PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MAYIS 2021 Sayı: 121 / Fiyatı: 20 TL



VUK 507 ve ödemelerin dönüşümünde son nokta

Açık bankacılık, FinTek pazarını nasıl şekillendirecek?

Ozan Elektronik Para ve Payfull'dan önemli işbirliği

PeP'le sınırsız, hızlı ve güvenli para hareketi

WSpark SON BAŞVURU 31 MAYIS

Multinet Up ilk temasta çözümle müşteri deneyiminde fark yaratıyor

FINARTZ CEO'su CİHAN DEMİR

"ÖDEME GÜVENLİĞİNİ DERT EDİNİYORUZ"

ISSN: 2148-8983

ONLINE ALIŞVERİŞ KOLAYLIĞIYLA
TÜM İHTİYAÇLARINIZ KAPINIZDA!



MultiNet anlaşmalı restoran ve marketlerden online sipariş verin, bakiyelerinizi dilediğiniz gibi kullanırken temassız ve kolay ödeyin.

MOPAŞ · PEYNİRCİ BABA Yörenizin Mandırası · Kaya Kafilliği Peynirin Kalbi · COM · MEAL BOX "Kapıya Yemek Servisi" · 90 fit · KÖFTECİ YUSUF · filicha.com



multinet



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Şark kurnazıyız vesselam!

Sayin ABDULLAH ÇETIN , mesafeli satis sözlesmesine aykiri davranisliniz nedeniyle ugranilan zarari tazmin etmediginiz ve borcunuzu ödemediginiz taktirde hakkinizda icra takibi baslatilacak olup tespit edilecek adreslere hacze gelinerek muhafaza islemleri yapilacak ve banka hesaplariniza da bloke konularak tüm malvarliginiza yönelik haciz ve icra islemleri tatbik edilecektir. Borcunuzun yasal takibe düsmemesi ve detayli bilgi icin en kisa sürede tarafimizla iletisime geciniz. xxx Hukuk Ofisi- Av. Xxx Xxxx 0212...

Eşimin telefonuna geldi bu mesaj. İsim ve numaralar gizlenmek kaydıyla birebir alıntıdır. Haliyle panik oldu bizimkisi. Boru değil; eve arabaya haciz gelecek, maaş bloke edilecek... Dur, bir sakin ol, neymiş öğrenelim. Aradım. Numara ve hukuk bürosu doğru. Avukatı istedim. Nasıl yardımcı olabileceğini sordu hanım kardeşimiz. Mesajı ve adımı söyleyince, bir ayakkabı şirketi adına gönderdiklerini; ürünü kuryeden teslim almadığımız için kargo parasının ödenmesi gerektiğini söyledi. Sonuna kadar dinleseydim sanırım avukatlık, dilekçe parası filan da isteyecekti. Kan beynime sıçramış olacak ki ağzıma geleni saydırmaya başladım. Kapattı... Tabii "Mesafeli satışta tüketicinin cayma hakkı vardır, malı teslim almamışsa borç doğmaz" kuralını bildiğim için bu kadar rahattım. Ya bilmeyenler?

Meğer bizimki ve bir arkadaşı, ünlü bir markanın yeni model apartman topuklu terliğini WhatsApp üzerinden pazarlayan bir "mağazadan" sipariş vermişler. Tabii piyasa fiyatı olan 300 küsur lira yerine 160 liradan! Ama içlerine kurt düşmüş olacak ki peşin değil kapıda ödemeyi tercih etmişler. Kargocu iki yerine bir paket getirip, iki ürün parası ödenmeden teslim etmeyince almaktan vazgeçmişler. Zaten o kutuya apartman topuklu terliğin sığması da mümkün görünmüyormuş. İyi ki de öyle yapmışlar...
Mağazanın adını Google'da aratınca bulamadım. Ama sikayetvar.com'da tam 45 tane şikayet vardı. Düşünün, sipariş edilen ürünün çakmasını bile göndermeye tenezzül etmemişler; adinin de adisi banyo terlikleri gelmiş. Üstelik bazılarının numarası bile tutmuyormuş. Aldatılan müşteriler şirket de muhatap da bulamamış. Çoğu Allah'a havale etmiş. Üşenmeyip birkaçı Tüketici Hakem Heyeti'ne şikayet etmiş ama onlar da bir sonuç alamamış. Kısacası bizim "uyanıklar" ucuz kurtulmuş. Asıl garabetse dolandırmak istedikleri insanlardan teslim almadıkları ürün için kargo parası isteyecek kadar pervasız olabilmeleri. Üstelik bunun için bir de hukuk bürosu tutmaları. Nerede bu millet, nerede bu devlet? Bırakalım bu beyhude soruları da bırakalım sözü Nazım Usta'ya:
"Demeye de dilim varmıyor ama, kabahatin çoğu senin, canım kardeşim..."
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 ŞİRKET
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 • MAYIS 2021

6 **VİTRİN**
DenizBank - Mastercard işbirliğiyle Türkiye'nin ilk metal kredi kartı

10 **BAŞARI ÖYKÜSÜ**
Ödeme sistemlerinin FinTek stüdyosu

14 **ADVERTORIAL**
Açık bankacılık, finans teknolojileri pazarını nasıl şekillendirecek?

16 **ADVERTORIAL**
"İlk temasta çözüm ile müşteri deneyiminde fark yaratıyoruz"

18 **ADVERTORIAL**
Ozan Elektronik Para ve Payfull'dan önemli işbirliği

20 **ADVERTORIAL**
Türkiye'nin dijital cüzdanı PeP'le sınırsız, hızlı ve güvenli para hareketi

22 **QR**
Ödeme dünyasında yeni bir nefes

24 **TOPLU ALAN YÖNETİMİ**
Site yöneticiliğini yük olmaktan çıkaran program: Apsiyon

28 **GÜNDEM TOPLANTILARI**
VUK 507 devrimi ve ödemelerin dönüşümünde son nokta

44 **STK**
FINTR, FinTek'leri mavi okyanusa davet ediyor

46 **REGÜLASYON**
Türkiye'deki FinTek düzenlemelerine kronolojik bakış



48 **ZİRVE YOLUNDA**
Üzerinde güneş batmayan CIO

52 **YARIŞMA**
WSpark 2021 için aday olun, aday önerin

54 **MEVZUAT**
Kripto varlıkların ödemelerde kullanılmasını engelleyen düzenleme neler getiriyor?

56 **DÜNYADAN**
Blokzinciri için 5 yılda 19 milyar dolarlık yatırım yapılacak

Garanti BBVA

sen neymişsin shop&fly!

1 TL'lik alışverişte en az 1 mil kazanın

Ekstra mil kazanmak için kampanyalara katılın

Millerinizi uçak bileti, konaklama, araç kiralama, akaryakıt, elektronik ve giyim harcamalarında kullanın



Bilgi ve başvuru için
shopandfly.com.tr



shop&fly

American Express®, American Express'in bir ticari markasıdır. Bu kart, T.Garanti Bankası A.Ş. tarafından American Express'ten alınan lisansa uygun olarak çıkarılmaktadır. Shop&Fly kartta biriken miller, seçili akaryakıt istasyonlarında, seçili elektronik ve giyim mağazalarında kullanılabilir. Ayrıntılı bilgi shopandfly.com.tr'de.

DenizBank - Mastercard işbirliğiyle Türkiye'nin ilk metal kredi kartı







DenizBank, Türkiye'nin ilk metal kredi kartını müşterilerinin kullanımına sundu. Ön yüzünde sadece müşteri ismi bulunan ve dikey tasarıma sahip Mastercard logolu metal kredi kartları, başvuru sonrasında anında kullanıma açılarak alışveriş imkanı sağlıyor. Sadeliğin ve şıklığın ön planda olduğu yeni kartlarla DenizBank müşterileri, özel seyahat ve life-style indirimlerinin yanında Mastercard ayrıcalıklarından da faydalanabiliyor. Kart sahiplerine ayrıca Türkiye ve dünyanın pek çok noktasındaki seyahatlerinde öncelik ve konfor sunan TAV Passport Kart da hediye ediliyor.

Küresel salgın döneminde kredi kartına yönelik talebin arttığını ve alışverişin ağırlıklı olarak dijital ortama taşındığını hatırlatan DenizBank Ödeme Sistemleri ve Şube Dışı Kanallar Grubu Genel Müdür Yardımcısı Ayşenur Hıçkıran, "Müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarında yanlarında olmak ve dijital çağda her yerden erişilebilir hizmet sunmak önceliğimiz. Sade tasarımının yanı sıra fiziksel kart ihtiyacı olmaksızın, mekandan bağımsız, anında kullanıma açılan, temassız ödeme imkanı sağlayan ve yalnızca 1000 adet üretilen metal kredi kartlarımızı Türkiye'de ilk kez sunmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan da "Özellikle hijyen sebebiyle kredi kartıyla alışveriş alışkanlığının hızla yayıldığını görüyoruz. Metal kredi kartı gibi yenilikçi teknolojiler, dünyada saygınlık göstergesi olarak kabul ediliyor. DenizBank'ın Mastercard logolu metal kredi kartı sahiplerini ayrıcalıklı fırsatlar bekliyor" değerlendirmesini yaptı.

Kurumsal hediye çeklerinin dijital adresi: Sodexo FlexoGift

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri'nin yeni kurumsal dijital hediye platformu FlexoGift, firmaların dönemsel yardımlar, performans/bağlılık ödüllendirme, satış kanalı teşvikleri ve esnek yan haklar gibi uygulamalarında faydalanabilecekleri uçtan uca dijital bir hizmet sunuyor.

Plastik kart ya da kağıt çekler olmadan kullanılabilen FlexoGift platformuyla firmalar, farklı kategorilerdeki kurumsal hediye seçeneklerini çalışanlarına ya da iş ortaklarına tek bir dijital platform üzerinden sunabiliyor. Çalışanlar





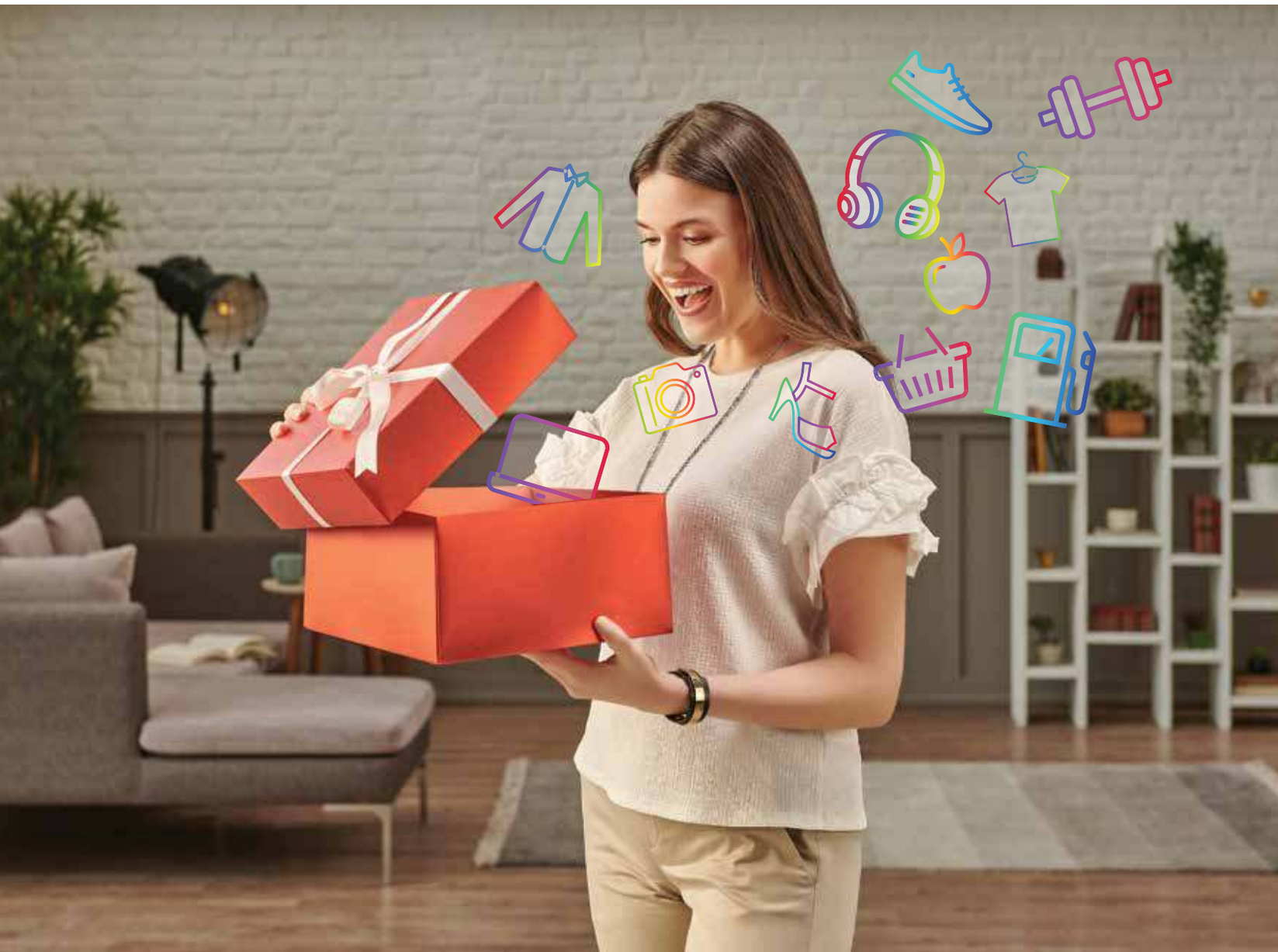
da şirketleri tarafından tanımlanan bakiyelerini FlexoGift mobil uygulaması üzerinden istedikleri markalarının dijital çeklerine dönüştürerek; gıdadan giyime, elektronikten e-ticarete, well-being uygulamalarına kadar çeşitli kategorilerde seçkin markalardan kendi hediyelerini seçebiliyor. Üstelik kendilerine verilen hediye bakiyelerini birden fazla marka arasında bölüştürebiliyor, harcamadığı sürece değiştirebiliyor, markaların ister mağazalarında ister e-ticaret sitelerinde harcayabiliyor.

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri CEO'su Eda Uluca Özcan, "Bu platformla firmaların hediye seçme, tedarik etme, dağıtma gibi operasyonel süreçlerini ortadan kaldırıp dijitale taşırken; çalışanlara da zengin ve yeni nesil kategorilerde birbirinden farklı markalardan seçme özgürlüğü sağlıyoruz. Verimlilik sağlama, motivasyon ve çalışan bağlılığı yaratma gibi konularda şirketlerin ihtiyacına uygun, yeni nesil bir esnek yan haklar çözümü sunuyoruz" diyor.

sodexo flexogift

KURUMSAL HEDİYENİN ADRESİ, MUTLU ÇALIŞANLARIN SESİ: FLEXOGIFT

DİJİTAL | ESNEK | KOLAY





Sodexo FlexoGift ile kurumsal hediye çekleri dijitalleşiyor. Siz de FlexoGift'i tercih edin, çalışanlarınıza ve iş ortaklarınıza binlerce markadan hediye seçme özgürlüğü sunun!

FlexoGift hediye dünyasıyla tanışmak için:
sodexoavantaj.com

- Gıda
- Giyim
- Teknoloji
- Ayakkabı
- e-Ticaret
- Akaryakıt
- Sağlıklı Yaşam

444 72 77

sodexo
YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ

Param, Eçözüm'ün büyük hissedarı oldu



Bireysel ve kurumsal elektronik para hesabı, dünya genelinde geçerli ön ödemeli kart, yurtiçi ve yurtdışı para transferi, sanal POS, fiziki POS ve mikro kredi alanlarında faaliyet gösteren ve Türkiye'nin ilk dijital bankası olmayı hedefleyen Param, büyüme stratejisini yeni satın almalarla sürdürüyor. 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 çözümler sunan Eçözüm ile güçlerini birleştiren Param, şirketlerin dijitalleşme süreçlerine büyük katkı sağlayacak yeni finansal çözümler sunacak. Param Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Emin Can Yılmaz, satın almayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bugüne kadar her konuda ilklere imza atarak, öncülük ettiğimiz ülkemiz FinTek sektöründe şirketlerimizin hızlı ve güçlü büyümesi en önemli önceliğimiz oldu. Hızlı ve güçlü adımlarla şimdiye dek izlediğimiz büyüme stratejimize yeni bir satın almayla devam ediyoruz. Ülkemizin köklü teknoloji şirketi Eçözüm'ü bünyemize katmaktan son derece mutluyuz. Eçözüm; güçlü altyapısı, alanında yetkin insan kaynağı ve hizmetlerinden memnun müşteri kitlesiyle dikkatleri üstüne çeken, uzmanlık alanında lider bir teknoloji şirketi. Bu yatırımdaki motivasyonumuz, Param markamızla geliştirdiğimiz tüm ürün ve hizmetleri kurumsal müşterilerimizle buluşturma sürecinde hızlı yol almak. Kurumsal şirketlere daha hızlı erişim, daha hızlı entegrasyonla zamana; yetişmiş, tecrübeli, çalışkan ve işine bağlı insan kaynağıyla da insana yatırım yapmış olduk. Zamana ve insana yapılan yatırımının geri dönüşlerinin eşsiz ve rakipsiz olacağını düşünüyoruz ve bu stratejimizi başka satın almalarla da sürdüreceğiz. Eçözüm'ün geldiği bu başarılı noktada emeği olan 138 kişilik kadrosuna ve uzun yıllar liderlik yapmış olan kurucu ortakları Akif Şimşek ve Arif Sarı'ya yatırım süreci boyunca gösterdikleri şeffaf ve yapıcı yaklaşımları için çok teşekkür ediyorum. 20 yıl önce kurdukları, büyük emeklerle büyüttükleri Eçözüm'ün çok daha iyi yerlere geleceğinden şüphemiz yok. Satın almanın tüm sektöre faydalı ve örnek olacağını düşünüyorum."

TransferGo - Birleşik Ödeme işbirliğiyle 6.99 TL'ye yurtdışı para transferi

Dünyanın en hızlı büyüyen para transferi şirketlerinden TransferGo, elektronik para ve ödeme hizmetleri kuruluşu Birleşik Ödeme ile işbirliği başlattı. İşbirliğiyle Avrupa'dan TransferGo hizmetleriyle Türkiye'ye yönelik para transferlerinin yanı sıra Türkiye'den de dünyanın birçok ülkesine para transferi yapma imkanı hayata geçecek. Yeni hizmet, özellikle yurtdışındaki aile fertlerine veya orada okuyan çocuklarına güvenli, hızlı ve basit şekilde para transferi gerçekleştirmek isteyen müşterilerin hayatını kolaylaştıracak. Ayrıca yine yurtdışından yapılan alışverişlerde de bu hizmet kullanılabilecek. Para transferleri, 6.99 TL ücretle ertesi gün teslimat veya 9.99 TL ücretle gün içinde teslimat seçenekleriyle yurtdışındaki alıcıların hesabına ulaştırılacak.



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

ÖDEME SİSTEMLERİNİN FinTek stüdyosu



Finartz CEO'su Cihan Demir

Finartz, güvenli ödeme doğrulama altyapıları, e-para ve ödeme kuruluşları için altyapı ürünleri, büyük ölçekli e-ticaret şirketleri için ödeme geçiti çözümleri sağlıyor. Yeni nesil ödeme sistemleri ürünleri geliştiren bir "FinTek stüdyosu" olarak konumlanan Finartz; ABD, Doğu Avrupa, Batı Afrika, Arap Yarımadası gibi pazarlara basta 3D Secure 2.0 çözümü olmak üzere FinTek ürünleri ihraç etmeye hazırlanıyor...

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY ve BKM Express için geliştirdiği çözümlerle tanıdık Finartz'ı. Kısa sürede N11, GittiGidiyor, Modanisa, Zubizu, Trendyol, Getir, SiPay gibi referanslarla müşteri portföyünü genişlettiler. 4 yılda yüzde 2478 rekor bir büyümeye imza atarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen FinTek şirketi oldular.

Finartz'ın başarı hikayesini taçlandıran gelişme ise Şubat 2020'de yaşandı. Şirket, üç farklı 3D Secure 2.0 ürünüyle EMVCo'dan sertifika almayı başardı. Üstelik dünya çapında 71 şirket arasında sertifika alan ilk Türk şirketi unvanını alarak...

Finartz'ın kurucusu ve CEO'su Cihan Demir ile kısa sürede yazılan bu başarı hikayesinin perde arkasını ve gelecek planlarını konuştuk...



Finartz fikri ve marka ismi nasıl ortaya çıktı? Hangi ihtiyaç, beklenti ve boşluklardan yola çıkarak bu girişime karar verdiniz?

"Arzt" Almanca "doktor" anlamına geliyor. Finartz'ı marka olarak konumlarken "FinTek Doktoru" olarak tanımladık. FinTek domain bilgisiyle ödeme sistemleri alanındaki problemlere, çözümler ortaya koyuyor ve oluşturduğumuz çözümlerle ürünler geliştiriyoruz. 2016 yılında çıktığımız bu yolda Finartz'ı FinTek alanında dijital ürünler geliştiren bir "FinTek stüdyosu" olarak tanımlıyoruz.

Son kullanıcının online alışveriş sürecini kolaylaştırmak amacıyla finansal teknolojiler alanında güvenli doğrulama altyapıları, ödeme kuruluşu, e-para altyapıları, dijital cüzdan altyapıları ve büyük ölçekli e-ticaret şirketleri için ödeme sistemleri altyapıları geliştiriyoruz.

Bildiğiniz üzere Türkiye'de BDDK tarafından uygulamaya alınan, daha sonra Merkez Bankası'na devrolan 6493 sayılı kanun kapsamında ödeme hizmetlerinin lisanslı kuruluşlar tarafından verilmesi gerekliliği ortaya çıktı. Biz de bu ihtiyaç doğrultusunda öncelikle lisanslı kuruluşlara ürünlerimizi "white label" olarak sunarak teknoloji sağlayan tarafta yerimizi aldık.

Finartz olarak Türkiye'nin nakitsiz toplum vizyonunu sağlayacak yeniliklere odaklanıyoruz. Dijitalle işlerini geliştirecek, büyütecek firmalar için güçlü bir iş ortağıyız. Özellikle de son kullanıcının online alışverişte hayatını kolaylaştıran, sürtünmesiz, daha iyi bir satın alma deneyimi yaşatan ve güvenliğini sağlayan çözümler üretiyoruz.

> "Alanında uzman ekiplerimizle ödeme sistemleri çözümleri sağlıyoruz"

Finartz'ın geliştirdiği ürün ve hizmetleri, alanında Türkiye ve dünya çapındaki konumunu ve sizi rakiplerinizden ayıran özellikleri anlatabilir misiniz?

İlk projemiz TROY kartlar için GO Güvenli Ödeme altyapısıydı. İnternet alışverişlerinde TROY kartlar için kullanıcıyı güvenli bir şekilde doğrulamaktı amacımız. Sonrasında bütün servisleri birbirinden bağımsız olarak çalışabilen, tamamen API tabanlı BKM Express 2.0 ürününü geliştirdik ve sonra birçok dijital cüzdan altyapısı ve büyük e-ticaret şirketlerine ödeme altyapısı sağladık. Bugün geldiğimiz noktada BKM, TROY Go, BKM Express, N11, GittiGidiyor, Modanisa, Zubizu, Trendyol, Getir, SiPay gibi önemli markalar referanslarımız arasında yer alıyor.

Referans ve proje tarafındaki kapasitemiz artınca, bir servis şirketi olmanın yanı sıra şu üç temel alanda ürün ve hizmetleri olan bir "FinTek stüdyosu" olmaya başladık:

- Güvenli ödeme doğrulama altyapıları
- E-para ve ödeme kuruluşları için altyapı çözümleri
- Büyük ölçekli e-ticaret şirketleri için ödeme geçitleri

Ödeme doğrulama alanında bizi rakiplerimizden ayrıştıran ve öne çıkaran en önemli projemiz olan 3D Secure 2.0'ı geliştirerek, kullanıcıyı SMS dışında risk bazlı doğrulama ile yapay zekâ, push notification gibi akıllı yöntemlerle doğrulama alanında kendimizi gösterdik ve daha önceden yurtdışındaki şirketlerden alınıp Türkiye pazarında satılan ürünler yerine kendi ürünlerimizin ülke içinde kullanımını yaygınlaştırdık. Bu da şirketimiz için dönüm noktası oldu. O dönem 4 yaşındaydık ve 20 yıllık şirketlerin ürün setinin bulunduğu bir alana girmiştik. 2020 yılı şubat ayında EMVCo'dan 71 şirket içerisinde 3 ayrı ürünle sertifika alan ikinci şirket ve ilk Türk şirketi olduk. Böylece küresel hale gelen 3D Secure ürünlerimizi ülke ve dünya pazarına sunduk.

