız gerekiyor. Her şey hızlı gelişiyor, hızlı yayılıyor ve herkesin birbiriyle entegre olması gerekiyor.

Nebim olarak uzun yıllardır perakendecilerle çalışıyoruz. Entegre sistemimizi müşterilerimizin yanı sıra müşterilerimizin müşterileri de talep ediyor. Hatta kimin kiminle entegre olması gerektiğini bile biz üreticiler, çözüm sağlayıcılar bir araya gelip belirlemiyoruz, pazar bizi buna teşvik ediyor. Bu trendin de sektör için olumlu bir yaklaşım olduğunu düşünüyorum. Pazarda hatırı sayılır bir gücü olan, yaygınlığı olan kendini kanıtlamış liderler bir araya geldiğinde gerçekten değerli bir sinerji doğuyor ve 1 + 1 = 2 değil 11 ediyor.

Bir diğer önemli konu da işbirliğinin uzun süreli ve sürdürülebilir olması. Çünkü çözümler sürekli gelişiyor, yeni versiyonları çıkıyor. Bunu bizzat tüketici olarak da yaşıyoruz; kullandığımız bilgisayarlar, telefonlar, işletim sistemleri sürekli gelişiyor ve yeni sürümleri çıkıyor.

Rekaberlik kavramının hepimize daha fazla katkı sağlaması için herkesin bir arada yakın çalışmaya devam etmesi gerekiyor. Müşterilerimizin ve dolayısıyla biz şirketlerin sürdürülebilirliği açısından da çok önemli. Bu noktada Paynet gibi kendini kanıtlamış, muteber, piyasada yaygın bir şirketle çözümler geliştirmekten büyük memnuniyet duyuyoruz.



Murat Demiroğlu

YILMAZ YAVUZ Intertech Yazılım ve Dijital Altyapı Baş Mimarı

"5-10 YIL SONRA BANKALARI DEĞİL BÜYÜK FİNTEKLERİ KONUŞACAĞIZ"



Yılmaz Yavuz

Son dönemde rekabet açısından sevindirici gelişmeler var. Öncelikle bakış açısının değiştiğini görüyoruz. Yeni alanların açılmasıyla yeni FinTek'ler ortaya çıktı. Rekabet pastayı büyütüyor, regülasyon tarafından da bunları destekleyecek adımlar atılıyor. Biz de Intertech olarak bu alanda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 1.200 kişilik bir şirketiz ama bizim de artık "her şeyi yaparız, tüm ürünleri kendi bünyemizde çıkarırız" gibi bir yaklaşımımız yok. Her şirketin farklı istekleri, ihtiyaçları olabiliyor. 1.200 kişilik bir ekip de olsanız bunların hepsine şirket bünyesinde yanıt vermek mümkün olmayabiliyor. Bizim buradaki yaklaşımımız; FinTek'lerin API sistemimiz üzerinde ürün geliştirmeleri, kendi ürünlerini kullanıma açmaları ve birlikte ortak ürün çıkarmaya dönük. API sistemimiz üzerinden bankacılık uygulamalarımızı dışarıya açacak servisi geliştirdik ve kendi mobil bankacılık uygulamamızı da ekledik. FinTek'ler de bu platforma kendi ürünlerini ekleyebiliyor, ürün geliştirebiliyor ve daha niş pazarlara girebiliyor. Şu anda API ekosistemimiz üzerinden 11 ülkeden 50'nin üzerinde müşterimize hizmet veriyoruz.

Türkiye'de çok sayıda FinTek'le farklı alanlarda projeler geliştiriyoruz. Paynet de bunlardan biri. Hangi alanlarda, hangi çalışmaları yapabiliriz, hangi çözümleri hazırlayabiliriz konusunda uzun zamandır birlikte kafa yoruyoruz. Özellikle çalıştığımız bankalarda da bu konuda büyük bir teveccüh olduğunu görüyoruz.

Ayrıca açık bankacılık tarafında önemli çalışmalar var. Bunlar da belirli bir olgunluğa ulaştığında pazarın bambaşka bir yere doğru gittiğini göreceğiz. Belki 5-10 yıl sonra bankaları değil, büyük FinTekleri konuşuyor olacağız. "Bankacılık hizmetlerine her zaman ihtiyaç duyulacak ama bankalara ihtiyaç olup olmayacağı tartışılır" sözünü çok beğeniyorum. Biz de açık bankacılığın gelişmesi için ne yapılması gerektiğine yoğunlaşmış durumdayız.

E. ESİN GEDİK

Serra Hanım, Paynet olarak çok farklı sektörlere hizmet veriyorsunuz. Müşterilerin ihtiyaçlarını görmek, iş yapış biçimlerini kolaylaştırmak ve verimliliklerini artırmak farklı uzmanlıklara sahip ekiplerle çalışmayı gerektiriyor. Bize müşterileriniz için geliştirdiğiniz uygulama, çözüm ve hizmetlerinizin ortaya çıkış sürecini anlatabilir misiniz? Elbette üzerinde çalıştığınız yeni projeleriniz varsa onları da dinlemek isteriz...

SERRA YILMAZ Paynet Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

"MÜŞTERİMİZİ DİNLİYOR, SEKTÖRLERİNİN EN İYİLERİYLE ÇALIŞIYORUZ"

En güçlü kasımızın, müşterilerimizle kurduğumuz iletişim ve onlardan aldığımız geri bildirimler olduğunu söyleyebilirim. Şirketimizin en çok önem verdiği, ilk sıraya koyduğu unsur müşteri iletişimi. Müşterimizi iyi dinliyor ve geri bildirimlerini analiz ediyoruz. İkinci unsur ise sektörel çalışmaya verdiğimiz önem. Hangi sektöre dönük bir çalışma yapıyorsak o sektörü yakından tanıyan, deneyim sahibi ve saygınlığı olan iş

ortaklarını seçiyoruz. Partnerlerimizin pazar payları, bilgi birikimleri üst seviyelerde olduğu için bizi de o endüstriyle ilgili en doğru şekilde yönlendiriyorlar.
Bir diğer önemli nokta da dünyayı ve Türkiye'yi yakından takip etmek. Bugün finansal teknoloji alanında çıkan ürünleri takip etmeyen, yayınları okumayan bir FinTek girişimcisinin hayatını devam ettirmesi mümkün değil. Dolayısıyla küresel örnekleri takip ediyor, rakiplerimiz ve regülasyonların nabzını iyi tutuyoruz. Yeni uygulamaları inceliyor ve Türkiye'ye uygun olup olmadığına bakıyoruz.
Tabii sektörlerin yanı sıra birlikte iş yapmayı hedeflediğiniz kitleyi de iyi analiz etmeniz lazım. Çok farklı alanlarda yapılan araştırmaları ve raporları inceliyoruz. Z kuşağı davranış modelleri/alışveriş deneyimi beklentileri, hedef kitlemiz olan endüstrilerin Türkiye Pazar araştırmaları, hitap ettiğimiz müşterilerdeki farklı rollere yönelik öncelikler ve ihtiyaçlar gibi… Danışmanlık şirketleri tarafından hazırlanan raporlarda, hizmet verdiğimiz sektörlerin durumu ve kritik ihtiyaçları, gelecek beklentileri, pazarın nasıl şekilleneceği gibi geniş bir yelpazede analizler yapıyoruz.
Özet olarak yeni ürün ve çözümlerimizi, müşterilerimizin geri bildirimleri, iş ortaklıklarımızın bilgi birikimi ve tecrübesi, pazar araştırmaları, global örnekleri ve regülasyonları göz önüne alarak geliştiriyoruz. Piyasaya çıkardığımız mevcut ürünlerimizin müşteri deneyimini de aynı strateji ile sürekli geliştiriyoruz.
Son olarak bir işbirliklerimizi "tek seferlik" olarak değerlendirmiyoruz. Kendi sektöründe lider iş ortaklıklarımızla, en başından uzun soluklu ve tarafları geliştiren bir stratejik bağ kuruyoruz. Tek bir ekip gibi hareket ediyor, pazarı birlikte büyütüp yaygınlığımızı ve saygınlığımızı artırmayı hedefliyoruz.


Serra Yılmaz

E. ESİN GEDİK

Murat Bey, Paynet ile hayata geçirdiğiniz işbirliğinin ayrıntılarını paylaşabilir misiniz? Sektöre etkilerini, sağlayacağı faydaları anlatır mısınız?

MURAT DEMİROĞLU

"MAĞAZA İÇİNDE MOBİL ÖDEME HİZMETİ BAŞLIYOR"

Nebim'in geniş bir kullanıcı kitlesi var. Bu sayede ürettiğimiz tüm çözümleri yaygınlaştırabiliyoruz. Kurulduğumuz 1977 yılından beri Nebim olarak Türkiye'deki gıda dışı perakende sektörünün önde gelen isimlerinden biriyiz. Birleşmiş Markalar Derneği üyesi hazır giyim firmalarının yüzde 65'i çözümlerimizi kullanıyor. Biraz daha detaya inecek olursak, 100'den fazla kasası olan 100'e yakın firmanın yaklaşık 12 bin mağaza perakende kasa kullanıcısı var. Zincir mağazası olan binlerce KOBİ statüsündeki perakendecide de 15 binden fazla kasa kullanıcısı var. Ayrıca tek kullanıcılı bağımsız mağazaları olan binlerce müşterimiz mevcut. Resmin geneline baktığımızda farklı segmentlerde çok kalabalık bir kullanıcı grubuna çözümlerimizle destek oluyoruz.
Paynet ile geliştirdiğimiz çözümün, hem müşteri hem de perakendeciler açısından sağladığı ayrı ayrı faydalar var. Bildiğiniz üzere günümüzde mobil ödeme yaygınlaşıyor. Z kuşağı, e-ticaret deneyimini mağazada da görmek istiyor. Öte yandan Kovid-19 salgını yüzünden de mobil ödeme gereksinimleri artış gösterdi. Temassız ödeme, kredi kartına limit aşımında da temassız ödeme yapabilmek, hijyen/sağlık faktörü gibi sebeplerle müşteriye bu alternatifi sunabilmek lazım. Bu bağlamda da mobil cihazlar, en iyi temassız ödeme yöntemi olarak öne çıkıyor.

Çok kartla ödeme, taksit yapma imkanı da veriyor

Mobil ödemede kredi kartını akıllı telefonumuza tanıtıyoruz. Kredi kartını yanımızda taşımamıza gerek yok, çünkü kartlar dijital cüzdanda güvenli bir şekilde saklanıyor. Mağazaya gelen müşteri, kasada dijital cüzdanındaki kartları kullanıyor. Tabii bunun için güvenli dijital



cüzdan, bankacılık uygulamaları, kart saklama iznine sahip bir FinTek altyapısı ve kasa yazılımı gibi birçok çözümün bir araya gelmesi ve birlikte entegre şekilde çalışabiliyor olması lazım. İşte Nebim olarak Paynet ile bunu yaptık. Zaten Paynet'in B2B alanında müşterisiydik, kendi ödemelerimizi alırken Paynet hizmetlerinden yıllardır faydalanıyoruz.

