

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



ÖDEME SİSTEMLERİNİN KALBİNDE 30 YIL

Ocak 2015 / Sayı: 45 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

# 2023

## ödeme sistemleri vizyonu



Kartlar, POS'lar, ATM'ler, çek/senet, dijital bankacılık, akıllı telefonlar, giyilebilir cihazlar...  
**9 yıl sonra bizi nasıl bir ödemeler dünyası bekliyor?**

# ESNAFIMIZIN KAPISI HEP AÇIK KALSIN DİYE ŞEKERBANK'TAN TÜRKİYE'DE BİR İLK: AÇIK POS!

**FATURA  
ÖDEME**  
Mahalleli esnaftan  
faturasını  
ödeyebilecek.

**%0  
KOMİSYON**  
Her ayın 15'inde  
yapılan alışverişlerde  
esnaf komisyon  
ödemeyecek.

**PROFESYONEL  
YÖNETİM**  
Esnaf AÇIK POS ile  
işini profesyonelce  
yönetecek.

**STOK TAKİBİ**  
Esnaf stok takibi  
yapabilecek.

**NAKİT ÇEKME**  
Mahalleli esnaftan  
nakit para çekebilecek.

**CEBE TL YÜKLEME**  
Mahalleli esnaftan cep telefonuna  
TL yükleyebilecek.

Mahallemizi mahalle yapan esnafımızın yüzü hep gülsün diye, AÇIK POS şimdi Şekerbank'ta.



**AÇIK  
POS**

**Şekerbank**   
sekerbank.com.tr | 444 78 78



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## 2023 yılının ödemeler dünyası

**Ödeme sistemleri açısından yoğun bir yılı geride bıraktık. 2014 kelimenin tam anlamıyla “mobil ödemeler yılı” oldu. Dünyanın farklı bölgelerinden mobil cihazlarla ödeme konusunda hemen her gün yeni bir uygulama haberi aldık.**

Önce HCE (host card emulation), ardından Apple Pay duyuruldu. Böylece NFC özellikli mobil cihazlarla bulut tabanlı ödeme yapmanın önündeki en önemli engel aşılmış oldu.

Türkiye’de de bankalar, mobil uygulama geliştiricileri, ödeme sistemi entegratörleri bu yenilikleri müşterileriyle tanıştırmak için çalışmalar yapıyor. 2015’in de mobil ödemeler konusunda çok hareketli geçeceğini şimdiden söyleyebiliriz. Kuşkusuz bu yeni ödeme araçlarının yaygınlaşabilmesi için öncelikle NFC uyumlu akıllı telefon penetrasyonunun artması gerekiyor. Tabii cep telefonu deyince akla önce GSM operatörleri geliyor. 2015 bu alanda da yeni gelişmelere gebe görünüyor. Nitekim Turkcell, geçenlerde müşterilerine SMS göndererek, 31 Aralık 2013 itibarıyla Turkcell Cüzdan uygulamasını sonlandırdığını açıkladı. Aynı dönemde Garanti de müşterilerine yine kısa mesaj göndererek Turkcell Cüzdan ile kart anlaşmasını bitirdiğini duyurdu.

Bu kararın ardında yeni bir işbirliği var, çünkü Turkcell yeni yılda fastPay ile yola devam edecek. Bu yazıyı kaleme aldığım sırada anlaşmanın detayları açıklanmış değildi. Turkcell, fastPay’i tamamen satın mı alacak yoksa DenizBank’la işbirliği halinde mi yola devam edecekler? Anlaşılan bu soru kısa bir süre içinde yanıt bulacak.

Yeni yılın ilk sayısında, 2023 yılında bizleri nasıl bir ödemeler dünyasının beklediği sorusuna yanıt aradık. Ödeme sistemleri sektörünün önde gelen temsilcilerine kartlar, dijital bankacılık uygulamaları, mobil ödemeler, POS ve ATM cihazları, kimlik doğrulama yöntemleri, çek-senet kullanımı gibi konularda öngörülerini sorduk. Oldukça çarpıcı, bilgilendirici, vizyoner yanıtlar aldık. Sadece ödeme sistemleriyle yakından ilgilenenlerin değil herkesin faydalanabileceği ipuçları olduğunu düşünüyorum. İyi yıllar, keyifli okumalar...



[www.psmmag.com](http://www.psmmag.com)

Medya Gündem Dijital Yayıncılık  
ve Tic. A.Ş. adına  
**İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU MÜDÜR**  
Barış Bekar

**YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**  
Abdullah Çetin  
acetin@psmmag.com

**YAZI İŞLERİ MÜDÜR YARDIMCISI**  
Esin Gedik

**YAYIN KOORDİNATÖRÜ**  
Kayhan Öztürk

**HABER MÜDÜRÜ**  
Orhan Pala

**DÜZELTMEN**  
Celalettin Kafesoğlu

**GÖRSEL YÖNETMEN**  
Halil Günüş

**HABER MERKEZİ**  
Berrin Vildan Uyanık, Fatih Rençberler,  
Selin Paratutmaz, Burak Taşçı,  
Murat Demirbağ, Aslı Yaraşan

**YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER**  
Sinem Büber Singh (New York), Özlem  
Aydın (Londra), Zeynep Turan (Roma)

**FOTOĞRAF**  
Sinan Özel

**ARŞİV VE ABONE SORUMLUSU**  
Özlem Özen  
oozen@gundemmedyagrubu.com

**REKLAM & REZERVASYON**  
Seda Uygun  
suaygun@psmmag.com

**SATIŞ PAZARLAMA MÜDÜRÜ**  
Erkan Hoşafcı

**YÖNETİM YERİ**  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.  
Cumhuriyet Cad. No: 181, Efser Han Kat: 8  
Harbiye / Şişli - İstanbul  
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

**BASKI**  
Pelikan Basım Matbaa Ambalaj San. ve Tic. Ltd. Şti.  
Gümüşsuyu Cad. Odun İş Merk.No: 28-1  
Topkapı - İstanbul Tel: 0212 613 79 55

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

# iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • OCAK 2015



48

38



34



56



# 40



## AYIN EKİBİ

VISA EUROPE TÜRKİYE

Ödeme sistemlerinin kalbinde 30 yıl

6

### VİTRİN

Bankamatik'e bak, parayı çek!

18

### KONUK YAZAR – MEHMET SEZGİN

Ve karşınızda 2014'ün en yenilikçi kart ürünü...

20

### PROJEKSİYON

2023 ödeme sistemleri vizyonu

34

### MOBİL TEKNOLOJİLER

Mobil inovasyon merkezi

38

### BEACON

Yükte hafif, pahada çok yüksek bir ihracat

48

### RAPOR

Online alışverişte dengeler değişiyor

50

### VİZYON – AYHAN ERDOĞAN

Hadi hep birlikte e-slip dönemini başlatalım

52

### E-DEFTER

E-dönüşümün defterini tutmaya başladık!

54

### MOBİL XRM

Leasingi cebe sığdırdılar!

56

### İŞBİRLİĞİ

"Ödeme sistemlerinde evrim değil devrim olacak"

60

### SATIN ALMA & ORTAKLIK & START-UP

Hızlı Çeviri yeni yıla 'zengin' girdi

62

### EXTRE

Kartlı ödemeler ekonomiye katkı sağlıyor

64

### DÜNYADAN

2018'de 23 milyar kart olacak

66

### DÜNYADAN

5 maddede 2015 yılında sahtekarlık

# 20



# 6



## BANKAMATİK'E BAK, PARAYI ÇEK!



Hakan Aran



İş Bankası, akıllı gözlük aracılığıyla Bankamatiklerden kartsız ve tek tuşla para çekmeye imkan tanıyan ve alanında ilk olan bir uygulama geliştirdi. Akıllı gözlükle para çekmek için herhangi bir aktivasyona gerek yok. Akıllı gözlük sahibi müşteriler, ana menüden sesli olarak uygulamayı açabiliyor. Uygulama içerisinde ise işlemler, gözlüğün kenarlarına küçük dokunuşlarla ve parmak hareketleriyle yapılabiliyor. Uygulamaya giriş yapıp çekeceği tutarı seçen kullanıcı, Bankamatiklerde 9 tuşuna bastığında ekranda beliren kare kod akıllı gözlük tarafından algılanıyor ve para çekme işlemi tamamlanıyor. Uygulamanın ön yüzü uygulama şartları gereği İngilizce. Ancak işlem yaparken anonslar Türkçe okunabiliyor.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Hakan Aran, uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "2009 yılında 'Bankamatik İş Bankası'ndan neyi eksik' sloganıyla başlattığımız yolculukta önce müşterilerimizi biyometrik özelliklerinden tanıyabilir hale gelmiştik. Şimdi de hayata geçirdiğimiz bu uygulamayla giyilebilir teknolojilerle para çekme imkânı sağlıyoruz. Bu uygulamayı İTÜ Teknokent'te Ar-Ge projeleri kapsamında bizim için geliştiren teknoloji iştirakimiz SoftTech'e çok teşekkür ediyor, mobil bankacılığın geleceği noktaları göstermesi açısından bu yeniliğimizin sektörde çok önemli bir kırılım noktası olacağını düşünüyoruz."

## Arabadan inmeden SMS ile yakıt al



Semih Incedayi

Günden Yılmaz

Shell ve Turkcell işbirliğiyle hayata geçirilen akaryakıt mobil ödeme sistemi, akıllı olsun ya da olmasın her mobil telefonla kolayca akaryakıt ve otogaz alınabilmesini sağlıyor. Kredi kartı kullanmadan, sadece SMS ile çalışan mobil ödeme sistemi, ilk aşamada İstanbul'daki 10 Shell istasyonunda kullanılabilir.

Shell & Turcas Perakende Satışlar Pazarlama Müdürü Günden Yılmaz, bu uygulamanın yanı sıra 2015 yılında farklı yöntemlerle çalışan mobil ödeme sistemlerini de yaklaşık 400 istasyonda Shell müşterileriyle buluşturmayı hedeflediklerini açıkladı. Turkcell iştiraklerinden Global Ödeme Sistemleri tarafından sunulan mobil ödeme sisteminden ilk kez faydalanacak müşterilerin, bir defaya mahsus araç plakasını 2222'ye SMS ile göndererek mobil ödeme sistemine kaydolması gerekiyor. Yakıt dolumundan önce istasyon görevlisine mobil ödemedeki faydalanmak istediğini belirten müşterinin cep telefonuna dolum tamamlandıktan sonra ödeme onayı için mesaj gönderiliyor. Onay ardından ödeme işlemi tamamlanıyor ve işlem tutarı Turkcell faturasına yansıtılıyor. Uygulamadan en az 1 yıllık bireysel faturalı Turkcell hattı sahibi ve otomatik ödeme talimatı vermiş, hattı mobil ödemeye açık Turkcell müşterileri yararlanabiliyor.

## YAPI KREDİ 70. YILINDA 1000 ŞUBEYE ULAŞTI

1944 yılında İstanbul Bahçekapı'daki tek şubesiyle faaliyete başlayan Yapı Kredi, 70'inci yılında 1.000 şubeye ulaştı. Türkiye'de semt şubeciliğini başlatan Yapı Kredi, "Akıllı Büyüme" stratejisi kapsamında son 3 yılda 124 şube açtı. 2014 yılında 60 yeni şube açan Yapı Kredi'nin bininci şubesi ise İstanbul Mahmutbey Yolu'nda hizmete girdi. Yapı Kredi CEO'su Faik Açıklalın, bininci şubenin hizmete girmesinin ardından şu değerlendirmeyi yaptı:

"2014 yılında büyüme stratejimiz çerçevesinde önemli yatırımlar yaptık. 70'inci yılımızda Yapı Kredi ailesine 2 binden fazla yeni arkadaşımız katıldı. Yıl içinde 310 bin yeni müşterimizi Yapı Kredi'yle tanıştırdık. Hizmet ağımıza 340 yeni ATM ekledik. 145 ATM de eklenme aşamasında bulunuyor. Kısa sürede 3 bin 600 ATM'yi geçmiş olacağız.

70'inci yılımızda planlarımız arasında yer alan şube sayısı hedefimize ulaşmaktan dolayı ayrıca

gurur duyuyoruz.

Bininci şubemiz olan Mahmutbey Yolu'yla birlikte müşterilerimize daha fazla noktadan hizmet sunmak bizler için büyük bir mutluluk."



# SİZİN YENİ NESİL POS'UNUZ TEMASSIZ ÖDEME UYGULAMASINA



## HAZIR MI?



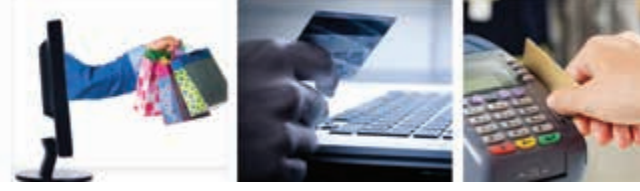
**mikrosaray®**

1 Ocak 2015 itibari ile zorunlu olan "Temassız Kart Uygulaması"na hazır,  
TÜBİTAK'tan sektörel uygulama onayı alan ilk cihaz...

www.mikrosaray.com.tr 444 31 81



## Ödeme sistemlerinde “kullandığın kadar öde” dönemi



Cardtek Group bünyesinde 2009 yılında kurulan CordisNetwork, Deloitte Technology Fast50 Türkiye programında “son 5 yılda en hızlı büyüyen teknoloji şirketi” seçildi. Bankalara, ödeme kuruluşlarına ve kendi ödeme sistemini kurmak isteyen kurumlara uçtan uca ve çok katmanlı bir yapıyla hizmet sunan CordisNetwork, dış hizmet sağlayıcı olarak “kullandığın kadar öde” modeliyle faaliyet gösteriyor. Müşteriler, CordisNetwork’un hizmet yelpazesinden dilediği ürünleri seçerek, kendi sistemleriyle entegre biçimde de kullanabiliyor. Bu yelpazede kart, POS, VPOS, ATM operasyonu gibi birçok hizmet kalemi yer alıyor.