3D Secure alanında Türkiye'deki lisanslı ürün ihtiyacı önceki yıllarda yurtiçindeki kuruluşların "reselling" aracılığıyla yurtdışındaki şirketlerden aldıkları altyapı ürünleriyle sağlanıyordu. Çünkü büyüyen e-ticaret pazarında bu ürünlerin kullanılabilmesi için EMVCo tarafından lisanslanmış ürün zorunlulugu vardı. Finartz olarak biz bu noktadaki uzmanlığımızla birlikte yabancı şirketlerden alınan ürünleri yurtiçinde geliştirmeye ve Türkiye'deki bankalarla entegrasyonlar sağlamaya başladık. Burada bizi ülke pazarında ayrıştıran bir nokta da tüm ekibiyle Türkiye içinde çalışan, gerekli desteği kendi dilinde verebilen bir hizmet/çözüm sağlamak oldu.

Geliştirdiğimiz ürünlerle, online ödeme işlemlerini daha



güvenli ve "sürtünmesiz" hale getiriyoruz. Pazarın dönüşümüyle birlikte e-para ve dijital cüzdan altyapılarını da ürün portföyümüze ekledik. Vermiş olduğumuz ödeme sistemleri hizmeti hem güvenlik hem de özel bir uzmanlık gerektiriyor. Biz de güvenli ödeme uzmanlığımızı servis olarak büyük e-ticaret şirketlerine sunuyoruz.

Biraz da çalışan sayısı ve istihdam politikalarından bahseder misiniz?

Finartz'ı öne çıkaran bir diğer konu da istihdam politikası. Kurucularımız başta olmak üzere mühendis odaklı ekiplerimizle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Bu sektörün iki önemli uç noktası olan e-ticaret ve bankacılık sektörlerinde biriktirdiğimiz tecrübeleri kullandığımız hizmetlerde çözüm odaklı yaklaşımımız bizleri ön plana çıkarıyor.

27 yaş ortalamasıyla çok genç ve enerjik bir ekibe sahibiz. Bu bizim inovasyona yatkın ve hızlı gelişim gösterebilen bir kimliğe sahip olmamıza olanak sağlıyor. Şu anda 100'ün üzerinde alanında uzman bir mühendis ekiple çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Ar-Ge faaliyetleri, yurtdışı etkinlikleri, ihracat konusunda bilgi verebilir misiniz?

Dünya standartlarına uygun ve sertifikasyon süreci tamamlanmış ürünlerimiz mevcut. Finartz olarak sertifikalı ürün ihracatında ABD, Doğu Avrupa, Batı Afrika, Arap Yarımadası gibi pazarlara FinTek ihracatı planlıyoruz.

Finartz olarak yeni teknolojileri ve yenilikleri takip ederek Ar-Ge çalışmalarımızı yürütüyoruz. İstanbul ve İzmir'de teknokentlerde yer alan ofislerimizde faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

"Hedefimiz güvenli ödeme sistemleri için çözümler üretip dünya çapında kullanıma sunmak"

ÖDEME GÜVENLİĞİNİ DERT EDİNİYORUZ

Yatırım alma, ortak bulma ya da değerini bulursa şirketinizi satma gibi bir fikriniz var mı? Bu yönde teklifler geliyor mu?

Son dönemlerde FinTek sektörünün öneminin artmasıyla birlikte ödeme sistemleri altyapılarımıza da yoğun ilgi var. Finartz olarak Deloitte Fast 50'deki başarımız sonrasında yurtiçi ve yurtdışında birçok yatırımcıyla görüşme fırsatımız oldu. Ancak bizim önceliğimiz yatırımdan ziyade ürün gamımızı geliştirmek ve sağlamlaştırmak. Öncelikle bu noktaya odaklanıyoruz. Yurtdışı partnerlikleriyle ilgili şu an Avustralya, Doğu Avrupa, Latin Amerika ve MENA bölgesine kadar farklı coğrafyalarda görüşmeler yapıyoruz. Suudi Arabistan Merkez Bankası ve Batı Afrika'nın finans merkezi Senegal Merkez Bankası ihale sürecinde olduğumuz ve ihracat potansiyelimizin yüksek olduğu bölgeler arasında. Görüşmekte olduğumuz ülkelerdeki potansiyel partner kuruluşlara bakış açımız ilgili coğrafyada Finartz ürünlerini satan ve entegrasyonunu yapan iş ortaklarına sahip olmak yönünde.

"4 yılda yüzde 2478 büyüyerek Türkiye'nin en hızlı büyüyen FinTek şirketi olduk"

TÜRKİYE'NİN EN HIZLI BÜYÜYEN FİNTEK ŞİRKETİ

Salgın faaliyetlerinizi nasıl etkiledi? Önümüzdeki dönemde nasıl bir değişim dönüşüm öngörüyorsunuz?

Salgınla birlikte dijital bir ekonomi canlandı, fiziksel dünyada yaptığımız alışverişi sanal mecralara yönlendirdi. Bu durum bize yeni iş fırsatları yarattı. 5 yıldaki büyümemizin büyük bir oranını bu yıl yaşadık. Uluslararası danışmanlık şirketi olan Deloitte'un Şubat 2021 itibarıyla yayınladığı Teknoloji Fast 50 listesinde son 4 yılda Türkiye'nin en hızlı büyüyen 4'üncü şirketi olduk. Söz konusu dönemde yüzde 2478 büyüme oranına ulaşarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen FinTek şirketi olduk.

Aynı zamanda salgın döneminin şirketimize kattığı en büyük fayda büyük hızla artan e-ticaret işlemleri sayesindeki yükü kaldırabilecek ürünlerin ihtiyacı oldu. Finartz olarak biz bu noktada geliştirme alanındaki kaslarımızı öngöremediğimiz kadar güçlendirerek taleplere gerekli yanıtı verebildik. Çok yüksek sayıda olan işlemlerde oluşabilecek



sorunlar için 7/24 ulaşılabilir olma ihtiyacını da uzman ekibimiz sayesinde karşılayabildik.

Finartz, gerek bir FinTek şirketi gerekse FinTek'lerin servis sağlayıcısı olarak "açık bankacılık" kavramına nasıl bakıyor?

Açık bankacılık kavramı bize Avrupa'dan PSD2'dan geliyor. AISP ve PISP olmak üzere iki farklı kapsamı mevcut. Bunlar temel olarak kullanıcıyı SMS harici yöntemlerle doğrulama ve ödeme işlemi yaparken bunu bağımsız bir uygulamadan başlatıp tamamlayabilme ihtiyacını doğurdu. Bütün yapılan işlemler kullanıcı ile ilgili olduğu için odak noktasında hep kullanıcı yer alıyor. Buradaki en önemli konu, kullanıcıyı güvenli bir şekilde doğrulama kavramı. Bizi dünyada ön plana çıkaran ve en büyük kasımız olan 3D Secure 2.0 ürünlerimizin çıkışı da bu şekilde oldu.

Bu alanda hem kart sahibi issuer bankalara hem POS sahibi acquirer'lara, hem merkez bankalarına hem de kart şemalarına açık bankacılıkla ilgili kullanıcıyı güvenli şekilde doğrulama hizmetini API bazlı sunuyoruz. Bugüne kadar kullanıcıyı doğrulamak için sadece SMS kullanılıyordu ama artık kullanıcıya uygulama üzerinden bildirim gönderip doğrulama yapabiliyoruz. Aynı zamanda kullanıcının riskini hesaplayıp yapay zekâ ile doğrulamayı tamamlayabiliyoruz. Biz temel olarak ödeme işlemi esnasında kullanıcıyı doğrulama sürecinin, tüm paydaşlar üzerindeki sürecini yönetiyoruz. Bunu yaparken EMVCo, kart şeması sertifikasyonlarıyla işlemin güvenli imzayla gerçekleşmesini sağlıyoruz

Blokzinciri, yapay zeka, nesnelerin interneti gibi yeni nesil teknolojiler üzerine ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Genel olarak teknoloji, özelde de ödeme sistemleri açısından nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz?

Öncelikle halihazırda sağladığımız kullanıcı doğrulama servislerinde yapay zeka teknolojisini kullanıcının risk bazlı doğrulamasını yaparken kullanıyoruz. Gerçekleşen tüm işlemlerin bir noktada ortak bir protokol belirlendikten sonra blokzincirinde yer alabileceğini düşünüyoruz. Ancak günümüz düzeninde Türkiye'de kaldırdığımız bu işlem yükü göze alındığında bu yakın gelecekte pek de gerçekçi bir öngörü olmuyor. Buna rağmen blokzinciri teknolojisinin de arka planında kullanıcı doğrulama yattığını biliyor ve kaslarımızı güçlendirebilecek teknolojilerle ilgili Ar-Ge çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz.

Açık bankacılık finans teknolojileri pazarını nasıl şekillendirecek?

Ödeme teknolojileri lideri Mastercard, finans teknolojilerinde uzman kadrosuyla, tüm paydaşlarına danışmanlık hizmetleri sunuyor. Mastercard Advisors İş Geliştirme Bölge Müdürü Dr. Muin Öztop, dünyadan örneklerle açık bankacılığı ve Türkiye'de gelişen finansal teknolojiler pazarının bu yeni sistemden nasıl etkileneceğini değerlendirdi...



Dr. Muin Öztop
Mastercard Advisors İş Geliştirme Bölge Müdürü

İnternette alışveriş yaparken, işyerinin online ödeme sayfasında tüm bankaların kredi oranlarının karşılaştırılıp müşteriye en uygun kredinin şubeye gitmeden anında kullandırıldığı bir deneyim hayal edin. Şimdi, aynı işyerinin, müşterinin hangi hesabında ne kadar varlığının olduğunu tek bir sayfada özetlediğini düşünün. Aslında kurgulanan bu deneyim, Türkiye'de tahmin ettiğimizden çok daha hızlı hayatımıza girebilir...

Avrupa'dan sonra Türkiye'de de açık bankacılık mevzuatının 2022 yılı içerisinde yürürlüğe girmesiyle, müşterinin finansal bilgilerinin kontrol hakkı tamamıyla kendisine verilecek. Diğer bir deyişle, bankalar müşterinin rızası olduğu sürece, müşteri bilgilerini açık bankacılık faaliyet izni olan herhangi bir banka veya kurumla paylaşabilecek.

Bankaların, FinTek'lerin ve finansal hizmetlere giriş yapma iştahı olan kurumların açık bankacılığı kullanarak nasıl bir oyun planı kurgulayacağı ise merak konusu. Ancak açık bankacılıkla beraber bankaları iki ana değişimin beklediği söylenebilir. Bunlardan ilki müşterinin rekabet içindeki yerinin dinamikleşmesi, ikincisi ise müşteri temasının azalması.

Müşterilerin hızlı tercih değişikliği, kurumlar arası geçişlerinin açık bankacılık ve bu yıl hayatımıza girecek olan uzaktan müşteri tanıma mevzuatıyla birlikte kolaylaşması sonucu gerçekleşecek. Bir müşteri daha önce çalışmadığı bir kuruma kredi başvurusu yaparken, halihazırda çalıştığı bankadaki hesap hareketlerini başvuru sırasında dijital olarak yeni bankayla paylaşabilecek. Bu da kredi veren kurumun müşteri hakkında daha detaylı bilgiye ulaşmasını ve müşteriye özel bir kredi oranı tanımlayabilmesine olanak sağlayacak. Müşteriler daha iyi deneyim sunan ve veriyi iyi kullanan kurumları kullanmaya öncelik verirken, banka, ilişki yönetimi şansını kaybetmiş olacak.

Özellikle FinTek'ler ve finansal hizmetlere girme potansiyeli olan kurumlar, açık bankacılıktan faydalanarak, bankacılık müşteri havuzundan pay kapmaya çalışacaklar. Şimdiden hangi oyuncuların başarılı olacağını kestirmek zor. Ancak hızlı bir şekilde ölçeğe ulaşabilecek oyuncuları belirleyen üç özellik var. Bunların başında, halihazırda büyük kitlelere ulaşmış olmak geliyor. Yüksek müşteri frekansına sahip olmak ve mevcut müşteri deneyimlerinin dijitalleştirilmiş olması da onu takip eden özellikler arasında.

Açık bankacılığın en çok yaygınlaştığı pazarlara baktığımızda ise bankaların bu tehditlere karşı, platform ve servis sağlayıcılığı olmak üzere iki farklı model izlediğini görüyoruz. Platform sağlayıcısı bankalar, müşterilerine kendi kanallarından hem geleneksel bankacılık ürünlerini hem de yeni dijital ürünleri sunuyor. Veriyi en iyi şekilde işliyor, müşterilerine en iyi deneyimi sağlıyorlar. Diğer bir model ise hizmet sağlayıcılığı. Bu modelde bankalar, belirli servisler için API'lar üzerinden iş ortaklığı modeliyle ürün ve hizmetleri yeni mecralardan müşterilerine ulaştırabiliyor.

Türkiye'de bankaların bir yandan mevzuata uyum kriterlerini sağlaması, diğer yandan kazanan konumda olmak için gerekli adımları şimdiden atmaya başlaması gerekiyor.

“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



Türkiye'nin lider fintech kuruluşu

tüm finansal ihtiyaçlarınızı

karşılamak için hazır!

PARAM

KART | POS | KREDİ | OS

param.com.tr

/paramcom /paramcomtr /paramcomtr /paramcomtr

“İlk temasta çözüm ile müşteri deneyiminde fark yaratıyoruz”

Yeni nesil finansal teknoloji grubu Multinet Up, kusursuz müşteri deneyimi hedefiyle hayata geçirdiği uygulamalara yenilerini eklemeye devam ediyor. Multinet Up Çözüm Merkezi yenilenen yapısıyla Multinet Up’a telefon ve chat kanalları ile ulaşan herkese en üst seviye hizmet veriyor...



Gül Bilgin Mokan
Multinet Up Müşteri Deneyimi ve Yönetişim Direktörü

Multinet Up olarak, güçlü teknoloji altyapımız sayesinde tüm süreçlerimizi uçtan uca dijital bir yapıya kavuşturduk. Bugün artık müşterilerimizin yüzde 86’sı işlemlerini kurumsal interaktif servislerimiz üzerinden, hiçbir Multinet Up yetkilisinin desteğine gerek duymadan gerçekleştiriyor. Bununla birlikte, bize yazılı ve sözlü kanallardan ulaşarak taleplerini ileten müşterilerimize çözüm merkezimizle hizmet veriyoruz. Bu taleplerin aylık ortalama 23 bin adedi telefon kanalıyla, 7 bin adedi ise “chat” yani canlı destek ve WhatsApp yazışmaları aracılığıyla gerçekleşiyor. Her ay yaklaşık 30 bin talep karşılıyoruz.

2020, bu taleplere anında ve en etkili şekilde yanıt verebilmek için çeşitli yenilikleri devreye aldığımız bir dönüşüm senesi oldu. İşe, en çok talep oluşturulan konuları analiz ederek başladık. Ardından ilgili süreçleri iyileştirdik ve çağrıları karşılayan ekibimizin yetki ve yetkinliklerini en üst seviyeye çıkardık. Böylece daha önce “ilk temasta çözüm” sunamadığımız taleplerin önemli bir bölüme anında çözüm sunmayı başardık.

Buna ek olarak, chat kanalımızdaki yazışmalara 7/24 en hızlı ve kaliteli dönüş gerçekleştirebilmek için chatbot geliştirdik, gelen taleplerin yüzde 23’ine bot aracılığıyla yanıt vermeye başladık. Kısacası “çağrı merkezimiz”, geleneksel süreçlerde görmeye alışık olduğumuz, kendilerine iletilen konularda bilgi veren ve çözüme ihtiyaç duyulduğunda Back Office ekiplerinden destek alan bir ekipti. Multinet Up’taki çevik çalışma kültürüyle örtüşen, “ilk temasta çözüm” üretebilen ve teknoloji sayesinde çok daha hızlı destek veren bir “çözüm merkezi” haline geldi. Ayrıca, takımda çalışan arkadaşlarımız birer müşteri temsilcisinden çözüm danışmanına dönüştü.

İlk temasta çözüm sunma vizyonumuz sayesinde müşteri deneyimi alanında fark yaratıyoruz. Çözüm merkezimizde yapılan bu çalışmalarla yazılı ve sözlü kanallarda memnuniyet anket puanımızın 88’den 94’e yükseldiğini gördük. Bu gurur verici artıştan aldığımız motivasyon ile Multinet Up Müşteri Deneyimi Ekibi’nin anında çözüm üreten ve müşterilerimize yüzde 100 memnuniyet yaratan bir yapıya kavuşması için yenilikçi çalışmalarımıza tüm hızımızla devam ediyoruz.

procenne
DIGITAL SECURITY

www.procenne.com

Finansal İşlemleriniz ProCrypt HSM ile Güvende!

Technology Fast 50
2020 TURKEY
Deloitte.



PCI Security Standards Council

CERTIFIED EAL4+

- Kredi Kartı Güvenliği
- Mobil Ödeme Güvenliği
- Temassız ve NFC Güvenliği
- 3D-Secure
- EMV Güvenliği
- Web ve Mobil Uygulama Güvenliği
- Bulut Güvenliği
- Blokzincir Güvenliği
- SSL / TLS
- Veri Tabanı Güvenliği

YERLİ ÜRETİM · CE · ISO 9001 · ISO 27001 · ISO 14001 · RoHS · TSE

Türkiye'nin en hızlı büyüyen Dijital Güvenlik markası Procenne, PCI sertifikalı HSM'leri ile finansal işlemlerinizde de yanınızda.

+90 312 258 63 72 hsm@procenne.com

Ozan Elektronik Para ve Payfull'dan önemli işbirliği


Ömer Suner


Recep Erdoğan

Geçtiğimiz aylarda Ozan SuperApp ve Sanal POS ürünlerini kullanıcılarıyla buluşturan Ozan Elektronik Para, 2021 yılının ilk günlerinden itibaren önemli işbirliklerini duyurmaya devam ediyor.

Şubat ayında Visa üyeliğini duyuran ve ardından Albaraka Türk Katılım Bankası ile açık bankacılık alanında işbirliğine imza atan Ozan Elektronik Para, önemli bir projeye daha imza attı. Payfull ile gerçekleştirilen işbirliği sayesinde, orta ve büyük ölçekli işletmeler Ozan Elektronik Para aracılığıyla ödeme geçidi (Payment Gateway) ve bayi tahsilat sistemleri çözümlerinden yararlanabilecek.

"Teknoloji çözümlerimizle, işletmelerimizin her alanda yanında olacağız"

Ozan Elektronik Para CEO'su Ömer Suner, işbirliğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Ozan Elektronik Para olarak, Sanal POS ürünümüzle işletmelerin tüm ödeme alma problemlerini çözmeyi ve ticari faaliyetlerini daha rahat bir şekilde sürdürmelerini hedefliyoruz. Ancak hedefimiz sadece bununla sınırlı değil. İşletmelerin, ödeme almasından ve yapmasından, teknik altyapıya, ödeme geçidinden kapsamlı tahsilat çözümlerine kadar ihtiyaç duydukları tüm süreçlerde var olmak istiyoruz. Bu çerçevede, Payfull ile yaptığımız işbirliği büyük önem taşıyor. Gerçekleştirdiğimiz bu işbirliğiyle işletme sahipleri, yeni nesil tahsilat çözümlerinden faydalanabilecek. Bu ve bunun gibi önemli işbirliklerimiz hem Türkiye'de hem de küresel arenada devam edecek."

"Bu işbirliği işletmelere sayısız katma değerler sağlayacak"

Yılın ikinci yarısında hayata geçmesi planlanan bu önemli işbirliği için Payfull CEO'su Recep Erdoğan ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "Payfull olarak 2015 yılından bugüne kadar Türkiye'nin en saygın kurumlarının B2B (kurumları arası) online tahsilat sistemlerini geliştirdik. Son bir yılda sistem üzerinden 20 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmi oluştu ve bu rakam hızlı bir şekilde artış göstermeye devam ediyor. Geçe ay imza attığımız Ozan Elektronik Para işbirliği ise özellikle B2B tahsilatlarda, işletmelere sayısız katma değerler sağlayacak. Buna ek olarak açık bankacılık çözümlerimizle de işletmelere eşsiz finansal hizmet deneyimi sağlayan arayüzler sunacağız. İşbirliğimiz sadece Türkiye ile sınırlı kalmayacak. Avrupa'nın en yenilikçi bankalarından biri olan European Merchant Bank ve yine OpenPayd gibi inovatif kurumlarla da Payfull markasını uluslararası arenada birlikte büyüteceğiz."


İHTİYAÇ DUYDUĞUNUZ ANDA
VADAA YANINIZDA!
WORLD'DEN
DİJİTAL KART
Türkiye'nin en çok tercih edilen kartı Worldcard'ın artık dijitali var.
Siz de dijital karta başvurunuzu yapın, alışverişinize hemen başlayın.
YapıKredi
WORLD
WORLD
MOBİL
YapıKredi
YapıKredi
WORLD

Türkiye'nin dijital cüzdanı PeP'le SINIRSIZ, HIZLI VE GÜVENLİ PARA HAREKETİ

Türkiye'nin dijital cüzdanı PeP, mevcut finansal düzende teknolojinin sağladığı tüm olanakları kullanarak tüketicilerin hayatını kolaylaştıran ve FinTek sektörünün gelişimine katkı sağlayan yenilikleri sunmaya devam ediyor.

Salgın döneminde dijitalleşmenin hız kazanmasıyla birlikte kullanıcıların özellikle Avrupa ve İngiltere ile karşılıklı olarak, evden çıkmadan en uygun döviz kurlarıyla Türkiye'ye para transferi yapabilmelerine olanak sağlayan PeP, aynı zamanda güvenli altyapısı sayesinde bu konuda giderek artan güvenlik ihtiyacını da karşılıyor.

Dijital dönüşümün hızlanmasıyla birlikte daha fazla kişisel veri internet ortamında depolanırken güvenlik tüm kullanıcılar için öncelik haline geliyor. 2017 yılında Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından lisans verilerek yetkilendirilen ve denetlenen bir elektronik para ve ödeme hizmeti veren PeP, internet sitesi ve mobil uygulama üzerinden yapılan tüm işlemlerin ve kişisel bilgilerin güvenliğini sağlamak amacıyla en yeni güvenlik önlemlerini takip ederek en etkin çözümleri uyguluyor.

Türkiye'den çıkan uluslararası bir dijital cüzdan markası olan PeP, özellikle güvenlik anlamında kendi sektöründe yaptığı üst düzey yatırımlarla Türkiye'deki FinTek sektörünü daha ileriye götürme vizyonuyla hareket ediyor.

PeP aynı zamanda salgınla birlikte artan online alışveriş güvenliğine de çözüm getiriyor. Türkiye'nin ilk ve tek olan ve her alışveriş sonunda numarası değişen PeP Visa Sanal Kart sayesinde, kart bilgilerinin çalınma riskini ortadan kaldırıyor.

Salgın nedeniyle kullanıcıların alışveriş ve ödeme yöntemi alışkanlıkları da değişim gösterdi. Özellikle Avrupa'da ve Türkiye'de salgının etkisiyle yaşanan seyahat kısıtlamaları, pek çok ödeme ve para transferi işleminin evden çıkmadan, nakit ya da plastik karta ihtiyaç duyulmadan yapılabilme ihtiyacıyla nakitten elektronik paraya geçiş konusunda büyük bir ivme yaşandı. Özellikle Türkiye'ye gelen para transferlerinde fiziksel network yerine dijitale yönelik hizmetlere yönelimdeki bu artış, PeP'in güvenli, kolay ve hızlı yapısıyla örtüştü. Bu dönemde yurtdışına iş yapan Avrupa ve İngiltere'den ödeme alan freelancer'lar, Türkiye'deki veya farklı ülkelerdeki yakınlarına para göndermek isteyenler için güvenli, düşük maliyetli ve hızlı para gönderme/alma işlemleri daha da önemli hale geldi. Örneğin freelance çalışanlar, yurtdışına yaptığı bir işin bedelini, klasik yöntemlere oranla çok daha düşük maliyetle ve anında PeP aracılığıyla alabiliyor, kullanıcılar PeP ile gerçekleştirilen para transferinde yüzde 50'ye yakın maliyet avantajı sağlayabiliyor. PeP, yapılan tüm uluslararası para transferlerinde, Visa ya da aracı kurum koymadan harcanan para birimini direkt TL'ye çeviriyor ve bankalar arası kuru baz alarak olabilecek en düşük kurdan işlem yapıyor.