Paynet ile ortak geliştirdiğimiz çözüm sayesinde perakende firmaları, mağazalarında müşterilerine temassız ödeme kolaylığı sağlayabiliyor, tek anlaşmayla müşterilerinin tüm kartlarına taksit imkânı sunabiliyor. Müşteriler de temassız ödeme limitlerinden bağımsız şekilde taksitli işlem yapabiliyor. Ayrıca farklı banka uygulamalarıyla ayrı ayrı entegrasyona gerek kalmadan müşterilerine tek platformda farklı bankacılık ve cüzdan uygulamalarıyla ödeme seçenekleri sunuyorlar. Müşteriler, farklı kartlarla parçalı ödeme de yapabiliyor. Bunları yaparken de tüm bayi, franchise ve şubelerinin nakit akışını ve komisyon maliyetlerini tek noktadan yönetebiliyorlar. Tüm ödeme ve iade işlemlerini yine kontrollü olarak, kullandıkları Nebim V3 muhasebe programıyla entegre bir şekilde yapabiliyorlar.

YILMAZ YAVUZ

"PAYNET'LE 10 PROJE ÜZERİNDE ÇALIŞIYORUZ, İLK ÜRÜN BU AY GELİYOR"



Paynet'le uzun süredir hangi konularda işbirliği yapabileceğimizi konuşuyoruz. İlk olarak hesap ve ödemelerin dışında neler üretebileceğimizi değerlendirdik, hatta farklı bankalara ve sektörlere de çeşitli alternatifler sunduk. Şu anda 10 ayrı proje üzerinde çalışmamız sürüyor ve haziran ayında ilk çözümümüzü kamuoyuna tanıtacağız.

Nakit akışının dijitalleşmesi, bireysel dışında KOBİ ve büyük firmalar için de çok önemli. Biz banka tarafından nakit akışının yönetilmesi, operasyonların hızlı bir şekilde yürütülmesini istiyoruz ve bankalardan bu konuda çok fazla talep geliyor. Paynet ile de bu alanda çalışmaya başladık. Süreçleri nasıl otomatize edip dijitalleştirip müşteriye ek olarak ne sunabiliriz konusuna yoğunlaştık ve fatura ödemesi, kredi kullandırımı, faktoring hizmeti gibi alt başlıklarda projeler üretiyoruz.

Öte yandan, biliyorsunuz yakında açık bankacılık uygulamaları devreye girecek. Biz bu alandaki projelerimizi 4 yıl önce başlatmıştık. Müşteri açısından çok büyük esneklik sağlayacak bir yapı geliyor. Regülasyonların da devreye girmesiyle FinTek'ler nakit yönetimi, varlık yönetimi alanında dijitalleşmeyi hızlandıracak uygulamalar ortaya çıkaracak.



Liderler ERP yazılımları için
Nebim V3'ü tercih ediyor.

Sektörlerinde lider kuruluşlar bilirler, en iyiye ulaşmak; yeniliklere açık olmaktan, kalite ve verimlilikten ödün vermemekten ve en iyi seçimleri yapmaktan geçer. Ülkemizin sektörlerinde lider kuruluşları Nebim V3 ERP'yi tercih ediyor. Planlamadan satın alıma, üretimden sevkiyata, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamalarda baştan sona entegre, kapsamlı, hızlı ve verimli kurgusuyla Nebim V3 ERP liderliğin yapı taşlarından biri olmayı sürdürüyor.

Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen markalar

/NebimYazilim /NebimYazilim /NebimYazilim /NebimYazilim

Nebim V3 Kullananlar Ne Diyor

Nebim Blog

Nebim V3 Hakkında

Daha Fazla Bilgi için

NEBİM V3

NEBİM

www.nebim.com.tr

ProCrypt HSM, tek platformla tüm ihtiyaçlara cevap veriyor

Dijital dönüşüm faaliyetleri, bankacılık ve finans sektörlerini tüm hızıyla etkiliyor. Bu dönüşüm hız ve pratiklik sağlarken çeşitli güvenlik tehditlerini de beraberinde getiriyor. Son dönemlerde sıkça karşımıza çıkan siber saldırılar, bankacılık ve finans sektörleri için de son derece önemli güvenlik tehditleri oluşturuyor. Bankacılık ve finans kuruluşlarının siber saldırılara karşı üst düzey önlemler alması gerektiğini vurgulayan Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, "Yüksek performanslı kriptografik işlemler yapan ProCrypt Donanımsal Güvenlik Modülü ile ödeme sistemleri ve genel amaçlı HSM ayrımına son verdik. Artık tek platformla tüm ihtiyaçlar karşılanabiliyor" diyor...

Dijital güvenlik alanında başarılı işlere imza atan Procenne, bankacılık ve finans sektörlerinde de ürün ve çözümleriyle tercih ediliyor. Procenne CEO'su Resul Yeşilyurt, salgının patlak vermesinden sonra daha da hızlanan dijital dönüşüm süreçleriyle başta bankalar olmak üzere finans kuruluşları ve finansal teknoloji şirketlerinin olası siber güvenlik saldırılarına karşı önlem almaya daha da önem verdiğini hatırlatıyor. Bankalar ve finans kuruluşlarının müşterilerinin kişisel ve finansal bilgilerini üst düzeyde koruması gerektiğini belirten Yeşilyurt, şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Son yıllarda yaşanan dijital bankacılık ve e-ticaret alışkanlıklarındaki artış salgınla birlikte hız kazandı. Bu artışa karşılık son yıllarda pek çok örneğine rastladığımız siber saldırılar karşısında her zaman önlem almanın önemi aşikâr. Alınan her türlü önlem elbette son derece önemli. Ancak bu aşamada kullanılan ürün ve çözümlerin yerli ve milli olmasının yanı sıra kompakt olması da hem işletme süreçleri hem yatırım maliyetleri açısından son derece önem arz ediyor."

Farklı alanlarda da kullanımı artıyor

Resul Yeşilyurt, son yıllarda bankacılık ve finans sektörlerinde, ödeme sistemleri dışı alanlarda da HSM kullanımının arttığına işaret ediyor: "Bugüne kadar ödeme sistemleri ve genel amaçlı kullanım için farklı HSM cihazlarının temin edilmesi gerekiyordu. Procenne olarak buradaki karmaşaya son verebilmek adına çalışmalarımıza yön verdik. Ar-Ge çalışmalarımız ve uluslararası otoritelerle beraber yürüttüğümüz başarılı sertifikasyon süreçleri sonucunda ürettiğimiz ProCrypt HSM cihazımızda bu ayrıma son vermeyi başardık. Artık tek bir platformla hem ödeme sistemleri hem de genel amaçlı kullanıma yönelik ihtiyaçlar karşılanabiliyor."

Procenne tarafından geliştirilen ProCrypt HSM ailesi, bankacılık işlemleri ve dijital dönüşüm uygulamalarının yanı sıra veri koruma alanında de yüksek seviyede güvenlik sunuyor. Yeşilyurt, "Kompakt yapısı, ölçeklenebilir mimarisi, CC EAL 4+ ve PCI HSM sertifikasyonlarıyla tüm ihtiyaçlara cevap verebiliyor" diyor.

Resul Yeşilyurt, Ar-Ge faaliyetlerini aralıksız sürdürdüklerini, yakında yerli ve milli ProCrypt HSM ailesine yeni üyeler katacaklarını belirtiyor.

COMMON CRITERIA CERTIFIED EAL4+

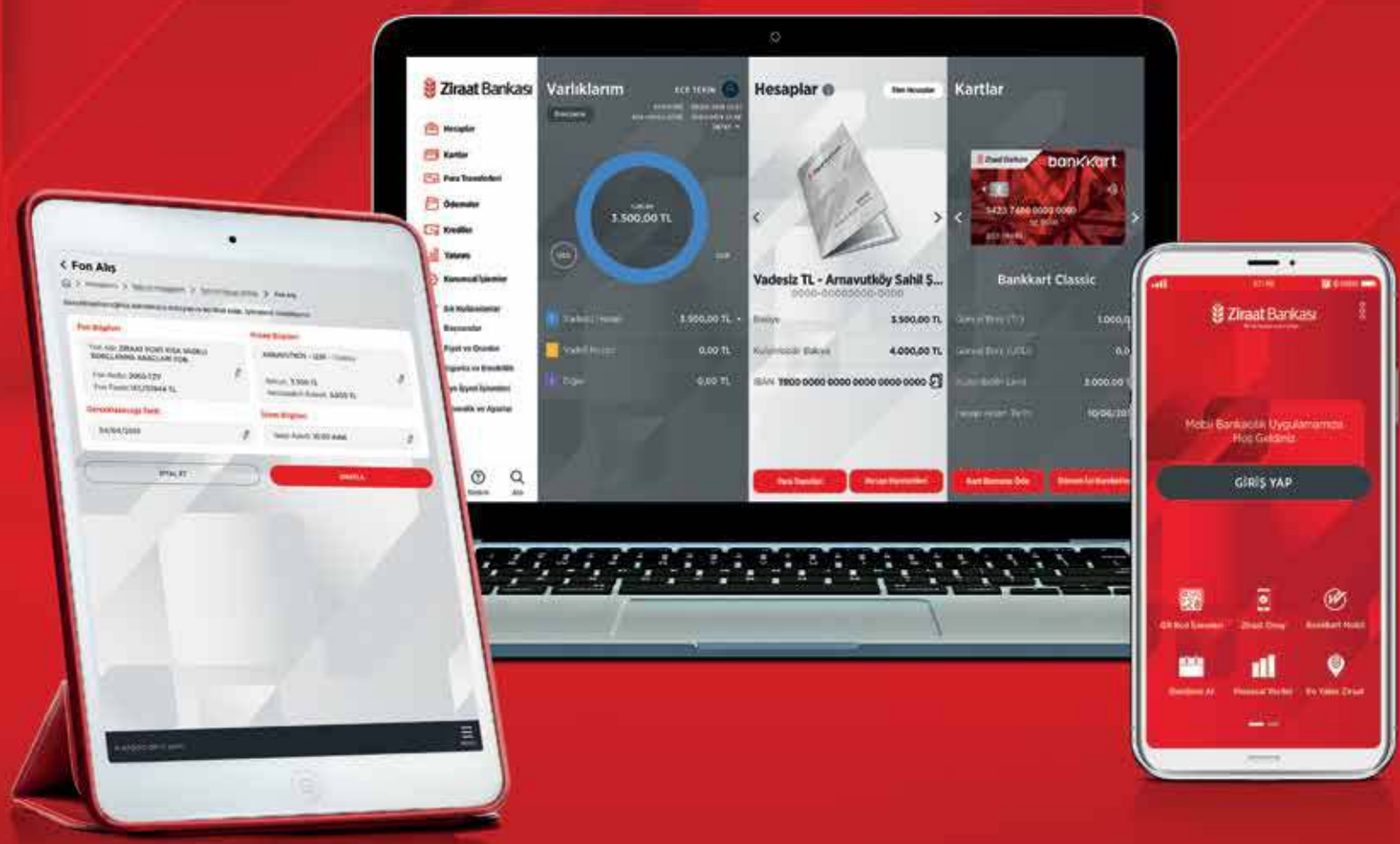
procenne DIGITAL SECURITY

YERLİ ÜRETİM



PCI Security Standards

KOLAYLIĞI TEKNOLOJİYLE BİRLEŞTİREN **İNTERNET ŞUBESİ VE MOBİL ŞUBE ZİRAAT'TE**



Ziraat Mobil

Hemen indirin!

Google Play 'DEN ALIN

App Store'dan İndirin

Herkes rahatça kullanabilsin diye dijitalin kolayı Ziraat'te.

Ziraat Bankası
Bir bankadan daha fazlası

0850 220 00 00 Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatbank.com.tr

/ziraatbankasi

FIRSATLARI kaçırmayın ama mağdur da olmayın!



ABDULLAH ÇETİN

Bitcoin, çıkışında olduğu gibi düşüşünde de baş döndürüyor. Türkiye ve dünya çapında kripto para mağdurlarının sayısı giderek artıyor. Maalesef intihara varan sonuçları da oluyor bu mağduriyetlerin...