CordisNetwork’ten “kullandığın kadar öde” modeliyle hizmet alan banka, bir havuz mantığıyla kurgulanan yapıyı tüm bankalarla birlikte kullanıyor, kullandığı kadar ödüyor. E-ticareti yeniden düzenleyen 6493 sayılı yasayla finans pazarının yeni oyuncular kazanacağını hatırlatan CordisNetwork Genel Müdürü İbrahim Durak, “Bu yasa ve yeni finans pazarı üyeleri, CordisNetwork için üçüncü bir hedefin belirginlik kazanmasını sağladı: Bankaların ve ödeme kuruluşlarının hizmet verdiği müşterilerin, kendi içinde kuracakları ödeme sistemlerinin de hizmetini vermek. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren, kendi ödeme sistemlerini kurma ihtiyaçları açıkça görülen bazı şirketler var ve bu, aynı zamanda dikkatli yönetilmesi gereken bir yapı” diyor. CordisNetwork, uçtan uca ve çok katmanlı mimari modelini yurtdışına da taşımayı hedefliyor. Durak, öncelikli pazarları Avrupa, Dubai merkezli Ortadoğu ve Azerbaycan merkezli CIS bölgesi olarak sıralıyor.

## PARLAK FİKİRLERE DESTEK



TEB Akıl Fikir Yarışması’nın 8’incisi, “üniversite öğrencisi ve yeni mezunlar”, “müşteri” ve “teknolojik girişimciler” olmak üzere 3 kategori başlığı altında düzenleniyor. 2013 yılı için ilk defa teknolojik girişimciler kategorisinde de dağıtılan ödüller, 2014 için “Fikrin çöpe gitmesin! Bomba gibi bir fikrin varsa icat çıkar” temasıyla yenilikçi ve girişimci fikirleri destekleyecek. Bankacılık ve finans alanlarında fikir ve projelerin yarışacağı yarışmaya, üniversitelerin tüm bölümlerinden öğrenciler, genç profesyoneller, TEB müşterileri ve teknogirişimciler 15 Ocak’a kadar yarışmanın web sitesi olan [www.icatcikar.com](http://www.icatcikar.com)’a girerek başvuru yapabiliyor. Üniversite öğrencisi ve yeni mezun kategorisinin birincisi 20 bin, ikincisi 10 bin, üçüncüsü ise 5 bin TL ödül kazanıyor. Bu kategoride ilk 3’e girmeyi başaran tüm katılımcılar Bahçeşehir Üniversitesi’nden MBA bursu almaya da hak kazanıyor. Müşteri kategorisinde birinci olan yarışmacı 20 bin TL ödülün yanı sıra Fransa Açık Tenis Turnuvası’na katılmaya hak kazanıyor. İkinci olan TEB müşterisi 10 bin, üçüncü ise 5 bin TL’lik ödülün sahibi oluyor. Teknolojik girişimci kategorisinin birincisi 20 bin, ikincisi 10 bin, üçüncüsü 5 bin TL ödül kazanıyor. Bu kategoride dereceye giren ilk beş finalist ise TEB Girişim Evi’ne katılım hakkı elde ediyor.

## TEB TOTAL’den dünyayı 1.400 kez dolaştırabilecek yakıt indirimi

TEB TOTAL Card, 4’ncü yılında 650 bin müşteriye ulaştı. TEB TOTAL Card, anlaşmalı TOTAL istasyonlarındaki tüm akaryakıt ve otopark alışverişlerinde anında ve sürekli yüzde 5 indirim sağlıyor. Ayrıca 400 binden fazla üye işyerinde avantajlı alışveriş imkanı sunuyor.

TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, “Türkiye’nin akaryakıt alışverişine sürekli indirim veren ilk kredi kartı TEB TOTAL Card ile müşterilerimizin akaryakıt masraflarını düşürmelerine destek oluyoruz. Bugüne kadar dünyanın çevresini 1.400 defa dolaşmaya imkan veren 3.5 milyon litre akaryakıt indirimi sağladık” diyor.

TEB TOTAL Card sahipleri, araçlarının yolda kalması, lastik patlaması gibi acil durumlarda sunulan asistans

hizmetlerinden de yararlanabiliyor. TEB TOTAL Card müşterileri, TEB Seyahat Hattı aracılığıyla önceki alışverişlerinden biriktirdikleri bonuslarını da kullanarak tüm seyahat hizmetlerini karşılayıp taksitle ödeyebilir, avans mül kullanarak ücretsiz uçak bileti alabiliyor.



Gökhan Mendi



# verisoft, e-Fatura ve Yeni Nesil ÖKC TSM çözümlerini **THALES** nShield ürünleriyle güvence altına alıyor.



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

## THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

- Ağ Güvenliği Çözümleri
- Oracle ve Microsoft SQL Veri Tabanı Şifrelemesi
- PCI DSS Uyumluluk Çözümleri
- e-Ticaret ve Tokenization Çözümleri
- Uçtan Uca Şifreleme Çözümleri
- P3 EMV Veri Hazırlama Çözümleri
- TSM Güvenli Oda ve ÖKC Sertifika Çözümleri



verisoft  
Security Alliance

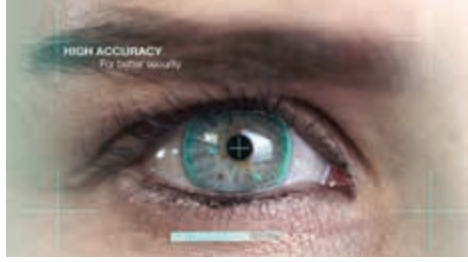
THALES



verisoft

YTU Teknopark, AR-GE B1 N11 Esenler 34220 İstanbul  
Tel: +90 212 483 72 72 Faks: +90 212 225 97 54  
thales@verisoft.com / www.verisoft.com

## 1.2 metreden saniyede iris tanımlayan teknoloji Türkiye’de



Ölçsan, kimlik doğrulama sektörü oyuncularından Morpho tarafından geliştirilen IAD (Iris at a Distance) çözümünü Türkiye pazarına sunuyor. IAD teknolojisi, kişileri 1 saniyeden daha kısa bir sürede iris tabakalarından tanıyabiliyor. 120 cm uzaklıktan bile iris taramasıyla kimlik tespiti mümkün oluyor. Morpho Ürün Müdürü Laurent Lambert, IAD teknolojisinin başta havalimanları ve karasal sınır kontrol noktaları olmak üzere geçiş kontrol sistemlerine gereksinim duyulan her yerde kullanılabileceğini belirtiyor.

İris tanıma, en az parmak izi tanımlama yöntemi kadar etkili bir biyometrik teknik olarak biliniyor. Bu alanda yıllardır çalışmalar yürüten Morpho, Abu Dabi emniyeti ve Hindistan’daki Aadhaar projesinde kullanılan dünyadaki en büyük iki iris veritabanını oluşturmuş durumda.

IAD sistemi yüz görüntüsü için özel bir kamera kullanıyor. Kamera, kimliği belirlenecek kişinin gerçek zamanlı görüntüsünü ve mekandaki konumunu belirliyor. Bu veriler iris görüntüsünü yakalamak için en ideal zamanı hesaplamasına yardımcı oluyor ve bu sayede tüm işlem 1 saniye içerisinde gerçekleşiyor. Öncelikli olarak sınır kontrol noktaları için tasarlanan Morpho IAD, bir e-kapıya veya güvenlik noktası masasına kolayca entegre edilebiliyor. Bu ve benzeri teknolojilerin ödeme sırasında kimlik doğrulama amacıyla da kullanılabileceğini belirtelim.

# UNIFY

### Cihazını kendin getir, istediğin yerde çalış!

İletişim yazılımları ve hizmetleri sağlayıcısı Unify’ın yaptırdığı bir araştırmaya göre, Y kuşağının yüzde 96’sı günlük olarak akıllı telefonlarını kullanıyor, yüzde 50’si internete bilgisayarlarından ziyade akıllı telefonlar üzerinden bağlanıyor, yüzde 18’i ise sadece mobil cihazlar üzerinden internete giriyor. Araştırmaya katılanların yüzde 83’ünün, akıllı telefonunu uyurken bile başucunda tuttuğunu dile getirmesi de dikkate değer bir sonuç...

Mobil çalışma alanlarına bakıldığında, Y kuşağının yüzde 60’ının işyerinde kendi cihazlarını veya kişisel



uygulamalarını kullandığı görülüyor. Katılımcıların yüzde 70’i, kullandığı uygulamaların kurumsal BT politikaları tarafından desteklenmediğini belirtiyor. Yüzde 74’ü masaüstü telefonların işyerindeki kullanım ömrünün bittiğini bildiriyor. Yüzde 31’i her yerden dokümanlarına ulaşabileceği Dropbox gibi uygulamaları tercih ettiğini, yüzde 22’si de mobil erişim için Google Drive kullandığını açıklıyor. Mobil hayat tarzını benimseyen Y kuşağının yüzde 89’u, 09:00-17:00 (Türkiye için 09:00-18:00) zamanlı bir işyerinden çok daha esnek çalışma saatleri sunan firmaları tercih edeceğini, mobil çalışma planlaması yapacağı işyerlerinde daha mutlu olacağını belirtiyor.

## Mobil yaşamın değişimine ne kadar hazırız?



Finans-bankacılık ve bilişim sektörlerinden temsilcilerin katıldığı Question4 by Cardtek Academy etkinliğinin altıncısı, 12 Aralık Cuma günü İTÜ Teknokent ARI 3’te yapıldı. Phaymobile Genel Müdürü Dr. Özgür Güngör’ün sunumuyla başlayan toplantının konusu mobil yaşamdı. Güvenlik çözümleri, mobil operatör bağımsız sistem, sadakat kart

uygulamalarının işlendiği toplantıda HCE (Host Card Emulation) çip tabanlı güvenli element gereksinimi olmayan alternatif kart emülasyon teknolojisi üzerine yoğunlaşıldı.

BAI-FINACLE  
GLOBAL  
BANKACILIK  
İNOVASYONU  
ÖDÜLLERİ 2014



\*Yılın En Yenilikçi  
Bankası

# DÜNYANIN EN YENİLİKÇİ BANKASI DENİZBANK\*

Bankacılık sektörünün bir numaralı ödül  
töreninde Dünyanın En Yenilikçi Bankası seçildik.

8'i Türkiye'den olmak üzere dünyanın önde gelen  
105 finans kuruluşunun 220'den fazla projeye yarıştığı ödül töreninde,  
5 farklı yenilikçi projemizle finale kalarak Dünyanın En Yenilikçi Bankası seçildik.  
Bu ödülü Türkiye'ye getiren ilk banka olmanın gururunu yaşıyoruz.

#### Finale Kalan En Yenilikçi Projelerimiz

- İç İşleyişte İnovasyona Dayalı Gelişim: Müşteri Memnuniyetini Artıran inter-Collect - Birincilik Ödülü
  - Kanal İnovasyonu: fastPay Mobil Cüzdan - Finalist
- En Yenilikçi Ürün ve Hizmet: fastPay Handsfree Ödeme - Finalist
  - Kanal İnovasyonu: Sosyal Müşteri Hizmetleri - Finalist
- İç İşleyişte İnovasyona Dayalı Gelişim: inter-Dashboard Programları - Finalist



## ► Katar'dan 60 milyon dolarlık "akıllı kart" jesti



Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan, Katar'ı Türkiye'deki büyük montanlı yap-işlet-devret (YİD) modeliyle inşa edilecek altyapı projelerine davet etti. Katarlılar, Ankara-İstanbul arası seyahat süresini 1.5 saate düşürecek yeni hızlı tren hattı projesi, Çandarlı Limanı ve 4G ihalesiyle özel olarak ilgileniyor.

Katar Başbakanı Şeyh Abdullah Bin Nasser Al-Thani, Türkiye'ye yaptığı ziyarette Bakan Elvan'a, Türk firması Cardtek'e 60 milyon dolarlık akıllı kart üretim işini verdiklerini açıkladı. Katarlı diğer yetkililer de 2022'de Katar'da düzenlenecek Dünya Futbol Şampiyonası için kullanılacak kartların bir Türk firması tarafından üretebileceğini belirtti.

## ► Ücretsiz özel finans, muhasebe, hukuk, iş yönetimi eğitimleri



Küçük ve orta ölçekli işletmelere bulut tabanlı finans yönetim hizmeti sunan Paraşüt, girişimciler için ücretsiz eğitimler düzenlemeye başladı. Söz konusu eğitimler, tematik olarak ayda bir kez düzenlenecek. Geçen kasım ayında Neura Mali Müşavirlik ile "Finansal Okuryazarlık" eğitimi düzenleyen Paraşüt, aynı eğitimin ikincisini 18 Aralık 2014 tarihinde Urban Station Şişhane şubesinde 30 kişinin katılımıyla verdi. Ocak ayında ise Kılıç & Partners ile hukuk eğitimi veriliyor. Katılımın 20-25 kişiyle sınırlı olacağı eğitimle ilgili duyurular, Paraşüt'ün web sitesi veya sosyal medya hesaplarından takip edilebiliyor. Endeavour Türkiye'de çalışmak üzere 2010 yılında İstanbul'a gelen Sean Yu, Andaç Türkmen ve Fahri Özkaramanlı tarafından 2013 sonunda kurulan Paraşüt'ü, küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelir-gider takibini yapabileceği ve finansal operasyonlarını verimli yönetebilmelerini sağlayan web tabanlı bir kontrol paneli



olarak tanımlamak mümkün. Sistem, fatura oluşturma ve yazdırma, kredi kartıyla online tahsilat, ödeme takibi için otomatik hatırlatmalar, raporlamalar gibi pek çok hizmet ve bilgiyi tek elden sunuyor.