PeP, küresel bir FinTek markası olma yolunda, 2020 yılı başından bu yana "Sınırları Kaldırmak" ilkesiyle yatırımlarını yapıyor. Finansal işlemlerde sürecin başladığı noktadan sonlandığı noktaya kadar var olmayı hedefleyen PeP, tüm para gönderim ve alma süreçlerini PeP taahhüdüyle yürütüyor. Bu kapsamda uçtan uca hizmetine önemli bir halka daha ekleyerek, İngiltere cüzdanını piyasaya sunuyor. İngiltere cüzdanıyla ilgili son aşamaya gelen PeP, Türkiye'de oluşturulan markayı küresel pazara ihraç ederek Türkiye'deki FinTek sektörünün gelişiminde öncü bir rol oynarken, uluslararası platformlarda Türkiye'yi başarılı bir şekilde temsil edecek yatırımlara imza atıyor.

SEKTÖRDE BİR İLK: PeP PEGASUS BOLBOL KART

PeP, Pegasus'un misafir sadakat programı BolBol ile PeP Visa Kart'ın avantajlarını birleştiren PeP Pegasus BolBol Kart'ı kullanıcıların hizmetine sundu. Bu sayede Türkiye'de ilk kez kullanıcılar kredi kartına ihtiyaç duymadan yurtdışı ve yurtiçinde yaptıkları tüm alışverişlerden puan biriktirerek bedava uçak bileti alabilme imkanına sahip oluyor.

PeP seyahat kısıtlamalarının yaşandığı salgın döneminde bile turizm sektörünün kurumsal oyuncularına teknik destek sunarken bireysel kullanıcıların harcamalarında avantaj, kolaylık ve özgürlük sağlıyor. PeP bu vizyoner bakış açısıyla sınır ötesi bir dijital cüzdan olma vasfını da tamamlıyor.



HUGIN Android POS Ödeme Sistemleri

- Tüm ödeme yöntemlerini destekler
- Ödeme sürecinizi hızlandırır ve basitleştirir
- Çoklu bağlantı seçenekleriyle daima çevrimiçi
- Tek dokunuş ile barkod okuma
- Tüm satış yazılımları ile entegre
- VUK 507 ve 509'a uygun altyapı
- Yeni nesil geleceğin ödeme sistemleri
- Bulut yapı üzerinden uygulama ve cihaz yönetimi



N910

N700

AMERICAN EXPRESS maestro mastercard troy Türkiye'nin Ödeme Yöntemi VISA

www.**hugin**.com.tr

/huginretailsolutions /Hugin Retail Solutions

/huginpos /Hugin Retail Solutions

HUGIN
Ödeme Sistemleri

444 5 446 / 444 5 HGN

ÖDEME DÜNYASINDA YENİ BİR NEFES

Mobil cüzdan üzerinden fiziksel ortamda karekod ile tahsilat yaptıran Türkiye'nin ilk sanal POS platformunu kuran KPay, Verisoft ile güç birliği yaptı. Şu anda 30 bin noktadaki MetropolCard POS'ları üzerinde Yemeksepeti, GetirYemek gibi online sipariş ve kapıda ödeme metoduyla çalışan işyerlerinde KPayGO sayesinde karekodlu ödeme alınabiliyor. Ingenico ile yazarkasa POS entegrasyonu tamamlandığında bu sayı 300 bine ulaşacak...

Teknolojinin gelişmesiyle fiziksel ve sanal dünyada kullanılan uygulamaların sayısı her geçen gün artıyor. Özellikle salgın sürecinde teknolojik yaratıcılığın daha da geliştiği bir gerçek. Gün geçmiyor ki içinde teknoloji olan ve müşteri deneyimini kolaylaştıran bir yenilik duymayalım. Örneğin, KOBİ'lerin kolaylıkla ve uygun maliyetlerle ödeme kabul edebilmesi için bankalar birbiri ardına Android cihazlar üzerinde uçtan uca güvenle çalışan uygulamalarını tanıtıyor. Şimdi mPOS, soft POS gibi isimlerle karşımıza çıkan bu ödeme yöntemine göre daha kolay ulaşılabilen ve daha uygun maliyetler sunan yeni bir alternatif pazara tanıtıldı: KPay QR POS!

Verisoft Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dilek Sağıroğlu, KPay çatısı altına geliştirilen bu çözüm ortaklığıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Verisoft olarak Türkiye ödeme sistemleri pazarındaki geçmişimiz genelde bankalar ve BKM gibi kurumlarla yaptığımız işbirliklerinden ve onlar için geliştirdiğimiz uygulamalardan oluşuyor. KPay ile yaptığımız bu ortaklıkla ise açık bankacılığın konuşulduğu bu günlerde hem değişen ödemeler dünyasında yeni rollere adapte oluyoruz hem de ortağımıza çok nadir bulunan bir kıymeti; güvenli



Dilek Sağıroğlu



finansal uygulama geliştirme ve ödeme kabul eden kuruluşlarla olan 37 yıllık tecrübemizi sunuyoruz. KPay görece genç bir şirket. 2015'te kurulmuş. HoReCa sektöründeki ihtiyacı doğru tespit ederek BKM Express ile özel entegratörlük sözleşmesi imzalıyor ve mobil cüzdan ödeme noktalarında POS çözümlerine yönelik çalışmalara ağırlık veriyorlar. Böylece Türkiye'de mobil cüzdan üzerinden fiziksel ortamda karekod ile ödeme alabilen sanal POS platformunu ilk kez uygulamaya geçiren teknoloji şirketi oluyorlar. Bu projede kendileriyle birlikte yürüyerek ülkemizi ödemeler alanında birlikte bir üst deneyim seviyesine taşımaktan mutluyuz."



Özbek Ekermen

300 bin nokta karekod ile ödeme alabilecek

KPay CEO'su Özbek Ekermen de yeni çözümün ayrıntılarını şöyle anlatıyor: "KPay olarak 'QR payment gateway' yani karekodlu ödeme kapısı olarak hizmet veriyoruz. Misyonumuz, ülkemizde karekod ile mobil ödeme sürecini kolaylaştırmak ve yaygınlaştırmak. Güvenli altyapı çözümlerimiz ve işbirliklerimizle hızla bu hedefe doğru ilerliyoruz. Dijital dönüşümün bize açtığı yolda KPay sanal POS'larıyla çalışacak ve son kullanıcı için tasarlanmış KPayGO mobil cüzdanını kullanıma sunmak bu hedefin önemli bir parçasıydı. Böylece donanım bağımsız ve e-arşiv fatura entegrasyonuyla çalışan banka bağımsız ödeme aracını bireylere sunar hale geldik. Bugün ülke çapında 30 bin noktadaki MetropolCard POS'ları üzerinde Yemeksepeti, GetirYemek gibi online sipariş ve kapıda ödeme metoduyla çalışan işyerlerinde KPayGO sayesinde karekodlu ödeme yapılabiliyor. Kpay, BKM Express'in mobil cüzdanının fiziksel ortamda ödeme almak için kullanımını sağlayan ve BKM tarafından onaylanmış tek ödeme platformudur. Bir başka sektör lideri Ingenico ile yazarkasa POS entegrasyonu tamamlandığında bu sayı 300 bine ulaşacak. Yani salgın nedeniyle her türlü ödemeyi kabul etme ihtiyacında olan 300 bin noktayı karekod ile ödeme alır hale getiriyor, aynı zamanda sanal dünyaya da adım atmalarını sağlıyoruz. Artık KPayGO ve karekodlu ödemelerle daha geniş kitleleri buluşturmak için önümüzde salgın dışında bir engel kalmadığını düşünüyoruz. iOS ve Android tüm marketler üzerinden KPayGO mobil cüzdanı indiren kullanıcıların söz konusu işletmelerden alışveriş yapması için çeşitli kampanyalar da düzenliyoruz."
Ekermen, çok yakında karekod üzerinden yurtiçi ve yurtdışı para transferi servislerini de kullanıcıların hizmetine açacaklarını söylüyor. Böylece KpayGO kullanıcıları, telefonlarındaki karekodlar üzerinden birbirlerine hızlıca para transferi yapabilecek.



ÜYELİK VE POS AKTİVASYONU ÇOK PRATİK

KPay, karekod teknolojisini kullanarak e-ticaret dünyasına girmek isteyen işletmelerin bu hizmete ulaşmasını da yeni yönetmelikler kapsamında kolaylaştırıyor. Bunun için KPayGo Cüzdan uygulaması indirildikten sonra "Profilim" adımından işletme aktivasyonu seçiliyor. Şifre ve karekod gelince işletmenin POS'u aktif hale geliyor. Bu süreç, sitede bulunan ve kolayca indirilebilen başvuru evraklarının taranıp dijital imza ile aktive edilmesiyle devam ediyor. 1 hafta içinde üye işyerinin ıslak imzalı evrakları göndermesi gerekiyor.

SİTE YÖNETİCİLİĞİNİ YÜK OLMAKTAN çıkaran program: APSİYON


Kudret Türk

Toplu yaşam alanı yönetimi pazarını neredeyse sıfırdan kuran Apsiyon, kısa sürede Türkiye'nin tüm illeri ve yurtdışında 14 bin site, 980 bin konut ve buralarda yaşayan 1.9 milyondan fazla insana hizmet verir hale geldi. Apsiyon'da kelimenin tam anlamıyla yok yok... Örneğin, "Komşum Var" özelliğiyle biten mutfak malzemesinden kırılan ampule kadar ani ihtiyaçlarınızı komşularınızdan karşılayabiliyorsunuz...

ABDULLAH ÇETİN

3 yıldır, 118 konuttan oluşan bir sitenin yöneticiliğini yapıyorum. Öncesinde 1 yıl da yönetici yardımcılığı görevini yürütmüştüm. Kanun gereği hakkım olmasına rağmen aidatımı ödüyorum, herhangi bir ücret de almıyorum. Hatta deyim yerdeyse üste cepten harcıyorum...

Elimi taşın altına koymaktan çekinmem ama doğrusu stres beni çok yormuştu. Aidatını zamanında ödemeyenler, her kafadan çıkan farklı sesler, ortak alanlarla ilgili sorunlar, şikayetler... Apsiyon programını henüz uygulamaya başladık sitede. Ben de site müdürümüz de şimdiden rahat bir nefes almaya başladık. Özellikle de aidat tahsilatı konusunda... Bu kadar önemli bir ihtiyacı karşıladığını görünce, daha önce Apsiyon görevlilerine sorduğum soruları ve daha fazlasını bu kez patrona, Apsiyon CEO'su ve uygulamanın kurucu ortaklarından Kudret Türk'e yönelttim...

Apsiyon'un kuruluş hikayesini bir de sizden öğrenebilir miyiz? Fikir nasıl oluştu, marka ismi nasıl belirlendi, kuruluş aşaması nasıl geçti?

Apsiyon'u hayata geçirmeden önce, Apsiyon'un diğer iki kurucu ortağıyla birlikte Türkiye'nin en büyük yazılım şirketlerinden birinde ERP yazılımları geliştiriyorduk. ERP yazılımları konusunda 10 yılı aşkın tecrübe edinmiştik. Profesyonel olarak çalışıyorduk ama üçümüzün de startup'lara ilgisi vardı. Hızla gelişen yeni dünya ekonomisini ve başarılı, başarısız tüm girişimleri yakından takip ediyor, kendi proje fikirlerimizi üretiyorduk. Ancak profesyonel iş hayatının yoğunluğu nedeniyle projelerimizi hayata geçirme fırsatı bulamıyorduk. Artık fikirlerimizi hayata geçirme konusunda daha fazla gecikmeden eyleme geçme ve bu amaçla imkanlarımızı zorlayarak küçük bir ofiste birkaç proje denemesi yapma kararı aldık ve kolları sıvadık.

Bu fikirlerden biri de kendi yaşadığımız sorunlardan yola çıkarak geliştirmek istediğimiz, halı sahaların online kiralanabilmesine ve rezervasyonların işletmeciler tarafından yönetilmesine olanak tanıyan bir proje oldu. Bir diğeri ise sigorta acentelerine yönelik bir poliçe takip yazılımıydı.

Proje çalışmaları devam ederken, kurucu ortaklarımızdan biri yeni bir siteye taşındı. Sitede katıldığı yönetim toplantısında yaşanan ciddi sorunları ertesi gün gelip bize anlattığında, bu problemleri çözebilecek kapsamlı bir yazılım geliştirme fikri hepimizi heyecanlandırdı. Uzun yıllara dayanan finans yazılım tecrübemizle bu fikri bir internet projesi haline getirip, site yönetimiyle ilgili yaşanan sorunları ortadan kaldırabileceğimizi düşündük ve diğer projelerimizi bırakıp bu yazılımı geliştirmeye odaklandık. Yaklaşık 2 yıl süren yoğun bir çalışmayla tamamını kendimizin geliştirdiğimiz bulut tabanlı site yönetim sistemi apsiyon.com'u açarak çok hızlı bir şekilde müşterilerimize hizmet vermeye başladık. Apsiyon aslında tüm apartmanlarda, sitelerde ve toplu yaşam alanlarında yaşanan ama kimsenin odaklanmadığı sorunlara çözüm bulmak için geliştirdiğimiz bir platform oldu.

İsim konusu ise odaklandığımız ve üzerine ciddi anlamda kafa yorduğumuz bir süreç oldu. Çünkü apartman ve site yönetimine sunduğumuz teknolojik çözümleri, yaptığımız işi tam anlamıyla anlatmalı, akılda kalmalı ve hepsini kapsamalıydı. Sektörde ilk ve tek olduğumuz gibi isim konusunda da aynı istikrarı yakalamalıydık. İsmin bir benzeri daha olmamalıydı ya da bir yerden esinlenilmiş olmamalıydı. Tüm bu beklentilerimizi "apartman ve site yönetiminin" ilk heceleriyle karşılayabildik; böylece Apsiyon ismi doğdu.



Apsiyon'un faaliyet alanları, sunduğu ürün ve çözümler, hedef kitlesi, kullanıcı sayısı gibi bilgileri alabilir miyiz?

Apsiyon, toplu yaşam alanı yöneticilerinin işlerini teknolojiyle kolaylaştıran bulut tabanlı bir yönetim platformu. Apsiyon ile toplu yaşam alanı yöneticilerine CRM'den finans yönetimine, iletişimden online rezervasyona, bakım takibinden dijital güvenlik sistemlerine kadar uçtan uca hizmet veren entegre çözümler geliştiriyoruz. Teknoloji trendlerine öncülük etmek için de Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarına ağırlık veriyoruz.

Apsiyon sayesinde yöneticiler; e-posta ve SMS gönderiminden finansal işlemlerinin kontrolüne, raporlamaya, tahsilat takibinden entegre güvenlik sistemlerine kadar birçok konuda hizmet alabiliyor. Yöneticilerin rutin olarak yapması gereken birçok işi Apsiyon sayesinde otomatikleştiriyoruz. Bildirimler ve hatırlatmalar sistem tarafından otomatik yapılıyor, banka hesaplarına gelen tahsilatlar, kurulan online banka entegrasyonları sayesinde herhangi bir takip gerektirmeksizin anında ilgili site hesaplarına aktarılıyor. Bu sayede yönetimlere ve yönetim firmalarına ciddi oranda işgücü tasarrufu sağlıyoruz.

Yönetimlere verdiğimiz hizmetlerin dışında konut sakinlerine de hem web uygulamamızdan hem de mobil uygulamamız üzerinden; market alışverişi, ortak alanlara online rezervasyon, aidat ödemesi, kargo takibi, iş talebi oluşturma ve ziyaretçi takibi gibi birçok farklı alanda çözümler sunuyoruz. Tamamen konut sakinlerine özel geliştirdiğimiz mobil uygulamamız işlemleri daha da kısaltıp site hayatına dair tüm süreçleri kullanıcıların cebine getiriyor. Hayata geçirdiğimiz işbirlikleriyle de kullanıcılarımıza, birbirinden farklı kampanya ve indirim fırsatı sunarken site hayatını daha ekonomik ve konforlu bir hale getiriyoruz. Tüm bu çalışmaları farklı dil seçenekleri ve yüksek güvenlik önlemleriyle sunuyoruz.

Site yönetimiyle sürekli ve hızlı iletişim imkânı sağlayarak konut sakinlerinin istedikleri zaman site yönetimine ulaşmasına, görüş ve önerilerini yöneticilere bildirmesine olanak tanıyoruz. Uzun telefon görüşmelerini ortadan kaldıran bu modülümüz, yönetime iletilmesi gereken bildirim, öneri ve şikâyet gibi konuların kolaylıkla tek bir platform üzerinden iletilmesine ve sürecin takibine de izin veriyor. Ayrıca konut sakinlerimizin, Telefon Santral Sistemi üzerinden aidat borçlarını sorgulamasına ve dolayısıyla hızlı bir şekilde ödeme yapmalarına imkân veriyoruz. Böylelikle gelen telefonlar çok daha kolay karşılanıyor ve yöneticilerin iş yükü büyük ölçüde azalıyor. Sakinler ise telefon görüşmesi yapmak için uzun süre beklemek durumunda kalmıyor.



Apsiyon

Türkiye'de neredeyse tüm illerde ve yurtdışında toplam 14 bin sitede, 980 binden fazla konuta ve buralarda yaşayan 1.9 milyondan fazla konut sakinine hizmet veriyoruz. Sistemimiz sadece apartman ve siteler değil AVM'lerde, iş hanlarında, plazalarda ve toplu yaşam alanlarının hepsine kullanılabiliyor.

Dünyanın en eski alışveriş merkezi olarak bilinen Kapalıçarşı'dan en lüks ofis binalarına, karma kullanımlı komplekslerden derneklere, en küçüğünden en büyüğüne kadar çok farklı toplu yaşam alanlarında Apsiyon rahatlıkla kullanılıyor.

60 KİŞİLİK AR-GE MERKEZİ VAR

Apsiyon'un faaliyet gösterdiği sektörü değerlendirebilir misiniz? Apsiyon'un rakiplerinden farkını, sektördeki konumunu öğrenebilir miyiz?

Apsiyon olarak daha önce düşünülmemiş ve uygulamaya alınmamış yeni bir sektör yarattık. Toplu yaşam alanı yönetimi için yaptığımız çalışmalar sonucunda aslında bu alanda çok büyük bir hizmet ihtiyacı olduğu ve şeffaf bir çalışma gerektirdiği anlaşıldı. Bu farkındalığı yarattığımız ve süreçte standartları belirlediğimiz için çok mutluyuz. Geliştirmelerin ve yeni özelliklerin sonu yok, hiçbir zaman tamam demiyoruz ve hız kesmeden çalışmalarımıza devam ediyoruz. Toplamda 140 kişiye ulaşan genç, alanında uzman ve dinamik bir ekiple çalışıyoruz. Hedefimizi her zaman en iyisini, daha da iyisini yapmak ve tek platformda tüm ihtiyaçlara cevap vermek, hayatın tüm alanlarında yer almak olarak belirliyoruz.

Apsiyon'un insanların hayatlarına dokunan, hayatlarını kolaylaştıran canlı bir uygulama olması için çalışıyoruz. Bu doğrultuda dönemsel ihtiyaçlara yönelik anlık çözümler üretiyoruz. 60 kişiden oluşan bir Ar-Ge Merkezi'miz var. E-güvenlik sistemlerinden market alışverişlerine, komşuluk ilişkilerinden sosyal alanların doğru kullanımına kadar birçok yeni ürün geliştiriyoruz. Odağımıza insanı ve insan hayatını koyuyor; onların huzurlu, güvenli ve sağlıklı kalabilmesi için de Ar-Ge'mizi bu alanlara yoğunlaştırıyoruz. Nesnelerin interneti ve yapay zekâ konuları da odağımızda yer alıyor. Bu sayede toplu yaşam alanlarına otomasyonu getiriyoruz. Ayrıca yine nesnelerin internetiyle sayaçları online okuma gibi çözümler sunuyoruz.

TUZ BİTTİ, AMPUL KIRILDI... KOMŞUM VAR!

Salgın süreci işinizi nasıl etkiledi? Gelecekte nasıl etkilemesini bekliyorsunuz?

Salgınla birlikte iş hayatının da evlere taşınmasıyla teknolojiye talep ciddi oranda arttı. Bankacılıktan alışverişe, eğitimden ev ihtiyaçlarına kadar hayatın tüm gereksinimleri akıllı telefon, teknoloji ve mobil uygulamalarla devam ettirildi. Yaşam tarzımızdaki bu değişimle birlikte teknoloji kullanımında yüzde 90'lara varan artışlar yaşandı.

Tüm dijital mecralara olduğu gibi insan hayatına dokunan ve kolaylaştıran Apsiyon'un da salgın döneminde kullanım oranları ciddi artış gösterdi. Konut sakinleri salgın döneminde, oturdukları apartman ve siteleriyle ilgili tüm işlerini uygulamamız üzerinden gerçekleştirdi. Aidat ödemelerini, market alışverişlerini, kargo takiplerini uygula-

mamızdan gerçekleştirdi, takip etti. Kullanıcılarımız salgın döneminde elde ettikleri zaman tasarrufu ve konforla, bugün de yine tüm işlerini mobil uygulamamız üzerinden gerçekleştirmeye devam ediyor.

Salgın döneminde insanların hayatını daha da kolaylaştıracak birçok özellik geliştirdik. İnsan odağında geliştirdiğimiz özelliklerimizle kullanıcılarımızdan olumlu dönüşler aldık, almaya devam ediyoruz. Bu dönemde birçok insan sosyal izolasyon dolayısıyla evlerinden dışarı çıkmadı. Bizler insanların evlerinden çıkamadığı salgın döneminde market alışverişlerini devam ettirmelerini sağlamak için Apsiyon Market'i istegelsin altyapısıyla hayata geçirdik. Bu sayede evden çıkamayan yaşlılarımızın ve sosyal izolasyonu korumak isteyen konut sakinlerinin en temel ihtiyacı olan gıda gereksinimlerine çözüm olduk.

Yine salgın döneminde, sosyal izolasyon devam ederken, evlerde aniden bitebilen kahve, ekmek, ampul, su gibi ihtiyaçların komşular tarafından karşılanmasını amaçladığımız "Komşum Var" özelliğini hayata geçirdik. Temel ihtiyaçların giderilmesini amaçladığımız bu özelliğimiz ayrıca unuttuğumuz komşuluk ilişkilerinin canlanmasına da yardımcı oldu. Kahve ve ekmek gibi küçük ihtiyaçlarla başlayan istekler; internet, maske ve kedi maması gibi taleplerin paylaşıldığı bir platforma dönüştü.

Yine salgın döneminde ortak kullanım alanlarının daha etkin ve sağlıklı kullanılması için Tesis Rezervasyon Modülü özelliğimizi daha da geliştirdik. Yöneticilere hiçbir ek ücretlendirme yapmadan Apsiyon'da zaten var olan ve fakat Kovid-19 döneminde daha da geliştirdiğimiz sistemimiz sayesinde, konut sakinlerinin yararlandığı ortak alanların (spor alanları, fitness, yemek, toplantı, oturma, oyun, eğlence, konferans ve diğer çok amaçlı salonlar, lobi, resepsiyon ve eğlence alanları gibi) yeni normalleşme döneminde güvenle kullanılmasına imkan verdik. Rezervasyon sistemimizle sosyal mesafe ve kapasite sınırlama kurallarına uyulmasını sağlayarak, yöneticilerin sitelerini ve site sakinlerini salgına karşı korumalarına destek oluyoruz. Kayıt ve kontrol özelliği de bulunan modülümüz, olası filyasyon süreçlerini de hızlandırıyor. Konut sakinleri de mobil uygulamaları üzerinden istedikleri ortak alana istedikleri saatte ve belirlenen sosyal mesafe kurallarına uygun şekilde rezervasyonlarını yaptırabiliyor.

Salgın döneminde son olarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan merkezi ısıtma yapan sitelerin, gider paylaşımlarını yapmak adına yetki alarak, kullanıcılarımızın bu konudaki problemlerini giderebilecek çözümler sunmaya başladık. Geliştirdiğimiz konvertör ve modemler sayesinde kalorimetre ve sayaçları uzaktan okuyor ve bu sayede fiziksel okumalardan kaynaklanabilecek bulaş riskini azaltıyor, bir yandan da yanlış okumaların ve yanlış kesilen faturaların önüne geçiyoruz.

TOPLAMDA 10 MİLYON DOLAR YATIRIM ALDIK

Önümüzdeki döneme ilişkin hedef ve beklentileriniz neler?

2019'de hizmet verdiğimiz konut sayısını yüzde 65 artırmıştık. Geçen yıl ise iki kat büyüme hedefine koştuk. Bu yıl da yine kendi rekorumuzu kırmayı hedefliyoruz.





Hedeflerimiz arasında yurtdışına açılmak da var. Şimdiye kadar bu odaklı bir çalışma yapmadık ama yurtiçindeki referanslarımız ve çalıştığımız uluslararası inşaat firmaları vesilesiyle yurtdışında birçok konut projesinde ürünlerimiz tercih edildi ve kullanılıyor. Belirlediğimiz stratejiler doğrultusunda çalışmalara başladık. Özellikle Avrupa, Birleşik Arap Emirlikleri ve Ortadoğu merceğimiz altında. İngiltere, Almanya ve İspanya'daki apartman ve site yönetim sistemlerini de inceliyor, üzerine çalışıyoruz. Yakın gelecekte tüm dünyada var olmayı hedefliyoruz.