Peki bu tür mağduriyetlerin tekrarlanmaması için ne yapmak gerekiyor? Bu konuda merkezi otoritelere, kripto para borsalarına, yatırımcılara, kısaca konuyla ilgili tüm kesimlere hangi görev ve sorumluluklar düşüyor? Kripto para yatırımı yaparken nelere dikkat etmeli? Kripto varlıklar en güvenli nasıl saklanabilir?

Küresel kripto para piyasası nereye gidiyor? Türkiye ve dünya çapında ulusal düzeyde hangi kripto varlık çalışmaları yapılıyor? Bu konuda nasıl bir otorite ve yol haritası oluşturulmalı? Blokzinciri ve merkezsizleştirilmiş finans (DeFi) kavramlarıyla nasıl bir gelecek bizleri bekliyor? Dolar ve Euro gibi rezerv para birimlerinin tahtı sallanıyor mu? Bu tür rezerv para birimlerine ihtiyacın olmadığı bir dünya mümkün mü?

Bu soruları sektörün önde gelen yöneticilerine yönelttik. Dr. Soner Canko ve Dr. Deniz Bilge de değerli projeksiyonlarını PSM okurları için paylaştı...

Vidal Arditi **BiLira COO'su**

"Anahtarı sizde değilse cüzdan sizin değildir"

Son dönemde yaşanan kripto para borsası mağduriyetlerini; bu tür olayların yaşanmaması için merkezi otoriteler, kripto para piyasaları, yatırımcılar gibi ilgili kesimlere düşen görev-sorumlulukları değerlendirebilir misiniz?

BiLira olarak son dönemde yaşanan mağduriyetleri endişe ve üzüntüyle takip ettiğimizi belirtmek isteriz. Ne yazık ki yerli kripto para ekosistemi bu tür olaylardan ötürü haksız yere güven kaybına uğramış oldu. Gelecekte bu tip olayların yaşanmaması için aslında bütün paydaşların belirli çalışmalar yapması ve sorumluluklar alması gerekiyor. Merkezi otoriteden, kripto platformlarına, yatırımcılardan regülatörlere kadar yapılması gereken çok fazla şey var.

Öncelikle bankacılık ve ödeme sistemleri sektörlerinde olduğu gibi belirli zorunlulukların yerine getirilmeden kripto platformu açılmasına izin verilmemesi gerekiyor. Böylece kötü niyetli kişilerin platform açmasının önüne geçilmiş olacaktır. Uluslararası kripto piyasaları regülasyonlarına benzer yükümlülükleri, belirledikten sonra regülatörler tarafından seçilen denetleyici kurumların düzenli olarak kripto platformlarındaki yükümlülüklerin yerine getirilip getirilmediğini kontrol etmesi ve aynı zamanda platformların içerisinde bulunan kullanıcılara yansıyan bakiyeler ile platformun elindeki bakiyelerin birbiriyle denk olup olmadığının denetlenmesi güven ortamını oluşturma açısından faydalı olacaktır. Nitekim BiLira olarak böyle bir zorunluluk olmamasına rağmen düzenli bir şekilde bağımsız denetimden geçiyor ve bu denetim raporunu da sosyal medyadan ve diğer kanallardan komünitemizle paylaşıyoruz.

Yatırımcı ve kripto kullanıcıları tarafına gelecek olursak, son yaşanan olaylardan sonra kripto platformlarının yapmış olduğu kampanyalara daha dikkatli bir şekilde yaklaşılması gerektiğini de hatırlatmış olalım.

Kripto para yatırımı yaparken nelere dikkat etmeli? Kripto varlıklar en güvenli nasıl saklanabilir?

Öncelikle kripto para yatırımının yüksek risk içerdiğini, kripto piyasasının 7/24 açık olduğunu ve herhangi bir kesicinin (hem yükselişte hem düşüşte) bulunmadığını bilmek gerekiyor. Aynı zamanda kripto paralara yatırım yapmak için iki farklı yöntemin varlığından haberdar olmak iyi olacaktır. Bunların ilki ve şimdilik daha çok kullanılanı merkezi kripto para platformları ya da borsaları, ikincisi ise fonlarımızı başka bir otoriteye ya da merkezi kuruluşa güven ihtiyacı duymadan, sadece kendimizin kontrol ettiği dijital cüzdanımızla, blokzinciri altyapısının ve akıllı kontrat teknolojisinin sunmuş olduğu merkeziyetsiz borsalar (DEX).

Bunları bildikten sonra yatırım yapmak için mevcut stratejilerden birini seçebiliriz. Birincisi mevcut veya yeni yaratmayı düşündüğümüz bireysel yatırım fonumuzun belli bir kısmını kripto paraya ayırabilir ve gerçek anlamda bir değer üreten, hikayesi olan kripto paralara yatırım yapabiliriz. İkinci olarak da maliyet ortalaması stratejisi olarak adlandırabileceğimiz, düzenli aralıklarla yatırım yapma yöntemi olabilir. Haftalık, aylık olarak düzenli bir şekilde alacağımız kripto paranın fiyatına bakmaksızın satın alım yapabiliriz. Tabii bu strateji daha çok uzun vadeli başarılı olacağını düşündüğümüz kripto paralar için geçerli olacaktır.



"Anahtarlar sizin değilse, cüzdan da sizin değildir" sözünü kulağımıza küpe yapmamız gerekiyor. Çünkü merkezi borsalardaki hesaplarımızda tuttuğumuz kripto paraların bize ait olmadığını, o kripto paraların borsaya ait olduğunu anlamak gerekiyor. Ki zaten geçtiğimiz haftalarda yaşanan talihsiz olayların sebebi de bu. Hatırlanacağı gibi kullanıcıların kripto fonlarını alıp giden borsa sahipleri sebebiyle pek çok mağduriyet oluşmuştu.Kripto varlıklarımızı saklamak için en güvenli yol kendi fonlarımızı dijital cüzdan aracılığıyla kendimizin saklaması olacaktır. Bu MetaMask gibi bir dijital cüzdan olabileceği gibi, donanım cüzdanı çeşitlerinin kullanılmasıyla da sağlanabilir.

Blokzinciri, merkeziyetsiz finans gibi kavramların geleceğini nasıl öngörüyorsunuz? Dolar, Euro gibi rezerv paraların tahtı tehlikede mi? Böyle bir rezerv paraya gerek duyulmayacak bir dünya mümkün mü?

Sıfırlardan ve birlerden oluşan blokzinciri altyapısını kullanan bir sistem, merkeziyetsiz finans (DeFi) ekosistemi



oluşmaya başlıyor. Çok sınırlı bir azınlık tarafından kullanılabilen gelişmiş finansal araçlar, DeFi'nin getirdikleriyle birlikte artık tüm dünya tarafından erişilebiliyor. Diliniz, dininiz, ırkınız, kimliğiniz her ne olursa olsun, dünyanın neresinde olursanız olun DeFi ekosistemindeki uygulamaları kendi dijital cüzdanınız ile kullanmak mümkün. Bunlara merkezi bir kurum olmadan, sadece kodlama ve yazılım ile blokzinciri üzerinde geliştirilen uygulamaların borç alma-verme, takas yapma, faize yatırma, sigorta yapma gibi kullanım alanlarını örnek olarak verebiliriz. Ki bu kullanımların gün geçtikçe daha fazla artacağı da aşikar. Dolayısıyla, şu anda mevcut finansal sistemin kısıtlayacılığını ya da sınırlarını düşündüğümüzde, DeFi'nin kapsayıcılığı ve bütünleştiriciliği sayesinde finansın geleceğinin merkeziyetsiz olacağını BiLira ekibi olarak öngörüyoruz.

Buradaki merkeziyetsizliğin itibari paraları nasıl etkileyeceği hala tartışma konusu olsa da devletlerin yaşamlarına devam ettiği sürece dolar, Euro gibi rezerv paraların hayatlarını sürdüreceklerini ve hatta DeFi ekosisteminde stabil kripto para olarak yer alacaklarını söyleyebiliriz. Şu anda mesela konvansiyonel finansta yıllık dolar getirisine göre DeFi uygulamalarında dolara endeksli stabil kripto paralar için getiri oranı 5-10 kat daha fazla olacak şekilde değişkenlik gösterebiliyor.

Küresel kripto para piyasasının yanı sıra Türkiye ve dünya çapında yürütülen ulusal kripto varlık çalışmalarını veriler eşliğinde değerlendirebilir misiniz? Önümüzdeki dönem için bu konuda nasıl bir otorite ve yol haritası oluşturulmalı?

Dünyada ve Türkiye'de kripto paralara ilginin giderek artığını ve bu piyasadaki oyuncuların sayısının da zaman geçtikçe çoğaldığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Örneğin, 2021 yılında en çok ziyaret edilen kripto para borsaları, 2017 yılına göre yaklaşık 3 kat daha fazla ziyaretçi almış. Yine 2017'de Türkiye için yaklaşık 1 milyon kripto para yatırımcısı konuşulurken, şu anda bu sayının 5 milyon olduğu belirtiliyor.

Biraz da kripto paraların genel verilerinden bahsetmek gerekirse, tüm kripto para piyasasının değeri 2021 yılında 2.5 trilyon dolara ulaştı. DeFi'de bulunan kilitli varlık değeri 100 milyar doları geçti ve aynı zamanda Bitcoin ve Ethereum için Google arama rakamları tarihin en yüksek seviyelerine ulaştı. Bu verilerden yola çıkarak hem küresel manada hem de yerel anlamda kripto paralara olan ilginin giderek artığını gözlemleyebiliyoruz.

Zamanla kripto paralara olan ilginin daha da artmaya devam edeceğini ve yeni yatırımcıların ve yeni kullanıcıların kripto piyasasına giriş yapacağını söyleyebiliriz. Bu sebeple yerel ekosistemin doğru ve adil bir şekilde regüle edilmesi, düzenli olarak denetlenmesi ve çeşitli lisansların ortaya koyulması gerektiğini düşünüyoruz. Kripto para borsalarının belirli bir lisansı ve yükümlülükleri tamamlayarak hayatlarına devam edeceği, bu zorunlulukları sağlayamayan platformların da kripto piyasasından çekileceği söylenebilir. Bu adımların sonucunda daha güvenli bir ortamın oluşması sağlanabilir.

Bu noktada isterseniz BiLira'nın sunduğu çözümler ve gelecek planlarından da biraz bahsedelim...

BiLira olarak her zaman finansı demokratikleştirmeyi, herkes tarafından erişilebilir kılmayı ve merkeziyetsiz, özgür, şeffaf bir dünya yaratmayı hedefliyoruz. TRYB ise bu hedef doğrultusunda attığımız ilk adımlardan biri oldu. Evet, Türk Lirası'na endeksli stabil kripto paramızın adı TRYB'den bahsediyorum. Temmuz 2019'da ilk TRYB'yi Ethereum zinciri üzerinde oluşturduk ve BiLira'nın ilk adımını atmış olduk.

Merkeziyetsiz finans ve özgür internet vizyonuyla yola çıkan BiLira ekibi olarak, temelde iki ama potansiyel olarak çok daha fazla soruna değiyoruz. DeFi'nin henüz tam olgunlaşmamış bir alan olmasından ötürü kullanıcılarımız daha çok TRYB'yi merkezi borsalara satın alma için kullanıyor. Özellikle dünyanın en büyük kripto borsalarından biri olan FTX borsasında kullanıcılarımız, hem masrafsız bir şekilde hesaplarına TRYB aktarabilirken hem de TRYB ile doğrudan Bitcoin ve dolara endeksli stabil kripto para alabildikleri gibi dolaylı yoldan yüzlerce kripto para çeşidine, gelişmiş yatırım araçlarına ve dijital varlıklara erişebiliyor.