## uberTAXI İstanbul yollarında



21 Aralık'tan itibaren İstanbulluların da hizmetine sunmaya başladı. Uber Türkiye sözcüsü Lokman Kuris, "Artık İstanbul'un kayıtlı taksi sürücülerini uberTAXI uygulamasıyla Uber platformuna katılabilecek, böylece bekleme sürelerini azaltıp daha fazla yolcu olarak verimliliklerini artıracak" diyor.

51 ülkeden 250'yi aşkın şehirde yolcu ve sürücülerini bir düğme aracılığıyla gerçek zamanlı olarak buluşturan Uber platformu, uberTAXI hizmetini

10 binin üzerinde kayıtlı taksi şoförünün bulunduğu İstanbul'da pilot olarak başlatılan uberTAXI uygulamasında nakit ödeme yapılmıyor. Yolcular, tüm akıllı telefonlar (iOS, Android ve Blackberry) için mevcut olan Uber uygulamasını indirip, hesap oluşturarak anında seyahate başlayabiliyor. Taksiiyi çağıran yolcu, uberTAXI ile gerçek zamanlı olarak aracın gelmesini izleyebiliyor. Yola çıkan taksiye ve sürücüsüne ait ad-soyadı, fotoğraf ve plaka bilgileri uygulama tarafından yolcuyla paylaşılıyor. Ayrıca yolcular, güzergahtaki ilerleyişlerini gösteren ve arkadaşları, yakınlarıyla paylaşabildikleri GPS özellikli haritaya da erişebiliyor.

Uber, İstanbul'da, lüks araçlarla hizmet veren kayıtlı sürücülerin kullandığı UberBLACK ve Mercedes Vito'ların kullanıldığı nispeten daha ekonomik ve düşük maliyetli bir seçenek sunan UberXL hizmetlerini de sunuyor.



**paymec**<sup>TM</sup>

*alternatif sanal pos için  
en hızlı çözüm*

detaylı bilgi için : [www.paymec.com](http://www.paymec.com)



**maximum**

**\*CARDFINANS**

*Paraf.*

**+bonus**

## 2015 giyilebilir cihazların yılı olacak



Xerox iş analistleri, 2015'in en çok konuşulan teknoloji trendinin giyilebilir cihazlar olacağını söylüyor. Xerox'un tahminlerine göre, 2015 yılında gündemimize yön verecek teknoloji trendleri vücuda entegre cihazlar, ev yapımı elektronik

ürünler, internetle konuşan eşyalar, gerçekmiş gibi hissettiren aparatlar, konuşan görüntülü dokümanlar, bulutla iş yapmak ve her yeri ofis haline getiren sistemler olacak. Analistler, akıllı gözlüklerin daha da gelişeceğini ve ünlü bir markanın çıkaracağı akıllı saat modellerinin çok konuşulacağını belirtiyor. Bu akıllı saatle internete girecek, telefon görüşmesi yapacak, mesajları okuyacak.

3D baskı ve basılı elektronikler gelecekte birbirini tamamlayan iki farklı teknoloji olarak hayatımıza girecek. Basılı elektronikler plastik, silikon, cam, tekstil gibi farklı ve esnek materyaller üzerine elektronik devre basmayı sağlayacak. Bilgi ve verinin saklanması, paylaşılma adresi 2015 yılında da bulut (cloud) ortamlar olacak. Kişi ve kuruluşların her geçen gün daha fazla güven duyarak kullanmaya başladığı bulut ortamlara geçişler, 2015 yılında da artarak devam edecek. 2015 yılı Türkiye'de de şirketlerin çalışanlarını daha çok evden çalıştırdıkları bir yıl olacak. Notebook, akıllı telefon, tablet gibi akıllı cihazların iş içinde kullanımının yaygınlaşması ile iş yapış şekilleri de değişiyor. Şirketlere uzaktan VPN bağlantılarıyla erişmek, IP telefon ve video konferans gibi teknoloji altyapılarını kullanmak, çalışanların şirketteymiş gibi evlerinden çalışmalarını sağlayıyor.

## ► PaybyMe'ye Uzakdoğu'dan teklif var

Evet belki Türkiye'de evlerin bahçesinde garaj olmadığı için teknoloji şirketlerinin, başarı öykülerinin sayısı az ancak başarılı girişimler de yok diyemeyiz. Bunlardan biri de PaybyMe.

PaybyMe, sanal oyunlar için geliştirilmiş bir sistem. Fikir babaları ise Emre Gürsoy ve Metin Okur. Giderek artan online oyun harcamalarını hızlı, güvenli, kolay hale getirmek için kurulan platformu ilk etapta kredi kartı ya da banka kartı sahibi olmayanlar tercih etti ancak daha sonra işlem kolaylığı nedeniyle banka sistemi içinde olanlar da kullanmaya başladı. Kurucu ortak Emre Gürsoy "Bir süre sonra kullanıcılarımız konsol oyunları için yapılan harcamalarda da PaybyMe Kart kullanmak istediler. Zamanla kullanım alanlarımızı ve iş ortaklarımızı geliştirdik" diyor.

Şirket, sadece Türkiye değil, Ortadoğu, Kuzey Afrika, Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinde de kullanılıyor. Türkiye'de 3 GSM operatörünün de iş ortağı olan PaybyMe, MENA ve CIS bölgelerinde de lokal operatörlerin mobil ödeme konusunda direk iş ortağı olarak çalışıyor, ayrıca PayPal'ın Afrika'daki mobil ödeme entegratörü unvanını da taşıyor. İki operasyon merkezi, iki temsilciliği bulunan ve ünlü dünyaya yayılan PaybyMe'ye doğal olarak çok sayıda yatırım, ortaklık ve satın alma teklifleri geliyor.

Kulağımıza gelen bilgilere göre son teklif Malezyalı bir şirketten gelmiş. Yoğun bir şekilde görüşmelerin sürdüğünü söyleyelim. Karşılıklı pazarlıklar sonunda nasıl bir noktada uzlaşılır sorusuna yanıt vermek için erken ancak kurucu ortakların bu işbirliğine sıcak baktığını söyleyelim. Yılın ilk aylarında görüşmelerin sonuçlanması bekleniyor.



## ► Teknolojik girişimler yarıştı, Türkiye kazandı



Girişimci destek projesi İTÜ Çekirdek Big Bang, teknoloji tabanlı 13 finalist girişimcilik projesinin büyük mücadelesine sahne oldu. Tabtoy Studios ekibi, video oyunlarını gerçek oyuncularla entegre şekilde oynanabilir hale getiren eğitici oyun platformu projesiyle, jüri ve halk oylaması sonucunda büyük ödülün sahibi oldu. Cardtek Group özel ödülü olan 50 bin TL'yi "tüketiciyi algılayan akıllı vitrin" projesiyle KUAX ekibi aldı. Diğer kazanan ise "yumurta kabuğundan doğal gıda koruyucusu üretme" projesiyle Elif Güngör oldu.

İTÜ Çekirdek çatısı altında projelerini geliştirirken, işbirliği yapabilecekleri yatırımcı ortaklar ve projelerini pazarlayacak müşteriler de edinen finalistler, halk oylaması ve jüri değerlendirmesi sonucu projelerini ticarileştirmelerine katkı sağlayacak cazip ödüller kazandılar.

# YENİ NESİL BANKACILIK ZİRAAT MOBİL!



Finansal veriler, kampanyalar, geliştirilmiş hesaplama araçları,  
en yakın Ziraat ve daha fazlası Ziraat Mobil'de!



**Ziraat Bankası**

Bir bankadan daha fazlası

## ONLİNE TİCARETİN KRALI MOBİL ÜRÜNLER



Nevğül Bilsel Safkan

Sabancı Holding iştiraki olan Kliksa.com, 2014 yılının online ticaret haritasını açıkladı. Her zaman olduğu gibi en çok satılan ürün, elektronik kategorisi olurken bebek bezi ve oto lastiği de ilk sıralara doğru ilerliyor. Yıl boyunca online alışverişin yüzde 42'si Marmara Bölgesi'nde gerçekleştirilirken, Marmara'yı yüzde 19 ile İç Anadolu ve yüzde 12 ile Ege Bölgesi izledi. Marmara'da İstanbul, İç Anadolu'da Ankara, Karadeniz'de Samsun, Akdeniz'de Antalya ve Adana, Doğu Anadolu'da Malatya, Ege'de İzmir, Güneydoğu Anadolu'da ise Gaziantep Kliksa'yı tercih eden iller oldu. "En çok hangi ürünler satıldı" sorusunun yanıtı ise yıllardır aynı: Elektronik eşyalar. Kliksa verilerine göre, 2014 yılı boyunca Türkiye genelinde en çok akıllı telefon, televizyon, USB bellek, tablet bilgisayar, hafıza kartı, elektrikli süpürge, oto lastiği ve bebek bezi satın alındı. Kliksa Genel Müdürü Nevğül Bilsel Safkan, taşınabilir aygıtlara olan ilginin arttığını belirterek "Teknolojinin giderek özgürleşmesiyle birlikte, tablet ve notebook gibi taşınabilir aygıtlar ile hafıza kartları ve USB bellek gibi veri depolama ürünlerine olan ilgi, 2014 yılında da artarak devam etti. Telefon kategorisinde akıllı telefonlar ve aksesuarlarının ardından, 2014'ün tercih edilme oranlarıyla öne çıkan ürünlerinden biri de taşınabilir harici piller oldu" yorumunu yaptı.

## SAMSUNG, APPLE PAY'E RAKİP ÇIKARIYOR

Samsung, 2015'te yeni bir ödeme sistemi oluşturulması için ödeme sistemleri otoriteleriyle görüşüğünü açıkladı. Bu yeni teknoloji sayesinde insanların belirli Samsung telefonlarıyla ödeme yaparak kredi kartı ya da nakit kullanma zahmetinden kurtulması mümkün olacak. Samsung'un görüşmeler yürüttüğü LoopPay ile bir anlaşmaya varıp varmadığı henüz belli değil. Ancak prototip bir ödeme sisteminin Samsung telefonlarında çalışmak üzere yüklenmiş olduğunu belirtiyor. LoopPay'in teknolojisi, bir kredi kartı ya da banka kartının manyetik alanında bulunan bilgileri kart kullanmadan ödeme noktalarına aktarma imkanı veriyor. "Manyetik güvenli işlemci" olarak isimlendirilen sistem, bazı donanım ürünlerine bağlı olarak tüketicilere satılıyor. Satın alma işleminin tamamlanması için LoopPay kullanıcıları, bu araçlardan herhangi birini kredi kartı terminaline yaklaştırıp ödemelerini yapabiliyor. LoopPay CEO'su Graylin, aralık ayının başlarında yaptığı açıklamada, bu teknolojinin ana akım akıllı telefonlar için 2015 yılında uygulanabilir hale geleceğini açıklamış, ancak hangi marka olacağını belirtmemiştir.



## Yeni bir banka daha geliyor



Azerbaycan'ın önde gelen özel yatırım ve kurumsal bankası Pasha Bank'a, Aksoy Holding'e ait olan TAİB Bank'ın çoğunluk hissesini satın alması için BDDK tarafından izin verildi. Pasha Bank kurumsal, ticari ve yatırım bankacılığı faaliyetlerinde bulunarak artan bölgesel ticaret ve sermaye hareketlerinden alacağı destekle şeffaf ve istikrarlı bir iş modeli uygulayacağını açıkladı.

Pasha Bank Yönetim Kurulu, özellikle Azerbaycan, Türkiye ve Gürcistan arasında artan ekonomik faaliyetlerden dolayı potansiyel müşterilerinin ihtiyaçlarına daha kolay cevap verebilmek için Türk bankacılık piyasasına girmeye karar verdi. PASHA Bank CEO'su Farid Akhundov, "Aksoy Holding ile bu ortaklığa girme konusunda çok heyecan duyuyor ve Türk şirketleri ile yakın çalışabileceğimiz için sabırsızlanıyoruz. Türk piyasasının Azerbaycan, Gürcistan ve bölgedeki diğer ülkelerde yatırım fırsatları arayan küçük ve orta ölçekli girişimciler için büyük potansiyel arz ettiğini düşünüyoruz. Aynı şekilde yerel projelerin potansiyelinden faydalanmak isteyen Azeri yatırımlarının da Türkiye'ye getirilmesine aracılık etmek istiyoruz" açıklamasında bulundu.



# PASSOLİG Kartın hazır mı?

Maç bileti... Banka kartı... Kredi Kartı... Kulüp taraftar kartı... Ulaşım kartı\*...  
Ve Mağaza indirim kartı... Artık hepsi tek bir kartta bir araya geliyor. PASSOLİG  
Karta hemen başvuru, takımının yanında ol!

Ayrıntılı bilgi; [www.passolig.com.tr](http://www.passolig.com.tr)'de!



\*Anlaşmalı şehirlerde geçerlidir.



İnternet veya cepten [passolig.com.tr](http://passolig.com.tr)'ye gir.  
Başvurunu yap, kartın adresine gelsin.

## PASSOLİG

Spor ve Eğlenceye Giriş Kartı

0850 724 33 44

[www.passolig.com.tr](http://www.passolig.com.tr)

# Ve karşınızda 2014'ün en yenilikçi kart ürünü...



**Mehmet Sezgin**

BBVA Ödeme Sistemleri Başkanı ve  
Garanti Ödeme Sistemleri Eş Başkanı

**N**erede mi? Keşke seçenekler arasında zorlansaydık değil mi? Ama yok ne yazık ki. Yeni heyecan verici ürün yok.

Peki ne oldu inovasyon merkezi Türkiye'ye birdenbire?