Yatırım, ortaklık, işbirliği konularına nasıl bakıyorsunuz??

Teknoloji geliştirme, ekip büyütme anlamında yatırıma açığız. Nitekim bu zamana kadar ve yerli melek yatırımcılar ve yurtdışı fonlarından oldukça yüksek miktarlarda yatırım aldık. İlk yatırımımızı 2012 yılında almıştık. 2016'da Türkiye ve Avrupa'nın en büyük yatırım fonlarından Earlybird Venture Capital'dan 2.5 milyon dolarlık yatırım aldık. Bu yatırımı, planlarımız çerçevesinde iyi değerlendirerek ofisimizi ve ekibimizi büyüttük. Hızlı bir ölçeklenme sürecine girdik ve Earlybird'den 2017'de ikinci tur yatırımı da almayı başardık. 2020 mart ayında yine VC'den ve Jak Baruh'tan toplam 5 milyon dolar alarak toplamda 10 milyon dolarlık yatırıma ulaştık.


VUK 507 devrimi ve
ÖDEMELERİN
dönüşümünde
SON NOKTA
Toplantı Sponsoru
PAX
Türkiye

PSM



***ÖNDER HALİSDEMİR** - Moderatör*
Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı YK Başkanı



SİNEM KIR** - **PAX TÜRKİYE
Genel Müdür Yardımcısı



YÜCEL KARADENİZ** - **BELBİM Elektronik
Para ve Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü



TUĞBAY KUMOĞLU
Şekerbank KOBİ, Perakende ve Tarım
Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı



FEVZİ GÜNGÖR
Ödeal CEO'su



MURAT SICAKKANLI
Protein Kurucu Ortağı

Gündem Dijital

Her şey 3100 sayılı "Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanun" ile başladı. Gerekli olup olmadığı, devreye giriş tarihi, koşul ve gereklilikleri çok tartışıldı. Başlangıçta belirlenen hedeflere ne kadar hizmet ettiği de tartışılır ama çok önemli bir gelişmenin önünü açtı bu kanun. Belki de bu sayede Türkiye, FinTek girişimleri açısından dünyanın sayılı ülkeleri arasına girebildi... Vergi Usul Kanunu 507 sıra no'lu Genel Tebliği ise gerek yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) üreticileri ve ödeme hizmet sağlayıcıları gerekse mükellefler ve müşterileri açısından yepyeni bir dönemin kapılarını açtı.

PAX Türkiye sponsorluğunda 10'uncusunu düzenlediğimiz "Gündem Dijital" toplantısında işte bu yeni dönemin ekosisteme yansımalarını ve ödeme kaydedici cihazların geçirdiği evrimi sektörün önde gelen temsilcileriyle masaya yatırdık. Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Önder Halisdemir moderatörlüğünde; PAX Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Sinem Kır, BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Yücel Karadeniz, Şekerbank KOBİ, Perakende ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Tuğbay Kumoğlu, Ödeal CEO'su Fevzi Güngör ile Protel iştiraki Protein'in Kurucu Ortağı Murat Sıcakkanlı, PSM okurları için çok değerli görüşlerini paylaştı...

ÖNDER HALİSDEMİR

Sinem Hanım, ilk sözü size vermek istiyorum. Yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma zorunluluğuyla başlayan sürecin geldiği noktayı, şirketinizin bu doğrultuda geliştirdiği ürün ve hizmetler eşliğinde değerlendirebilir misiniz?

SİNEM KIR

"PAX TÜRKİYE OLARAK SEKTÖRÜN GENÇ VE HAŞARI OYUNCUSUYUZ"



Sinem Kır

Öncelikle PAX Global ve PAX Türkiye için "sektörün genç ve haşarı oyuncusu" tanımını yapabilirim. PAX Global, son 10 yıl içerisinde en hızlı büyüyen POS üreticisi olarak pazardaki yerini sağlamlaştırdı. Hızlı büyümesinin yanı sıra rakiplerine göre en önemli farkının teknoloji geliştirme gücü olduğunu söyleyebilirim. PAX Global ve PAX Türkiye, Android platformuna geçen ilk POS üreticisi olma özelliğini taşıyor. Android'e geçişin temellerini 2015 yılında atmaya başlamıştık. Aslına bakarsanız ilk olmanın yanı sıra hala tek oyuncuyuz demek de yanlış olmaz. Çünkü sadece bir veya iki ürünle yetinmedik, yaklaşık 30 farklı Android ürününü gerek dünya gerekse Türkiye'de konumlandırmayı başardık. Masaüstü terminalinden PIN pad'lere, mobil POS ailesinden otomat çözümlerine, kasa çözümleri ve kioska kadar birçok alternatifi pazara sunduk. Dünya çapında kullanılan Android cihaz sayımız 4 milyon adede ulaştı ve hızlı büyümemiz sürüyor. Türkiye'de kullanılan Android ürün sayımız da 25 bine ulaştı. Ki bunlar arasında da yazarkasa çözümünden kioska, mobil POS'tan üzerinde barkod okuyucu olan POS'a kadar çok çeşitli ve her ihtiyaca yönelik ürünler bulunuyor. 2021 sonu itibarıyla bu sayının 50 binlere ulaşmasını hedefliyoruz.

Dünya POS pazarında aktif olarak yer almaya başlayan PAX'ın Türkiye pazarına girişi 2014 yılında olmuştu. O döneme rastlayan yazarkasa POS geçişiyle birlikte bankaların POS dağıtımının biteceği ve bütün pazarın yeni nesil ödeme kaydedici cihazlardan (ÖKC) oluşacağı gibi bir beklenti söz konusuydu. PAX da bunun üzerine, o günkü koşullar çerçevesinde sektördeki en doğru çözüm ortağı olarak E-data ile işbirliğine gitti ve S900

Hem sizi hem de evcil dostlarınızı sevindiren kart: Maximum Pati Kart

Maximum Pati Kart ile tüm Maximum ayrıcalıklarının yanı sıra
minik dostunuz için yapacağınız alışverişlerde indirim ve fırsatlar sizi bekliyor.





maximum

MAXIMUM MOBiL

Maximum Pati Kart'a Hemen Başvurun

maximum.com.tr

model POS terminalinin ÖKC olarak çalışması için gerekli çalışmaları yaptı. E-data'nın yazarkasa, PAX'ın da POS konusundaki tecrübesinin birleşimiyle ortaya çıkan S900, 2016 yılında sahaya sürüldü ve bugüne kadar da 50 binden fazla işyerinin kullanımına sunuldu. ÖKC ile Türkiye pazarına girdikten sonra PAX'ın küresel Android stratejisine uygun şekilde Türkiye pazarına Android ürünlerimizi sunmaya başladık. "Konvansiyonel POS pazarında Android ürünler henüz beklenen yeri bulamadı" derken gündeme VUK (Vergi Usul Kanunu) 507 düzenlemesi geldi. İş ortaklarımızla işbirliği halinde zaten Android platformunda bu geliştirmeleri çok önceden yapmaya başlamıştık. Bu sayede iş ortaklarımız, çözümleri çok kısa sürede hayata geçirme fırsatı yakaladı. Burada bizi rakiplerimizden ayıran en temel özellikse Android platformundaki tecrübemizin yanı sıra çok çeşitli ürün ailemiz oldu. Bu sayede, VUK 507 çözümleri her ürünümüz üzerinde kolayca çalışabiliyor.

Dolayısıyla biz Android platformunu bir çözümden ziyade sektörün gideceği yön olarak görüyoruz. PAX Türkiye olarak ürünlerimiz ve ekibimizle gerek bankalar gerek FinTek'ler her türlü işbirliğine hazırız. Android açık bir platform ve biliyorsunuz Türkiye POS dünyasında Android gelene kadar kapalı platformlar kullanıldı. Tabii arzu eden banka kendi uygulamasını kendi geliştirebiliyor. Biz de bankalarla birlikte çalışarak veya destek vererek çeşitli imkanları bu platform sayesinde tanıma şansımız oluyor. Bu sayede bankaları ve firmaları POS firmasına bağımlı halden çıkarıp bir iş ortağı haline getirmiş olduk. Kelimenin tam anlamıyla hizmette sınırımız yok.

ÖNDER HALİSDEMİR

Yücel Bey, sizin çok yönlü bir kariyeriniz var. Daha önce TekFin'lerde de görev aldınız. Şimdi ise İBB iştiraki olan bir kamu kurumunda görev yapıyorsunuz. ÖKC'lerin geldiği son nokta için siz neler söylemek istersiniz?

YÜCEL KARADENİZ

"FİNANSAL TEKNOLOJİMİZLE İSTANBULKART'I GELECEĞE TAŞIYORUZ"


Yücel Karadeniz

Yeni nesil ÖKC'lerden beklenen donanım ve yazılım özellikleriyle gelinecek nokta, ülkemiz ve ÖKC'lerle ilgili mali regülasyona sahip diğer ülkeler açısından birçok fırsatı içinde barındıran güçlü bir vizyon ortaya koyuyor. Bilindiği gibi tüm ÖKC'ler büyük bir ağ olarak Maliye Bakanlığı (GİB Bilgi Sistemleri) ve ÖKC TSM Merkezi'ne bağlı. Yüksek güvenlik standartlarının yanı sıra kayıt dışı ticaretle beraber vergi kaybını engellemek ve fiziki para alışverişinin ortadan kaldırılmasını amaçlıyor. GİB bu ağı etkin yöneterek kontrol ve denetim fonksiyonlarını gerçekleştirirken farklı mükellef, ürün ve sektörlere özel uygulamalarla kapsam alanı genişliyor.

Yeni nesil ÖKC kısaca, yazarkasa olarak bilinen klasik ödeme kaydedici cihazlar ile alışverişlerde bankacılık kartları için kullanılan POS cihazlarının özelliklerini bir arada bulunduran ve teknik özellikleri Gelir İdaresi Başkanlığı'nca belirlenen cihaz olarak tanımlanıyor. Böylece alışverişlerde tek bir cihaz kullanılarak hem mükellefler yasal zorunlulukları yerine getiriyor hem de nihai tüketiciler zaman kaybı yaşamadan alışverişlerini tamamlayabiliyor. Aynı zamanda yeni nesil ÖKC, kayıt dışı ekonomiyle mücadelede önemli bir rol oynuyor.

Bugün gelinen noktada yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar bir ağa bağlı olarak uzaktan ödeme uygulamasının yazılım ve parametrelerinin güncellemesini, kartlı işlemlerin anlık ve parametrik yönetimini sağlayabiliyor. Bu da cihazların yaşam döngüsü ve yönetimini kolaylaştırıp oluşacak maliyetleri düşürüyor.

BELBİM A.Ş. bir İstanbul Büyükşehir Belediyesi iştiraki ve Türkiye'nin ilk elektronik ücret toplama sistemini tasarlayıp geliştiren şirketi konumunda. Yaptığımız her çalışmada İstanbulluların hayatını kolaylaştırmayı hedefliyor ve bunun heyecanını yaşıyoruz. İstanbulkart'ın ulaşım kartından

Şehir Yaşam Kartı'na dönüşmesi yolunda dijitalleşme ve yaygınlaşma hedeflerimizi hızla gerçekleştiriyoruz. Amacımız İstanbulkart'ın bir ödeme aracı olarak İstanbul'un her noktasında kullanılabilmesi. Dijitalleşme vizyonumuz ve finansal teknolojimizle İstanbulkart'ı geleceğe taşıyoruz, İstanbulkart'ı dünyanın sayılı şehir kartlarından biri yapmak için önemli adımlar atıyoruz.

Şehrin Yaşam Kartı söylemini, İstanbul'un her noktasında tüm ödemeleri nakit para kullanmadan tek kartla hatta karta dahi ihtiyaç duymadan mobil cüzdanınıza yüklü dijital istanbulkart ile yapabilme kolaylığı olarak tanımlayabiliriz. Bu anlamda çok büyük adımlar attık, atmaya da devam ediyoruz. Son 1 yılda ulaşım dışı ödeme hacmimizi üç kat artırdık. Bugün İstanbulkart, Migros, Carrefour, ŞOK, A101, BİM, Multinet'in geçerli olduğu 30 bin restoran/market, Getir, İş Bankası POS'unun olduğu başta perakende ve akaryakıt olmak üzere binlerce noktada ön ödemeli kart olarak kullanılabiliyor.

İstanbulluların hayatını kolaylaştıracak işbirlikleri yaparken bazı ilklere de imza atıyoruz. Getir ile işbirliği yaparak e-ticaret ödemelerine ilk adımı attık. Fiziksel İstanbulkart'ı ödeme aracı olarak kullanırken NFC teknolojisinden yararlanıyoruz. İstanbulkart-Getir entegrasyonu gelişimi sürecinde iOS işletim sisteminde Apple Pay dışında NFC teknolojisiyle ödeme gerçekleştirilebilen dünyadaki ilk örnek olduk. NFC ile mobil temassız ödeme, ödeme yöntemlerinde devrim yaratmanın yanında kolaylığı da beraberinde getirdi. Kredi kartı ya da banka kartı bilgilerini girmeden ve şifre işlemleriyle uğraşmadan yapılabilen pratik ödeme seçeneğinin sağladığı yararlardan biri de zaman tasarrufu sağlaması. Bu entegrasyon, PSM AWARDS'tan ve birçok kuruluştan ödüle layık görüldü.

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla ilgili çalışmalar da yaptık. İstanbulkart kabul eden aynı zamanda kredi kartıyla da ödeme yapılabilen "İstanbulPOS" markalı Android POS cihazlarımızı sahaya çıkardık. İBB ile ortak yürüttüğümüz "Halk Bakkal" projesi çerçevesinde İstanbulkart ve İBB Sosyal Kart kullanıcılarının alışverişlerini rahatça yapabileceği küçük bakkal ve esnaf üye işyerlerimize bu POS cihazlarımızı konumlandırdık. Bireysel temsilcilerimizin bu POS'larla sadece yükleme değil, İstanbulkart ile ürün satışı da yapabilecekleri noktalar olmaları yönündeki dönüşümü başlattık. Yine İstanbulkart Mobil ile birlikte nakit paraya ve dolum cihazına ihtiyaç duymadan yükleme yapmayı mümkün kıldık. Erişilebilir ve pratik yükleme işlemleri için son olarak İstanbulkart Mobil uygulamamıza Masterpass kart saklama hizmetini entegre ettik. Amacımız tüm İstanbulkartlılara ödeme yaparken de yükleme yaparken de kazanç sağlamak. Artık Masterpass altyapısıyla kart bilgilerimizi güvenli bir şekilde saklayıp tek tuşla yükleme yapabiliyoruz.

Dünyanın dijitalleşmesiyle birlikte İstanbulkart da dijitalleşti ve cebimize girdi. İstanbulkart Mobil ile İstanbulkart'ın tüm özelliklerini kullanabiliyoruz:

- Fiziksel kartın sahip olduğu tüm indirim haklarından yararlanabiliyoruz
- Bakiye yükleme ve abonman talimatı verebiliyoruz
- Kartımızda kalan bakiyeyi ve ödeme geçmişini görüntüleyebiliyoruz
- QR özelliğiyle temassız ödeme yapabiliyoruz

Çok yakında İstanbulkart'ın yaşadığı dönüşümü çok daha net görebileceğiz. Marka kimliğimiz ve kart tasarımlarımızı değiştirmemizin yanı sıra yılın ikinci yarısında yepyeni bir mobil uygulamayla kullanıcılarımızın karşısına çıkacağız. Yeni mobil uygulamamızla milyonlarca kullanıcımız, herhangi bir bankaya ihtiyaç duymadan faturalarını ödeyebilecek, para transfer edebilecek, şu an ulaşımda mümkün olan QR ile ödemeyi ulaşım dışı alışverişlerinde de yapabilecek. Tüm banka hesaplarını ve hareketlerini İstanbulkart Mobil'den inceleyebilecek ve daha birçok finansal işlemi gerçekleştirebilecekler.

İstanbulkart, açık bankacılık entegrasyonuyla yurtiçi ve yurtdışındaki tüm POS'larda, ATM'lerde ve açık bankacılık entegrasyonu olan tüm toplu ulaşım ağında kullanılabilecek. Yine yılın ikinci yarısında hayata geçecek loyalty programımızla çok daha efektif kampanyaları değerli İstanbullularla buluşturacağız.

ÖNDER HALİSDEMİR

Teşekkürler Yücel Bey. Ben de 2 yıldır İstanbulkart'ın gelişimini heyecanla takip ediyorum. Özellikle ulaşım dışı cironun 3 kart artması, bu çabaların sonuçlara yansıdığını gösteriyor. Kurduğunuz yeni altyapılarla bu payın daha da artacağı muhakkak. Tuğbay Bey siz de sektörün deneyimli isimlerindensiniz. Nitekim bu tecrübelerinizin Şekerbank'a katkılarını da hemen fark etmeye başladık. Yeni lansmanlarınız hepimizin ilgisini çekiyor.
Siz de yeni nesil ÖKC serüveninin başından bu yana bir şekilde hep içinde oldunuz.
Bu yüzden söyleyeceklerinizin çok değerli olduğunu düşünüyorum...

TUĞBAY KUMOĞLU

"TÜM TAHSİLATLAR 1 İŞ GÜNÜ SONRASINDA TEK HESABA GELİYOR"

Çok teşekkür ederim. Benden önceki konuşmacılar daha ziyade işin teknoloji kısmından bahsetti. Sinem Hanım, cihazların gelişimini ve ulaştığı seviyeyi anlattı. Yücel Bey de bir ulaşım kartının nasıl bir ödeme aracına evrildiğinden bahsetti. Yani iki farklı yolculuğu dinledik. Ben de bir bankacı gözüyle bu yolculuğu değerlendirmeye çalışacağım...

Bünyesinde banka POS'u barındıran EFT-POS özellikli yeni nesil ÖKC ile bünyesinde banka POS'u barındırmayıp haricen POS cihazı bağlanabilen basit, bilgisayar bağlantılı yeni nesil ÖKC olmak üzere iki tür cihazdan bahsediyoruz. Bu cihazların en önemli özelliği, ödemenin kredi ya da banka


Tuğbay Kumoğlu

kartıyla yapılması durumunda, eş zamanlı olarak bilgi ve verileri GİB veri tabanına aktarması ve anında fiş kesmesidir. Ödemeyle ilgili veriler ve kayıtlar yine eş zamanlı olarak elde edilir ve bu sayede de vergilendirme süreçleri kayıt altına alınmış olur. Henüz yeni nesil ödeme kaydedici cihazların içerisine banka uygulamasını dahil etmeyen kullanıcılar, cihazın içerisindeki çipleri belirli süre bünyelerinde bulundurmak zorunda olsa da yukarıda da bahsettiğimiz üzere cihazın en önemli ve giderek geniş bir kitleye hitap etmesini sağlayan özelliği, kredi kartı ya da banka kartlarıyla işlem yapılmasına imkân vererek toplumu bankaların ödeme sistemlerine alıştırmaktır. Salgın sebebiyle mobil olan ödeme kaydedici cihazların bünyesindeki sim kart sayesinde kablolu bağlantıya gerek olmadan işlem yapılabildiği için paket servis yapan restoranlar ve müşterilerine reyon önünde satış yapmak isteyen işyerleri için oldukça uygun. Bu hizmetin mobile dönüşmesi, küresel yaşamı etkisi altına alan salgın sebebiyle işyerleri için büyük avantaj sağlıyor.

Salgınla beraber temassız ödeme sistemlerine ilginin artmasıyla Şekerbank olarak bu dönemde Ödeal ile Kasım 2020'de başlattığımız işbirliği sonucunda iki yenilikçi ürünümüzü esnaf ve işletme müşterilerimizin hizmetine sunduk.

İlk ürünümüz Ödeal POS, uyumlu yazarkasalara bağlanabilen ve entegre olabilen fiziki bir POS çözümü. Verimsizlik bedeli, hesap işletim ücreti, minimum ciro şartı gibi ekstra masraf ve şartı olmayan bu ürünümüzde aylık sabit ücret ve işlem başına komisyon ücreti bulunuyor. Bu ürünün en önemli özelliği, tüm tahsilatların 1 iş günü sonrasında tek hesaba gönderilmesi. Böylece müşterilerimiz farklı POS'lardaki işlemleri için farklı hesaplara yatırılan bakiyeleri tek bir hesapta toplamakla vakit kaybetmiyor. Ayrıca yerli ve yabancı tüm kartlara tahsilat yapabiliyor; anlaşmalı tüm kredi kartlarına taksitli ödeme alabiliyor. Kullanıcı dostu yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarımızla, zengin bağlantı seçeneği ve ileri teknolojiyle kolay kullanım sağlayarak üye işyerlerimize hizmet veriyoruz.

İkinci ürünümüz ise Şekerbank CePOS. Fiziki POS ihtiyacı olmadan, iOS veya Android marketten Şekerbank CePOS uygulaması indirilerek, kolay ve yenilikçi bir şekilde kartlı ödeme kabul edilebiliyor. CePOS ile tüm kredi kartlarına taksitli ödeme imkânı sunuyoruz. Aidat, verimsizlik bedeli gibi ekstra ücretler ödemeden sadece cep telefonu kullanarak, kredi veya banka kartıyla aynı zamanda SMS aracılığıyla gönderilen link sayesinde, kart sahiplerinden uzaktan da ödeme alınabiliyor. Hayatın her noktasında kullanıma sunulan cihazlarımızın müşteri sadakatine de önemli katkısı oluyor.

ÖNDER HALİSDEMİR

Bu işbirlikleri ve Şekerbank'ın POS cirosundaki artış gerçekten de dikkat çekici, ilham verici. Fevzi Bey, Ödeal ile deyim yerindeyse bir tarih yazdınız. Bu yolculuğun hikayesini bir kez daha sizden dinlemek, okumak hepimiz için keyif olacak...

FEVZİ GÜNGÖR

"VUK 507, HAYALLERİMİN DE ÖTESİNDE BİR DÜZENLEME OLDU"

Çok çok teşekkürler Önder Bey. Sanırım burada en deneyimsiz isim benim. Gerçi daha önce bir ödeme kuruluşunun kurucu ortağıydım ama bu sadece cep telefonu üzerinden bir ödeme işiydi. Bir nevi bu konuda "cahil" olmanın avantajını yaşadım. Çünkü bir işi bilmediğinizde sürekli "en ideali nasıl olur" diye düşünüyorsunuz. "Kimle nasıl iş yaparız, kimden neyi alabiliriz" diye gezerken, görüştüğüm insanlardan çok şey öğrendim. Sektördeki ihtiyaçları ve dolayısıyla boşlukları fark etme fırsatı buldum. Temas ettiklerim arasında Önder abi sizin kurduğunuz E-Kent, Passolig, UPT, NKolay gibi şirketler de vardı. Gördüm ki ortada parça parça bir şeyler var ama

Benim Kartım

DenizKartım

DenizKartım'ı hemen indirin, DenizBank kartlarınızı tek uygulamadan yönetin, anlaşmalı mağazalardan kazançlı alışveriş yapın, size özel kampanyaları kaçırmayın!