Özetle ilk kullanım alanımız olarak, kripto borsalarına ucuz bir şekilde ve olabildiğince az adım kullanarak TRYB aktarmayı sağlıyoruz. İkinci kullanım alanımız DeFi'nin ise şu aşamada çoğu kullanıcı için karmaşık, pahalı ve zor geldiğini gözlemliyoruz. Ancak yine bazı kullanıcılarımız TRYB ile merkeziyetsiz borsaları (DEX) kullanarak takas yapmasının yanı sıra aynı zamanda DEX'lere likidite sağlayarak pasif gelir de elde edebiliyor. Bu pasif gelir geleneksel finanstaki oranlara göre oldukça yüksek bir miktarda oluyor.

BiLira olarak aynı zamanda sosyal bir etki yaratmayı da kendimize bir görev olarak belirlediğimiz için kripto paraların bağış sürecindeki etkisini kullanmak amacıyla, üniversite öğrencileriyle destekçileri buluşturan ve öğrencilere gereken finansal desteği merkeziyetsiz bir şekilde sağlamayı amaçlayan platform olan Uçurtma Projesi'ne destek oluyoruz. Öğrencilere TRYB ve diğer kripto paralarla destek olunabiliyor. Kullanıcılarımız kripto borsaları ve DeFi sayesinde edindikleri yatırımları, üniversite öğrencilerine destek olmak için de kullanabiliyor.

Elbruz Yılmaz **Bitpanda MENA ve Türkiye Yönetici Direktörü**

“Güvenli ve denetlenen ‘soğuk cüzdanlar’ tercih edilmeli”

Kripto paralara yatırım yaparken nelere dikkat edilmeli? Kripto varlıkları saklamanın en güvenli yolu nedir?

Öncelikle kararlarınızın mümkün olduğunca bilgiye dayalı olması gerekiyor. Volatilite normal ve konjonktürün bir parçası ama yeterli araştırma yapmak ve kendinizi eğitmek olmazsa olmazdır. Bitpanda olarak, kullanıcılarımızı bu yeni varlık sınıfı hakkında eğitmeye büyük önem veriyoruz. Güvenliğin en önemli parçalarından biri de yasal düzenlemeler. Güvenlik ve müşteri kaynaklarına odaklanarak, Avrupa’daki en yüksek yasal standartları karşılıyoruz. Tüm müşteri varlıkları güvenli ve denetlenen “soğuk cüzdanlarda” saklanıyor.

Blokzinciri, DeFi gibi kavramların geleceğini nasıl görüyorsunuz? Dolar ve Euro gibi rezerv para birimlerinin tahtı sallanıyor mu? Bu tür rezerv para birimlerine ihtiyacın olmadığı bir dünya mümkün mü?

Blokzinciri ve merkezsizleştirilmiş finansı dolar ve Euro için bir “tehdit” olarak görmenin yanlış bir tutum olduğunu söylemek mümkün. Blokzinciri teknolojisi, inovasyon ve güvenlik konusunda geleceğe yönelik birçok fırsat sunuyor. Merkezsiz ve istenmeyen müdahalelere kapalı bir veritabanı olan blokzinciri, karşılıklı güven ve toplu mutabakat sağlamaya yönelik bir sistem. Bitcoin gibi kripto para birimleri ise blokzincirinin kullanım alanlarından yalnızca biri... Sözleşmeler, dijital kimlikler, lojistik ve çok daha uygulama blokzincirinden faydalanabilir. Bu durum herhangi bir tehlike oluşturmayıp, tam tersini sağlayacaktır. Örneğin, bankacılık ve ödeme hizmetleri, siber güvenlik ve tedarik zinciri yönetimi gibi sektörler bu teknolojiden faydalanacak. Bankacılık sektörü açısından blokzinciri, insanların finansa erişim sağlaması yönünden büyük bir fayda sağlıyor. Bu da internetin yükselişiyle medyanın gösterdiği değişime benziyor. Daha küçük ölçekte çeşitli sektörler de bu teknolojiden faydalanabilir. Dünya değişirken, rezerv para birimlerinin buna uyum sağlaması konusunda çok sayıda fırsat ortaya çıkıyor.

Türkiye ve dünya genelinde yapılan ulusal kripto para birimi araştırmalarını ve kripto para birimi piyasasını değerlendirebilir misiniz? Bu bağlamda önümüzdeki dönem için ne tür bir makam ve yol haritası oluşturulması gerekiyor?

Öncelikle kapsayıcı ve gelişime açık bir düzenleyici çerçevenin hayata geçirilmesi çok önemli. Otomatik raporlama ve uygunluğun, belgeleme, olağan dışı aktivite ve davranışları bildirme ve güvenlik açısından, nihayetinde maddi tasarruf sağlayabilecek verimlilikle mutlak norm haline geleceğini düşünüyorum. İletişim konusunda uy-



gunluk için de artan bir baskı var. AB ve ulusal ölçekte hükümetler, son zamanlarda kripto para birimleri ve finans teknolojileri alanında daha büyük bir alana ulaşıyor ve yakın zamanda yürürlüğe girecek “Kripto Varlık Piyasaları Yönetmeliği” (MiCa) veya “Dijital Operasyonel Esneklik Yasası” (DORA) gibi yeni yasa ve yönetmelik teklifleri getiriyor. Düzenleyici makamlar yenileniyor ve özellikle dijital hizmetler alanında uzmanlaşan şirketleri işaret ediyor. Bunun yanında, düzenleyici kurumlar odak noktasını dijital raporlamanın ötesine taşıdığında, süreç daha da sorunsuz hale geliyor.

Türkiye pazarından bahsedecek olursak, TCMB’nin kripto para birimlerinin ödeme amacıyla kullanılmasını yasaklayan 16 Nisan 2021 tarihli yönetmeliğine kadar Türk hukuk sisteminde rezerv para birimleriyle kripto para birimi alım-satımına ilişkin bir düzenleme yoktu. Bazı finans kurumları kripto para birimleriyle işlem yapılmasına ilişkin basın açıklamaları yapmış olsa da yasa yapıcılar yakın zamana kadar kripto para birimi yatırım platformları ve yatırımcıları üzerinde bağlayıcı olacak herhangi bir düzenleme öngörmüyordu.

Salgının başlangıcından itibaren kripto para işlemlerindeki hızlı artışın etkisiyle bu alanın düzenlenmesine yönelik tartışmalar son birkaç ayda hız kazandı. Hazine ve Maliye Bakanlığı düzenleme çalışmalarını yönetiyor ve ilgili diğer kurumlarla yakın işbirliği içinde çalışıyor.

Yıllardır herhangi bir düzenlemenin olmadığı Türkiye,



2020 itibariyle vatandaşlarının yüzde 16 ila 20'lik bir bölümünün kripto para birimleri edinmiş veya kullanmış olmasıyla, dünya genelinde kripto para birimlerinin en yaygın kullanıldığı ülkelerden biri olarak görülüyordu. Şu anda Türk kripto para pazarında faaliyet gösteren 40 kripto işlem aracılığı sunan kurum var ve bunların günlük işlem hacimleri milyar dolarlarla ifade ediliyor. Günlük piyasa işlemlerinin değerinin 1-2 milyar dolar arasında olduğu görülüyor.

Bitpanda'nın sektördeki yerini, kuruluş amacını, faaliyet alanlarını, plan ve hedeflerini anlatabilir misiniz?

Bitpanda öncelikle herkesin güvenli ve hızlı bir şekilde yatırım yapmasına olanak tanıyor. 7 gün 24 saat işlem yapma imkanı, gerçek zamanlı ödeme ve platformlar arası uyumluluk sayesinde Bitpanda, müşteri tabanını ve geleneksel sorunları ne kadar iyi anladığını ortaya koyuyor. Lider dijital varlık yatırım platformu olmaya odaklanıyoruz. Bu kapsamda, her türlü varlık sınıfına yer veriyoruz ve herkesin yatırım imkanlarına erişmesine olanak tanıyoruz. Toplumun her kesimine ulaşarak müşterilerin her şeyi bir arada bulabileceği bir platform olmak ve yatırım dünyasını herkes için erişilebilir kılmak istiyoruz.

Dijital varlıklar ana akımda kendine giderek daha fazla yer edinirken, gündelik yaşamın da bir parçası haline geliyor. Bu para birimlerinin kullanılabilirliği iyileşirken, onlara erişim de çok kolay ve basit bir hale gelecek.

2020 yılı kripto paranın kalıcı olacağını gösterdi. Kripto para birimlerinin yanı sıra hisse senetleri gibi diğer dijital varlıklara devasa bir kurumsal sermaye akışının yanı sıra rekor sayıda yeni bireysel müşteri rağbet ediyor. Bu yüzden, kripto para birimlerinin hızla yaygınlaştığı bir dünyada yatırım yapmak isteyen herkesin ilk durağı olmak istiyoruz.

Dr. Soner Canko / Dr. Deniz Bilge

Dijital varlıklı yeni dünyanın şifreleri

İçinde bulunduğumuz zaman dilimi insanlık tarihinde birçok açıdan değişimin belki de en hızlı yaşandığı bir döneme denk geliyor. Değişim hızındaki ivmenin dahi arttığı bu dönemi akademi dünyası "üssel (eksponansiyel) büyüme çağı" diye de tanımlıyor. Finansal teknolojilerdeki ilerlemenin geniş kitlelerin dikkatini çektiği bu dönemde blokzinciri ve dijital varlık projelerindeki büyüme hızlanarak artıyor.

Durumu verilerle somutlaştırmak gerekirse, 2013 yılında 66 olarak belirlenen dijital varlık sayısı 2021 başında 4 binin üzerine çıkmıştı. Merkeziyetsiz finansın yarattığı paradigma değişimiyle birlikte bugünlerde bu sayının 6 binin üzerine çıkmış durumda.

Hal böyle olunca blokzinciri ve dijital varlık dünyasındaki fiyatlamalar gerek teknolojinin henüz olgunlaşma evresinde olması gerekse değişimin odağında olması nedeniyle alışık olduğumuz varlık fiyatlamalarından çok daha büyük bir çarpan etkisiyle hareket ediyor. Bu da fiyatlardaki artış ve düşüş hareketlerini geçtiğimiz yüzyılın varsayımlarıyla anlamlandırmayı zorlaştırıyor.

Bu değişimi henüz devletler de nasıl ele alması gerektiğini tam olarak kavrayabilmiş değil. Haliyle bu dünya iyi ve kötü niyetli aktörlerin erişimine hep birlikte açık olacak. "Bu durumda ne yapmalıyız" ya da "bu alanda nasıl iler-

lemeliyiz" sorularına yanıt bulmak gelişmeleri kaçırmamak adına kritik önem teşkil ediyor.

İyi taraf şu ki yatırımcılar, devletler, borsalar ve proje sahipleri olmak üzere dört ana aktörü olan bu piyasada her grubun kendine has sorumlulukları gün geçtikçe belirginleşiyor. Tüm sorumlulukların temeline ise blokzinciri teknolojisinin de kavramsal yapı taşları olan şeffaflık ve güven ilkeleri oturuyor.