"E regülasyon oldu" dersek yanlış olmaz herhalde ve de aniden değil. 2006'dan beri arkası kesilmeyen kurallar, yasalar, yönetmelikler sonunda Türk ödeme sistemlerini soluksuz bıraktı dersek haksız sayılmayız. Son 10 yılda Türk bankacıları birdenbire yok olmadıklarına göre pazarın bu kadar sessiz olması başka türlü açıklanamaz.

90'lı yılların başından beri aktif bir şekilde kart işi yapan, 2000'li yılların başında ardi ardına Avrupa ve dünyaya örnek olan girişimlere imza atan Türk bankalarının son 4-5 yıldır sesi soluğu çıkmıyorsa kural koyucuların artık "biz ne yapıyoruz" deme zamanı gelmiştir.

Akıllı kartlar, perakendecilerle kart sahiplerini bir araya getiren pazarlama sistemleri, çip ve PIN'e geçiş, değişik segmentlere yönelik programlar, CRM uygulamaları, temassız teknolojileri gibi birçok yeniliğin öncüsü olan Türk kartlı ödeme sistemleri iki şeyi daha da başarmış oldu.

Birincisi milyonlarca insanı bankacılıkla tanıştırdı. İkincisi de işlemlerin kayıt altına alınmasında ve ülkemizin vergi gelirlerinin artmasında son derece önemli rol oynadı.

Sadece ülkemizde değil, özellikle 2008 krizinden sonra tüm dünyada bankacılık regülasyonlarının hangi detayda olması ve neleri kapsamaması gerektiği tartışılıyor. Bizi o krizde olumlu ayırtıran en önemli etkenler ise 2001 yılında aldığımız dersler, bankalarımızın "zehirli" işlemlerden uzak durması ve o yıllarda kurulan bağımsız bir Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu idi.

Ancak nedense kartlı ödeme sistemleri arada günah keçisi haline geldi ve 2005 yılından beri hala konu olmaya, ek düzenleme çıkmaya devam eden bir sektör oldu. O kadar ki cari açık bile kartların üzerinden düzenlenmeye çalışılıyor. Öncelikle şunu söyleyelim. Dünyada bizden başka bu konuda ayrı yasası olan bir ülke yok. Çıkan yasanın üstüne gelen yönetmelikler ise yüzlerce sayfayı bulan apayrı bir düzenlemeler dünyası yarattı.

5464 sayılı Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu ve bu kanun kapsamında çıkarılan yö-

netmeliklerle neredeyse her şey düzenlenmiş durumda. Ana başlıkları hatırlayalım:

**1) Faiz oranı:** Bankaların kredi kartlarına uygulayacağı maksimum faizi 2006 yılından beri Merkez Bankası belirliyor. Merkez Bankası, bu oranı 3 ayda bir açıklıyor ve son 6 yıldır kesin bir formülü olmadığı için yıllık bütçe ve plan yapmak imkansız hale gelmişti. Yani bizim sektörde o meşhur "forward guidance" hiç yoktu. TCMB bu formülü, 2014 ekim ayında ilk kez açıkladı ve tüketici kredilerinin ortalamalarının biraz üstünde tutacağını söyledi.

**2) Faiz hesaplama yöntemi:** Bankaların bu faizi müşteriye yansıtarken nasıl hesaplayacağı da düzenlenmiş vaziyette. Yani bankalar arasında hesaplama yönteminde bir fark olmasına imkan yok. Merkez Bankası tarafından açıklanan oran basit (bileşik değil) faiz ve sadece ödenmeyen kısma ödenmeyen gün üzerinden hesaplanıyor.

Bu iki düzenleme; örneğin kişiye göre risk bazlı fiyatlamayı yok eden unsurlar. Yıllarca Kredi Kayıt Bürosu'na yatırım yapan, risk notunu bankacılıkla tanıştıran, kişilerin risk notuna göre ödüllendirilmesine inanan ödeme sistemciler bu kadar bariz bir işi yapamıyor hale geldi.

**3) Asgari ödeme tutarı:** Minimum ödeme tutarı, son yıllarda yönetmeliklerle de artırılarak kartların kredi özelliğine sahip olması zorlaştırılıyor. Bankalar bunun sonucunda bireysel kredi vermeyi başka hiçbir ülkede olmadığı kadar kolaylaştırdı. Bu da piyasaya gereksiz bir nakit çıkışı demek. Unutmayalım ki kartlarla ne alındığını izlemek ve raporlamak çok kolay. Ayrıca minimum ödeme oranının artması gelirleri standart maaşlı kişilerin, kart ödemesini zorlaştırarak onların bir daha kredi alamayacak şekilde negatif risk notuna düşmesine yol açıyor.

**4) Kart yaşı:** İlk kez kart alanlara yönelik birçok düzenlemeyle limit ve minimum ödeme tutarı farklılaştırılıyor. Kredi kartını ilk kez alanlara yönelik bir dizi önlemlerle 77 milyonluk ülkede her ilk kez kart alanın acemi ve finansal anlamda bilinçsiz olduğu varsayılıyor.

**5) Karşılıklar:** Kullanılmayan limitler için ek karşılık zorunluluğu geldi. Bankaların maliyetleri





artırıldı. Limit ile kullanım arasındaki oran tüm dünyada yüzde 25 civarındayken bizde bu oran nerdeyse yarı yarıya. Yani pek çok bireyin zor zamanda güvenebileceği bir kullanım boşluğu kalmadı.

**6) Ortak limit:** Son zamanlarda çıkan düzenlemelerle bir kişiye tüm bankalarca verilebilecek toplam limit sınırlanıyor ve izleniyor. Bankalar ve markalar arasındaki rekabet böylece azalıyor. Kişilerin limiti gelirlerinin 4 katıyla sınırlı ve bu bütün sistem için geçerli.

**7) Nakit ve satış sayaçları:** Bir takvim yılı içerisinde minimum ödeme oranını üç kez ödeyemeyenler için kart kullanımına nakit kullanım dahil olmak üzere sınırlamalar getirildi ve pek çok kişi bu sınırlamalara girdi. Nakdi sınırlanan kişi ya bireysel krediye ya da arkadaş borcuna geri dönüyor. Veya kaını ödeyemeyenler listesine girip bankacılık sektöründen uzun süre yararlanamıyor.

**8) Taksit sayıları:** Sektör sektör taksit sayıları düzenlendi ve azaltıldı. Böylece örneğin özellikle bir ülkenin kalkınmasında en önemli araçlardan olan akıllı telefonlar daha pahalı ve ulaşılması güç hale geldi. Yıllardır tüm satışlarını kredi kartıyla 12, 16 taksitlerle yapan beyaz eşya ve mobilyacılar yine senede dönmek zorunda kaldı. Bu da kayıt dışılığı kolaylaştıran bir durum tabii.

**9) Kart ücretleri:** Yıllık ücreti olmayan kartların çıkarılması zorunlu oldu. Böylece üzerinde tüketici için hiçbir özellik olmayan kartlar çıktı. Bu kadar bankanın farklı ürününün ve ücretlerinin olduğu yere tekdüzelik gelecek.

**10) Ek zorunlu karşılıklar:** 2013, 2014 ve 2015'e yönelik kart alacaklarına yönelik getirilen ek karşılıkların sektöre maliyeti 2.5 milyar lira oldu.

Bunlar sadece ana konular. BDDK ayrıca banka kartı sahiplerinden gelen şikayetleri tek tek izliyor ve bunların sıfır olması için bankalarla sürekli görüşüyor, zorluyor.

Sözleşmelerin puntosunun belli büyüklükte olması, şube dışında kart satılamaması, limit artırırken ve kart hamilinin talebi olmasına rağmen ek kart sahibinden de bir kez daha onay alınması, belli günde kart iptalinin mutlaka yapılması gibi inanılmaz detaydaki düzenlemelere girmiyorum bile...

Bunların üstüne bir de Maliye Bakanlığı'nın inisiyatifiyle POS terminallerinin yazarkasa olması için çıkarılan yasa ve yönetmelikler var. Yani ülkemizdeki 2 milyon cihazın değişmesi gündemde. Sadece fiş=slip düzenlemesi yapılsa sıfır maliyetle gerçekleşecek bir düzenleme milyonlarca terminali milyarlarca lira maliyetle değiştirmekle sonuçlanacak.

Şimdi tüm bunlar bu sektördeki biz çalışanlara şu mesajı veriyor: Düzenleyici sizin bu dünyada yaptığımız şeyleri beğenmiyor, değiştirmeye çalışıyor. Bu sektörü artık büyütmeniz neredeyse im-

kansız. Para kazanmanız da neredeyse imkansız. E bu dünyadan nasıl inovasyon çıkar ki?

### **İnovasyon için neler lazım?**

**1)** Tüm oyunculara (kart sahipleri, isyerleri ve bankalar) yarar sağlayan sektör dinamikleri olması lazım. Bizde Türk bankaları bu işten yaptıkları yatırımları dengeleyen bir kar sağlayamaz hale geldiler. Yani ödeme sistemlerine yatırım yapma isteği artık kalmadı.

**2)** Sektörün ve sistemin farklı yaklaşımlara yani tam rekabete olanacak bir çerçevede çalışması gerekir. Halbuki şu anda tam tersi bir durumla çelikten bir cendere içine girmiş bir sektör var. Farklılık neredeyse istenmeyen bir hale geldi.

**3)** Yetenekli çalışanların bu sektörü tercih etmesi lazım. Bu kadar düzenlemesi olan bir alanda farklı düşünen insanların kalmasını beklemek herhalde fazla bir iyimserlik.

### **Peki ne yapabiliriz?**

Kanımcı BDDK ile oturup tam tersi bir deregülasyon çalışması yapmak gerekir. Düzenlemelerin amaçlarına geri dönmek ve prensipleri ortaya koymak lazım. Unutmamak gerekir ki her detaylı düzenlemenin ne yazık ki istenmeyen sonuçları olur ve sürekli oluyor. Onları düzenlemek için bir kez daha başka bir düzenleme gerekiyor. Ve bu böylece sürüp gidiyor.

Ülkemiz için en istenmeyen sonuç, bireylerin bankacılık ilişkilerinin azalması -ki BDDK tam tersi finansal kapsamı artırmaya çalışıyor- ve vergi gelirlerinin yani kayıt içi işlemlerin azalması olarak ortaya çıkıyor.

Kağıt üstünde güzel görünen bir çok detay bireylerin ekonomik özgürlüklerini kısıtlama sonucunu doğurabilir.

Tüketiciyi koruma prensibinin yanına finansal erişim, inovasyon, seçim hakkı ve basitleştirme ilkelerini koyarak BDDK ile sektörümüz çok güzel çalışmalara imza atabilir, Türkiye olarak yeniden gurur duyacağımız bir sektörü birlikte yaratabiliriz.

Bu işin asit testi de yazımın başında değindiğim ülkemizin son yıllara kadar öncü olduğu ödeme sistemlerindeki inovasyon rolünün geri gelmesidir. Ne yazık ki Türkiye'nin gururla dünyaya ihraç edebildiği bilgi birikimi çok az ve bu gidişle ödeme sistemlerindeki örnek alınan uygulamalarımız bir hoş anı olarak kalacak.



2023

## Ödeme sistemleri vizyonu



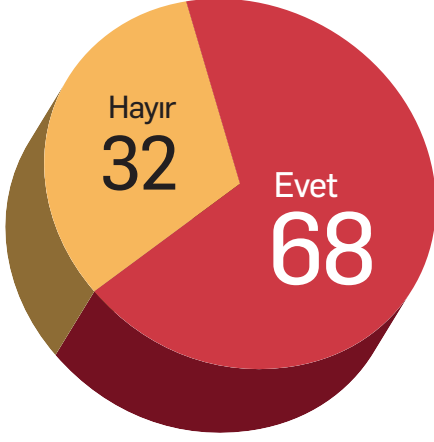
50 yıl önce televizyon yoktu Türkiye'de. 46 yıl önce kredi kartı nedir bilmiyorduk. 20 yıl önce internet ve cep telefonu yoktu. 9 yıl önce de akıllı cep telefonları ve tabletlerle tanışmamıştık... Bugünse çok değil sadece birkaç on yıl öncesine kadar hayal dahi edilemeyen sayısız işlemi, avuç içi kadar cihazlarla birkaç saniye içinde yapabiliyoruz. Yakın bir geçmişe kadar günler, haftalar hatta aylarca hazırlanması ve gönderilmesi süren ses, görüntü ve veri dosyaları artık inanılmaz hızlarla hazırlanıyor, saniyeler içinde dünyanın her ucundaki istenilen sayıdaki alıcıya ulaştırabiliyor. Uzaktan ticaretin apartmanın altındaki bakkala sarkıtılan sepetle, güvenli ödeme sistemininse elden verilen nakitle gerçekleştirildiği o nostaljik dönemlerden sonra dünyanın istediğimiz yerindeki istediğimiz satıcısından online olarak istediğimiz her ürünü seçebiliyor, güvenli ödemesini yapabiliyor ve kısa bir süre sonra kapımızdan alabiliyorsak, bu mucizeyi olanaklı kılan üç temel öğe var: İnternet

ağı, güvenli ödeme sistemleri ve lojistik altyapısı...

Peki 29 Ekim 2023'te cumhuriyetin 100'üncü kuruluş yılını kutlarken, geride bıraktığımız 9 yıl öncesinde "neler yoktu" diyeceğiz?

Doğrusu günümüzün Nostradamus'larının işi çok zor. Teknolojik gelişme açısından bırakın on yıllar sonrasını, önümüzdeki birkaç yılı kestirebilen varsa günümüzün Nostradamus'u odur diyebiliriz. Türkiye'deki bankaların Bankalararası Kart Merkezi (BKM) öncülüğünde ilan ettiği "Nakitsiz Toplum" vizyonundan yola çıkarak; yeni yılın bu ilk sayısını, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluş yıldönümünde bizi nasıl bir bankaçılık ve ödemeler dünyası beklediği konusuna ayırdık. Elbette amacımız Nostradamusluk yapmak değil. Ancak ödeme sistemlerinde dünyaca örnek alınan başarılı ürün, hizmet ve uygulamalara imza atan yöneticilerimizin, girişimcilerimizin öngörülerinin bu konuda sizlere sağlam ipuçları vereceğinden eminiz...