ENBD

DenizBank

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


Fevzi Güngör

benim aradığım bütünlük yoktu.
Yıl 2014'tü ve dediğim gibi alanla ilgili bilgilerim çok sınırlıydı. Gerek POS gerekse yazarkasa tarafında hayal ettiğimiz destekleri bulamayınca bir mobil uygulamayla pazara girmeye karar verdik. Sonrasında Profilo ve PAX Türkiye işbirliğiyle fiziki POS cihazlarına da girdik. Şimdi buna Ingenico da eklendi.
Ben burada özellikle VUK 507'den bahsetmek istiyorum. Bu düzenleme deyim yerindeyse benim hayallerimin dahi ötesinde bir gelişme oldu. Biz 2014'te yola çıkarken "mobil uygulamayla ödeme alırız, yazarkasa gerektiren işlere de gerekirse girmeyiveririz" diyorduk. 2016 yılında dönemin BDDK başkanı rahmetli Adnan Ertürk'e gidip konuştuğumuzda, fikir babası olduğu VUK 507 değişikliklerini bir bir sayıp "Aslında sen şunu şunu istiyorsun değil mi" diyerek beni zorlamıştı. Ardından da ekibine dönüp "Ne gerekiyorsa yapalım, bu düzenlemeyi çıkaralım" demişti. Bu vesileyle VUK 507 vizyonunun tamamen Adnan Bey'e ait olduğunu da paylaşmak isterim.
Tabii o zamandan bugüne teknoloji ilerledi, salgının da etkisiyle dijitalleşme hızlandı. Uzaktan ve temassız ödeme alma imkanı sağlayan uygulamalar hızla yayılmaya başladı. Salgın başladığında doğrusu işlerimize çok zarar vereceğini düşünüyorduk. Ama aksine pazardaki hareket hızlandı, biz de yatırım için gaza bastık. Salgının başlangıcında 40 kişilik bir ekiptik. Şimdi 100 kişi olduk. Ekibin yoğun çalışmaları ve iş ortaklarımızın da desteğiyle 50 bin üye işyerine ulaştık. Kabaca önceki yıla göre 3 kata yakın bir büyüme sağladık. Tabii e-ticarette çok hızlı büyüyen şirketler var ama bizim bunu fiziki tarafta yapmamız kıymetli bir başarı diye düşünüyorum.
Bu arada birkaç yeni ürün çıkardık. Akıllı telefonları POS'a çeviren mobil uygulamamız (Cepte POS) zaten vardı. Fiziki yazarkasa POS ürünlerimiz de vardı. Şimdi VUK 507 kapsamında bunun yanına "Cepte Yazarkasa POS" ürünümüzü ekledik. Böylece cep telefonları e-fatura entegrasyonuyla birlikte yazarkasa POS'lara dönüşmüş oldu.
Bütün bu gelişmelerin en büyük yararı aslında yüksek bariyerleri birer birer aşağı çekmesi oldu. Daha önce büyük bir banka değilseniz yeni ürün çıkarmanız, bir şeyler tasarlamanız, yazarkasa ve POS firmalarına yeni çözüm yazdırmanız çok çok zordu. Şimdi biz PAX ile beraber bu bariyerleri hem kendimiz için düşürüyoruz hem de birbiriyle entegre çalışabilecek yeni servislere yatırım yapıyoruz. Keza Şekerbank ve BELBİM ile yaptığımız ortak çalışmalar da bizim için çok değerli. VUK 507 öncesinde bunları yapabilmemiz pek mümkün değildi.
Yine farklı perakendecilerle yaptığımız entegrasyonlarla reyonda ödeme gibi alternatifler geliştiriyoruz. Bu noktada kapımız tüm entegratörlere ardına kadar açık. Her türlü yazılımla, tamamen internet üzerinden çalıştırarak entegre olabilecekleri bir API hazırladık. Cihazların finansmanını kolaylaştırma için de başka bir FinTek'in yanı sıra bankalarla işbirliği yapıyoruz. Buradaki amacımızsa kullanıcı ve müşteri için de bariyerleri düşürebilmek.

ÖNDER HALİSDEMİR

Ekosistemde işbirliklerinin artması, bu kültürün gelişmesi çok önemli. "Yapabiliyorsan yap, yapamıyorsan ikna et birlikte yap" anlayışla evrimin gelişimine hizmet etmeliyiz. Evet Murat Bey, söz sizde...

MURAT SICAKKANLI

"507 İLE CİHAZ BAĞIMSIZ BİR SİSTEM AMAÇLANIYOR"

Şu anda mükelleflerin iki tür cihaz kullanma durumu var: Yeni nesil ÖKC ya da 507 ile ortaya çıkan cihazlar. 507 tebliğine baktığımızda amaç, ÖKC'lerin aksine cihaz bağımsız bir sistem yaratmak. Çünkü "yeni nesil ÖKC" dediğimiz cihazla "ödeme kaydedici cihaz" dediğimiz cihazın ana sorumluluğu mükellef üzerindeydi. 507'ye baktığımızda, bu biraz daha yazılımsal bir çözüm olarak görünüyor. Burada cihazın üzerindeki ana sorum-

luluk ise daha çok merkezi yönetimde GMU'ya (Güvenli Mali Uygulama) kaymış oluyor. Kanunda şu an "sertifikalı" ve "sertifikasız" şeklinde bir ayrım var.

Sertifikalı cihazlar, bugün bir PCI EMV otoritesinden onay almış ve aslında yeni nesil Android POS'lar olarak tanımlanabiliyor. Sertifikasız cihazlar tarafında ise hayatımıza yeni giren soft POS uygulamalarını görüyoruz. Yani siz, NFC okuması şartıyla, herhangi bir telefonunuzu ya da tabletinizi temassız kartlarla soft POS çözümü olarak kullanabiliyorsunuz. Dolayısıyla cihazın avantajları sayesinde buradaki en önemli gelişme, özellikle bu tip cihazların yaygınlığının artması. Çünkü yeni nesil ÖKC ile arasındaki en büyük kavram farklarından biri de burada mükellefiyetin işletici kuruluş ya da yine mükellefte kalabilmesi. Dolayısıyla işletici kuruluşların cihaz sahipliğiyle beraber, aslında bu ekosistemde farklı ticari yaklaşımlar da görülebilir. Çünkü ÖKC'de mutlaka işletmecinin cihaz sahipliği söz konusuydu. Burada ise biraz daha farklı yöntemler, farklı uygulamalar, farklı ticari sistemler sahaya çıkabilir gibi gözüküyor. Keza cihaz bağımsız bir hale gelmesi, özellikle salgından sonra artan ve e-ticaretle birleştirdiğimizde de etkilerini açıkça görebildiğimiz kapıdan ödemeler ve seyyar ödeme yöntemleri, bu cihazların elektronik belge oluşturmasıyla beraber birer ödeme kaydedici cihaz haline gelmesini sağlıyor. Bu doğrultuda da özellikle salgın döneminde ciro ve iş kapasitesi artan kargocular gibi kapıya teslimat yapan işletmelerde bu tip cihazların kullanımı ön planda olacak.

VUK 507 uyumlu cihazların bir diğer avantajı da genelde Android tabanlı cihazlar olmasından kaynaklanıyor. Android uygulamalar bu cihazlarda çalıştırılabiliyor. Eskiden ÖKC üzerinde geliştirilen uygulamalar kısıtlıydı ve bu yüzden özellikle kapıya teslimat gibi süreçlerde birden fazla cihazın kullanılması gerekebiliyordu. Android tabanlı sertifikalı ve sertifikasız cihazların en büyük avantajı, bunu kullanan işletmenin, üzerinde kendi katma değerli başka uygulamaları da kullanarak ve bunları sisteme entegre ederek tek bir cihazda birçok problemi çözebilmesi… Android tabanlı yazılım geliştirenler, Android tabanlı uygulamalarını entegre ederek, özellikle sahadaki personele yalnızca tek cihaz verme avantajı ve bu platformlar sayesinde birden fazla özelliği aynı cihazda toplayıp farklı avantajları sağlayacak gibi görünüyor.

Bu noktada Protel, kuruluş onayı alan ilk firmalardan biri oldu. Sertifikalı ve sertifikasız cihazlarda onayı olan tek firma konumundayız. Kendi platformumuzu GMU'lu sistemi bir servis olarak bu firmalara açıp, biraz önce de bahsettiğim gibi kendi uygulamalarını bu platformla birleştirip, tek cihazda müşterilerin oluşturduğu sepetler üzerinden tahsilat yapılması ve bu tahsilatın e-belgeye dönüştürülmesi süreçlerini bir servis olarak sağlayacak platform geliştirdik. Dolayısıyla burada hem kendi satış uygulamamız var hem de bunun yanında kendi sepetlerini ya da farklı uygulamalardan oluşan sepet değerlerini alıp, GMU üzerinden sisteme kaydettirip e-belgelerin üretimini sağlayacağız. Bunu hem bir servis olarak işletmelere hem de özellikle son dönemde cep POS'larla sektöre girmek isteyen bankalara sunuyoruz. Fiziksel POS dışında alternatif olarak kendi müşterilerine cep POS veren bankalar var. Burada da bankaların işletici kuruluş olması gerekiyor. Bizim burada verdiğimiz başka bir servis de bankalara kendi GMU altyapımızı Protel olarak sunup işletici kuruluş olarak lisans almaları konusunda hizmet vermeye başlamamız oldu. Çok yakında birkaç bankayla olan çalışmalarımız da sahaya çıkacak. Dolayısıyla bankalar, Google Play Store'dan indirilen bir cep POS uygulamasıyla, kendi mükelleflerine özellikle soft POS uygulamalarıyla entegre bir şekilde çözüm sunabilecek. Biz bu noktada, bankalara altyapıyı Protel olarak sağlıyoruz.


Murat Sıcakkanlı



ÖNDER HALİSDEMİR

Her gün yeni bir gelişmeyle yeni düzenlemelerle tanışıyoruz. Ezberlerimize aşık olma gibi bir lüksümüz yok. Sürekli yeni şeyler söylememiz lazım. Sinem Hanım, bu gelişmeler ışığında FinTek'lerin ödeme ekosistemindeki yerini ve ödeme trendlerinin geleceğini değerlendirir misiniz?

SİNEM KIR

"FİNTEK'LER, BANKALAR İÇİN SAVAŞAN BİRER NEFER HALİNE GELİYOR"



FinTek'ler için de tıpkı PAX gibi sektörün "yaramaz çocukları" diyebiliriz. Finans alanındaki faaliyetleri iyileştirmek için teknolojiyi kullanan FinTek'ler, finansal okuryazarlığın artırılması için de önemli bir görev üstlenmiş durumda. Gerek 1.7 milyar bankacılık dışı kullanıcı gerekse milyonlarca KOBİ'ye erişmenin farklı yollarını aramaları aslında FinTek'leri de bankalar için savaşan birer nefer haline getiriyor. Bankacılar tarafından bakıldığında ise ilk etapta FinTek'ler bankaların rakibi gibi bir algı oluşmuştu. Bana göre FinTek'ler mevcut pazardan ziyade farklı pazarlar açmak için geliyorlar/geldiler. Bankalar daha merkezi ve daha tanımlı finansal işlemleri yapmak üzere organizasyonlarını kurmuş yapılar. FinTek'lerse daha teknoloji odaklı, daha mikro çözümler geliştiren, müşterinin ihtiyaçlarına yönelik niş çözümler sunabilen teknoloji şirketleri.

Son birkaç yılda değişen tüketici davranışları ve alışkanlıkları, çok daha hızlı ve kapsamlı finansal hizmetlere talebi artırdı. Örneğin bugün para transferi hizmetine baktığımızda; Türkiye'deki banka SWIFT işlemi yapıyor, diyelim ki Amerika üzerinden bir yere 2-3 gün sonra ve maliyetli bir şekilde gidiyor. Ama bunu FinTek üzerinden, onların dünya çapında kurmuş olduğu bayi ağı sayesinde çok daha hızlı, pratik ve aynı güvenli ortamda gönderebiliyorsunuz. IT altyapısı kısıtlı bir KOBİ açısından baktığınızda ise sanal POS bağlatmak için eskiden bankalarla yürütülen sorunlu ve zor süreç söz konusuydu. Hele Türkiye gibi loyalty kartların çok olduğu bir ülkede tüm bankalarla bu entegrasyonun yapılıp yönetilmesi KOBİ'ler açısından oldukça zahmetliydi. O sebeple Türkiye'deki ilk ödeme kuruluşları aslında sanal POS entegratörlerinden çıktı. Bunun bir benzerini de zaten Ödeal yaptı. Örneğin, 5 tane bankaya taksit yapmak istediğinizde hepsiyle ayrı ayrı anlaşma yapmanız gerekiyor, ayrı ayrı oranlar var. Dolayısıyla bunun finansal olarak takibi de çok zor. Bu iki örnek bile bize FinTek'lerin küçük işletmelere ve bireysel kullanıcılara nasıl kolaylıklar getirdiğini gösteriyor. Soft POS, cep POS gibi çözümlerle işletmelerin ödeme sistemlerine entegrasyonu hiç olmadığı kadar kolaylaşmış durumda. FinTek'ler bazı yönleriyle rakip görünmekle birlikte, bankaların ulaşmadığı, ulaşamadığı hatta bazen tercih etmediği müşterileri de bulup sisteme dahil ediyor.

Peki sektör daha teknolojik çözümlere giderken biz ne yapıyoruz? Biz kendimizi daha çok fiziki dünyada bankaların ve ödeme kuruluşlarının bu hizmetleri verebilmesi için doğru ürün platformlarını sunuyoruz. Android POS da bunlardan biri. Bankalar üzerinde rahatlıkla uygulama geliştirebiliyor, bu sayede tüm ödeme yöntemleri desteklenebiliyor. Sonuçta dünya açık kaynak platformuna, blockchain (blokzinciri) platformuna doğru gidiyor. Dolayısıyla ekosistemdeki bütün paydaşların aynı esneklikte ve aynı inovatif yaklaşımda olması gerekiyor. Biz de bir donanım sağlayıcısı olarak gerek FinTek gerek bankacılık dünyasının sahada ihtiyacı olabilecek platformları sağlamaya çalışıyoruz. Android POS'larla başlayıp üzerine QR tabanlı uygulamaların geliştirildiği, yüz tanıma gibi sistemlerin entegre edilmeye başladığı donanım çözümleri üretmek bizim sektördeki yolumuz diyebilirim.

ÖNDER HALİSDEMİR

Sinem Hanım, FinTek'lerin bankaları tamamlayan yönüne işaret etti. Yücel Bey, sizce ödeme trendleri açısından bizleri neler bekliyor?

YÜCEL KARADENİZ

"FİNTEK EKOSİSTEMİNİ GELİŞTİREBİLMEK İÇİN HER OYUNCUYA BÜYÜK ROLLER DÜŞÜYOR"

Finansal hizmetlerdeki hızlı dönüşüm ve regülatif altyapıda buna uyumlu hale gelmek için yapılan çalışmalarla sektör, Türkiye'de de dünyada olduğu gibi artık herkesin hayatını etkileyecek düzeye ulaştı. Dönüşüm süreci, işin içine teknoloji ve dijitalleşmenin de girmesiyle yaygınlığını artırdı ve gündelik hayatın vazgeçilmez bir parçası hâline geldi.

Dünyada finansal teknolojiler alanında değişimin hızı her

67.YIL

Tüm kalbimizle daima milletimizle

Bize kalbinde yer açan ve Türkiye'nin en büyük iki bankasından biri olmamızı sağlayan milletimize teşekkür ederiz. Milletimizle birlikte nice 67 yıllara...

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank

geçen gün artıyor. Ülkemiz de bu alanda dünyaya örnek olabilecek bir yetkinliğe ve potansiyele sahip. Genç nüfusumuz, yeniliklere açık bir toplum olmamız, yeni teknolojilere hızlı uyum sağlamamız, yeni regülatif oluşumlar ve güçlü bankacılık altyapımız sayesinde FinTek sektörü için eşsiz bir ortam yaratıyoruz.



FinTek ekosistemini daha iyi noktalara getirebilmek için her oyuncuya oldukça büyük roller düşüyor. BELBİM A.Ş. bünyesinde bir FinTek ürünü olarak konumlandırdığımız İstanbulkart, tamamen yerli finansal teknoloji altyapısıyla geliştirildi. Bu kapsamda FinTek ekosistemini de yakından takip ediyor; piyasaya sunduğumuz ürünlerle ihtiyaçları karşılamaya devam ediyoruz. İstanbul halkına sadece ulaşım ve ulaşım dışı ödeme çözümleri değil, fatura ödemeden para transferine, mikro krediden hesap yönetimine yeni, farklı ve avantajlı birçok finansal hizmeti sunabilmek için regülatif ve teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyoruz.

Pazardaki yoğun rekabet ve iletişim dünyasının hızı bankaları, FinTek'lerle kuracakları işbirlikleri için yenilikçi ve hızlı yollar geliştirmeye sevk ederken girişimcilerin talepleri de bankaların daha önce adım atmadıkları yeni bir alana girmesini mümkün kıldı: Açık veri politikaları, diğer bir ifadeyle "açık bankacılık"... Bu yeni kavram ekosistemimize pek çok yeni çözüm, iş modeli ve ürünü beraberinde getirecektir. Biz de BELBİM olarak piyasadaki tüm aktörlerle işbirliği yaparak yenilikçi hizmetlerimizi geliştirmek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

ÖNDER HALİSDEMİR

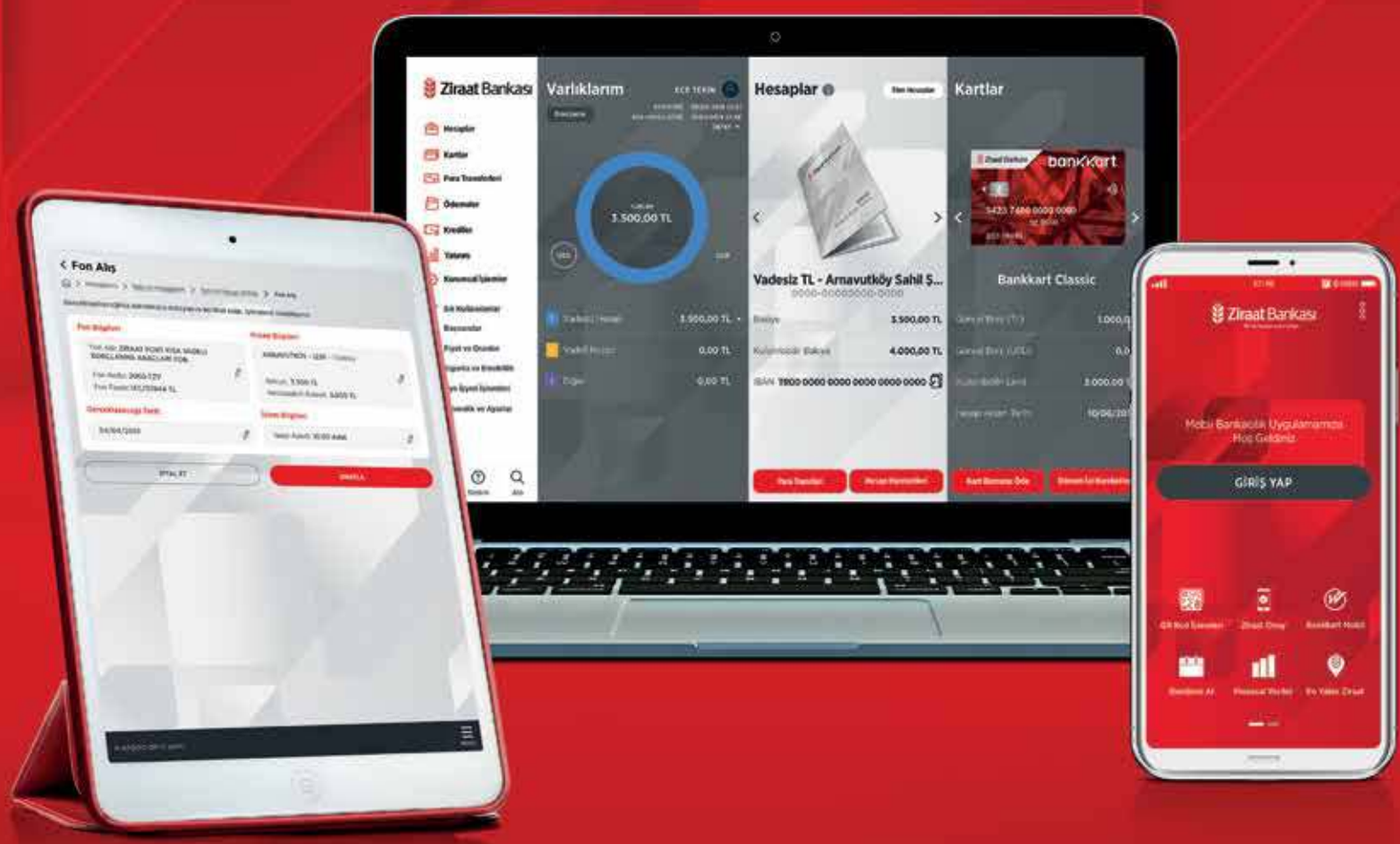
"FİNTEK'LER BANKALAŞMAMALI, BANKALAR FİNTEK'LEŞMELİ"



Önder Halisdemir

2006-2007 yıllarında Mastercard'ın Avrupa yönetim kurulunda görev yaparken İstanbulkart'ın protokolünü yapma imkanı bulmuştum. O dönemde temenni olarak dile getirdiğimiz yeniliklerin ve çok daha fazlasının hayata geçtiğini görmek aynı zamanda bir İstanbullu olarak beni çok mutlu ediyor. Tuğbay Bey, kendini "FinTek dostu banka" diye tanımlayan bir bankanın temsilcisi olarak siz neler söylemek istersiniz? Bu arada, ben FinTek'lerin bankalaşmaması, aksine bankaların FinTek'leşmesi gerektiğini düşündüğümü de belirtmek istiyorum...

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

TUĞBAY KUMOĞLU

"5G TEKNOLOJİSİ YENİ BÜYÜME FAKTÖRLERİNDEN BİRİ OLACAK"



Tespitinize kesinlikle katılıyorum. Bankaların "hantal yapısı" ve sıkı regülasyonlar bir yerde FinTek'lerin gelişimini hızlandırdı. Hatırlanacağı üzere tüm dünyada yaşanan 2008 finansal krizi sebebiyle internetin ve paylaşımın gelişimi, tüm finans işlemlerinde akıllı telefonların kullanılması FinTek girişimlerinin doğmasına yol açtı. FinTek ekosisteminde Türkiye geçmiş yıllara göre yüzde 175 büyüme göstererek 29 milyon dolara ulaştı. Yılda ortalama yüzde 14 büyümeyle ilerleyen bu trend, bulunduğumuz coğrafi konum sayesinde yakın zamanda ülkemizi bölgesel finans teknolojileri merkezine dönüştürecektir.
Diğer taraftan, ödeme trendlerinin geleceği tamamen teknolojik gelişmelere bağlı. Örneğin, salgın sebebiyle yaygınlaşan mobil, QR kodlu ödemeler, dijital cüzdanlar ve 2020 yılına damgasını vuran temassız kartlar nakitsiz ödeme imkânı sağlıyor. Dijital dönüşüm sürecinde para transferleri artık çok daha kolay yapılabiliyor. Buna benzer verebileceğimiz çok fazla örnek var ama şu an tüm dünyanın gündeminde 5G teknolojisi bulunuyor. Bu teknolojinin küresel ekonomiyi daha da hızlandırması ve yeni büyüme faktörlerinden biri olması bekleniyor.

ÖNDER HALİSDEMİR

FinTek'lerin önünün açılmasıyla birlikte, bankalar arasında 2008 krizinin ardından azalan rekabete de bir canlılık geldi. FinTek ekosisteminin daha da gelişmesi için pozitif ayrımcılık sağlanması gerekiyor. Nitekim tüm dünyada bu yönde bir eğilim var.
Sonuçta ormanda her tür canlıya ihtiyaç var. Sırf aslanlarla ekosistem oluşmuyor.
Fevzi Bey, siz FinTek'lerin ekosistem içindeki gelişiminden memnun musunuz?

FEVZİ GÜNGÖR

"AÇIK BANKACILIKLA KARTLAR YENİDEN KARILACAK"



Bu noktada PSD'nin (Ödeme Hizmetleri Direktifi) çıkış noktasını örnek vermek isterim. Biliyorsunuz bizdeki 6493 sayılı yasa da PSD kaynak alınarak geliştirildi. 2004 yılında OECD üyeleri bir toplantı yapmış. Sağlık, hızlı internet erişimi gibi birçok alanda hedefler tutturulurken finansal erişimde istenilen seviyeye bir türlü ulaşılamadığı ortaya konmuş. Bu konuda bankalara sağlanan teşviklerin de ödüller ve cezaların da işe yaramadığı belirlenmiş. Buna karşılık o dönemde PayPal diye bir şirket ortaya çıkıyor ve lisans, kamu desteği gibi destekler bir yana sürekli yasaklar, engeller çıkarılmasına rağmen milyonlarca "bankasız" insanı kapsama alıyor ve sürekli büyüyor. Buradan hareketle yıkıcı (disruptive) bir çıkış noktası arayışı başlatılıyor. Sonuçta 2007'de Avrupa Birliği, PSD ile aslında direktifin adıyla temel bir dönüşümün adımını atıyor.
Belki PSM'nin de etkisi var, ben de PSD'den bahsederken yıllarca "Payment Systems Directive" dedim. Servis/hizmet diyerek AB, aslında adı belirlerken başlatıyor değişim ve dönüşümü. "Bu bir sistemden, üründen ziyade bir hizmettir" diyor. Ve bu hizmetin kamunun gözetim ve denetimi altında lisanslı kuruluşlar tarafından verilmesini istiyor. Sonuçta FinTek'ler kendilerine verilen bu görevin altından başarıyla kalktı ve finansal erişimin önündeki bariyerlerin inmesinde önemli bir rol oynadı.
Bundan sonra ne olabileceğine gelince... Yine regülasyon, özellikle de açık bankacılıkla ilgili düzenlemeler itici güç olacak. Bu bence aynı felsefenin ikinci büyük adımını oluşturacak. Burada regülatör ne istiyor? Örneğin Önder Bey gitti X bankası ya da Z e-para kuruluşunda hesap açtı. Bu hesap üzerinde iki temel hak var ve bunlar tamamen Önder Bey'e ait. Banka ya da e-para kuruluşu yani ödeme hizmet sağlayıcı, bu kişinin haklarını kullanmasına herhangi bir ticari engel çıkaramayacak. Nedir bu haklar? İlki söz konusu hesaba ait bilgiler/veriler, ikincisi de bu hesaptaki fonlar. Özetle regülatör, "Önder Bey bu hesabın bilgilerine ve oradaki fonlara istediği yerden erişebilir" diyor. Elbette gerekli güvenlik kriterlerinin sağlanması koşuluyla. İşte bu, temelde sektördeki tüm oyuncular için yeni bir durum. Avrupa Birliği, PSD2 ile bunu getirdi. Türkiye'de de geçen yıl 6493 sayılı yasada yapılan değişiklikle mevzuatımıza girmiş oldu. Bu gelişme özellikle çözüm alternatiflerini inanılmaz artıracak. Şimdi TCMB'nin ikincil düzenlemelerini bekliyoruz. Bu düzenlemeler devreye girdiğinde "challenger bank" yaklaşımının çok daha değerli olacağını düşünüyorum. Belki oyun yeniden başlamayacak ama tam anlamıyla kartlar yeniden karılacak. Bu noktada da farklı dikeylerde güçlü olan oluşumlarla işbirlikleri, güçbirlikleri yapanlar öne çıkacak, kazananlar olacak. Nitekim Ödeal'ın PAX, BELBİM, Şekerbank ve diğer kuruluşlarıyla yaptığı iş ortaklıkları da bu amacın bir parçası.
Kısacası kurumlar için artık kullanıcı odaklı olmak yetmiyor. Kullanıcının perspektifinden bakarak ürün, çözüm geliştirmeniz gerekecek.