Biraz önce bahsettiğimiz geniş bantlı fiyat hareketleri, olası kayıpları tolere etmesi zor boyutlara çıkarabilir. Dolayısıyla her şeyden önce bu alanı tanımak isteyen yatırımcıların bu tanıma evresini küçük tutarlarla yönetmesi edinecekleri tecrübenin maliyetini düşürmelerini sağlayacaktır.

Bu bağlamda dijital varlık piyasalarına ilgi duyanların en büyük sorumluluğun kendilerinde olduğu bilinciyle hareket etmeleri gerekiyor. Bu sorumluluğun sadece yapılan yatırımın güvenliğini sağlamakla sınırlı kalmaması aynı zamanda gerek finansal ve ekonomik döngülere dair okur yazarlık gerekse de teknolojik gelişmelerin yarattığı etkiler konusunda edinilecek bilgi ve birikimlerle desteklenmesi oldukça önemli.

Diğer bir aktör olan devletlerinse öncelikli olarak yeni nesil dijital varlıkları doğru bir şekilde tanımlaması gerekecektir. Bu varlık tipinin para birimi mi yoksa menkul kıymet mi olduğu belirsizliği ya da hangi niteliklerin projeyi nasıl bir sınıflandırmaya sokacağının çerçevesi netleştirilmelidir. Bunun paralelinde ise merkezi dijital varlık borsalarını diğer varlık sınıfları için alım satım imkanı sunan aracı kurumların tabi olduğu mali ve hukuki sorumluluklara benzer düzenlemelerle güvenli bir alana çekmek bu alandaki tüm aktörleri için daha güvenli bir ortam sunacaktır.

Her ne kadar bazı otoriter devletlerin bu piyasaya dair yasaklama haberlerini alsak da paralelde birçok devletin de uyum sağlamaya ve düzenlemeler getirmeye çalıştığı da bir gerçek. Mevcut durumda konu hakkında en kapsamlı düzenlemeler genelde finansal kurumları gelişmiş ülkeler tarafından hazırlanmış olsa da aksi örnekler de mevcut. İşte en kapsamlı düzenlemelere birkaç örnek:

- **İngiltere:** Kripto paralarla ilişkili tüm işletmeler İngiltere Finansal İdare Otoritesi'nin yükümlülüklerine tabi. Dijital varlık işletmeleri yetkili ödeme kuruluşu lisansına başvurabilir ve Bitcoin içtihatlara dayalı hukuka göre bir varlık sınıfı olarak kabul edilmiş durumda.
- **Singapur:** Dijital varlık birimleriyle ticaret yapmak yasal. İlgili mevzuat, 2020'de Singapur Ödeme Hizmetleri Yasası uyarınca Singapur Para Otoritesi tarafından düzenlendi. Dijital varlık birimi işletmeleri lisans almak zorunda. Halka arzlar veya dijital paraların ihraçları da Singapur'un Menkul Kıymetler ve Vadeli İşlemler Yasası kapsamında düzenlendi.
- **Endonezya:** Öncelikle Ocak 2018'de tüm ödeme sistemi ve finansal teknoloji operatörlerinin sanal para birimi işlemlerini gerçekleştirmesini yasaklasa da 2019'da dijital varlıklarının emtia olarak ticaretini düzenlemek için düzenlemeler yayınladı.
- **Çin:** Dijital varlıklar konusunda en ilginç çıkışları yapan bu ülke, önceleri bu konuda net olmayan bir yasaklayıcı konumunu benimsemişti. Ancak ardından hızla Merkez Bankası Dijital Parası (CBDC) çabalarına girdi, son dönemde bu yatırımını destekleyici yasaklamaları ve düzenlemeleri gündemine aldı.



- **ABD:** Blokzinciri teknolojileri ve dijital varlıklar konusunda geç reaksiyon veren düzenleyicileriyle piyasaları oldukça belirsiz bırakan ABD, mevcut çerçeve yasalar ve düzenlemelerle bu konuyu yönetmeye çalıştı. Son olarak mayıs ayında 10 bin dolar üzerindeki işlemlerden vergi alma planlarını netleştirerek yeni bir adım attı.
- **Türkiye:** Bu veriler ışığında, Türkiye'de de düzenleyici kurumlar vasıtasıyla dijital varlıklar konusunda tüm oyuncuların güvenilir bir zeminde çalışması gerekiyor. Tabii bir yandan da yeni düzenlemelerin gündeme alınması, küresel gelişmelere uyum açısından oldukça iyi bir başlangıç olacaktır. Ancak farkında olmak gerekir ki devletler bu tarz devrimci yenilikleri tüm kapsamıyla kavrayıp gerekli uyum sürecini yönetmek noktasında geç kalabilir. Tam da bu noktada dijital varlık girişimleri, devletlerin gerekli çevikliği göstermesine gerek duymadan kendi güven unsurlarını oluşturmalıdır. Bu bağlamda çeşitli açık kaynak kodlu yapıların kod güvenilirliğini sertifikalayan ya da borsaların güvenlik katmanlarını inceleyen bağımsız denetleme kuruluşlarıyla işbirlikleri geliştirmek ekosistemin daha geniş kitlelere adaptasyonunu oldukça hızlandıracaktır.

Merkeziyetsiz finans/merkeziyetsiz web: web3

Özetlemek gerekirse, içinde bulunduğumuz dönemde değişimin hızındaki ivme de artıyor. Şu anda yine yeni bir paradigma ile karşı karşıyayız. Bu yeni paradigmanın adı ise "merkeziyetsiz finans ve merkeziyetsiz web" (web3) olarak anılıyor. Bu alandaki tüm gelişmeler merkezi finansal sistemlerden bağımsız gelişip düzenlemelerden oldukça uzak bir yerde ilerliyor. Bu alandan türeyecek ve geniş kitlelere ulaşabilecek projelerin çeşitli finans teknolojileriyle birleşmesi günlük hayatta birçok işlemin bu yeni dijital varlıklarla yapılabilmesinin önünü açacaktır.

"Bilgisayar biliminde erillik ya da dişilik yok!"

Çiler Ay'ın teknolojiyle tanışıklığı 8 yaşındayken, babasının hediye ettiği, dönemin meşhur bilgisayarı Commodore 64 ile başladı. Akranları sokakta oynarken o eve gelen bilgisayar öğretmeninden kodlama dersleri alarak büyüdü. Ay'ın girişimcilik hikayesi ise 2016 yılında başladı. Yapay zeka tabanlı chatbot'lar, insan + yapay zeka sistemleri ve metin sınıflandırma çözümleriyle öne çıkan CBOT'un kurucu ortakları arasında yer aldı... Girişimci bir kadın olarak şirkete kattığı değeri "Teknolojinin temelinde yaratıcılık var. Hedefi ise insanlığın sorunlarını çözebilmek, hayatın her alanına dokunabilmek. Ben bunun tam da bir kadın işi olduğunu, algoritmaların çok ötesinde bir değer olduğunu düşünüyorum. Sanırım benim CBOT'a kattığım değer tam da burada ortaya çıkıyor" sözleriyle anlatan Çiler Ay'ın zirve yolculuğunda çıkarılacak önemli dersler olduğunu düşünüyorum...



Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com



Çiler Ay CBOT Kurucu Ortağı

Çiler Ay kimdir, kısaca sizi tanıyabilir miyiz? CBOT ile kesişen kariyer hikayenizi anlatır mısınız?

Kendimi anlatmaya biraz geriye giderek, çocukluğumdan başlamak istiyorum. 8 yaşındaydım. Babam bir akşam elinde bir kutuyla geldi. İşte o gizemli kutudan çıkan Commodore 64 ile teknoloji dünyasının yeniliklerle dolu kapısı benim için aralanmış oldu. Hiç unutmam, babam "Kızım bak bu bilgisayar, gelecek bu makinanın içinde!" demişti. Bilgisayarın adını bilmeyen milyonlarca insan varken, ben evimize gelen bilgisayar öğretmenimden kodlama dersleri almaya başlamıştım. Sonrasında eğitimimi farklı bir mühendislik alanında sürdürsem de bu başlangıç, her zaman teknolojiye yatkın ve yeni teknolojilere aşık bir insan olarak hayatıma devam etmemi sağladı. 2002 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra profesyonel kariyerime pazarlama alanında başladım. Bilişim dünyasına ilgim hep vardı. Her geçen yıl bu iş alanının teknolojiyle daha da iç içe geçmesi benim de pazarlamanın genelde algoritmik tarafında olmamı sağladı. Teknoloji alanında girişimcilik hikayemse 2016 yılında ortağım Mete Aktaş ile başladı. CBOT'un kuruluş hikayesi, İş Bankası ile Türkiye'nin

ilk FAQ chatbot'unu geliştirdiğimizde başladı. Yapay zeka ve NLP teknolojilerdeki başarımız bize Türkiye'de pek çok bankaya ürün geliştirme fırsatı sundu. Sonrasında çalışma alanımızı e-ticaret, telekomünikasyon, sağlık ve eğitim alanında faaliyet gösteren şirketlere doğru genişlettik. Türkiye'de bir teknokent içinde küçük bir ekiple geliştirmeye başladığımız yapay zeka teknolojimizin bugün geldiğimiz noktada farklı alanlarda Türkiye'de ve küresel düzeyde birçok şirket tarafından insanlığa faydalı bir şekilde kullanılması ve ticarileşmesinin gururunu yaşıyoruz.

Dünyada kadın startup'ların başarı oranı erkeklere göre iki katı fazla, fakat sayıları çok az. Sizin ekibe kattığınız en büyük değer ne oldu?

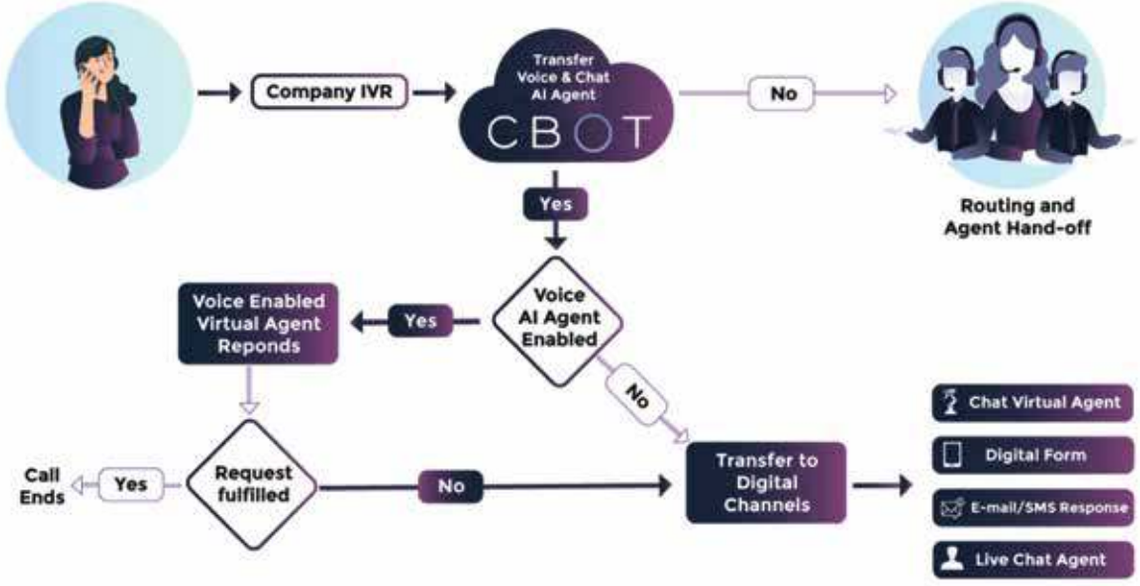
Sadece ülkemiz değil tüm dünyada da teknoloji, erkek bireylerin daha başarılı olabileceği bir alan olarak algılanıyor. Zihinlere yerleşen "teknoloji erkek işidir" algısının yıkılması gerekiyor. Çünkü bilgisayar biliminde kesinlikle erillik ya da dişilik söz konusu değil. Tüm iş, aklı ve mantığı etkin bir şekilde kullanabilmekten geçiyor. Fakat duruma yapay olarak erillik enjekte etmeye çalışılarak algı yönetimi yapılıyor ve bunun sonucunda diğer birçok erkek egemen endüstri gibi startup dünyası da kadınlar için çekinilen bir alana dönüşüyor. Pek çok kadın yaratılan algı yüzünden erkeklerle aynı ya da daha üstün özelliklere sahip olsalar bile daha çekingen davranabiliyorlar. Ekibimizde yer alan tüm kadın çalışanlarımıza bu algının tam karşısında duran bir alan yaratarak onlara daha özgür ve eşitlikçi bir çalışma ortamı sağlıyoruz. Hem şirketin kurucu ortağı hem de bir kadın birey olarak CBOT'un kurum kültüründe kadın-erkek eşitliğinin kodlarının yazılı olduğunu söyleyebilirim. Teknolojinin temelinde yaratıcı olmak, insanlığın sorunlarını çözebilmek ve hayata dokunabilmek vardır. Ben bunun tam bir kadın işi olduğunu ve algoritmaların da ötesinde bir değer olduğunu düşünüyorum. Sanırım benim CBOT'a kattığım değer tam da burada ortaya çıkıyor.