## EMV (chip & PIN) özelliği olmayan kart kalmayacak, manyetik şeritler kalkacak...



**Alpays Sidal**  
Ingenico Türkiye ve  
Ortadoğu Genel Müdürü

◆ Kural koyucu oyuncuların yayınladığı kurallar gereği, 2015 yılından itibaren bankalar tarafından alınan tüm POS'ların temassız ödeme özelliğini desteklemesi gerekiyor. Bu uygulamayla 2017'den itibaren sahada temassız ödeme özelliğini desteklemeyen cihaz kalmaması hedefleniyor.

Biz de bu uygulamayı desteklemek için hem şu anda piyasada olan seyyar yazarkasa POS'umuza hem de geliştirdiğimiz yeni nesil masüstü yazarkasa POS'a temassız teknolojisini ekledik. Temassız teknolojinin kullanımının yaygınlaşması için son kullanımın bilinçlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

◆ Beacon teknolojisi içeren donanımlar bugün telefonunuzun bluetooth'u açıkta size anında pazarlama önerileriyle gelebiliyor. Örneğin, bir alışveriş merkezinde bir mağazaya girdiğinizde kampanya bilgileri telefonunuza gelebiliyor veya bir sergide eserlerle ilgili bilgi almak için de bu teknoloji kullanılabilir. POS cihazlarının bu teknolojileri desteklemesi uzun zamandır konuşuluyor ama tüm POS'ların bu özelliği destekleyeceğini söylemek şu an için iddialı bir söylem olur. Zira dünyada POS cihazını sadece banka kredi kartı işlemleri için kullanan ve fiyata duyarlı bölgeler çoğunlukta denilebilir.

◆ Son 7-8 yıldır EFT-POS cihazları sadece bankaların kredi kartı işlemleri için değil, dikey pazarda birçok projede konumlandırılıyor. Kontör satışı, fatura ödeme gibi günlük işlemler uzun yıllardır gerçekleşiyor. Bunlara ek olarak örneğin bir proje kapsamında restoranlarda konumlandırılıyor ve merkeze gelen siparişin restorana iletilmesini sağlıyor. Yine mobil cihazlarımız sahada tur satışında kullanılıyor, böylece her işlem online gerçekleşiyor. Yer olup olmadığı gibi bilgiler müşteriye anında iletebiliyor, sahadaki acentelerin mesai bitiminde evrak işi yükünün önüne geçiyor. POS cihazlarının özellikleri arttıkça kullanım alanları da farklıla-



şabiliyor. Örneğin barkod okuyucu entegre edilerek katalog satışı yapılabilir. Veya mağazalar POS'larının dokunmatik ekranlarından merkeze sipariş geçebilir. Kart sahibine ödeme anında PIN girişi yaparken reklam gösterilebilir.

◆ Sürekli ve hızlı değişen dijital dünyada POS'ların da gelişerek farklı uygulamalarda kullanılacağını düşünüyorum. Ülkemizde değişen yasayla yazarkasa özelliği kazanan EFT POSlar (yazarkasa POS) TSM adını verdiğimiz merkezi sistemle yönetiliyor. Bu sistem ile esnafımız aldığı yazarkasa POS'un desteklediği ve ihtiyacı olan tüm uygulamalardan online olarak faydalanabilir.



**Barbaros Özbugutu**  
izyico CEO'su

◆ Akıllık cep telefonlarının yardımıyla ödemeler, Apple Pay ve başka çözümlerle hayatımıza hızla girecek. Apple Pay'in NFC üzerine kurulması NFC teknolojinin yeniden doğuşu oldu. Ancak kredi kartı hayatımızda daha

uzun zaman bir rol oynayacaktır. Ödeme yöntemleri çeşitliliği anlamında, önümüzdeki dönemde kredi kartı bazı farklı cüzdan ve sadakat kartı uygulamaları olacaktır. Bunun yanı sıra ödeme sistemlerinin entegre edildiği değişik tahsilat çözümlerinin oluşacağını öngörüyoruz.

◆ POS cihazlarıyla farklı sektörlerde, farklı amaçlar için özel uygulamaların örneğini bugünden görüyoruz. Bu alanda farklı çözümler olacak. Belki POS cihazlarının da AppStore gibi kendilerine has bir online satış noktası olacak.

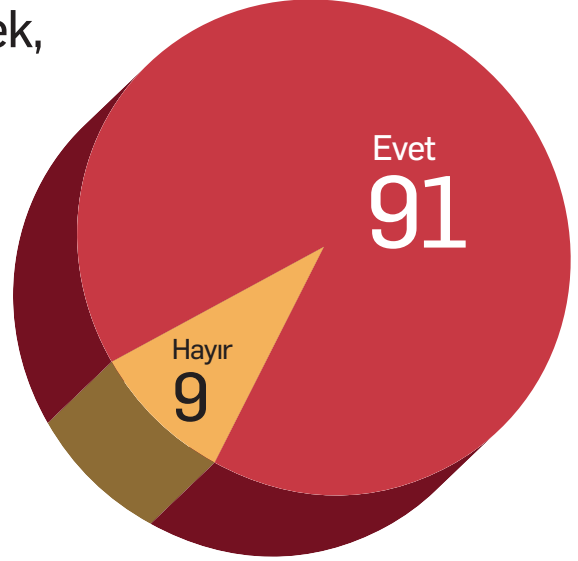
◆ Yeni cihaz ve teknolojilerle yapılan ödemelerin oranı gelecek yıllarda yükselecektir ama tamamı olmayacaktır.

◆ Biyometrik şifreler bugün bile başarıyla kullanılıyor. Kullanımları gelecekte daha da yaygınlaşacaktır.

◆ Çek ve senet kullanımı asgariye inecektir ama bazı niş işlemler ve alanlarda kullanımı devam edecektir.



## Bankalar kart uygulamaları/ uygulamaları geliştirecek, dijital kartlar üretecek...



### Begüm Taşal DenizBank Ödeme Sistemleri ve Şube Dışı Kanallar Grup Müdürü

◆ 2023'te özellikle gelişen teknolojilerle birlikte şehir hayatının dinamikliğine ayak uyduracak, hızlı, değişken ve farklı müşteri deneyimi yaratan ödeme sistemlerinin hayatımızda olacağını düşünüyoruz. Bugün dünyada önemli bir trend haline gelen giyilebilir teknolojiler, gadget'lar ve dijital platformlar 10 yıl sonra gündelik hayatımızın daha da büyük bir bölümünü kapsayacak. Özellikle 10 yıllık süreçte kart plastiğinden bağımsız kartsız işlemler gittikçe yaygınlaşacak.

◆ Verimlilik ve yenilikçilik şemsiyesi altında sadece kartlar değil finans sektöründeki pek çok enstrüman da evrimleşerek farklı formlarda finansal tüketicilerin hayatına girecek. Ama yine de bütün bu gelişmeler ışığında kartların plastik olarak hayatımızdaki yüzdesi azalsa bile, ödeme sistemlerinin konvansiyonel bir ürün olarak 10 yıl sonra da yine hayatımızda yer alacağına inanıyoruz.



### Devrim Sönmez Blesh Kurucu CEO'su

◆ Chip & PIN kullanma oranı 2023 yılına kadar çok artacak ve tamamen ortadan kalkmayacaktır. Bunun nedeni de başvuru sürecinde kart müşteriye ulaştığında kullanılacak PIN'in tanımı için güvenli alan yaratılmaması. Bu durum özellikle müşteriden gelmeyen (non-customer) akışlarda daha çok yaşanıyor.

◆ Geçtiğimiz yıllarda TÜBİTAK tarafında Akıllı Kart İşletim Sistemi (AKİS) isimli bir proje olmasına rağmen bankalar kart uygulamalarını dışarıdan almayı tercih ediyor.

Özellikle MasterCard ve Visa tarafında; geliştirilen uygulamaların sertifikasyonlarının ağırlığı bankaların uygulama geliştirme konusundaki çekimsizliğinin nedeni olarak görülüyor. Bankalar kart uygulaması geliştirmek yerine mevcut uygulamalarını POS ve ATM kanallarında daha efektif kullanabilmek için projeler geliştiriyor. 2023 yılında da bu durum devam edecektir diye öngörüyoruz.

◆ Plastik kart dağıtımına sona ermeyecek, 2023 gibi artık çok yakın sayabileceğimiz bir yılda da devam edecektir. Kartları daha ileride başka formlarda göreceğiz.

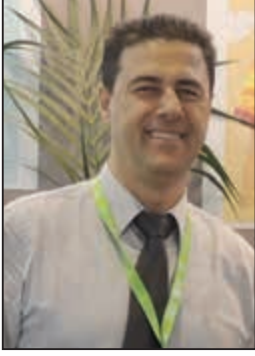
◆ 2023'e kadar temassız işlem yapamayan POS cihazı üretimi kalmayacaktır. Ancak sahadaki POS cihazlarının değişimi zaman alacaktır. Ödeme noktası olan ancak henüz POS cihazının yer almadığı noktalar için özel uygulamalar ve özel POS cihazları geliştirilecektir. Bunun başlangıç noktasının ise mobil cihazlara entegre olan POS cihazları olmasını bekliyoruz.

◆ NFC günlük hayatın bir parçası olacak. Apple'ın Apple Pay özelliğini iPhone 6 ile beraber gündeme getirmesiyle gündelik hayatla daha çok entegre olacak.

◆ Evet, "something you have/know" (sahip olduğun ve bildiğin şeyler) yapısı zaten güvenlik tarafında yeterli değil; "something you own" (parmak izi, retina gibi sana ait olan, sana özgü şeyler) yapısı daha çok cihaz tarafından desteklenmeye başlanacaktır. Kişilerin bu tanımları yapabilmeleri için geliştirilecek cihazlar daha kullanıcı dostu hale gelecektir.

◆ Özellikle bankaların bazı bankacılık birimlerinin isimlerini dijital bankacılık birimlerine dönüştürdüğünü görüyoruz. Kiosk, ATM yanı sıra Google Glass gibi teknolojiler bankacılık deneyiminde köklü değişiklikler yaratacaktır. Yeni teknolojiler sayesinde ATM ve VTM kullanımının çok artacağından eminiz. Özellikle Google Glass ve Oculus Rift gibi cihazlar bankacılık deneyiminde köklü değişiklikler meydana getirecektir.

◆ Çek ve senet kullanımının çok çok azalacağını düşünceler de tamamen ortadan kalkmayacaktır.



**Ercan Ölçer**  
**TÜBİTAK BİLGEM Ulusal**  
**Elektronik ve Kriptoloji**  
**Araştırma Enstitüsü Proje**  
**Yöneticisi**

◆ Manyetik şeritler kalkacak, EMV'ye alternatif yurtiçi ödeme sistemlerine geçiş artacaktır. Farklı uygulamalar çoğalsa da fiziki kart ve PIN kullanımı bir süre daha devam edecektir.

◆ NFC yaygınlaşsa da yeterince güvenli olmadığını düşünüyorum. Yerine yeni ve daha güvenli teknoloji kullanımı gelebilir. Ancak temassız işlem yapan kartlar ve cihazların artacağı öngörülebilir.

◆ Klasik şifre mekanizmasının biyometriden daha güvenli olduğunu düşünüyorum. Biyometrik doğrulama da yüzde 100 güvenli ve kesin değildir. Bu konuda faaliyet gösteren firmalara ait dokümanlarda iddia edilen doğrulama oranları doğru değildir. Ancak biyometri kullanımı, şifrenin yanında güvenliği artıran önemli bir destek olacaktır.

◆ Günümüzde şubelerde yapılan pek çok işlem mobil cihazlara, kiosklara kayacak. Ancak ben ATM'lere ihtiyaç olmadan yakında evden vatandaşların kimlik doğrulamalarını yapıp tüm bankacılık işlemlerini yapabileceğini düşünüyorum.

◆ Çek ve senet gibi finansal araçlar yerine elektronik ortamlar kullanılacaktır.



**Erol Ulu**  
**UPT (Uluslararası Para**  
**Transferi) CEO'su**

◆ Manyetik şeritler hala devrede kalabilir. Bu da kullanıcı tarafında yaşanabilecek aksaklıklara karşı bir alternatif metod olarak az da olsa kullanılabilir. Dijital kartlar ve uygulama sayıları kesinlikle artacak. Ancak her zaman akıllı telefon kullanmayan bir kitle hayatımızda olacak ve bu kitlenin ödeme aracı ihtiyacı için fiziksel kartlar da az da olsa varolmaya devam edecek.

◆ POS cihazları yüzdesi az olmakla birlikte hayatımızda kalmaya devam edecek ve fonksiyonları artacak. POS'lar ödeme yanında farklı işlemleri de yapabilir hale gelecekler. Bir ATM cihazı gibi

banka terminalleri olabilirler.

◆ Yeni teknolojilere geçiş o hızla olmasa da elbette kullanımı artacak. Ancak Türkiye'deki profil dijital konusunda bu kadar ağırlıklı seviyede değil. Son 10 yılda da bu kadar yol kat edilmesi zor.

◆ Şu anda ATM'lerde fonksiyonellik anlamında inanılmaz bir gelişim var. Gelecek 10 yıl içinde öngöremediğimiz yeniliklerin de gelmesi muhtemel. ATM bunun için en potansiyel ve kullanım oranı yüksek araç.

◆ Çek ve senet şu aşamada da cüzi bir kullanım alanına sahip ama hayatımızda var. 10 yıl sonra da az da olsa hayatımızda var olmaya devam edebilir. Ticari kartla ödeme bu anlamda daha yaygınlaşacaktır. Bankaların teşvik edici kampanyalarının da bunun üzerinde önemli olumlu etkisi var. Bunun uzun vadede daha da olumlu etki sağlayacağı görüşündeyim.