ÖNDER HALİSDEMİR

Teşekkürler Fevzi Bey, FinTek'lerin kuruluş felsefesini çok güzel özetlediniz. Murat Bey, siz nasıl bir gelecek tasarımı öngörüyorsunuz?

MURAT SICAKKANLI

"VUK 507, TEK CİHAZ VE TEK PLATFORMLA TÜM SÜREÇLERİ SAĞLAMANIN ÖNÜNÜ AÇTI"



Örneklerle gidecek olursak, bir kargo firmasını göz önünde bulundurabiliriz. Bugün salgında operasyonu en çok artan işletmelerden biri de kargocular. E-ticaret ortamında online ödemeler ne kadar yoğun olursa olsun, alınan malın iadesi ve diğer prosedürler nedeniyle hala kapıda ödemeyi seçen çok ciddi bir kitle var. Dolayısıyla bu firmaların kendi yaptıkları anlaşmalarla beraber kapıda ödeme faaliyetlerine ciddi anlamda devam ettiğini görüyoruz.

Bu nedenle, kargoyu getiren elemanın, elinde hem ödemeyi almak için bir yeni nesil ödeme kaydedici cihaz bulunması hem de kendi işlemlerini gerçekleştirmek için ayrı bir cihaz olması gerekiyor. Bu iki cihazın dışında da bu firmaların birçoğu e-fatura mükellefi olduğu için e-fatura işlemlerini de sürdürmek istiyor. Dolayısıyla şu an iki ayrı cihazın kullanımı, e-fatura süreçleri, bu e-faturaların kendi muhasebe programlarına entegrasyonu gibi adımları içeren çok kompleks bir yapı var.

Aslında 507 sistemi, burada ciddi bir ihtiyaca da cevap verir durumda. Biraz önceki örnekten gidersek, bir kargo firması kendi geliştirdiği bir Android uygulama üzerinden müşterinin ödeme yapacağı sepeti oluşturup, bu sepeti aynı cihazdan GMU sistemine aktararak hem ödeme opsiyonlarını ortaya çıkarıp hem de daha sonrasında bu ödemenin tamamlanmasıyla beraber, uçtan uca ve anında e-faturanın üretilip nihai tüketiciye teslimini sağlıyor. Saklanan faturanın da back office sistemine aktarılmasıyla kusursuz bir çözüm haline geliyor. Tek cihaz ve tek platformla tüm bu süreçleri sağlayabiliyoruz.

Aynı şekilde, özellikle perakende sektöründe reyonda ödeme gibi farklı durumları ve operasyonları benzer çözümlerle sağlamak mümkün. Bugün özellikle, AVM'lerin tekrar eski durumuna dönmesi halinde metrekare ihtiyaçları ve kira sorunları gibi durumları da göz önünde bulunduracak olursak, kasada kaybettikleri metrekareye perakende işletmeleri geri kavuşmak istiyor. Bu şekilde hem kasadaki kuyrukları sonlandırmak, hem reyonda ödeme almak hem de müşteriye farklı şekilde hizmet vermek istiyorlar. Farklı operasyonel kaygılara sahipler. Dolayısıyla reyonda çalışan elemanların eline bu tür cihazlar verilerek, reyonda çalışan elemanın hem ödeme alması hem de gerekli e-belgeyi oluşturması mümkün görünüyor. Kuyruk oluşmadan müşteri de hızlı bir şekilde mağazadan ayrılabilir. Hem online hem offline ortamda, müşterinin kuyruğa takılmadan reyonda ya da farklı bir kiosk çözümünde siparişin tamamlanıp ister eve teslimat ister gel-al teslimat seçenekleriyle çok hızlı çözümler üretilebilir.

Yeme-içme sektöründe de benzer sıkıntılar söz konusu. ÖKC sistemleriyle sipariş otomasyonları arasındaki entegrasyonda birçok sıkıntı yaşanabiliyor. Dolayısıyla tek cihazdan bu entegrasyonlar sayesinde, farklı sektörlerin ortak sorunlarına çözüm üretilebiliyor.

FINTR, FinTek'leri MAVİ OKYANUSA davet ediyor

2015'te Türkiye'nin ilk FinTek hub'ı KOOP'u kuran Demet Zübeyiroğlu, FINTR ile çıtayı bir basamak yukarı taşıdı. Bankalardan ödeme kuruluşlarına, sermaye piyasası oyuncularından kripto para borsalarına birçok şirketi çatısı altında toplayan dernek, startup'lardan üyelik ücreti almıyor...



Demet Zübeyiroğlu

Gazeteci, girişimci, danışman, STK yöneticisi... Meslektaşımız Demet Zübeyiroğlu, 25 yıllık kariyerinde birçok şapka edindi. Bugüne kadar "erkek egemen" olarak bilinen bilişim/telekom, teknoloji sektörlerinde önemli işlere imza atması da onu bizim açımızdan ayrıcalıklı kılıyor.

Zübeyiroğlu ile kurucuları arasında yer alıp aynı zamanda başkanlığını üstlendiği Finansal İnovasyon ve Teknolojiler Derneği'nin yanı sıra Türkiye FinTek ekosistemini konuştuk...

Önce kısaca kendinizi tanıtabilir misiniz? FinTek sektörüyle yolunuz nasıl kesişti?

1995'te İTÜ'de Elektronik Mühendisliği okurken, o tarihten bu yana kesintisiz yayınlanan Türkiye'nin ilk telekom dergisinin kurucu ekibinde yer aldım. Derginin 20 yılında emeğim geçti. Aynı dönemlerde birçok girişimin içinde oldum. Bunlardan biri de 2005 yılında Türkiye'nin uluslararası geçerliği de olan ilk ön ödemeli kartı ürünüydü. Aslında FinTek alanına çok öncü zamanlarda girdim diyebilirim.

İş hayatım boyunca, teknoloji ve inovasyona odaklanarak bilişim/telekomünikasyon sektöründe yönetici, danışmanlık ve girişimci rollerini üstlendim. An itibarıyla Türkiye'de FinTek alanını güçlendirmek için kurulmuş olan ilk dernek FINTR'nin (Finansal İnovasyon ve Teknolojiler Derneği) Başkanlığını yapıyorum. Aynı zamanda finansal alanda, özellikle de "açık inovasyon" konusunda danışmanlık veren KOOP Teknoloji'nin Genel Müdürü ve kurucu ortağıyım.

90'lı yıllarda telekom sektöründeki gelişimi FinTek alanında da gördüğüm için, açık inovasyona olan inancımla geçmiş deneyimlerimden faydalanarak bu alandaki ekosistemi geliştirme amaçlı çalışmalara başlamıştım. Finans sektöründen duayenlerle birlikte Türkiye'nin ilk FinTek hub'ını buradan hareketle kurduk. 2015'ten bu yana FinTek alanında faaliyet gösteren kurumlara danışmanlık da yapıyorum. Sektördeki startup'ları, büyümekte olan firmaları, geleneksel finan-

sın büyük oyuncularını yakından izliyor ve birçoğuyla çalışıyorum. Paydaşlarım ve ekip arkadaşlarımla gerek ulusal gerekse uluslararası pek çok FinTek şirketi, derneği, uluslararası finans merkezi ve kamu kurum ve kuruluşuyla sektörü nasıl ileri taşıyabileceğimiz konusunda kafa yoruyoruz. Ülkemizi finansal teknolojiler konusunda bir çekim merkezi haline ancak birlikte çalışıp birbirimizi desteklersek getirebileceğimiz inancıyla yola çıktım. Sektörde kapsayıcı bir dernek ihtiyacından hareketle de 2020 başında FINTR'yi kurduk.

FINTR neler yapıyor, biraz açabilir misiniz?

FINTR, finansal teknoloji alanında faaliyet gösteren tüm şirketleri aynı çatı altında toplamayı amaçlıyor. Üyelerimiz arasında bankalardan ödeme kuruluşlarına, sermaye piyasası oyuncularından kripto para borsalarına kadar birçok şirket yer alıyor. Şu anda aktif iki çalışma grubumuz var: Açık Bankacılık ve FinTek ile Blockchain ve Kripto Paralar. Mayıs ayında da Veri Bilimi ve Yapay Zeka Çalışma Grubu çalışmalarına başlayacak. Bu grup başkanlarının liderliğinde gündem yaratacak, gündemdeki sorunlara çözüm önerileri oluşturacak ve sektör oyuncularına ufuk açacak yayın, etkinlik, araştırma raporu gibi çalışmalar yapmak istiyoruz. Aynı zamanda çalışmaları devam eden yönetmeliklere ilişkin de çalışma grubu üyelerinin katkılarıyla görüş vermek, doğrudan işin uygulayıcı ve kullanıcılarının yorumlarını düzenleyici kurumlarla paylaşmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

FinTek içinde pek çok sektörü barındıran bir alan. Dolayısıyla bu alanı temsil eden ilk ve tek dernek olarak her konu başlığına ayrı ayrı eğiliyoruz. Bugüne kadar açık bankacılıktan hukuka, sigorta teknolojilerinden yapay zekaya kadar FinTek sektörünün hemen hemen her alanına dokunan konularda 12 webinar, iki yuvarlak masa toplantısı ve bir de startup günü düzenledik.

Ana iş ortağı olduğumuz İstanbul Fintech Week'in (IFW) etkinliklerinden ikincisini 9-13 Kasım 2020 tarihleri arasında yaptık. 30 ülkeden 125 konuşmacının ve 2 bin 500'den fazla katılımcının yer aldığı etkinlikte FinTek'in dünden bugüne gelişimi, ekosistemdeki değişimler, dijitalleşme beklentileri, kripto paralar, InsurTech yapılanmaları, finansta yapay zeka gibi konular ele alındı. Ayrıca 300'ü aşkın etkinlik katılımcısı, networking platformunda B2B işbirliği toplantılarına katıldı. Etkinlikte startup'lar için de özel bir gün düzenlendi ve bu oturumda 5 ülkeden 26 girişimci sunum yaptı. Dijital bankacılık zirvesi oturumları Bloomberg HT'nin web sitesinde canlı yayınlandı.

Şubattan bu yana her ay bir yayın çıkarmaya başladık. İlk iki yayınımız FinTek'ler, mikro finansman ve finansal katılım, dijital bankacılık konularında oldu.

Derneğe kimler, nasıl üye olabilir? Kriterleriniz nelerdir?

FINTR'ye üye olmanın temel kriteri, adından da anlaşılabileceği gibi finansal teknolojiler alanında faaliyet göstermek. Derneğe sadece kurumsal üyelik kabul ediyoruz ve iki şekilde üye olunabiliyor: Kurumsal ve startup üyelik. Startup'lar derneğe ücretsiz üye olabiliyor. Bireysel olarak dernek faaliyetlerine destek vermek isteyenleri ise

FINTR
Finansal İnovasyon & Teknoloji Derneği

gönüllü olarak kabul ediyoruz. Üye ve gönüllü adayları için web sitemizde iki ayrı başvuru formu var. Bu vesileyle finansal inovasyon alanında faaliyet gösteren tüm kurumsal şirketleri ve startup'ları FINTR'ye üye olmaya ve FinTek ekosisteminin gelişmesine fayda sağlamaya davet ediyoruz.

Son yıllarda birçok alanda olduğu gibi finansal teknolojide de kadının adını daha çok duymaya başladık. Siz de bu alana dönük özel çalışmalar planlıyor musunuz?

FINTR kurucu yönetim kurulunun beş üyesinden üçü kadın. İlk genel kurulumuzda da yapılacak yönetim kurulu seçimi için adayların çoğunluğunu kadınlar oluşturuyor. Buradan da anlaşılacağı gibi biz çoktan çalışmaya başladık bile. Finansal hizmetler sektöründe aslında kadınların oranı hep yüksekti ama son zamanlardaki başarılı çalışmalar sayesinde isimleri daha fazla duyulmaya başladı. Biz de FINTR olarak finansal hizmetlerdeki kadınlarla işbirliği içerisinde etkili adımlar atacağımıza inanıyoruz.

Dünyada ve Türkiye'de FinTek'lerin 2021 ajandasında neler var? Birleşme, satın alma, yatırım anlamında nasıl bir seyir bekliyorsunuz?

Belli bir segmente odaklanarak derinlemesine sorunu çözen ve veri odaklı girişimlerin öne çıktığı bir dünyadayız. Sadece kullanıcılar değil geleneksel finansal kuruluşların da sorunlarına merhem olacak ürünler, hele bir de uluslararası pazarlara açılma şansı varsa iyi izlenmeli. Algoritma ve yapay zekâ alanında fark yaratan çözümler ve ekiplerin şansı çok daha yüksek. Çünkü bu henüz "mavi okyanus" olarak tanımlanan bir alan. Yine hem geleneksel finansal kurumları yanına alarak hareket edip hem de son kullanıcıya "pürüzsüz" bir deneyim yaşatan startup'lar, ekip uyumunu da sağlayabilirlerse yüksek büyüme potansiyeline sahipler.



TÜRKİYE'deki FinTek düzenlemelerine kronolojik bakış



AV. YAŞAR K. CANPOLAT
Canpolat Legal Kurucu Ortağı



DR. SONER CANKO
SC Danışmanlık Kurucusu

Hatırlanacağı gibi, dünya genelinde 2008 yılında başlayan finansal sarsıntılar üzerine G20 ve OECD ülkeleri ortak hareket planları ortaya koymuştu. Finansal sektördeki yeniden yapılanma çabaları sonucunda "Finansal Tüketici Korunması" başlığında önemli bir yol haritası belirlenmişti. Bu kapsamda belirlenen 10 prensip karar üye ülkeler tarafından hızla uygulamaya alındı ve bu doğrultuda ülkemizde de çeşitli adımlar atılmaya başladı...

Ödeme hizmetleri ve elektronik para alanındaki ilk adım

Finansal sektörde ilk önemli ve radikal düzenleme 2013 yılında TCMB ve BDDK işbirliğiyle yapıldı ve 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" yürürlüğe girdi. Bu kanunun yürürlüğe girmesiyle ödeme hizmeti ve/veya elektronik para hizmeti sunan kuruluşlara faaliyet izni yani lisans verilmeye başladı. Böylece ödeme hizmetleri bankaların tekelinde çıkıp lisanslı birer oyuncu olarak ödeme ve elektronik para kuruluşları tarafından da verilir hale geldi.
Bugün yaygınlıkla kullandığımız tabiriyle FinTek ekosisteminin de bu düzenlemeyle doğduğunu söyleyebiliriz.



FinTek alanındaki ilk köklü değişiklik: 2019'daki kanun değişikliği

FinTek'lerin tüm dünyadaki yükselişi doğrultusunda Türkiye'de de FinTek'lerin iş yapış biçimlerine dair birtakım yeni düzenlemeler yapıldı. Bu doğrultuda On Birinci Kalkınma Planı'nın bir parçası olarak 6493 sayılı kanunda şu köklü değişiklikler yapıldı:

- Ödeme hizmetleri sağlayıcıları üzerindeki denetleme ve düzenleme yetkisi BDDK'dan alınıp TCMB'ye verildi.
- Açık bankacılık ürünleri ödeme hizmeti olarak tanımlandı.
- Kapalı devre kullanılan ve elektronik para ile yapılan işlemlerin toplam büyüklük ve etki alanı doğrultusunda 6493 sayılı kanun kapsamına tabi olabileceği düzenlendi ve "Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği" kurulmasına karar verildi...

Siber güvenliğin ön plana çıkışı...

Malum, finans sektörü içerdiği maddi menfaat nedeniyle her daim siber saldırganların odağında. Finans dünyasındaki kuruluşların tüketicilere ulaştığı kanalların fiziksel dijitale taşınmasıyla beraber siber güvenlik riskleri daha da arttı. BDDK bu yöndeki ihtiyaçları adreslemek üzere halihazırda bilgi sistemlerinin düzenlendiği mevzuatı güncelledi ve Mart 2020'de "Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Hizmetleri Hakkında Yönetmelik" yayınlandı.
Hükümlerinin büyük bir kısmı salgın sebebiyle 1 Ocak 2021 tarihine ertelenen bu düzenlemeyle bankaların bilgi sistemleri ve risk yönetimi alanındaki yönetişim biçimleri belirlendi. Aynı zamanda elektronik banka-

cılık kanallarında müşteri güvenliğini ön plana alan, Avrupa Birliği'nin de odağında olan güçlü kimlik doğrulama yöntemi ana kural haline getirildi.

Dijital müşteri edinimi için mevzuat engelleri kaldırıldı

Bankalara ve FinTek kuruluşlarına organizasyonel ve yapısal değişikliklerin getirilmesinin akabinde Haziran 2020'de bankalar, FinTek'ler ve bazı finansal kuruluşların, müşteriyle yüz yüze gelmeden de dijital yöntemlerle sözleşme yapabilmesi için ilgili mevzuatlarda değişiklikler yapıldı.

Karekod kullanımına ilişkin usul ve esaslar belirlendi

Dijital dünyada "QR kod" olarak bilinen karekodlara ilişkin TR Karekod Yönetmeliği ise Ağustos 2020'de yürürlüğe girdi. Böylece, temassız işlem kolaylığı sağlayan bu teknolojinin kullanımı konusunda bir standart getirildi. Dünyadaki uygulamalarına bakıldığında, söz konusu düzenlemenin çok kapsamlı olduğunu ve ödemeler alanındaki farklı karekod kullanım senaryolarının neredeyse hepsini içerdiğini söylemek mümkün.

Tüketicinin hayatını kolaylaştıran uygulamalar: FAST ve KOLAS

Fon transferini sağlayan EFT saatlerinin sınırlı saatler arasında olması ödemelerin gecikmesi anlamında sıkıntılar yaratabiliyordu. 2020'nin son günlerinde TCMB tarafından sağlanan Fonların Anlık ve Sürekli Transferi (FAST) çözümüyle bu sorun artık ortadan kalktı ve ödemelerin 7 gün 24 saat başka bankadaki bir hesaba anlık olarak gönderilme imkanı getirildi.

"Kolay Adres Tanımlama" (KOLAS) sisteminde ise yanlış girildiğinde sıkıntılara yolan açan IBAN numaraları olmadan da para transferinin önü açıldı. Uzun IBAN numaralarının yerini telefon numarası, kimlik numarası veya e-posta adresi gibi bilgiler aldı.

İkincil düzenlemeler sektörle paylaşıldı

Elektronik para ve ödeme hizmetlerini düzenleme ve denetleme yetkisi kendisine geçen TCMB, bu alandaki detayları belirlemek üzere çalışmalarını 2020 yılının üçüncü çeyreğinde başlattı ve gerek FinTek'lerin iş yapış biçimlerini gerek bilgi sistemlerini düzenleyen yeni mevzuat için paydaşlarla beraber çalışmalarını yürüttü.

Bugün gelinen noktada, gerek açık bankacılık gerek FinTek'lerin kurumsal ve bilgi sistemleri anlamındaki yeterliliklerini düzenleyen ikincil düzenleme taslakları sektörle paylaşıldı ve sektör paydaşlarından geri bildirimler alındı. İlgili düzenlemelerin önümüzdeki aylar içerisinde yürürlüğe girmesi bekleniyor.

Ekonomik Reform Paketi ve yeni hedefler

Mart 2021'de Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından Ekonomik Reform Paketi ve takvimi açıklandı. Buna göre FinTek sektörüne ilişkin şu hedefler belirlendi:

- TROY'un ayrı bir şirket altında yapılandırılması (30 Haziran 2021)
- Dijital (şubesiz) bankacılık lisanslamalarına imkan tanıyan düzenlemenin çıkarılması (31 Aralık 2021)
- TCMB'nin dijital paranın hukuki altyapısını oluşturması (31 Aralık 2021)
- FinTek Strateji Belgesi hazırlanması (31 Aralık 2021)
- FinTek kuruluşlarının TCMB tarafından işletilen ödeme sistemlerine ve kamusal nitelikteki veritabanlarına erişiminin sağlanması (31 Aralık 2021)
- Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının Bankalararası Kart Merkezinde temsili sağlanması (31 Aralık 2021)
- FinTek alanındaki regülasyonlar inovasyonun ve ticarileşmenin önünü açacak şekilde gözden geçirilmesi (31 Aralık 2021)
- Ödemeler alanında "regülasyon deney alanı" (sandbox) kurulması (31 Mart 2022)
- İstanbul Finans Merkezi'nde Finans ve Teknoloji Üssü kurulması (30 Haziran 2022)



Yayınlanan bu reform paketiyle, Türkiye'nin FinTek sektörüne ilişkin hiçbir konuda açık bırakmayarak her alanı düzenleme ve geliştirme amacı olduğu görülüyor.

Uzaktan kimlik tespiti için gerekli düzenleme yayımlandı

Bankalarca Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine ve Elektronik Ortamda Sözleşme İlişkisinin Kurulmasına İlişkin Yönetmelik, 1 Mayıs 2021 tarihinde yürürlüğe girmek üzere yayınlandı. BDDK'nın, Almanya Federal Mali Denetim Otoritesi olan BaFin'in bu konudaki düzenlemesini esas alarak hazırladığı yönetmelik, bankaların görüntülü görüşme yöntemiyle kimlik doğrulamasına ve elektronik ortamda sözleşme kurmasına izin veriyor. İlgili düzenlemeyle yüz yüze olma ilkesi tamamen kalkmıyor, bir anlamda dijitale taşınıyor. Bu düzenlemeyle birlikte NFC (yakın alan iletişim) teknolojisi, kimlik belgesinin doğrulanması esnasında birincil yöntem olarak zorunlu kılınıyor. FinTek'lerin uyacağı kuralların ise söz konusu yönetmelik paralelinde TCMB tarafından belirlenmesi bekleniyor.

Kripto varlıkların ödemelerde yasaklandı

FinTek alanındaki en son düzenleme ise TCMB tarafından geçen ay çıkarılan "Ödemelerde Kripto Varlıkların Kullanılmamasına Dair Yönetmelik" oldu. Bu yönetmelik temel olarak kripto varlıkların ödemeler alanındaki kullanımını yasaklamakla beraber, kripto varlık platformlarına para gönderimi/çekimi süreçlerindeki kanallara ve işbirliklerine ilişkin de düzenlemeler öngörüyor. Buna göre, kripto varlık alım satım platformlarına fon aktarımı 1 Haziran itibarıyla sadece bankalar üzerinden mümkün olabilecek.



30 yıllık ödeme sistemleri deneyiminin ardından Kanada'ya, DCBank'a CIO olarak transfer olan Gülçin Kuvancı, "beyin göçü" olup ülkenin kaybı olmak bir yana Türkiye'den teknoloji ihracatının önünü açan bir elçi oldu. Salgın öncesinde ayın 15 gününü Kanada'da geçirirken Kuvancı şu sıralar İstanbul'da, uzaktan çalışarak işleri yönetiyor. Kanada'ya yerleşmeyi hiç düşünmemiş zaten. Hedefinde, Kuzey Amerika'da bir şeyler öğrenip buraya taşımaktan ziyade Türkiye'den teknolojiyi ihraç etmek var. Nitekim DCBank teknoloji rotasını Türkiye'ye çevirmiş, birçok Türk teknoloji şirketiyle iş ortaklığı yapıp diğer uluslararası şirketler için de örnek olmuşsa, bunda Kuvancı'nın vizyonunun ve Türkiye'de kurduğu yazılım ekibinin büyük rolü ve katkısı var. Kuvancı'nın kariyer ve başarı öyküsünü, "çocuk da yaparım, kariyer de" aforizmasıyla yola çıkanların tekrar tekrar okuyup feyz almasında yarar var...