Teknolojinin içindesiniz, sektörde kadın istihdamının az olmasının başlıca nedenleri neler?

Teknolojinin kadınlar tarafından çok fazla tercih edilen bir alan olmadığını düşünüyorum. Keza bu durumu araştırmalar da net bir şekilde gösteriyor. Türkiye'de STEM alanlarından mezun olanlar arasında kadın oranı yüksek olmasına rağmen teknoloji alanında kadın çalışan oranının düşük seyrettiğini biliyoruz. Bu da STEM alanlarından mezun olan kadınların iş alanlarını ve çeşitliliğini tanımamalarından kaynaklanıyor. Dolayısıyla teknoloji sektöründe çalışan kadın oranı düşük demek yerine aslında kadınların bu alanın sunduğu fırsatlardan ne kadar haberdar olduğunu saptamak, mühendislik ve bilim insanlığı dışında ne tür mesleklerde istihdam edilebileceklerini anlatmak gerekiyor. Kadınların bu alanı tercih etme oranı artarsa başarı daha da artacaktır.

Kadın girişimcilere ve yeni girişimci adaylarına neler önerirsiniz?

Birçok erkek egemen endüstride olduğu gibi teknoloji de bugün kadınlar için zorluklar barındıran bir yapı haline getirilmeye çalışılıyor. Pek çok kadın bu algı yüzünden erkeklerle aynı ya da daha üstün özelliklere sahip olsalar bile işverenler tarafından tercih edilmeme çekincesi yaşıyor. Maaş politikaları ve negatif cinsiyet ayrımcılığı da sektörü kadınlar açısından dezavantajlı kılıyor. Kadın girişimciler kendilerini ön plana çıkarmaktan korkmamalı. Benim bakış açımda bir ortamda azınlık olmak benzersiz bir sese sahip olacağınız anlamına gelir. Bu durumu avantaja çevirmeyi ise çok önemli ve değerli görüyorum. Kadınlar kendi fikirlerinin değerli olduğuna inanmalı. Teknoloji alanındaki girişimci kadınlar insanlara kodların sadece bir yazılımın nasıl çalıştığının algoritmaları olmadığını gösterebilen kadınlar. Biraz önce de söylediğim gibi teknolojinin temelinde yaratıcı olmak, insanlığın sorunlarını çözebilmek ve hayata dokunabilmek var. Ben kadınların içgüdüsel olarak bu yeteneklere sahip olduğunu ve algoritmaların da ötesinde bir değer olduğunu düşünüyorum. Bir kadın olarak





teknoloji sektöründe çalışmanın kadınların özgüvenlerine de önemli bir etkisi olduğunu görüyorum. Büyük çoğunluğu erkeklerden oluşan teknoloji takımlarında tek kadın olmanın verdiği baskı aslında kadınları daha güçlü kılıyor ve benzersiz bir sese sahip olmayı ve fikirlerinin değerli görünmesini sağlıyor. Kadınların özellikle teknoloji alanında söz sahibi olabilecek bir noktaya geleceğini düşünüyorum.

CBOT'un kısa ve uzun vadedeki hedeflerini ve sizin gelecek planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Kovid-19 salgını, şirketlerin teknoloji yatırımlarını artırmasına, dolayısıyla dijital dönüşümün hızlanmasına yol açtı. Şu an chatbot ve sanal asistan çözümlerine ciddi talep artışı olduğunu söyleyebilirim. Canlıdaki işlerimizin yanı sıra üzerinde çalıştığımız, canlıya almaya birkaç adım kalan birçok projemiz var. 2020, CBOT için tam anlamıyla bir sıçrama yılı oldu. Alanımızda lider konuma yerleşmemizi; salgın döneminde değişen müşteri ihtiyaçlarını chatbot ve sanal asistanlarla karşılamak isteyen şirketlerin çaldıkları ilk kapı olmamızı sağladı. 2021'e de hızlı başladık. İlk etapta, mayıs ayında seçildiğimiz WhatsApp Business API hizmetini Türkiye ve küresel düzeydeki şirketlere başarıyla sunma hedefindeyiz. WhatsApp'ın tüm dünyada sayılı şirketlere verdiği bu yetkiyi CBOT kalitesi ve yetkinliğiyle en başarılı şekilde sunacağız. Uzun vadede ise Türkiye'nin ve dünyanın dijital dönüşümünü sağlamasında kritik bir rol oynamaya hazırlanıyoruz. Ülkemizde çok çok güçlü referanslarımız var. Yerli mühendislik çalışmalarımızla geliştirdiğimiz teknolojimizi dünyaya açmanın vaktinin geldiğini düşünüyoruz. Bu yılın sonunda yurtdışı açılımını başlatacağız.

Müşterilerinizin CBOT'u tercih etmesindeki sebepler neler?

CBOT olarak birçok kuruma gelirlerini artıran, müşteri sadakati ve verimlilik üzerinde olumlu etkiler yaratan yapay zeka tabanlı chatbot'lar, insan + yapay zeka sistemleri sunmamız bu sektörde lider olarak konumlanmamızı sağlıyor. Chatbot'larımız şirketlerin müşteriden sağlıklı bir şekilde veri almasını ve bu veriyi doğru işleyerek yine chatbot üzerinden ihtiyaç duyulan ürün ve servisleri, doğru zamanda ve müşterinin tercih ettiği kanallar üzerinden sunmasını mümkün hale getiriyor. İster müşteri karşılayan tarafta, müşteri hizmetleri alanında, satış konusunda; ister çalışanlara yönelik olarak İK ve IT operasyonlarını optimize etme konusunda kullanılsın, chatbot'ların maliyetleri azalttığını ve gelirlerin artışına katkı sunduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Sunduğumuz yapay zeka bazlı asistanlarımız bizi tercih eden şirketler için iş anlamında büyük bir verimlilik sağlıyor. Kurumlar, chatbot'larımızın üstlendiği işleri yapan çalışanlarını daha karmaşık ve insan dokunuşunun gerekli olduğu alanlara konumlandırılabiliyor ve bu da kurumlara büyük bir katma değer katıyor. Bugün bizi tercih eden müşterilerimizin yaklaşık yüzde 40'ını bankalar, yüzde 20'sini ise e-ticaret şirketleri oluşturuyor. Dijital alışveriş günden güne arttıkça, e-ticaret alanındaki müşterilerimiz de çoğalıyor. Salgın öncesinde yalnızca yüzde 5 ila 7 arasında e-ticaret yapan şirketlerin bu faaliyetleri günümüzde yüzde 50 seviyelerine çıkmış durumda.

Biraz da özel hayat diyelim... İş ve özel hayat dengesini nasıl sağlıyorsunuz, bize hobilerinizden bahseder misiniz?

İş hayatında başarılı olmak için sağlıklı bir zihne ve bedene sahip olmak, yaşamın düzgün şekilde akmasını sağlamak için "denge" kavramını gözetmek oldukça önemli. Genel prensip olarak 8 saat uyku, 10 saat çalışma ve 6 saat kendime ve kızıma zaman ayırmaya çalışıyorum. Seyahat etmeyi çok severim, son 20 yıldır her fırsatta Türkiye'de ve dünyada görmediğim yerleri keşfetmeye çalışıyorum. Ancak salgın dönemi benim için seyahatlerden ve sosyalleşmeden ciddi uzaklaştığım, kendi içime döndüğüm bir dönem oldu. Daha çok meditasyon, daha çok okuma, daha çok düşünme... Bu dönemde yeni bir spora merak salarak tenis dersleri almaya başladım, oldukça keyifli.



ÖDEME ANINDA ETKİLEŞİM DEVRİMİNİ **VERIFONE P400** İLE DENEYİMLEYİN!

En gelişmiş pos-kasa entegrasyonu ile
sınırsız etkileşim sunar.



- Hızlı işlemci
- Manyetik, temassız, cipli ve QR ödeme
- Geniş hafıza
- Tüm ödeme yöntemlerine uyumlu
- Uçtan uça şifreleme ve hassas bilgileri korumayla tam güvenlik
- Gerçek zamanlı içerikler, kişiselleştirilmiş fırsatlar ve ödüller
- Puanla ödeme ve kişiye özel teklif
- Yüksek çözünürlüklü ekran
- Ödeme sırasında kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimi

@verifoneturkiye
0212 335 34 34

40 YILDIR
İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE
KATKI SAĞLIYORUZ

Verifone
verifone.com.tr
pazarlama@verifone.com

MASAK, UZAKTAN KİMLİK TESPİTİ VE DOĞRULAMANIN ESASLARINI NETLEŞTİRDİ



YT Hukuk Bürosu
Av. Tuğba Köseer - Av. Kortan Toygar

Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK), 30 Nisan 2021 tarihli Resmi Gazete'de bir genel tebliğ yayınlayarak, uzaktan kimlik tespiti yöntemlerine ilişkin uygulanacak usul ve esasları kamuoyuyla paylaştı.

Uzaktan kimlik tespiti yöntemlerinde esas olan yüz yüze yapılan kimlik tespitinde alınması gereken bilgilerin tamamının alınmasının sağlanması ve yapılacak işleme ilişkin asgari seviyede risk ihtiva edecek şekilde oluşturulacak yöntemlerin tasarlanması. Tebliğde, kişilerin TC kimlik kartlarının esas alınacağı, alınan adres ve kimlik bilgilerinin İçişleri Bakanlığı Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü kimlik paylaşım sistemi veritabanı üzerinden sorgulanarak teyit edileceği bilgisi yer alıyor.

Genel tebliğde ayrıca, uzaktan kimlik tespitinde alınması gereken sıkılaştırılmış tedbirlere yer veriliyor ve yükümlülerce bu kapsama belirtilen hususlara uyulmaması halinde 5549 sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun'da öngörülen cezaların uygulanacağı belirtiliyor.