**Firat İşbecer**  
**Monitise MEA (Ortadoğu ve**  
**Afrika) COO'su**

◆ Plastik kredi kartı kalmayacak. Tüm kredi kartları dijital ödeme kanalları üzerinden işlem görecektir. Bankaların kart uygulamaları/uygulamaları geliştirmesi ve dijital kartlar üretmesi için fakat bunun

için 2023'ü beklemeye gerek yok, bu halihazırda olan bir durum.

◆ Sadece NFC teknolojisi değil, kişisel kimliğe tanımlı ödeme seçenekleri NFC ve benzeri teknolojileri de tarihe karıştıracaktır.

◆ Önümüzdeki dönemde biyometrik temelli kimlik belirleme uygulamaları daha fazla kullanılacak. Nitekim 2014 yılında Türkiye İş Bankası mobil bankacılığa Touch ID ile giriş özelliği ekleyerek bunu gerçekleştirdi.

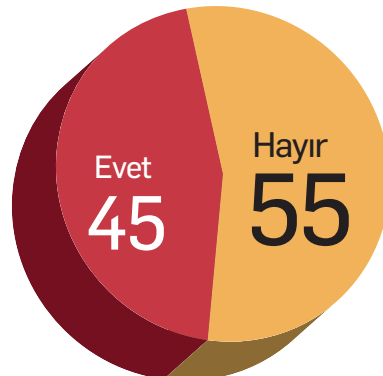
◆ Banka şubeleri artık çalışmalarını daha çok kişisel finans danışmanlığı konularına üzerine yapacak. Yeni tasarımlarıyla ATMler dijital strateji ve dijital kanalların bir parçası olacak.

◆ Çek ve senet tamamen sanal ortama aktarılacak.



**Gökhan Koldaş**  
**CredoWork Genel Müdürü**

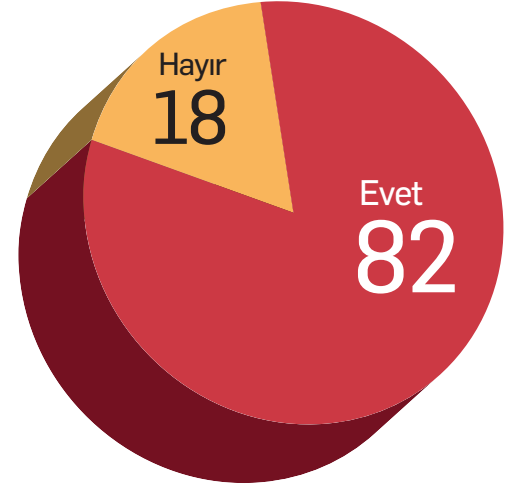
◆ Tüm kartlar EMV özellikli olacak. Manyetik şeritli kartların zaten güvenlik nedeniyle kalkması gerekiyor. Ancak yurtdışı özellikle bizim kadar hızlı hareket etmiyor, çok az kullanılması ve bu nedenle



**Akıllı telefon ve giyilebilir cihazların yaygınlaşmasına paralel olarak tüketicilere plastik kart dağıtımı sona erecek...**



## Temassız işlem yapmayan, NFC teknolojisiyle uyumlu olmayan POS terminali kalmayacak; POS cihazları mobil ve giyilebilir cihazlar, Beacon gibi teknolojilerle uyumlu olacak...



uyum amaçlı kalması olası. Eğer manyetik kartlarla yapılan işlemlerdeki sahtekarlığın finansal riski kullanıcı üzerine kalırsa kullanıcı manyetik şeritli kart tercih etmeyebilir ve terk edip de böyle başlar.

- ◆ Bankalar dijital uygulamaların verdiği gücü ellerinde tutmak isteyecekler. Kart aplikasyonları iyi bir tool olacak. Ancak akıllı telefon ve giyilebilir cihazların yaygınlaşmasına paralel olarak tüketicilere plastik kart dağıtımının tamamen sona ereceğini düşünmüyorum. Kullanıcıların isteğinin bu yönde olmayacağını düşünüyorum. En azından benim gibi bazı kullanıcılar olacaktır.
- ◆ 2023 yılına dek beacon örneğinde olduğu gibi cep telefonlarıyla interaktif haberleşen ürünler olacağını öngörüyorum.
- ◆ POS konusunda BLE (Low power Bluetooth) teknolojisi ile beacon tipi farklı ürünler ortaya çıkacak; telefonlarımızla mekan ilişkisi kurulacak, bilgi aktarımları kolaylaşacak.



- ◆ 2006 yılında Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından yurtiçinde kredi kartlarının chip & PIN özelliğine sahip olmasının zorunlu tutulmasından bu yana tüm kredi kartları chip & PIN özelliğini destekler nitelikte üretiliyor. Banka kartı ve ön ödemeli kart niteliğindeki ürünler için söz konusu nitelikte bir zorunluluk bulunmamasıyla birlikte, bankalar kendi tercihleri ve müşterilerine sundukları ürün ve hizmetlere göre, sundukları kartları çipli veya manyetik şeritli olarak üretebiliyor. Ülkemizde tüm banka kartları içinde çipli banka kartlarının oranı yüzde 5 civarında. Dünyaya çapında ise chip & PIN uygulamaları, Visa ve MasterCard gibi

uluslararası kart kuruluşlarının da teşvikiyle yaygınlaşıyor. 2023'e kadar manyetik şeritli kartlar tamamen yok olmasa da sayısının oldukça azalacağı tahmin ediliyor.

- ◆ Bankalar, teknolojik gelişmeler doğrultusunda kartlı ödeme sistemlerinde farklı uygulamalarla müşterilerin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Chip & PIN teknolojisinin ardından geliştirilen temassız uygulamalarla birlikte müşteri deneyimi farklı bir noktaya taşıyor. Halihazırda NFC adı verilen mobil uygulamalarla sektör gelişimini ve değişimini sürdürüyor. Gelişimin devam ederek farklı uygulamaların müşterilerin kullanımına sunulacağını düşünüyoruz. Dijital kart uygulamaları da bunlardan biri olarak sektörde yerini alabilir.
- ◆ 2006 yılında chip & PIN uygulamasına geçişin ardından başlayan temassız özellikli kredi kartı çalışmalarına ve farklı NFC uygulamalarına rağmen fiziksel kartların hayatımızdaki yerinin azalmadığını görüyoruz. Öncelikle saat, sticker gibi farklı araçlarla müşterilere temassız ve NFC uygulamaları kullanma alışkanlığı kazandırılmaya çalışılmış, ancak yaygınlaşma boyutunda sınırlı kalmıştır. Sonrasında gelen cep telefonları ve akıllı telefonlar üzerinden kartla ödeme uygulamalarının gelişimini hala sürdürdüğü görülmekle birlikte, müşterilerin fiziksel kredi kartlarından vazgeçecekleri bir noktaya gelinmedi. İlerleyen dönemlerde, bu durum ancak ödeme sistemlerindeki tüm tarafların ortak noktada buluşabileceği bir platformun kurulmasıyla mümkün olacağını düşünüyoruz.
- ◆ 2023'te dijital kanallarla yapılan ödemelerin payının yüksek olacağını tahmin ediyoruz. Ancak tüm ödeme işlemlerinin dijital kanallardan gerçekleşmesi mümkün olmayacaktır. Sosyal medyanın artan kullanımı, akıllı telefonların ve giyilebilir teknolojilerin yaygınlaşmasına paralel olarak bankacılık sektörü bu alanlarda da çok daha aktif hale gelecektir. Mevcut durumda sınırlı sayıda kullanıcıya sahip mobil ödeme sistemleri daha fazla hayatımızın içinde yer alacak ve kullanım alanı bulacaktır.





**Mehmet Sezgin**  
**BBVA Ödeme Sistemleri**  
**Başkanı ve Garanti Ödeme**  
**Sistemleri Eş Başkanı**

◆ Dünyada EMV olmayan kart ve POS kalmayacak, manyetik şeritli kartlar kalkacak, sadece çip olacak. Her büyük banka kart uygulamaları ve dijital kartlar

üretecek. Daha küçük bankalar Visa, Apple, Google gibi platformlara girmek zorunda kalacak. Büyük bankaların app'leri/wallet'ları (uygulamalar/cüzdanlar) ile yerel (BKM express) veya global (Visa, Apple, Google) app'ler arasında API paylaşımıyla geçişmeler olacak.

◆ Ülkemizdeki akıllı cihaz/telefon oranı yüzde 60'a geldiğinde bankalar plastik kart vermeyi bırakacak. Akıllı cihazları büyük ekranlı bir kart gibi düşünün. Ve bu bankalar için de tüketiciler için de çok olumlu bir gelişme olacak. Kartım kayboldu, bozuldu, harcamamı göremiyorum, ekstrem gelmedi gibi sorunlar tarih olacak. Kurye sorunu kalmayacak. Hiç durmadan SMS ve e-mail geliyor şikayetleri bitecek çünkü tüketiciler kampanyaları görüp görmemeyi kendileri belirleyecek.

◆ POS'ların hepsi (bunların bildiğimiz anlamda POS terminali olması gerekmiyor) NFC teknolojisiyle donanacak. Ödemelerin hemen hepsi telefon ve NFC ile yapılacak. In-app ödemeleri çok artacak, oranı yüzde 50'lere yaklaşacak. Birçok büyük perakendeci kendisi app'ler yapacak ve bu app'ler bankaların wallet app'leri ile uyumlu olacak. Restoranlarda POS ile hesap ödeme neredeyse kalmayacak. Meşhur "big data" (büyük veri) ile perakendeciler kendi promosyonlarını tasarlayacak. Onlara bu imkanları veren bankalar öne çıkacak.



**Merve Tezel**  
**Visa Europe Türkiye**  
**Ülke Müdürü**

◆ Manyetik şerit kalsa da kullanımı çok çok azalacak. Plastik kartların tamamen yok olacağını düşünmüyorum; oranı azalsa da yine de kullanımı kolay ve güç kaynağı ihtiyacı olmadığı için ol-

maya devam edecek.

◆ Ödemeler dünyasında artık tek bir çözüm ya da tek bir yöntemden bahsedemeyiz. Dolayısıyla ödemelerin tamamının NFC teknolojisi kullanan cihazlarla yapılacağını söylemek çok da doğru olmayacaktır. Sadece NFC değil uzaktan ödeme imkanı sağlayan tüm çözümler ödeme yöntemi olarak tercih edilebilir. Burada en önemli nokta tüketicilerin her an, her yerde ve her cihaz üzerinden rahat, hızlı ve güvenli bir şekilde ödeme yapabilmeleridir.

◆ Türkiye ekonomik, sosyal ve kültürel yapısı birbirinden çok farklı bir nüfusu barındırıyor. Böylesine geniş bir yelpazede ortak reçetelerden/tercihlerden bahsetmek çok mümkün değil. Önümüzdeki yıllarda banka şubeleri ağırlıklı olarak katma değerli bankacılık ürünlerine odaklanacaktır ancak günlük/rutin işlemlerini şubede yapmayı tercih eden müşteriler her zaman olacaktır.

◆ Önümüzdeki dönemde tüm hizmetlerin sunulduğu ATM'lerin sayısında daha da artış olacaktır.

◆ Türkiye'de çek/senet kullanımı eskilere dayanan, karşılıklı güven duygusu üzerine kurulu iş yapış biçimlerinde ve daha esnek finansman için tercih edilen bir ödeme yöntemi. Tercih edilmesi ödeme sistemleri için çok önemli olan teknoloji ve rahatlık gibi unsurlardan daha az etkileniyor. Dolayısıyla ödeme sistemlerindeki gelişimlerden bağımsız bir şekilde kullanılmaya devam edeceğini düşünüyorum.

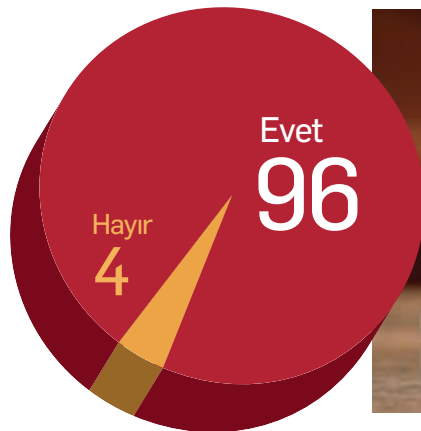


**Murat Kayihan**  
**İnnova Finansal İşlem**  
**Çözümleri Direktörü**

◆ Plastik kartların ortadan kalkması kaçınılmaz bir durum. Ancak mevcut kartların tarih olacağı zamandan çok uzaktayız. Aslında buradaki temel sıkıntı her akıllı cihaz pil tüketiyor ve bir noktada pil bitiyor. O nedenle pil sorununun çözümlenmesine paralel olacak bir gelişme bu. Mevcut telefonlarla plastik kart dağıtımının sona ermesi mümkün değil. Kimse telefonun pili bittiğinde ödemeyi yapamaz duruma gelmek istemez.

◆ Bahsedilen yeni teknolojiler mass-marketteki telefonların tamamında yok. Üst segment telefonlarda var. Bir de kullanıcı alışkanlıkları var. Bir kartı çıkarıyorsunuz bir PIN giriyorsunuz olay bitiyor. Cep telefonuna ise daha komplike kartları tanıtanız gerekiyor. Tüm bunların yanı sıra perakende sektöründeki hızlı değişim nedeniyle eğitimsiz kasierler faktörü var. Şu an bile çık-

POS cihazlarıyla farklı sektörlerde, farklı amaçlar için özel uygulamalar geliştirilecek...