Gülçin Kuvancı
DCBank CIO'su

Zirve Sohbetleri

Tülin Çakmak

tcakmak@psmmag.com

Üzerinde güneş batmayan CIO

Gülçin Kuvancı kimdir, sizi tanıyabilir miyiz? Kanada DCBank ile kesişen kariyer öykünüzü anlatır mısınız?

Kartlı ödeme sistemleriyle yeni tanıştığımız yıllarda, 1989'da kariyerime başladım. Tüm sürecin defterlere elle yazılarak, haberleşmenin teleksle sağlandığı bir kapıdan içeri girip, bugün bir elektronik ağ üzerinden saliselerle ölçülen hızlara ulaştığı tüm süreci bizzat deneyimleme imkanım oldu. Böylece ödeme sistemlerinin her alanına dokunarak uçtan uca, sindire sindire öğrenme fırsatı buldum. 2019 yılına kadar FinTek alanında öncü şirketlerde çalıştım. Ekim 2019 itibarıyla da Kanada DCBank'ın teklifini kabul ederek göreve başladım. DCBank beni bir adım daha ileriye götürecek, ödeme sistemlerinde "işte bu yeni bir şey" dedirtecek bir fırsat olarak karşıma çıktı. Klasik bankacılığın ötesinde yeni bir ödeme sistemleri deneyimi sunuyorlar. Bu yapılanmanın birebir örneğini, farklı bir finansal yapılanma içinde olan ülkemizde deneyimlemek ne yazık ki mümkün değil. Aslına bakarsanız detayını öğrenmeyi çok istediğim için bu kapıdan içeri girmiştim. Bu deneyim 30 yıldan sonra bile hala öğrenecek çok şey olduğunu bana gösterdi. Benim için öğrenmek hiç bitmeyen bir yolculuk...

Sektörde bir beyin göçü dalgası var ama sanırım sizin Amerika'ya yerleşmek gibi bir amacınız yok. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Pek çok kişinin yurtdışına gitmek için fırsat kovaladığını biliyorum. Ama ben Türkiye'de yaşamayı seviyorum. Taş yerinde ağırdır değil mi? Avrupa, Asya ve Ortadoğu'da ödeme sistemlerini deneyimleme fırsatım oldu. Fakat Amerika ve Kuzey Amerika'da ödeme sistemlerinin dinamikleri farklı. DCBank bu pazarlarda sektörün nasıl çalıştığını öğrenmek için bir fırsat olarak çıktı karşıma. Küresel ödeme sistemlerindeki büyük puzzle'ın eksik parçalarını bu şekilde tamamlamaya çalışıyorum. Tüm bu deneyimlerime dayanarak söyleyebilirim ki Türkiye hem teknoloji hem ödeme sistemleri hem insan kaynağı açısından diğer ülkelerden çok daha önde ve etkin. Bilgi ve tecrübelerimizi taşıyabileceğimiz birçok alan var. Özellikle Amerika ve Kuzey Amerika ülkelerinde bunu keşfettiğim anda rotamı da farklı bir yöne çevirdim. Hedefim Kuzey Amerika'da bir şeyler öğrenip buraya getirmekten ziyade yerli teknolojiyi ülkemizden ihraç etmek oldu. Bulunduğum konum gereği bankanın teknolojisine yön verme gibi bir avantajım var. Bu avantajı ülkemizin bilgi birikimini ihraç etmeye nasıl çevirebilirim diye bakıyorum.

DCBank'ın Türk FinTek şirketleriyle iş ortaklıkları yapılmasının önünü açtınız, ülkemizde yazılım ekipleri kurarak ülke ekonomisine katkıda bulunuyorsunuz. Bize bu oluşumu anlatır mısınız?

Kovid-19'la birlikte iş hayatı değişti, uzaktan çalışmanın yayınlaşmasıyla birlikte süreçte hızlı ilerledi. Artık özellikle teknolojide çalışan insanların iş üretmek için nerede yaşadığının bir önemi yok. Aslında bankamızın sermayedarı da Türkiye'deki yeteneklerin farkındaydı. Bu yetenekleri nasıl kullanabileceğimizi birlikte planladık ve bankanın teknoloji rotasını Türkiye'ye çevirdik. Önceliğim Türkiye'de tamamen uzaktan çalışan bir yazılım ekibi kurmak oldu. Ben buna "gün batımını takip ederek yazılım geliştirmek ve bakım yapmak" diyorum. Hem Kanada hem de Türkiye'de çalışan bir yazılım ekibimiz var. Aradaki saat farkı sayesinde üretim bandımız ve sistem bakımımız 24 saat çalışır durumda. Bunun bence çok ciddi bir avantajı var. Bu hayalimi gerçekleştirebildiğim için mutluyum ve daha da genişletmeyi istiyorum. Türkiye'den başta Amerika kıtası olmak üzere tüm dünyaya teknoloji ihraç eden ve sektöre liderlik eden yazılım ekiplerinin kurulduğunu, hizmet verdiğini görmek en büyük hayalim. Bunu gerçekleştiren ben olur muyum bilmiyorum ama ülkemiz insanının inisiyatif alan, pratik zekalı, tasarım yeteneği olan kaynaklarının bunu yapacak potansiyeli olduğunu düşünüyorum. Yurtdışında çalışmak için kimsenin ülkeyi terk etmesine gerek kalmasın istiyorum. Çünkü bu yeni düzen, uzaktan yapmamıza olanak sağlayacak tüm imkanları bize sunuyor. Bir diğer hayalim de yeni fikirler. Hep denir





ya ülkede bu fikirleri satın alacak kimseyi bulamadığımız için yetenekler ölüyor. O fikirlere yatırım yapacak o kadar çok fırsat var ki dünyada, o fikirleri hayata geçirmek, yatırımcı bulmak için de aslında yurtdışına gitmek gerekmiyor. Sadece uygun şekilde uygun yerlerde fikri tanıtabilmek gerekiyor. Startup şirketlere bu dünyanın kapılarını açmak, fikir ve teknolojilerini ihraç ederek ülkemize katkıda bulunmalarını sağlamak bir diğer hayalim.

DCBank olarak Türkiye'de 4-5 teknoloji firmasıyla yazılım geliştirme konusunda anlaşma yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. O kadar güzel fikirleri olan o kadar yetenekli startup'larımız var ki bu fikirlerine yurtdışında bir kapı açabilmek bile bana gurur veriyor. Bunu daha yaygınlaştırarak, artırmak istiyorum.

Erkek egemen ödeme sistemleri dünyasında çalışmanın avantajları ve dezavantajları neler oldu?

Çalışma hayatının büyük bir kısmını geçirdiğim ülkemizde "kadın olmanın hiçbir dezavantajını yaşamadım" diyen olur mu bilmiyorum. Günümüzde epey bir ilerleme kaydedilse de "cam tavan" halen devam ediyor. Yönetim kademesindeki kadın sayısının azlığı, fısıltıların arka tarafta devam ettiği birçok durum olduğunu düşünüyorum ve duyuyorum. Bunun karşılaştırmasını yapabilecek bir konumda olmak da diğer yandan güzel, çünkü şu an çalıştığım bankada tüm üst düzey kadro, hatta yönetim kurulu başkanımız dahi kadın. Burada bir anne ve bir kadın olmanızın açıkçası ne avantajını ne de dezavantajını yaşarsınız. Çünkü size bakış bu yönde değil. Siz bu banka için bunların çok daha ötesinde, bir bilgi ve deneyim kaynağısınız. Sizden de sahip olduklarınızı bankanın büyümesi ve gelişmesi için kullanmanız bekleniyor.

İş hayatının zorluklarıyla başa çıkmanın yanı sıra özel hayatınızdaki birçok zorluğun da üstesinden gelmeyi başardınız.
Anne olmak kariyerinizi nasıl etkiledi?

Kızım hayatımdaki en kıymetli öğretmenim. Hayatımın dönüm noktası onun hayatıma girdiği andır. Ben "serebral palsi" hastalığı olan dünyalar tatlısı bir kızın annesiyim. Doğduğu o ilk iki gün çektiğim acıyı tarif edebilecek hiçbir şey olamaz. Çok üzüldüğüm iki gün geçirdim. Gidebileceğim en dip noktaya kadar gittim. Sonra birkaç saat sızmışım. Uyandım, gözyaşlarımı sildim ayağa kalktım, iki ayağımın üzerine bastım bir daha hiç kırılmayacak, sendelemeyecek şekilde yere bastım, dimdik durdum kızım için. Bir daha geriye bakmayacak, bir daha devrilmeyecek bir yere basıştı bu. Bundan sonrası sadece kızımı kucağıma alıp, sadece onu taşıdığım bir hayatı hep ileri doğru bakarak ve hep o iki ayağım üzerine basarak ikimiz için yürüyecektim. Bunu anlamak ve kabul etmek iki günümü aldı. Önümde iki seçenek vardı: Ya o gün sadece Defne'nin annesi olacaktım ya da onun geleceğine yatırım yapan Defne'nin annesi bir iş kadını olacaktım. Ben ikincisini seçtim. Öyle de oldu. Şu ana kadar ne kendi hayallerimden vazgeçtim ne de kızımın geleceğine doğru ilerleyen yolda durdum. Hem işime hem de kızıma sımsıkı sarıldım. Bir yandan çareler aradım; duyduğum, bildiğim her umuda sıkıca sarıldım. Bir gün anladım ki gerçekten de kızımın durumuna bir çare yok. Ama umudum bitmedi. Tıp o kadar hızlı ilerliyor ki biliyorum çok yakında o çare bulunacak ve kızımla uzun sohbetler edip, oyunlar oynayıp el ele yürüyebileceğiz. Şimdi tek hedefim var. O çareyi dünyanın neresinde olursa olsun bulan yere ilk giden biz olacağız ve şu ana kadar sahip olduğum her şeyi bunun için harcayacağım.

Ödeme sistemleri alanında çalışmak sizi nasıl besliyor?

Ödeme sistemleri sürprizlerle dolu bir tutku, hala hızla gelişmeye devam ediyor, hala öğrenmeye açık. Asla rutinleşmiyor. Hiçbir bilgiyi cebimden yiyorum noktasına getirmiyor sizi. Çünkü dönüşüm içindeki bu sektörde bir yandan cepten yiyip bir yandan cebinize yeni bir şeyler koyabiliyorsunuz.

Salgın sonrası, bankada çalışmaya yeniden geri dönüldüğünde, tekrar seyahatler başlayacak ve uzun süreler İstanbul'dan uzakta kalacaksınız. Yeniden Türkiye'de çalışma fikri kulağa nasıl geliyor?

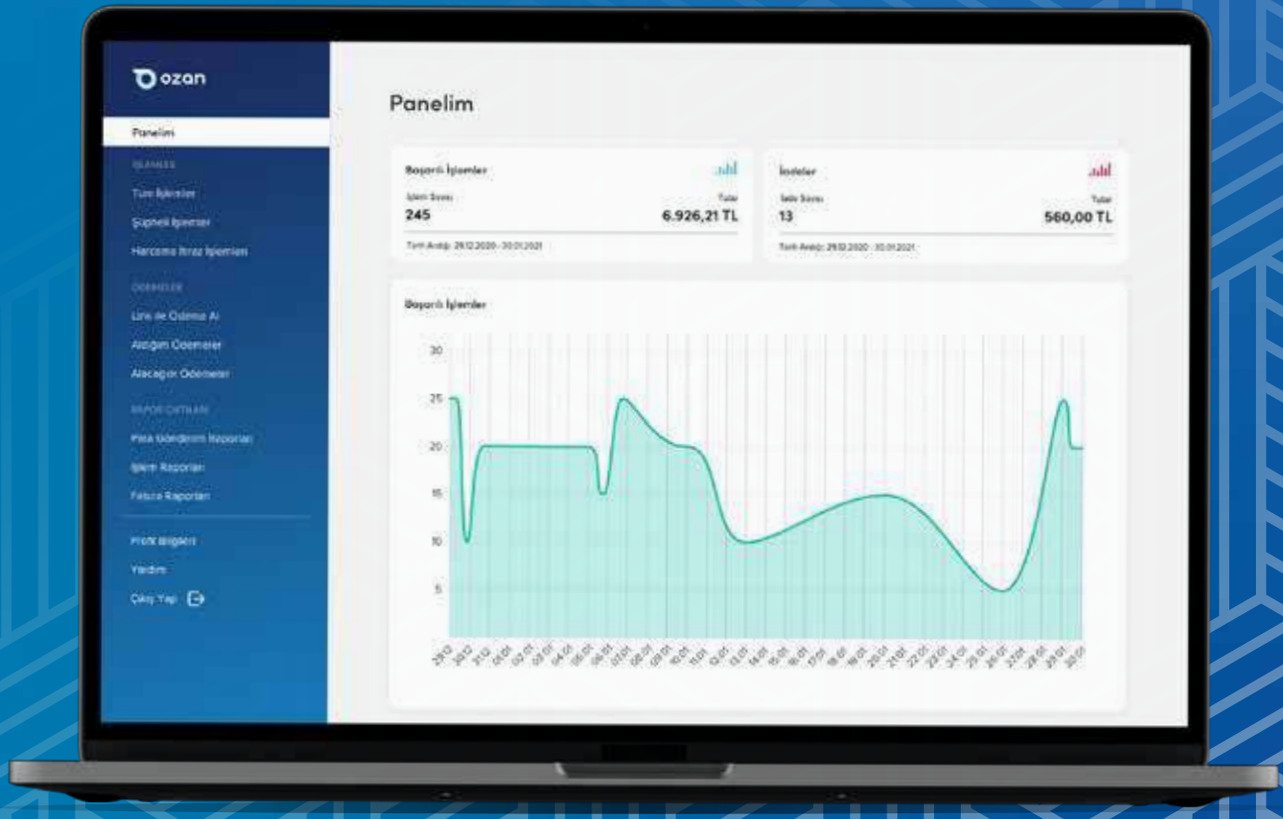
İşte bu kadar uzakta çalışmanın en olumsuz tarafı bu. Kovid-19 salgınını kendim için bir parça avantaj görmemin nedeni de bu. Kızımdan uzakta olmak ve bazen uzun süreler ayrı kalmak gerçekten de beni zorluyor. Saat farkımız çok fazla, ben uyanık olduğumda o uyuyor, ben uyuduğumda o uyanıyor. Video konferans iş iletişimi için iyi bir çözüm ama çocuğunuzla iletişimde yetersiz kalıyor.

Hem Türkiye hem yurtdışı için artık adını çok net koyduğum bir hayalim var: Bugün DCBank'ta prototipini kurmaya çalıştığım "24 saat durmayan yazılım geliştirme bandını", bir ayağı Türkiye'de olacak şekilde başka ülkelerde de yaygınlaştırmak. Bu hayalimi daha kısa zamanda yaygınlaştıracak ve farklı köprüler kuracak hayalleri olan herkesle birlikte hareket etmek istiyorum. Eğer bilgi, tecrübe ve yetkinliklerimi Türkiye'deki bir firmanın büyümesi, gelişmesi ve küreselleşmesine ayırabileceksem, bu hayalime beni biraz daha yaklaştıracaksa neden olmasın. Nerede ve kiminle çalışacağımdan ziyade bu hayali gerçekleştirme hedefim var.

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

"WSpark 2021" için aday olun, aday önerin

Değişim ve dinamizmin sembolü olan, teknolojiye yön veren kadınlar WSpark **"FARK YARATAN KIVILCIM"** listesinde buluşuyor...

Çalışma hayatının her aşamasındaki kadın başarı hikayelerini paylaşmak, onların yarattığı pozitif değişimin altını çizmek ve kariyerinin başındaki kadınlara ilham verecek doğru rol modelleri oluşturmak üzere başlatılan WSpark 2021 için başvurular sürüyor. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri sponsorluğunda hazırlayacağımız listeyle farklı alanlarda başarılı kariyerler inşa eden kadınları bir araya getirmeyi, işkadınlarının yarattığı katma değeri vurgulamayı, kadın potansiyelini sinerjiye dönüştürmeyi amaçlıyoruz.

"Kadın varsa her zaman daha fazlası olacaktır"

Sodexo Avantaj Türkiye CEO'su Eda Uluca Özcan, WSpark ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "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."

WSpark; teknoloji şirketleri, bankalar, ödeme kuruluşları, yazılım evleri ve sigorta şirketlerinin üst düzey kadın yöneticileri ve kadın girişimcilerin başvurularına açık. Son 2 yıl içinde teknoloji alanında hayata geçmiş bir proje ve/veya dijitalleşme alanında şirket içi/dışı bir inovasyonla başvurulabiliyor.

"WSpark 2021 - Fark Yaratan Kıvılcım" listesi için başvurular, 31 Mayıs 2021 tarihine kadar www.psmmag.com adresinden kabul ediliyor.

Değerlendirme süreci

- Başvuru faktörlerine uygunluğa göre jüri değerlendirmesine tabi tutulacak
- Jüri, son 2 yılda hayata geçirilen proje ve/veya dijitalleşme odaklı şirket içi/dışı bir inovasyon üzerinden değerlendirme yapacak
- Projenin ilgili sektöre ve/veya kuruma yenilik kazandırması, teknoloji ve dijitalleşme odaklı uygulamalar olması, yeni bir yaklaşım kullanılması ve tüm bunların işe değer artışı katmış olması özelliklerine odaklanılacak.


Eda Uluca Özcan


Gönül Kamalı


Tijen Mergen

JÜRİ ÜYELERİ

- Eda Uluca Özcan | Sodexo Avantaj Türkiye CEO'su
- Gönül Kamalı | YASAD Başkanı
- Tijen Mergen | KAGİDER Başkan Yardımcısı

BAŞARI FAKTÖRLERİ

- Teknoloji ve dijitalleşme odaklı uygulamalar
- Adayın uzmanlık alanı
- Rol ve sorumluluklar
- Şirkete/işine kattığı değer, yarattığı fark

KİMLER BAŞVURABİLİR

- CEO/Genel müdürler
- Genel müdür yardımcıları/Direktörler
- Bölüm başkanları
- Girişimciler/Kurucular
- STK liderleri/başkanları

BAŞVURU TAKVİMİ

Proje uygulama dönemi:	1 Ocak 2018 – 31 Aralık 2020
Başvuru için son tarih:	31 Mayıs 2021
Jüri değerlendirmesi:	18 Haziran 2021
Listenin açıklanması:	1 Temmuz 2021



WSpark 2021

PSM

FARK YARATAN KIVILCIM

Türkiye'nin Fark Yaratan Kadınları

Başvurmak İçin Son Tarih | 31 Mayıs 2021

Başvuru | psmmag.com

Sponsor

sodexo

YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ

Kripto varlıkların ödemelerde kullanılmasını engelleyen düzenleme neler getiriyor?



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

Ödemelerde Kripto Varlıkların Kullanılmamasına Dair Yönetmelik, 16 Nisan 2021 tarih ve 31456 sayılı Resmi Gazete'de yayınlandı. Söz konusu yönetmelikle "özellikle son yıllarda kullanımı oldukça yaygınlaşan kripto varlıkların ödemelerde, ödeme hizmetlerinin sunulmasında ve ödeme ve elektronik para ihracında doğrudan veya dolaylı olarak kullanılmaması ile ödeme ve elektronik para kuruluşlarının kripto varlıklara ilişkin alım satım, saklama, transfer veya ihraç hizmeti sunan platformlara veya bu platformlardan yapılacak fon aktarımlarına aracılık etmemesine ilişkin esasların belirlenmesi" amaçlanıyor.

Yönetmelik uyarınca kripto varlık; dağıtık defter teknolojisi (blockchain) veya benzer bir teknoloji kullanılarak sanal olarak oluşturulup dijital ağlar üzerinden dağıtımı yapılan, ancak itibari para, kaydi para, elektronik para, ödeme aracı, menkul kıymet veya diğer sermaye piyasası aracı olarak nitelendirilmeyen gayri maddi varlıklar olarak tanımlanıyor. Kripto varlıkların ödemelerde doğrudan veya dolaylı olarak kullanılamayacağını ve buna yönelik hizmetlerin sunulamayacağını açıkça belirten yönetmelikle kripto varlıkların tanımı da ilk kez bir mevzuatta yer almış oldu.

Ödeme hizmeti sağlayıcılarının, ödeme hizmetlerinin sunulmasında ve elektronik para ihracında, kripto varlıkların kullanılmasını sağlayan iş modelleri geliştiremeyeceği ve bu tür iş modellerine ilişkin herhangi bir hizmet sunamayacağı belirtiliyor. Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının kripto varlıklara ilişkin alım satım, saklama, transfer veya ihraç hizmeti sunan platformlara veya bu platformlardan yapılacak fon aktarımlarına da aracılık edemeyecekleri ifade ediliyor. Bu da 30 Nisan 2021 itibarıyla söz konusu işlemlerin bankalar aracılığıyla yapılabileceğine işaret ediyor.



Yabancı şirketlerin tepkisi merak konusu

Evet, yeni yönetmelik 30 Nisan 2021 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından yapılan duyuruda, söz konusu yönetmeliğin, kripto varlıkların denetim ve düzenleme mekanizmalarına sahip olmaması sebebiyle kullanıcıların karşılaşabileceği risklerin ve sorunların önlenmesi amacı taşıdığı ifade ediliyor.

Yurtdışında ABD, İngiltere, Avustralya, Avrupa Birliği gibi pek çok ülkede kripto varlıkların kullanılmasına ilişkin düzenlemeler yapıldığı ve kripto varlıkların kullanım alanının oldukça geniş olduğu göz önüne alınırsa, yabancı firmaların bu düzenlemelere karşı nasıl tepki göstereceği sektör tarafından merak ediliyor.

Uzaktan kimlik tespiti ve elektronik ortamda sözleşme yapmanın koşulları netleşti

1 Nisan 2021 tarih ve 31441 sayılı Resmi Gazete'de ise "Bankalarca Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine ve Elektronik Ortamda Sözleşme İlişkisinin Kurulmasına İlişkin Yönetmelik" yayınlanmıştı. Bu yönetmeliğin yürürlük tarihi de 1 Mayıs 2021 olarak belirlenmişti.

Hatırlanacağı üzere, daha önce yayınlanan tebliğ taslağı çerçevesinde bankalara uzaktan müşteri edimi imkanı sunacak düzenlemeleri ele almıştık. Şimdi Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren yönetmelikle, uzaktan kimlik tespiti yöntemleri ve elektronik ortamda sözleşme ilişkisi kurulmasına ilişkin esaslar netleştirilmiş oldu:



30 Nisan 2021 itibarıyla ödeme hizmeti sağlayıcıları, ödeme hizmetlerinin sunulmasında ve elektronik para ihracında kripto varlıkların kullanılmasını sağlayan iş modelleri geliştiremeyecek, bu tür iş modellerine ilişkin herhangi bir hizmet sunamayacak. Ödeme ve elektronik para kuruluşları, kripto varlıklara ilişkin alım satım, saklama, transfer veya ihraç hizmeti sunan platformlara veya bu platformlardan yapılacak fon aktarımlarına da aracılık edemeyecek. Söz konusu işlemlerin bankalar aracılığıyla yapılması ise mümkün görünüyor...



■ Bankaların, uzaktan kimlik tespiti sürecinin uygulanmasından önce, sürece ilişkin dokümanları oluşturası, sürecin etkinliğini test etmesi gerekiyor. Bu test sonucunda gerekli yeterliliğin sağlanması halinde süreç yürütülebilecek. Yıl içinde en az iki kez söz konusu sürecin gözden geçirilmesi gerekiyor. Güvenlik ihlalleri, mevzuat değişiklikleri, oluşabilecek riskler konusunda gerekli önlemler alınarak ve gerekli güncelleştirmeler yapılarak sürecin işletilmeye devam edilmesi gerektiği vurgulanıyor.

■ Uzaktan kimlik tespiti, bu konuda eğitim almış müşteri temsilcisi tarafından yapılmak zorunda. Bankalar, bu sürece ilişkin yılda en az bir defa ve her bir güncelleme sonrasında kişisel verilerin korunması mevzuatı da dâhil olmak üzere müşteri temsilcilerine eğitim aldıracak. Kişilere güven vermesi açısından müşteri temsilcisinin banka adına çalıştığını yansıtacak şekilde uygun bir ortam oluşturulması veya yöntemler kullanılması da gerekiyor.