1 Mayıs 2021 tarihinde yürürlüğe giren MASAK tebliği, aynı tarih itibarıyla uygulanmaya başlayan uzaktan kimlik tespiti yöntemlerinin güvenilirliğine ilişkin için belirlenmiş esasları ayrıntılandırıyor. Daha önce çıkarılan yönetmelik ve tebliğlerle söz konusu yöntemlerin güvenilirliğinin sağlanması için düzenlemeler yapılmıştı. Yeni tebliğde, uygulamada doğabilecek ihtiyaçlara göre bu düzenlemelerin geliştirilip artırılabileceği öngörülüyor.

Kripto varlık hizmet sağlayıcılar ve tasarruf finansman şirketleri de dahil edildi

Evet, "Suç Gelirlerinin Aklanması ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" 1 Mayıs 2021 tarihinde yayınlanan Resmi Gazete ile yürürlüğe girdi. Söz konusu yönetmelik çerçevesinde "Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelik"in 4'üncü maddesinde yer alan ve 5549 sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun'un uygulanmasında yükümlü olan bankalar, yatırım ortaklıkları vb kurum ve kuruluşlar arasında kripto varlık hizmet sağlayıcılar ve tasarruf finansman şirketleri de sayıldı.





1 Mayıs 2021 itibarıyla yürürlüğe giren MASAK genel tebliğiyle uzaktan kimlik tespiti yöntemlerine ilişkin uygulanacak usul ve esaslar kamuoyuyla paylaşıldı. Bu arada, 5549 sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun'un uygulanmasında yükümlü olan bankalar, yatırım ortaklıkları gibi kurum ve kuruluşlar arasına kripto varlık hizmet sağlayıcılar ve tasarruf finansman şirketleri de dahil edildi...

KVKK, BİR SİGORTA ŞİRKETİNE 250 BİN TL İDARİ PARA CEZASI VERDİ

Kişisel Verileri Koruma Kurulu (KVKK), 18 Mayıs 2021 tarihinde bir karar yayınlayarak, aydınlatma yükümlülüğünün yerine getirilmesinin hangi esaslarla olması gerektiği, açık rızanın aydınlatma yükümlülüğünden ayrı olarak alınması gerektiği, açık rızanın hizmet şartına bağlanamayacağı gibi konularda pek çok tespitlerde bulundu, bu konularla ilgili veri sorumlularının yükümlüklerini detaylı olarak hatırlattı.

Söz konusu karar, bir sigorta şirketinin internet sitesi üzerinden verdiği hizmete ilişkin yapılan başvuru çerçevesinde yapılan incelemeler sonucu verildi.

Başvurucu, veri sorumlusu sigorta şirketinden bireysel emeklilik sözleşmesi yaptırdığını, poliçe bilgilerine ulaşmak için internet sitesi üzerinden giriş yapmak istediğinde onay kutucuğu sunularak kişisel verilerinin işlenmesine rıza göstermek zorunda bırakıldığını, bu onay kutucuğunun işaretlenmemesi halinde hiçbir işlem yapılamayacağının anlaşıldığını belirterek KVKK'ya başvurdu.

Sigorta şirketi ise cevap olarak ilettiği yazıda, müşterinin kim olduğunun anlaşılması, kimlik doğrulamasının yapılabilmesi, tazminat taleplerinin alınabilmesi, poliçe/sözleşme ve teminatlarının kontrolü, hasar takibi, müşteri talebi doğrultusunda ya da otomatik olarak müşteriye e-posta ile bilgilendirme yapılması amaçlarına yönelik müşterilere ait kişisel veri ve özel nitelikli kişisel verilerin işlenebildiğini; bu verilerin kimlik numarası, telefon numarası, doğum tarihi, baba adı, kişinin sağlık bilgileri, sağlık harcama bedeli talepleri vb veriler olduğunu, hizmetin verildiği tek mecranın söz konusu uygulama olmadığı ve hizmetin verilmesinin açık rıza şartına bağlanmadığını, bu verilerin kanunun 5'inci maddesinin birinci ve ikinci fıkrası kapsamında açık rıza alınarak ve istisna kabul edilen şartların sağlanması halinde açık rıza alınmadan kanuna uygun olarak işlendiğini, açık rıza metinlerinin ve aydınlatma metninin farklı iki linkinde yer aldığını belirtti.

KVKK, yaptığı inceleme sonunda şu tespitlerde bulundu:

- Sisteme giriş için doldurulması gereken kutucukların altı kısmında "Gizlilik ve Kişisel Verilerin Korunması Esasları'nı okudum, kabul ediyorum. Burada paylaşmış olduğum kişisel/özel nitelikli kişisel verilerimin 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ve sair mevzuat çerçevesinde işlenmesine açık rıza veriyorum" ifadesine yer verildiği, tek bir kutucuğun işaretlenmesi sonucunda hem aydınlatma hem açık rızanın onaylanıyor olduğunu, ancak Aydınlatma Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ'in 5'inci maddesi uyarınca aydınlatma onayının ve açık rızasının birbirinden ayrı olarak alınması gerektiği belirtilmiş, bu kapsamda bu metinlerin ayrı ayrı düzenlenmesi gerektiğini belirtmiş ve kuruma bu hususta bilgi verilmesi talep edilmiştir.
- Sigorta şirketinin bireysel emeklilik ile ilgili düzenlenmiş mevzuatlar uyarınca sigorta başvurusunda bulunan ilgili kişinin belirli verilerini işlemek zorunda olduğu, bu durumun Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nda yer verilen istisnalardan "Bir sözleşmenin kurulması veya ifasıyla doğrudan doğruya ilgili olması kaydıyla, sözleşmenin taraflarına ait kişisel verilerin işlenmesinin gerekli olması" kapsamında değerlendirilebileceği ve bu çerçevede hizmetin açık rıza şartına bağlanmasından söz edilemeyeceğini belirtmiştir. Ancak başvuru konusu olay kapsamında uygulamanın kullanımı kapsamında ilgili kişiden bu durum için de açık rıza alınmasının söz konusu olduğu, açık rıza ve aydınlatma kavramlarının veri sorumlusu tarafından iç içe geçmiş belirsiz bir biçimde kullandığının görüldüğü, bu konuda veri sorumlusunun işleme faaliyetinin hukuki sebebini açıkça belirtmekle yükümlü olduğunu belirtmiştir.
- Kişisel veri işleme faaliyetinin kanunda yer alan istisnalardan biri kapsamında açık rıza dışındaki bir yolla işlenmesi mümkünken açık rızaya dayandırılmasının, aldatıcı ve hakkın kötüye kullanımı niteliğinde değerlendirileceği ve bunun KVKK'nın 4'üncü maddesinde yer alan genel ilkelerden "hukuka ve dürüstlük kurallarına uygun olma" ilkesine aykırılık teşkil edeceği değerlendirilmiştir. Bu sebeple ilgili sigorta şirketine bu uygulamanın ihbar eden dışında pek çok kişi üzerinde olumsuz etki doğurabileceği, firmanın geniş müşteri kitlesi olduğu, şirketin kusuru, ekonomik durumu gibi hususlar değerlendirildiğinde 250 bin TL idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

KVKK
KİŞİSEL VERİLERİ KORUMA KURUMU

Bankacılığı yeniden hayal etmek



Ş. Elif Kocaoğlu Ulbrich LL.M., MLB

Dr. Soner Canko

Yakın gelecekte bankacılık ve hatta FinTek ile ilgili bildiğimiz her şeyi unutmamız gerekebilir. Zira müşteri odaklı hizmet anlayışını bir üst noktaya taşıyacak, hizmeti optimal hale ulaştıracak "bağlamsal bankacılık" geliyor...

Sürekli gelişen ve değişen (perakende) bankacılık ve finansal teknoloji ekosistemi bizi her gün yeni kavramlarla tanıştırıyor. Temelde bankacılık hizmeti sunmayan perakende markalar gitgide finansal teknoloji şirketlerine dönüşürken, bankacılık kişiselleştirilmiş bankacılık (personalized banking), bütünleşik bankacılık (embedded/ integrated banking), görünmez bankacılık (invisible banking), amaç odaklı bankacılık (purpose driven banking), müşteri odaklı bankacılık (customer-centric banking), sorumlu bankacılık (responsible banking), kesintisiz bankacılık (seamless banking), sezgisel bankacılık (intuitive banking) gibi nice akımlarla gelişiyor, evriliyor.

Son zamanlarda sık sık karşılaşmaya başladığımız ve dönüşümü sembolize eden kavramlardan en önemlisi ise contextual banking (bağlamsal bankacılık) oldu. Çoğu kaynakta bütünleşik bankacılık kavramıyla birlikte anılsa da bağlamsal bankacılık aslında bankaların ulaşması gereken yeri yani ideal bankacılığı tanımlayan ve farklı birçok akımı içeren çerçeve bir kavram.

Müşteri odaklılık bir üst seviyeye çıkıyor, hizmet optimalleşiyor

Peki bağlamsal bankacılık ne anlama geliyor? Bağlamsal bankacılık aslında ekosistemdeki büyük resmi, bankacılığın şu an geldiği yeri yani kişiselleştirilmiş (personalized), dijital, frictionless (kesintisiz), çok kanallı (omni-channel), bütünleşik (embedded), veri ve müşteri odaklı bir bankacılığı ifade ediyor. Bağlamsal bankacılık kapsamında ürünler ve hizmetler tüm piyasayı özdeş kabul eden bir çalışma şekli yerine, her kesimin ve her bireyin farklı ihtiyaçları olduğu noktasından hareketle doğrudan (mesela KOBİ ödeme sistemleri, yarı zamanlı çalışan üniversite öğrencilerine özel birikim ürünleri ya da Z kuşağına özel mevduat hesapları gibi) spesifik bir müşteri kesimi için dizayn ediliyor. Ürün ve hizmetler bu müşterilerin ihtiyaçları, davranışları ve diğer veriler en iyi şekilde analiz edilmek suretiyle sürekli bir gelişim döngüsü içinde evriliyor. Böylece bağlamsal bankacılık müşteri odaklı hizmet anlayışını bir üst noktaya taşıyor, hizmet optimal hale ulaşıyor.

Kişiye özel arayüzler geliyor

Bağlamsal bankacılıkta ürünlerin tasarlamasında hizmetleri kişiselleştirecek her türlü unsur önem kazanıyor. Bu kapsamda müşteri ihtiyaçları dışında ağır basan unsurlardan bir diğeri de coğrafya. Google, Facebook gibi teknoloji liderlerinin belirli veri göstergeleri (data point) üzerinden her müşteriye ayrı bir strateji yürüttükleri bilinen bir gerçek. İşte bankaların da aynı şekilde algoritmalar kullanarak kişisel strateji belirlemeleri bekleniyor. Nasıl Facebook, Instagram ve Snapchat arayüzleri kullanıcının ve platformun seçimlerine göre değişiyorsa (ve her birey için farklı bir zaman tüneli oluşturuluyorsa), mobil ve internet banka arayüzlerinin de artık her birey için daha farklı olduğu bir bankacılıktan (açık bankacılığın da katkılarıyla) bahsetmek mümkün.

Kısıtlı bankacılık lisans alternatifleri ortaya çıkacak

Bağlamsal bankacılık kurumsal açısındansa hem çalışma anlayışı hem iş modeli farklılıkları getiriyor. Bağlamsal bankacılık anlayışı çerçevesinde aslen birincil uzmanlık alanı finans sektörü olmayan kurumların bütün-





leşik (embedded) hizmetler sunarak bankaların iş yükünü azalttıkları, buna karşılık bankaların daha uzmanlaşarak uzman olmadıkları veya kâr marjı düşük/işletme masrafları yüksek hizmet alanları için dış kaynak/FinTek işbirlikleri kullandıkları "plug and play" bir model ortaya çıkıyor.