Bankacılık, sigortacılık vb işlemler, kamuya olanlar da dâhil tüm ödemeler, alışveriş harcamalarının tamamı NFC teknolojisi kullanan telefon, tablet, giyilebilir cihazlarla yapılacak...



sanız NFC kabul eden POS görerseniz yüzde 90 olasılıkla kasiyer nasıl çalıştığını bilmiyor. Bilen varsa o da yüzde 90 olasılıkla arıza var deyip kesip atıyor.

◆ POS cihazları sadakat, sipariş ve satış takip uygulamaları, bayilerin ana firmayla iletişim sağlaması ve ana firmanın bayisine daha kolay hizmet vermesi gibi durumlarda kullanılıyor. POS'lar, bir PC'ye göre daha az komplike olması ve ilk yatırım ve bakım maliyetlerinin çok daha düşük olması gibi gerekçelerle kurumlar tarafından tercih ediliyor.

◆ Dijital dünya kulağa hoş geliyor ama pil problemini çözdüğümüz gün yaygınlaşma olacağını düşünüyorum.

◆ Kimlik belirleme için kullanılan yöntemlerin yüzde 100 oranında tanımlanma (ret veya kabul) garantisi yok. O nedenle mutlaka alternatif yöntemler olacaktır. Biyometrik cihazlar tabii ki hayatı kolaylaştıracaktır ama şu anki maliyetlerinin daha düşük olması gerekir. Yakın zaman değil de uzaklarda bir tarihte mümkün olabilir.

◆ Bu konuda insan faktörü önemli. Tercih yapmada en etkin faktör halen eş dost tavsiyeleri. Bu yüzden, Türkiye'de şubesiz bankacılıkla faaliyet gösteren kurumlara baktığımızda bu tamamen bölgedeki kültüre uygun olmayan bir şekilde oluşmuş durumda. Yurtdışında başarılı örnek olarak sayabileceğimiz birkaç bankayı geçmez. İnsanlar paralarını emanet ettiği kurumda bir canlı görmek istiyorlar. Belki başvurular vs alınabilir.

◆ Gelişmiş özelliklere sahip ATM'lerin sayısı artacak. Şu an Türkiye'de, örneğin ıslak imza gibi katı kurallar nedeniyle bu tarz yerlerin çoğalması engelleniyor. Yeni çipli kimliklerle elektronik imza birleşirse bu durum daha kolay olacaktır.

◆ Ülkemizin belli bir kısmı özellikle yeni "orta ve zengin" nesil çek ve senet nedir bilmiyor. Büyük şehirlerdeki büyük mağazaları bırakıp küçüklerine giderseniz halen ciddi bir senet kullanımı olduğunu görürsünüz. Özellikle tarım alanında çalışan köylü de bu yaygın kullanım var. Ticarete ise küçük esnaf çeksiz çalışamaz durumda. O nedenle yakın dönemde bu ikisinde bir değişiklik olacağını tahmin etmiyorum.

## odeabank

◆ Günümüzde de kartların eklenebildiği uygulamalar hem bankalar hem de telefon üreticileri gibi banka dışı kurumlar tarafından kullanılıyor. Bankalar açısından kullanıcının cüzdanında yer

alma kavramı, kullanıcının telefonunda yer alma şeklinde değişecektir. Telefonda yer alan banka uygulaması veya telefona eklenmiş kart bilgileriyle kullanıcılar kartlarını telefonları üzerinden kullanacaktır.

◆ Temassız kullanım hem işlem hızını artırıyor hem de kullanıcılara kolaylık sağlıyor. Önümüzdeki yıllarda mobil cihazlar üzerinden NFC, bluetooth, beacon gibi teknolojilerin kullanımıyla, temassız kullanımın hızla arttığını göreceğiz.

◆ POS ve M2M (makinelere arası) cihazları arasındaki entegrasyonun farklı sektörlerde genişleyerek artacağını düşünüyoruz.

◆ Fiziki ödemelerde de NFC kullanımıyla nakit ve NFC olmayan ödemelerin kullanımı azalacak. Ancak 2023 yılında fiziki ödemeden çok sanal ortamda veya otomatige bağlı ödemelerin yoğun olarak kullanılacağını göreceğiz.

◆ Günümüzde bile bankacılık işlemlerinin çoğu direkt bankacılık kanalları üzerinden yapılıyor. Elbette şubelerin bulunması ve insan-insan etkileşimi ayrı bir önemle yaşamaya devam edecektir. Ancak işlemlerin büyük çoğunluğu müşteriler tarafından online olarak şubeler kullanılmadan yapılacaktır.

◆ Günümüzde hukuksal ve teknolojik unsurların elverdiği ölçüde ATM ve kiosk cihazları üzerinden bu işlemler şu anda bile yapılabiliyor.

◆ Çek ve senede alternatif ürünlerin yaygınlaşması ve düzenleyici otoritenin elektronik ortamda çek-senet düzenlenmesi konulu çalışmalarını da olsa özellikle mikro segmentte çek ve senet kullanımının azalarak devam edeceğini öngörüyoruz.



**Özgür Güngör**  
Phaymobile Genel Müdürü

◆ Bankalar kendi işlerine odaklanıp, müşteriye daha yakın bir süreçte ilerleyerek "deneyim bankacılığı"na geçecekler. Uygulamalar ve dijital kartlar onların güçlü ürünleri olacak ama sadece ana odaklarına araç olarak. Akıllı telefon ve giyilebilir cihazlar giderek artan hızla bankacılık ve ödeme sistemlerine adapte olacak.

◆ Bazı tehditlerinin olduğu anlaşıldığında biyometrik şifrelerin sınırlı kullanımda kalacağını tahmin ediyorum. Bazı alanlarda zorunlu olarak kullanılması makul ve gerekli ama her alanda değil.

◆ Tüm bankacılık işlemleri ATM'lerle yapılabilirse şubelerin

tamamen deneyim bankacılığı hizmetlerine odaklanması gerekecektir. ATM'lerin fonksiyonunun gelecekte de devam edeceğini ve omni-channel için kritik olarak yer bulacaklarını düşünüyorum.

◆ Elektronik fatura, arşiv ve mobil teknolojilerle çek ve senedin yerini yeni teknolojiler alacaktır.



**Serkan Ülgen**  
**Yapı Kredi Bireysel**  
**Bankacılık ve Kartlı Ödeme**  
**Sistemleri Grup Direktörü**

◆ Önümüzdeki dönemde plastikler üzerindeki manyetik şerit kullanımını büyük ölçüde azalacak. Fakat yurtdışında chip & PIN yayılımı tamamlanmamış ülkeler bulunabilir.

Dolayısıyla plastikler üzerinde manyetik şeritler varlıklarını bir süre daha devam ettirebilir.

◆ Şu an bankalar elektronik ortamda mobil bankacılık, sanal kart, elektronik para transferi gibi artık geleneksel hale gelmiş birçok hizmet sunuyor. Gerek NFC ödemelerinin yaygınlaşması, gerek diğer mobil ödeme teknolojilerinin geliştirilmesiyle birlikte hem Visa-MasterCard gibi uluslararası kart şemaları hem de bankaların dijital cüzdan çözümleri yaygınlaşacak.

◆ 9 yıl içinde plastiklerin tamamen kalkması gerçekçi bir tahmin olmayabilir. E-ticarette dijital cüzdanların kullanımı, üye işyerlerinde NFC veya alternatif kartsız ödeme sistemlerinin kullanımları yaygınlaşacak. Bu sebeple kullanıcı alışkanlıklarına göre kimi tüketiciler için plastiğin hayatlarındaki önemi çok daha fazla azalacak. Plastiklerin kalkması için sadece Türkiye'nin altyapısını oluşturmuş olması yeterli olmayacak. Tüm dünyada kullanılabilir olacak, uluslararası kart şemaları tarafından kabul görmüş alternatif ödeme çözümlerinin varlığı Türkiye'de de plastiğin hayatımızdan çıkmasına yol açabilir.

◆ Uluslararası kart şemaları temassız işlem yapabilen POS cihazlarıyla ilgili düzenlemelerini yayınladı. Bankaların ve uluslararası kart şemalarının motivasyonlarının aynı doğrultuda olması sebebiyle de sektörde temassız POS yayılımı yüksek oranlara ulaşacak.

◆ Teknolojilerin ismi değişse de ileride kullanıcı için uygulanacak yöntem temassız olacaktır. Üstelik fiziksel bir ödeme aracı olmadan biyometrik tanımlama/doğrulama ile ödemeler gerçekleştirileceğini söyleyebiliriz.

◆ Biyometrik doğrulama büyük önem kazanacak. Ancak biyo-

metri yanında sadece kişinin bilebileceği klasik şifreler belirli uygulamalar için yaşamaya devam edecektir.

◆ Bankaların alternatif dağıtım kanalları üzerinden sunduğu hizmetler ve kullanım oranları gün geçtikçe artıyor. Birçok ürün için dijital ortamlarda hizmetler sunuluyor. Önümüzdeki dönemde biyometrik ve kartsız doğrulama yöntemleriyle kullanıcıyı doğrulayacak ATM örnekleri artacaktır. Bankalar daha fazla ürününü ATM'ler üzerinden müşterilerine sunabilecek ve şube ihtiyacını çok daha fazla karşılayacak. Fakat mevcut ATM yatırımlarının alternatif ve ileri teknoloji cihazlarla değişmesi zaman alacak bir süreç olacak. Özellikle akıllı telefon sahipliğinin bu kadar hızlı arttığı bir ortamda sektörün odağının daha çok mobil cihazlar üzerinden sunulabilecek hizmetler olması beklenebilir.

◆ Türkiye'de ticaret işletmelerin çek/senet kullanmanın en önemli sebebi kuşkusuz ileri vadeli işlem yapabilme olanağı. Ticaretle bu halen çok önemli bir ihtiyaç olmaya devam edecek. Ancak ileri vadeli işlemlerin ticari kartlar üzerine kayacağı öngörülebilir.



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

◆ Ülkemizde 2012 yılı itibarıyla kredi kartlarının tamamı EMV uyumlu hale geldi. 2023 yılına kadar banka kartları da EMV uyumlu hale gelecek.

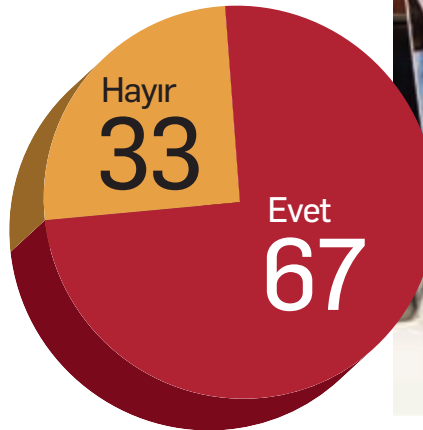
◆ Bankalar kullanıcıların alışveriş deneyimlerini değiştirecek, çok daha kolay ve keyifli hale getiren çözümler geliştirmeye devam edecek. Akıllı telefon ve giyilebilir cihazların yaygınlaşmasına paralel olarak tüketicilere plastik kart dağıtımını azalacak, ancak tamamen ortadan kalkacak demek zor.

◆ Gelişen teknolojilere paralel olarak sahadaki POS cihazları da değişecek. POS terminaleri temassız ve mobil işlemlere uygun hale gelecek dijital ödemelerin çok daha yaygınlaşmasına yardımcı olacak.

◆ POS cihazlarıyla farklı uygulamalar geliştirilecek. Ancak bu arada POS'lar da şekil değiştirebilecek; gelişen bulut teknolojileri sayesinde mevcut POS terminalerine ek olarak tabletler, telefonlar da POS cihazı olarak kullanılabilir.

◆ NFC teknolojisi ödemelerde önemli bir pay alacak olsa da akıllı ve giyilebilir cihazlarda ödeme için farklı yöntemler de kullanılacak.

**Rakam ve harflerden oluşan klasik şifreler tarihe karışacak; parmak/avuç damar izi, retina, vücut/kemik yapısı gibi yüzde 100 ayırt edici kişisel özellikler kullanılacak...**





Banka şubelerinde kurumsal ve bireysel krediler başta olmak üzere sadece katma değerli bankacılık ürünleri pazarlanacak, diğer bütün işlemler mobil cihazlar veya ATM'ler, kiosklar üzerinden yapılacak...



- ◆ Kullanıcılar için hız ve kolaylığın çok daha öne çıktığı yeni dönemde mümkün olan bütün işlemler mobil cihazlara, ATM'lere veya kiosk'lara taşınacak. Şimdiden müşteriler pek çok fonksiyonu bu kanallardan üzerinden yapmaya başladı bile. Bugün bir ATM'den 100'ün üzerinde farklı işlem yapılabilir. Verdikleri hizmetlerle "mini şube" konseptine gelmeye başlayan ATM'ler ileride tam olarak bu fonksiyonu yerine getirebilecek.
- ◆ Kullanımı gittikçe azalan çek ve senetlere ihtiyaç kalmayacak, akıllı cihazlar sayesinde yerlerini çok daha modern ürünler alacak.



**Tolga Kocakalay**  
n11.com Finanstan Sor.  
Genel Müdür Yardımcısı

- ◆ Fiziki POS'larda kredi kartı dolandırıcılığına karşı üretilen bu çözümün zorunluluk haline getirilmesi kaçınılmaz olacak. EMV'nin bir faydası, kartı kullanıcıya sağlayan bankaların sorumluluğunu azaltması. Örneğin akıllı kartı kullandıktan sonra ıslak imza ile işlem onaylanıyorsa sorumluluk hizmeti satana, PIN ile işlem onaylanıyorsa sorumluluk kart kullanıcısına kalıyor. Bu bağlamda uygulamanın standartlaşmasını bekleyebiliriz.
- ◆ Tüketici ihtiyaçları doğrultusunda, ödeme araçlarında da geliştirmeler olacak. Kasa önünde kaybedilen zamanın giderek önem kazanmasıyla beraber dijital kart gibi yenilikçi uygulamalar da üretime geçecek.
- ◆ Akıllı telefon ve temassız işlem sağlayabilen cihazların yaygınlaşmasıyla beraber, tüketici odaklı ürün ve uygulamalarda geliştirme hızlanacaktır. Bu tip uygulamalar, ödeme adımında tüketiciye hem zaman kazandıracak, hem de plastik kart taşımanın getirdiği güvenlik (çalınma, hırsızlık vs) riskini de ortadan kaldıracaktır.
- ◆ POS cihazlarında şimdilik fiziki mağazalarda kullanılacak yeni uygulamaların zaman içerisinde standartlaşmasını, hatta e-ticarette de kullanılacak bir teknoloji haline gelmesini bekleyebiliriz. Özellikle içerisinde satıcı, alıcı ve aracı gibi farklı oyuncular barındıran e-ticaret sektöründe, POS özelliklerinin daha da

esnekleştirilmesi bir gerekliliktir.