■ Kişinin başvurusu, uzaktan kimlik tespiti sürecinin işletildiği banka uygulaması üzerinden elektronik ortamda doldurulan bir formla alınacak. Alınan verilerle kişi hakkında risk değerlendirmesi yapılacak. Uzaktan kimlik tespiti sürecinde, kişinin uzaktan kimlik tespitinin yapılması amacıyla özel nitelikli kişisel verilerden sadece biyometrik verisi kullanılabilecek. Buna ilişkin açık rızanın alınması gerekiyor. Uzaktan kimlik tespiti, görüntülü görüşme aşaması gerçek zamanlı ve kesintisiz şekilde yapılmak zorunda.

■ Uzaktan kimlik tespiti sürecinde beyaz ışık altında görsel olarak ayırt edilebilen güvenlik ögelerine, fotoğraf ve imzaya sahip kimlik belgesi kullanılacak. Görsel kimlik tespiti esnasında kişinin, kimlik belgesini kameranın önünde yatay veya dikey olarak eğmesi ve müşteri temsilcisinin vereceği talimata göre ilave hareketler yapması sağlanacak. Müşteri temsilcisinin, kullanılan kimlik belgesindeki fotoğrafın ve kişisel bilgilerin kişiyle uyuştuğundan emin olması gerekiyor. Müşteri temsilcisi, kimlik tespiti sürecinde kişiyle kuracağı diyalog ve yapacağı gözlemler neticesinde kimlik belgesindeki bilgilerin, görüşme esnasında kişi tarafından sağlanan bilgilerin ve belirtilen niyetin inandırıcı ve yeterli olduğuna kanaat getirecek.

■ Elektronik ortamda sözleşme ilişkisinin kurulabilmesi içinse uzaktan kimlik tespiti işleminin ardından, söz konusu sözleşmenin bütün şartlarının, müşterinin okuyabileceği şekilde internet bankacılığı ya da mobil bankacılık dağıtım kanalları üzerinden müşteriye iletilmesi, müşterinin sözleşmeyi kurma iradesine ilişkin beyanının müşteriye özgü şifreleme gizli anahtarıyla imzalanması gerekiyor.

■ Müşteriye sunulacak bankacılık hizmetlerine yönelik banka ile müşteri arasındaki ilişkileri düzenleyen ve resmi şekle veya özel bir merasime tabi olmayan her türlü sözleşmenin; ikinci fıkraya uygun olarak elektronik ortamda kurulması ya da müşterinin sözleşmeyi kuran irade beyanının uzaktan kimlik tespitinin görüntülü görüşme aşamasında kimlik tespitini müteakip alınması suretiyle mesafeli olarak kurulması hallerinde, bu sözleşmeler için yazılı şekil şartı gerçekleşmiş sayılacak.

BLOKZİNCİRİ için 5 yılda 19 milyar dolarlık yatırım yapılacak



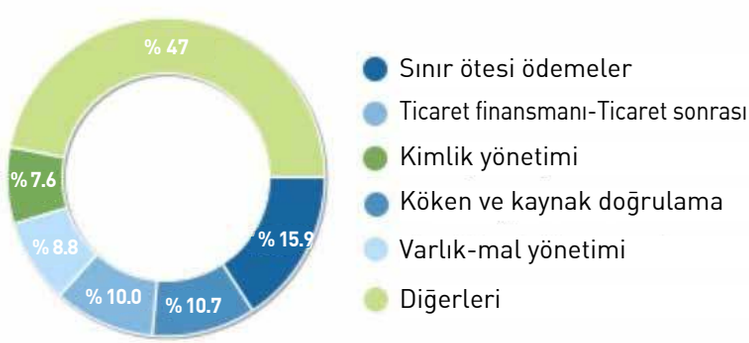
Salgınla birlikte şeffaflık, yönetilebilirlik ve izlenebilirliğin önem kazanması blokzinciri yatırımları için iştah kabartıyor. Bu yılki yatırım tutarının yüzde 50 artışla 6.6 milyar dolara çıkması bekleniyor. 5 yıllık süre için toplam yatırım öngörüsü ise 19 milyar dolar. Şu anda bankalar yatırımda ilk sırayı alırken ilerleyen dönemde payları düşecek...

Önemini giderek artıran blokzinciri teknolojisi, yatırımlardaki payını da artırıyor. International Data Corporation'ın (IDC) "Worldwide Blockchain Strategies" araştırma servisi, bu yıl blokzinciri çözümlerine yaklaşık 6.6 milyar dolar harcanacağını tahmin ediyor. Bu tutar, 2020'ye kıyasla yüzde 50'den fazla bir artışa işaret ediyor. Yatırımların 2020-2024 dönemindeki 5 yıllık bileşik büyüme hızı ise yüzde 48'e olacak. Yaklaşık yatırım tutarı ise 19 milyar dolar öngörülüyor.

Worldwide Blockchain Strategies Araştırma Direktörü James Wester, raporun sonuçlarını şöyle yorumluyor: "Blokzinciri alanına yatırımların artacağını öngörüyoruz. Bu da blokzincirini yeni bir pazar haline getirecek. Özellikle salgın döneminde şirketlerin dış etkilere daha dayanıklı ve daha şeffaf tedarik zincirlerine, sağlık ve finansal hizmetlere talebinin artması blokzincirine yönelik yatırımları tetikledi. Şu anda blokzinciri alanında üzerinde durulan konu; şirketler, finans kurumları ve hatta hükümetlerin kripto para birimleri, dijital varlıklar, merkez bankası dijital para birimleri, merkezi olmayan finans ve sabit paralar gibi belirsizlik gördükleri alanlara dönük çalışmalar. Bu yatırım iştahı, perakendeden finansal hizmetlere, sermaye piyasalarına kadar her alanda çok kısa bir süre içinde önemli etkilere sahip olacak."

Worldwide Blockchain Spending Guide'a göre bu yıldan itibaren blokzinciri teknolojisiyle ödeme yaptıran, bu ödemeleri izleme imkanı sağlayan uluslararası ödeme sistemleri, oluşumlar önem kazanacak. İkinci en büyük blokzinciri kullanım alanı da değer zinciri boyunca hareket ederken bir ürünün kökenini ve orijinalliğini doğrulama amacıyla geliştirilen uygulamalar olacak. Diğer önde gelen kullanım örnekleri arasında ticaret finansmanı ve ticaret sonrası/işlem anlaşmaları, varlık/mal yönetimi ve kimlik yönetimi olacak.

2021 pazar payına göre en iyi kullanım örneği



Bankaların yatırım hızı azalacak

Sektör perspektifinden bakıldığında bankacılık, 2021'de dünya genelindeki yatırım toplamının yaklaşık yüzde 30'unu oluşturarak blokzinciri harcamalarında başı

çekecek. Bankacılık, blokzinciri harcamaları için en iyi endüstri olmaya devam edecek ama harcama payı 2024 yılına kadar düşüşe geçecek.
Bankacılık endüstrisindeki blokzinciri için kullanım alanlarında sınır ötesi ödemeler ve yerleşimler, ticaret finansmanı ve ticaret sonrası işlem anlaşmaları öne çıkıyor. Blokzinciri harcamaları için bir sonraki en büyük endüstriler, birlikte dünya çapındaki tüm harcamaların yüzde 20'sinden fazlasını oluşturan süreç üretimi olacak. İmalat endüstrilerinin ardından ödemelerin ve ürünlerin hareketini izlemek için blokzincirine dayanan profesyonel hizmetler, perakende satış ve sigorta sektörü de yatırımlarını artıracak. Tahmin döneminde blokzinciri harcamalarında en hızlı büyümeyi görecek endüstriler profesyonel hizmetler (yüzde 56), eyalet/yerel yönetim (53.3) ve sağlık hizmetleri (yüzde 52.7) şeklinde sıralanıyor.

Kimlik doğrulama şirketi "unicorn"a dönüştü

FinTek'ler ve sigorta şirketlerine dijital kimlik doğrulama hizmeti sunmak için 2012 yılında faaliyete başlayan Socure, son yatırım turuyla artık bir "unicorn" (milyar dolarlık girişim) oldu. New York merkezli şirket, D serisi yatırım turunu 100 milyon dolarlık yatırımla kapatarak 1 milyar dolar değerlemeye ulaştı. Tura katılan yatırımcılar arasında Accel, Citi Ventures, Wells Fargo, Strategic Capital ve Commerce Ventures gibi kurumlar yer alıyor.
Socure Kurucu Ortağı ve CEO'su Johnny Ayers, yatırımla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Unicorn statüsüne ulaşmak, talebi karşılamak için hızla büyütmeyi dört gözle beklediğimiz özel ve yetenekli bir ekibimizin olduğunun göstergesi."
Socure'un yapay zeka ve makine öğrenimini kullanan tahmine dayalı analiz platformu, dolandırıcılık riskinin hızlı ve ayrıntılı bir görünümünü sağlamak için 300'den fazla veri noktasını ilişkilendiriyor. Şirketin 350 müşterisi arasında bankalar, yeni nesil bankalar, kredi verenler, ödeme şirketleri, yatırım firmaları ve sigortacılar bulunuyor. Varo, SoFi, Chime, Stash ve Radius Bank da Socure'un çözümlerini kullanan şirketler arasında yer alıyor. Socure'un web sitesine göre şirketin çözümlerini kullanmak, yüzde 85 oranında dolandırıcılığın saptanmasını sağlıyor. Şirket tek bir API üzerinden aralarında dijital kimlik doğrulama, doküman doğrulama, müşterini tanı ve izleme listesinin de olduğu 10 ürünü bir arada sunuyor.





Avrupalıların yarısı dijital Euro için önce "gizlilik" diyor

Kripto paraların finans piyasasındaki önlenemez yükselişi gizlilik ve güvenlik sorununu da beraberinde getiriyor. Keza Avrupa Merkez Bankası (ECB) tarafından yapılan son araştırma da kamuoyunun gelecekteki olası bir dijital Euro uygulamasında en çok gizliliğe önem verdiğini ortaya koyuyor.
Dijital Euro konusunda yapılan araştırmaya 8 binden fazla kişi ve kurum katıldı. Katılımcıların yüzde 43'ü gizliliğin en önemli sorun olduğunu düşünüyor.
Bunu yüzde 18'le güvenlik, yüzde 11'le Euro bölgesi genelinde ödeme yapabilme, yüzde 9'la ek maliyetlerin olmaması ve yüzde 8'le çevrimdışı kullanılabilirlik izliyor.
Ankete katılanların üçte ikiden fazlası dijital Euro erişimine izin verecek, yenilikçi hizmetler sunacak aracılara itiraz etmiyor. Ancak sistemlerinin mevcut bankacılık ağına entegre olması gerektiğini belirtiyor. Ankete katılanların yaklaşık dörtte biri ise dijital Euro'nun sınır ötesi ödemeleri daha hızlı ve daha ucuz hale getirmesi gerektiğini düşünüyor.
Katılımcıların bir kısmı AB bölgesi dışında da kullanılabiliyor olmasını tercih ediyor. Yaklaşık yarısı ise dolaşımdaki dijital Euro miktarını yönetmek için limitlere, kademeli ücretlere veya ikisinin bir kombinasyonuna ihtiyaç duyulduğundan bahsediyor.
ECB Yönetim Kurulu Üyesi Fabio Panetta araştırmayla ilgili yaptığı açıklamada, "Dijital Euro ancak Avrupalıların ihtiyaçlarını karşılarsa başarılı olabilir. Dijital Euro'nun halkın geri bildirimlerinde vurguladıkları beklentilerini karşılamasını sağlamak için elimizden gelenin en iyisini yapacağız" dedi.
Avrupa Merkez Bankası'nın dijital Euro ile ilgili haziran ayından bir duyuru yapması bekleniyor.

Yurtiçi para transferleri MOBİLİN DESTEĞİYLE 3.4 trilyon dolara çıkacak

Yurtiçi dijital para transferi işlem hacmi (2025, 3.4 trilyon $)



- Kuzey Amerika
- Latin Amerika
- Batı Avrupa
- Merkez ve Doğu Avrupa
- Uzakdoğu ve Çin
- Hindistan bölgesi
- Asya Pasifik
- Afrika ve Ortadoğu

Yüzde 63
Yurtiçi para transferi işlem hacmi 2020-2025

Yüzde 76
Mobil işlemlerin toplam içindeki payı 2020-2025

2.1 trilyon dolar
Toplam yurtiçi tüketici anında ödeme işlem değeri



Juniper tarafından yapılan son araştırmaya göre, online yurtiçi dijital para transferleri yeni bir rekora hazırlanıyor. Küresel düzeyde yurtiçi dijital para transferi işlem değerinin 2020'de 2 trilyon dolardan 2025'te 3.4 trilyon dolara ulaşacağını öngören araştırma, bu artışta mobil kanalların payına vurgu yapıyor. Mobil işlemler, 2025 yılına kadar toplam işlem değerinin yüzde 89'unu oluşturacak ve hacim artışının itici güçleri, gelişmiş pazarlarda P2P ödeme uygulamaları ve gelişmekte olan pazarlarda mobil para olacak.

Araştırma, rekabetin yoğun olduğu pazarlarda öne çıkabilmek için mobil para transferi uygulamalarının en iyi kullanıcı deneyimini sağlaması ve oldukça hızlı olması gerektiğini de vurguluyor. Rapor, müşteri beklentilerinin değişmesiyle, mevcut para transferi modellerinin, 2020'deki 524 milyar dolardan 2025'te 2 trilyon dolara çıkacağı tahmin ediyor. Ancak anlık ödemelerin de bu artışı karşılayabilecek şekilde hazır olması gerektiği uyarısında bulunuyor.

Araştırmanın hazırlayıcılarından Susannah Hampton, "Para transferi yapan oyuncuların avantajlardan tam olarak yararlanmasını ve bu hızla gelişen pazarda geçerli kalmalarını sağlamak için yeni anında ödeme yetenekleri etrafında kullanıcı dostu uygulama deneyimleri oluşturmaları kritik önem taşıyor. Anında ödemeler, dijital cüzdan ve uygulama tabanlı çözümlere kıyasla işlem hızını ve maliyetini önemli ölçüde azaltabilir ve bu yüzden hızlı transferler için ücretler toplayan yerleşik P2P ödeme seçeneklerinin para kazanma modellerine önemli bir tehdit oluşturabilir" yorumunu yapıyor.

Nurolbank Ana Bankacılık Sistemi, Yenilenen Teknoloji Altyapısıyla inter-Vision Versiyon 2'de

Nurolbank, 2013 yılından bu yana kullanmakta olduğu Intertech Ana Bankacılık Sistemi'ni yenilenen teknoloji altyapısıyla güncel versiyona çıkararak, müşteri deneyimini daha da iyileştirmeye odaklı yeni bir sisteme geçti. Intertech ile Nurolbank arasında süren oldukça kapsamlı bu çalışma başarı ile hayata geçirildi.

Bankacılık ve finans sektörüne ürün ve servis sağlayan, Türkiye'nin en büyük finansal teknoloji şirketlerinden biri olan Intertech, inter-Vision Versiyon 2 ile bankacılık ve finans sektörünün sahip olmak istediği ürünlere ulaşımı çok kolay kılıyor. inter-Vision Versiyon 2 ile Bankalara özgü yeni versiyonlar yerine tek bir versiyonda inter-Vision gücü bir araya getirilerek, ürün portföyü müşteri ihtiyaçları ve sektör gereksinimleri göz önünde bulundurularak geliştirilmiştir.

CPM (Müşteri Süreç Yönetimi) yaklaşımına dayalı olarak, inter-Vision Versiyon 2, şirket pazarlama stratejisini temel finans süreçlerine bağlamakta ve kurumların ticari faaliyetlerini müşterilerin ihtiyaçları ve beklentileri ile aynı hizada sürdürmesine olanak sunmaktadır. İş süreçleri yönetimi, süreç modelleme, uygulama entegrasyonu, süreç analitikleri ve kurallarının yönetimi gibi teknolojik öğelere dayanan inter-Rota+ ile, tanımlanmasından başlayarak uygulanmasına kadar bir sürecin döngüsü yönetilmekte; iyileştirme ve yeniden düzenleme için sürekli takip ve ölçüm sağlanmaktadır. Bu doğrultuda Nurolbank'ın versiyon 2 geçişi ile iş süreçleri yönetim sisteminde manuel operasyon süreci tamamen ortadan kaldırılmıştır. Menkul kıymet yönetimi uygulaması inter-Securities ile müşteri ve banka için yatırım fonu, tahvil, bono, repo, ters repo, Eurobond ve banka bonosu gibi sabit getirili menkul kıymet ürünleri kolaylıkla yönetilebilmektedir. Gün sonunda oluşturulan raporlarla kullanıcının yetki seviyesine göre ürün ve müşteri kârlılığı, işlem hareketleri ve varlık ekstreleri izlenebilir kılınmıştır. inter-Vision platformunun müşteri bilgilendirme sistemi inter-Notification ile, tek bir noktadan müşteri iletişiminin yönetilmesi ve önceki iletişim kayıt ve içeriklerine ait izlerin de kayıt altına alınması sağlanmıştır. Nurolbank, Versiyon 2 geçişi ile birlikte bu ve bunun gibi pek çok yeni ürüne sahip olarak bankacılık paketinin ürün yelpazesini genişletmiş, kullanıcı ve müşteri deneyiminde yeniliklere imza atmıştır.


Nurolbank BT Grup Mdr. Ayşegül Caboğlu

Nurolbank Bilgi Teknolojileri Grup Müdürü Ayşegül Caboğlu, inter-Vision Versiyon 2 geçişi ile ilgili şu bilgileri paylaştı; "Bankamız 2019 yılında ana bankacılık sisteminin bir üst versiyonuna geçiş kararı vermiş olup, 21 Şubat 2020 tarihinde geçişi gerçekleştirmiştir. inter-Vision platformunun yeni versiyonu ile müşterilerimizin bankacılık deneyimlerini daha da iyileştirmeye odaklandık Geçiş ile birlikte fonksiyonel, operasyonel ve teknik anlamda birçok kazanım elde ettik.

20'den fazla dış firma entegrasyonunu inter-Vision platformu ile merkezi olarak yönetebilme imkanımız doğdu. İş süreçleri yönetimimiz otomatik süreçler üzerinde oluşturuldu. Böylece Bankamızın manuel operasyonları ortadan kaldırıldı. Intertech'in geliştirdiği altyapı ve yeni ürünler ile birlikte müşterilerimize yeni deneyimler yaşatmayı hedefliyoruz. 2013 yılından bu yana Intertech ile birlikte çalışıyoruz. Versiyon upgrade'i ile birlikte işbirliğimiz ilk günkü motivasyon ve dinamikleriyle artarak devam edecektir."




Intertech CEO'su Ömer Uyar

Nurolbank'ın inter-Vision Versiyon 2 geçişine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Intertech Genel Müdürü Ömer Uyar şunları söyledi; " inter-Vision Versiyon 2; IT altyapısı ve hızlı uygulama ile ölçeklendirilebilir çözümlerin benzersiz birleşimini sağlamak için hizmet odaklı mimari (SOA) üzerine kurulu tamamen web tabanlı yeni nesil entegre bir finans platformudur. Müşterilerimize sunduğumuz katma değerli ürün ve hizmetlerin ortak paydalarda buluşabilmesine imkan veren, ürün ve hizmetlerde yeniden kullanılabilir özellikler içererek IT geliştirme eforlarında yüksek verimlilik sağlayan ve uyarlamaları kolaylaştıran bir çözümdür. Uzun yıllardır Nurolbank ile devam eden kurumsal ilişkimizi, inter-Vision Versiyon 2 ile taçlandırma fırsatımız oldu. İşbirliğimizi çevik iş yapma biçimi ve yenilikçi bakış açısı ile çok daha uzun yıllar devam ettirmeyi hedefliyoruz. Müşterilerimize vazgeçilmez deneyimler yaşatma tutkumuz ile verdiğimiz hizmetler artarak sürecektir."

Ayrıca, V2 Geçiş Programı'nın ilk gününden geçiş ve sonrasına kadar hem altyapı hem de fonksiyonel çalışmalarında Intertech tarafında Program Yönetim görevini üstlenen İrem Öreroğlu; 2019 yılında başlayan yolculuğun, kullanıcı eğitimleri, GAP analizleri, 20'ye yakın dış entegrasyon kurulması, geliştirmeler, kullanıcı kabul testleri, data conversion ve canlıya geçiş provaları ile devam ettiğini paylaştı ve şöyle devam etti "2020 Şubat içerisinde Nurolbank eski sisteminde son işlemlerini yaptı ve ertesi gün itibariyle inter-Vision v2 ile yeni bir güne başladı. Bütün bu süre boyunca Intertech Program Yönetim Takımı olarak programı bizzat Nurolbank lokasyonundan yönettik; Nurolbank'ın bize ayırdığı çalışma alanını, beyaz tahtalarda ve hatta duvarlarda boşluk kalmamacasına Scrum-Kanban board'larımızla kapladık. Bu sayede kullanıcılarımızla da yakın temasta kalma imkanımız oldu. Yalnızca lojistik olarak değil, işbirlikçi ve dostça yaklaşımlarıyla da bize güzel bir çalışma alanı tahsis eden Nurolbank'a teşekkür ederiz. Bu çalışmanın sunduğu fırsatla, hem kişiler hem kurumlar açısından Nurolbank ve Intertech ilişkisi, yetkinlikleri ve tecrübeleri de güçlendi. Intertech olarak Nurolbank'ın ve dolayısıyla kendilerine verdiğimiz hizmetlerin güçlenerek büyümesini diliyoruz.

Nurolbank Hakkında

1999 yılında faaliyete başlayan ve Genel Müdürlüğü İstanbul'da bulunan Nurolbank, müşterilerine geniş bir skalada yatırım bankacılığı ve kurumsal bankacılık hizmetlerini sunmaktadır. Sermaye yapısı ve donanımlı insan kaynağıyla Nurolbank, Türkiye'de Yatırım Bankacılığı alanında lider bankalar arasında yer alma bilinci ile, ekonomik değer yaratmayı amaç edinmiş, uzun vadeli ilişkiler kurabileceği, çeşitli finansman ürünlerine ihtiyaç duyan müşterilere hizmet etmeyi hedeflemektedir. Nurolbank, tüm müşterilerinin verimliliklerini yükseltip, içinde bulundukları risk düzeyini azaltarak, maliyetlerini anlamlı ölçüde kontrol altına alabilmelerini ve Pazar paylarını arttırılabilmelerini sağlayan hizmetler sunmaktadır.

Intertech Hakkında

Intertech, finans sektörünün ihtiyaç duyduğu bilgi teknolojileri hizmetlerini sunmak amacıyla 1987 yılında kurulmuştur. Bugün 1200 kişiyi aşan kadrosuyla başta uzmanlaştığı finans sektörü olmak üzere pek çok sektör için çağdaş ve etkin çözümler üretmeye, benzersiz servis kalitesiyle 11 ülkede 54 banka ve finans kurumuna ürün ve hizmet vermeye devam etmektedir. Kurulduğu günden bugüne, birçok yerli ve yabancı bankada kullanılan ve bu süre zarfında, müşterilerine sunduğu ürün yelpazesini hızla genişleten Intertech, Temel Bankacılık, İş Süreçleri Yönetimi, Dijital Kuşak Bankacılığı, Müşteri İlişkileri Yönetimi ve İş Zekası çözümleri konularında uzmanlaşmıştır. Otuz yılı aşkın bir süredir müşterilerine, onların iş ihtiyaçlarını ve taleplerini doğru ve eksiksiz anlayıp katma değer yaratacak BT çözüm ve hizmetlerini, en yeni teknolojileri kullanarak ve rekabet avantajı sağlayarak, üstün hız, kalite ve düşük maliyet ile sunmayı kendisine ilke edinmiş olan Intertech'in asıl hedefi, uluslararası pazarda çözüm ve hizmet üreten BT firmaları arasında yükselen pozisyonunu korurken, benzerleri ve takipçileri arasında fark yaratmaya devam ederek zirvedeki yerini almaktadır.


Istanbul Airport
iGA
TEK NOKTADA
ÇOK KOLAYLIK
Birleşik Ödeme self-servis kiosklarımız ile
nakit kullanarak aşağıdaki hizmetleri
kendi başınıza, sıra beklemeden,
hızla ve kolayca alabilirsiniz.
İGA Pass Daily
İGA Lounge
İGA Buggy
İGA Sleepod
İGA Luggage Wrap
Cash
Payment
Device
Available
Services
iGA Daily Pass
iGA Lounge
iGA Lounge Domestic
iGA Luggage Wrap
iGA Buggy
iGA Sleepod
iGA PASS
BİRLEŞİK
ÖDEME
UNITED PAYMENT
www.istairport.com
www.birlesikodeme.com
/igairport