Bankacılıkta uzmanlaşma anlayışı oturdukça muhtemelen regülatörlerin de bu anlayışa uyum sağladığı ve belirli faaliyetler için hafifletilmiş, daha hızlı ve ekonomik kuruluş izni süreci öngören kısıtlı bankacılık lisans alternatifleri geliştirdiklerini göreceğiz.

Bankalar yiyecek-içecek sunacak, FinTek'ler e-ticaret yapacak...

Bir başka açıdan bağlamsal bankacılık, bankaların gerektiğinde bankacılık dışı ürünleri de ek değer olarak müşterilere sunarak müşteri deneyimini geliştirdikleri bir geleceğin göstergesi. Bankaların yiyecek ve içecek dahil olmak üzere bankacılık dışı hizmetler sunmaya, FinTek girişimlerinse elektronik ticaret eksenine girmeyi planladıkları düşünülünce yakın gelecekte bankacılık ve hatta FinTek ile ilgili bildiğimiz her şeyi unutmamız gerekecek gibi duruyor.

Bağlamsal bankacılık her ne kadar bankacılığın teknoloji ve inovasyon kültürünün etkisiyle ulaştığı noktayı gösterse de aslında ekosistem için bir varış yerinden çok kilometre taşını ifade ediyor. İleride tüm bankalar veri odaklı, bütünleşik, kesintisiz, amaç odaklı ve sezgisel bankacılık hizmetleri ve dolayısıyla bağlamsal bankacılık konsepti sunmaya başlayacak. Müşterilerin hesap, kredi, birikim, yatırım gibi gereksinimleri için bankalara başvurdukları ve bankaların finansın merkezinde günler tarihe karışırken geleceğin müşterileri verdikleri her karara dair bankacılık ve finans işlemini birleştirilmiş ve bağlamsal bir şekilde elde etmeye başlayacak.

Hizmet standartlarının artması, hizmet piramidinin en üst kesiminde olan ve bağlamsal bankacılığa ulaştığını kabul edebileceğimiz sayılı kurumu bu seviyeye ulaştığı için rahatlayarak geriye çekilecekleri yerde kendilerini daha da farklılaştırmaları için tetikliyor. Bu da bizlere finansal teknoloji akımının bankacılığa en büyük katkısının aslında bankaları esnekleştirerek bankacılığı uyarlanabilir işletme (adaptive business) kategorisine sokması olduğunu gösteriyor.

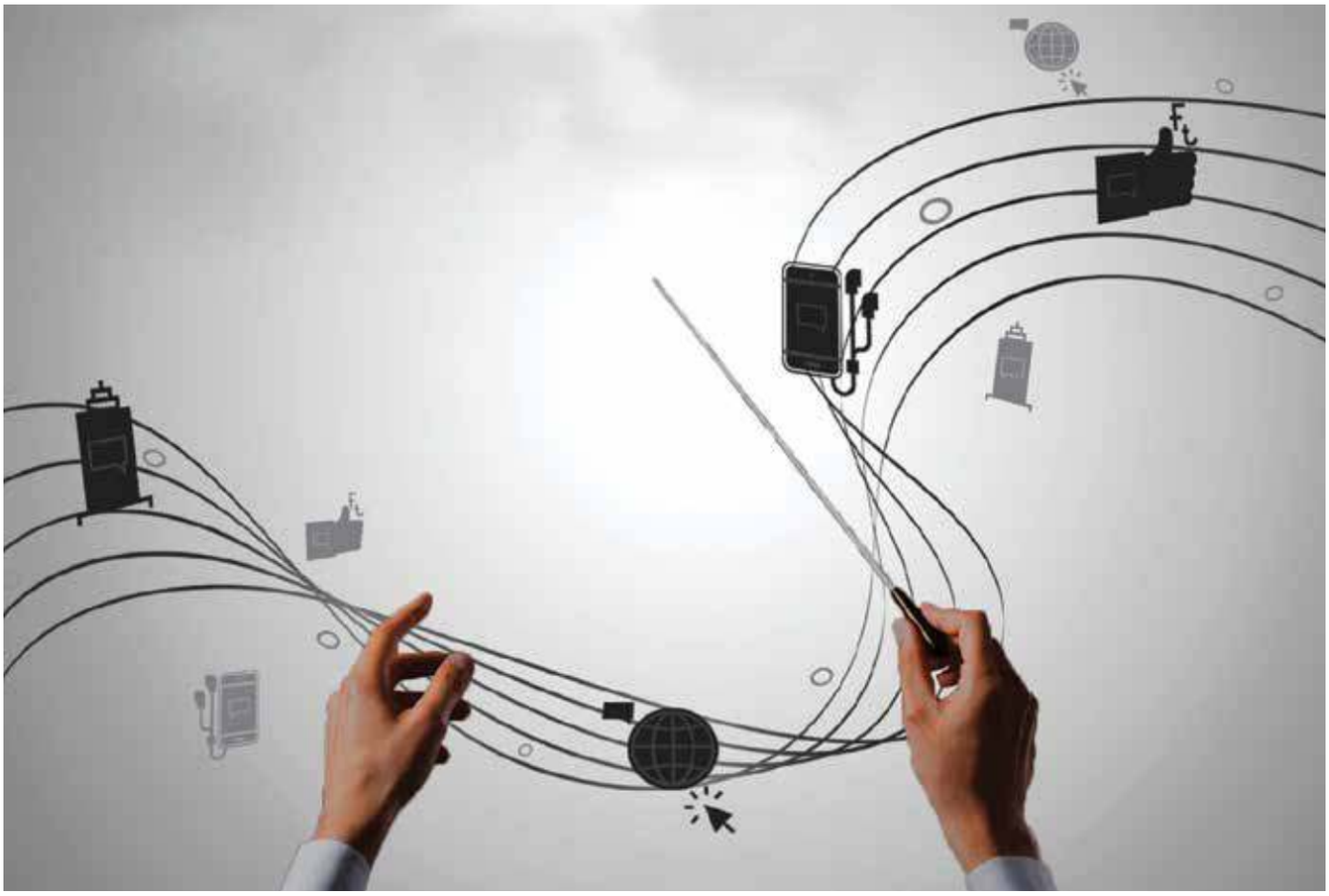
"Çevikler" değişimi başlatmıyor, gelişmeleri takip ediyor

Ayırt edici özellik (USP - Unique selling proposition) konseptinin flulaştığı bu dinamik girişim ortamında, uyarlanabilir stratejiye sahip şirketlerin en büyük rekabet üstünlüğüne sahip konumda olduğu söylenebilir. Önde gelen danışmanlık şirketlerinden BCG'ye göre uyarlanabilir stratejiler uzun süreli analiz ve planlama yerine mütemadi, kesintisiz deneme ve hızlı adaptasyon süreçlerinden oluşuyor. Bu tarz stratejiler en çok iş ortamının teknolojik gelişmeler, müşteri ihtiyaçlarındaki değişiklikler, artan rekabet gibi sebeplerle öngörülemez hale geldiği durumlarda işe yarıyor.

Forrester'ın bir raporuna göre de teknoloji ve bireyler arasındaki simbiyotik döngü, dijital ve çevik (agile) stratejiler kullanarak piyasadaki değişiklikleri takip etmeye çalışan firmaların piyasanın gerisinde kalmasına sebep oluyor.

Son zamanlarda çevik (agile) kültür kavramının kurumlar için bir PR sloganına dönüştüğünü görüyoruz. Ancak kurumsal inovasyon zincirini takip ettiğimizde "çevik" işletmelerin aslında sadece uyarlanabilir işletmelerin açtığı yoldan ilerlediklerini ve değişimi başlatmayarak gelişmeleri takip ettiklerini görüyoruz. Bu da aslında son yıllarda şirketlerin övündüğü çeviklik (agility) unsurunun sadece

> *"Her zaman bir risk unsuru içeren fırsatları aktif olarak aramıyor ve yaratmıyorsanız, uzun vadede kendinizi daha ciddi risklere maruz bırakıyorsunuz demektir."*
>
> TONY BUZAN



ekosistemde yeterli sayıda trendleri belirleyen (trendsetter) yani uyarlanabilir işletme olduğu zaman önemli olduğunu gösteriyor.

Sonuçta ekosistemin çoğunluğu kolaya kaçarak trendleri takip etmekle yetiniyor. Oysa tıpkı Stripe yöneticilerinin de vurguladığı gibi "Yöneticiler ve çalışanlar geçmişte işe yarayan taktiklere takılıp kalmak yerine geniş kapsamlı ve sürekli bir iş değişimini hedeflemeli".

Uyarlanabilir işletme örnekleri ve bankaları bekleyen tehlike

Günümüzün uyarlanabilir banka ve FinTek'lerinin, kripto alım satım hizmetleri, sürdürülebilirlik gibi farklı trendleri yaratarak ekosistemdeki risk iştahı düşük diğer kurumlar için yolu açtıklarını görüyoruz. Tıpkı Revolut ve PayPal'in ardından kripto alım satım hizmetleri eklemeye başlayan büyük bankalar gibi, tüm banka kartlarını geri dönüşümlü materyallerden üretmeye başlayan bankalar ve harcama alışkanlıklarımızın iklim üzerindeki etkisini takip etmemizi sağlayan "karbon hesap cetveli" özelliği üzerinde çalışan markaların ardından küçük ve orta ölçekli oyunculardan da benzer alanlara yatırım yapmaları bekleniyor.

Yarının uyarlanabilir oyuncuları ise şu andaki trendlerin çok ötesinde, farklı teknolojiler ve deneyimler peşinde koşuyor. Amazon'un avuç içi ödeme altyapısını diğer perakendecilerle anlaşarak yaygınlaştırması; Alipay'in dijital yuan altyapılı ödemeleri, Apple'ın ise kredi skoru hesaplamalarını bireysellikten çıkararak aile üyelerinin ortak ve eşit kredi skoru inşa etmelerini sağlayan kart ürünü test etmesi gibi inovatif inisiyatifler bu kategoride örnek olarak gösterilebilir.

Uyarlanabilir işletmelere dair örneklerin bankalardan ziyade FinTek ve BigTech'lerden çıkması gelecekte (değişime direnen ve yeterli hızda değişimi sağlayamayan) bankaları bekleyen tehlikelere dair önemli bir sinyal aslında.

Bütün kavramlar bir yana dursun, sürekli gelişen ve değişen ekosistem, ürün ve hizmetler göz önünde bulundurulunca bankacılıktaki trendlerin süreli olduğunu, piyasa ihtiyaçları ve evrimine göre şekil alacağını ve Heraklitos'un deyimiyle "değişmeyen tek şeyin değişimin kendisi" olacağını anlıyoruz. Bizce uzun vadede bankacılığın kazananları (oyuncuların büyüklüğü, kurumsallığı ve odak noktası önemli olmaksızın) ekosistemin uyarlanabilir oyuncuları olacak. ⊖

ŞEKERBANK MÜŞTERİLERİNE
HER ATM BEDAVA



**Otomatik fatura ödeme talimatı vererek,
yurt içindeki farklı bankaların ATM'lerinden herhangi bir ücret
ödemeden, ayda 3 kez toplamda 3.000 TL'ye kadar para çekebilirsiniz.**

Detaylı bilgi sekerbank.com.tr'de.

Şekerbank

“PayFix’le paranızı zaman ve mekan sınırı olmadan, 7/24 yönetebilme konforunu yaşayın.



PayFix

Yeni Nesil Ödeme

payfixdijitalcuzdan
payfix_cuzdan
payfix_cuzdan
payfixcuzdan
www.payfix.com.tr
0850 455 11 11