- ◆ Banka şubesi veya resmi dairede zaman kaybetmek tarih olacak. Tüm ödemeler, dijital cüzdanlarla, vezneler yerine, kiosklar üzerinden hızlıca ve kolayca yapılacak.
- ◆ Ödeme güvenliği halihazırda fiziki mağazalarda PIN, sanal mağazalarda ise 3D ile sağlanabiliyor. Ancak yüzde 100 güvenli alışveriş açısından, kişiye özel ve kopyalanması imkansız güvenlik araçlarının geliştirilmesi kaçınılmaz olacak.
- ◆ Çek ve senet gibi çalınma durumunda yüksek riskli ödeme araçları, yerlerini daha hızlı, daha güvenli olanlara bırakacak. Bu uygulamalardaki yenilikler, ticarete de faydalı olacak.



**Tunç Sarıbay**  
Profilo Ödeme Sistemleri  
Genel Müdürü

- ◆ Türkiye'de manyetik şeritli kredi kartları artık neredeyse kullanılmıyor. Bu kartların kullanımı giderek azalmasına rağmen dünya genelinde beklenen yaygınlık düzeyine ulaşmadan bankaların manyetik şeritleri kaldırabileceğini düşünmüyoruz. EMV olmayan ülkelerde kartın kullanılabilmesi ve çipin bozulduğunda kredi kartının kullanımına devam edilebilmesi için manyetik şeritlerin devam edeceğini öngörüyoruz.
- ◆ Dijital kartlar (sanal kartlar) internet güvenliği ve e-ticaret uygulamaları açısından gündeme gelmeye başladı ama bu konudaki kullanımlarıyla kısıtlı kaldı. Son yıllarda geliştirilen dijital cüzdanlar, fiziksel kartları dijitalle dönüştürmeye yönelik. Fiziksel olarak sahip olduğu kartları dijital cüzdanına yükleyerek başlayan kullanıcı deneyimi yaygınlaştıkça kartın fiziksel olarak basılması ihtiyacı zamanla ortadan kalkacaktır. Ancak bunun bir süreç alacağı da kesin. Aynı evrimi geçiren sadakat uygulamalarının birçoğunda plastik kart artık sadece bir pazarlama enstrümanı olarak kaldı. Müşteriye verildiği ilk günden itibaren cep telefonu numarasıyla ilişkilendirilen sadakat kartları giderek daha az işlemden fiziksel olarak kullanılıyorlar. Aynı gelişimin kredi kartlarında da kaçınılmaz

olacağını düşünüyoruz

◆ PayPal, BKM Express gibi fiziksel kartları dijitalleştiren uygulamaların akıllı telefonlarımıza girip yaygınlaşmasıyla fiziksel kart kullanımını uzun bir süreç sonunda sona erebilir. Güvenlik tarafında biyometrik doğrulama metodlarının getirdiği kullanım kolaylıkları da eklenince bu süreç güvenlik konusundaki soru işaretlerinin ortadan kalkmasıyla hızlanabilir. Diğer yandan kartların sanal varlıkları için akıllı telefonlar üzerinde çalışan dijital cüzdan uygulamaları, özellikle akıllı telefonların maliyeti sebebiyle, bir altyapı yatırımı ihtiyacı doğuruyor. Ayrıca kartların fiziksel varlıkları kullanıcılarında psikolojik de olsa bir güven unsuru. Plastik kart üzerindeki kabartmalı isim, soyadı ve tasarımıyla ürünün kişiselleştirilmesi de olanak sağlıyor. Düşük maliyetleri, müşteride oluşturdukları güvenlik ve prestij algısı sebepleriyle plastik kartların üretimi azalsa da hayatımızdan tamamen silinmesinin çok uzun zaman alacağını öngörüyoruz. Bu süreçte Y kuşağının kullanım ve tüketim alışkanlıklarının belirleyici olacağını düşünüyoruz.

◆ Bankalar, perakende sistemlerinin en önemli operasyonu olan ödeme işlemini, güvenli ve son teknolojilere uygun, sadakat uygulamalarını destekler konumunda tutmak zorunda. Bu sebeple NFC ve beacon benzeri kullanıcı deneyimini iyileştiren ve sadakat uygulamaları entegrasyonu sağlayan teknolojiler, düşen maliyetlerinin de yardımıyla tüm ödeme sistemleri altyapısı tarafından desteklenecekler. Burada özellikle NFC'nin mobil ve giyilebilir ekranlara uygulanması operasyonlarının basitleştirilmesi gerekliliği de net olarak görülmektedir.

◆ POS cihazı üreticilerinin farklı ödeme altyapılarından gördükleri rekabet onları özel dikeylerde uygulamalar geliştirmeye ve üçüncü parti geliştiricilere tanıdıkları imkanları iyileştirmeye yönlendirmektedir. Bu süreç yakın gelecekte POS cihazları için geliştirilen özel uygulamaların sayısında ve çeşitliliğinde bir artışa sebep olacaktır. Diğer taraftan OTVT (otomatik tanımlama ve veri toplama) sektörünün taşınabilir tablet ve akıllı telefonların endüstriyel versiyonlarıyla girdiği rekabet giderek artan bir hızla tabletler lehine sonuçlanıyor. POS cihazları da ödeme sistemleri de benzer bir rekabete karşı karşıya kalacak. Bu sebeple özel uygulamaların POS cihazlarına girmesi, POS cihazlarının kendini mobil dünyaya ve oradaki ihtiyaçlara adapte etmesi paralelinde ancak uzun vadede kalıcı olabileceğini, aksi durumda ödeme uygulamalarının tablet ve akıllı cüzdanlara girdiği gibi bir gelişim söz konusu olacağını öngörüyoruz. Burada açık SDK'lar ve platformlar sayesinde farklı birçok uygulama kendini mobil kullanıma uydurabilmiş POS cihazlarında ve/veya tabletler üzerinde çalışabilir olacaktır. Burada donanımlardan çok bu yapıyı destekleyen plat-

formların kullanıcıların cihaz tercihlerinden belirleyici olacağını düşünüyoruz.

◆ NFC, teknolojisine yatırım yapan oyuncularının uzun çabalarına rağmen yaygınlaşamadı. Apple Pay bu konudaki son ve en büyük girişim ancak başarı şansının az olduğunu düşünüyoruz. NFC uygulama senaryoları kart kullanım alışkanlıklarını değiştirme motivasyonunu yaratamadı. Fiziksel kredi kartlarının kullanım alanını NFC yerine mobil cüzdanlar, mobil POS uygulamaları ve beacon gibi teknolojilerin gelişimiyle azalabileceğini öngörüyoruz.

◆ Biyometrik tanımlama metodları sadece kullanıcı deneyimi için dahi olsa şifrelerin yerini alacak. Ancak 3D ve benzeri doğrulama metodlarının geliştirilmesi ve güvenliğe entegre edilmesini, aynı hızla ilerleyen "sahtekarlık" metodlarının önünde kalması açısından da gerekli görüyoruz.

◆ Gelişen yazılım metodları ve mobil cihazlarla desteklenen güvenli doğrulama sistemleri sayesinde standart tüm işlemler ATM, kiosk ve çağrı merkezlerine yönlendirilecek. Şubeler ve insan kaynakları maliyeti ancak katma değerli ürünlerde karşılık bulabilecek.

◆ Düşen maliyet unsurlarıyla başlayan otomasyon eğilimi, değişen şubecilik yaklaşımlarında etkisini gösterecek. Daha fazla ve güvenli işlem yapılabilen ATM'ler, çağrı merkezleriyle entegre edilerek, giderek artan sayıda mini şube konseptli ATM'ler özellikle uygun profillerin kullanabileceği lokasyonlardan başlayarak şubelerin yerini alacak.



**ATM'lerden kredi çekmek de dahil tüm bankacılık hizmetleri alınabilecek; görüntülü, interaktif, karta ihtiyaç duymadan işlem yapılabilen, "mini şube" konseptli ATM (VTM – Video Teller Machine) sayısı artacak...**



## Çek ve senet kullanımı tamamen ortadan kalkacak...



- ◆ Çek ve senet Türkiye’de ticaretin geleneksel metodlarıyla zaman içinde farklılaştırılarak geliştirilmiş birçok iş modeliyle çalışıyor. Bu modeller değişerek ve gelişerek hayatta kalmaya devam edecekler ancak kullanım şekli yakın gelecekte olmamakla beraber kağıda yazmak yerine elektronik ortamda gönderilen ve doğrulanan talimatlara dönüşebileceğini düşünüyoruz.
- ◆ POS işinde bir sonraki adım iş entegrasyonları olmalı. Özellikle “script based” çalışan, istenilen özelliklerin satın alınabilmesine olanak tanıyan POS cihazları/yazılımları talep görecektir.
- ◆ Şu anda da batı ülkelerine göre çok ileri ürün portföyü ATM’ler üzerinde bulunuyor. Önümüzdeki dönemde ATM’ler daha yaygın olacak ama daha az özellikli ATM’ler yaygınlaşacak. Karşınızdaki kişiyi görmenin sadece kozmetik önemi olduğuna inanıyorum. Daha öne denendi, tutmadı.
- ◆ Çek ve senedin yüzde 100 ortadan kalkmasını beklemiyorum. Bu dolandırıcılığın yüzde 100 ortadan kalkmasını beklemek gibi bir şey olur. Çek ve senet, Türkiye’de sanal para gibi kullanılıyor. Olmayan para üzerinden dönen bir ticaret var. Belki Bitcoin gibi onların yerini alan bir enstrüman lazım.



**Tülin Çakmak**  
Cardtek Group Kurumsal  
İletişim Direktörü

- ◆ Gelecekte manyetik şeritli kartları artık sadece müzede manyetik bantlı kasetçaların yanında görebileceğiz. Çip teknolojisinin kartlara entegre edilmesinin ardından teknik olarak kartlar aslında birer mobil cihaz haline geliyor. Hatta süper küçük, süper hızlı, süper maharetli nanoteknolojik çipler sayesinde çok uzak olmayan bir gelecekte mevcut kartların, ses, görüntü ve veri alışverişi de dâhil olmak üzere mevcut akıllı telefonların tüm özelliklerini ve daha fazlasını da bünyesinde barındıracak kağıt inceliğindeki yeni nesil dijital kartlara evrilmesi de mümkün görünüyor. Dolayısıyla belki de gelecekte cep telefonları kartların değil, kartlar cep telefonlarının yerini alacaktır.

- ◆ Önümüzdeki dönemde süper hızlı, süper ergonomik ve süper maharetli tek bir cihazla tüm online işlemlerin yapılacağı bir dünya kaçınılmaz görünüyor. Giderek giyilebilir ve bir sonraki etapta insan bedenine entegre edilebilir mekatronik teknolojilere, yani cyborg (insansı robot) teknolojilerine odaklanılıyor. Bugün onlarsız yaşamı hayal dahi edemeyeceğimiz plastik kartların ve hatta taşınabilir (mobil) cihazların egemenliği çok yakın bir gelecekte rafa kalkacak ve tebessümle anımsanacaktır.
- ◆ Çok uzak olmayan bir gelecekte taşınabilir, giyilebilir ve bedene entegre edilebilir tüm sistemler, kendi özel arayüzleri sayesinde herhangi bir POS cihazına ve/veya benzeri güvenli ara sisteme/kanala gerek duymaksızın birbirleriyle doğrudan güvenli işlem yapabilecek. Dolayısıyla birbirleriyle doğrudan konuşabilen, teyitleşebilen ve mahsuplaşabilen cihazlar, bugünkü POS cihazlarını ve tabiiyle kullanım alanlarını gereksiz ve geçersiz kılacaktır.
- ◆ Er veya geç, biyometrik sistemlerin yaşamlarımızın vazgeçilmez birer parçası olacağını rahatlıkla öngörebiliriz. Özellikle devletlerin vatandaşlarının kimlik bilgilerini bu teknolojileri kullanarak doğrulaması, bu teknolojinin hızlanarak yaygınlaşacağının en önemli göstergelerinden biri. Sadece ödeme güvenliğinde değil, doğrulama ve saptama gerektiren tüm işlemlerde artık biyometrik teknolojilerin kullanılması kaçınılmaz olacak ve mevcut ayırt edici parametrelere önümüzdeki dönemde onlarca yenisi eklenecektir.
- ◆ Genç nüfusun yoğunluğu sayesinde mobil cihazlar, ATM’ler, kiosklar ve online diğer mecralar üzerinden verilen ve alınan bankacılık ve sigortacılık hizmetleri her yıl artmaya devam edecek. Hatta biyometri teknolojisi sayesinde birçok banka, krediler de dâhil olmak üzere tüm bankacılık hizmetlerini çok yakında şubesiz verebilecek.
- ◆ Çok amaçlı ATM ve kiosk cihazlar ile bunlardan hizmet alanların sayısı her yıl giderek artacaktır. Ancak asıl büyüme taşınabilir, giyilebilir ve bedene entegre edilebilir teknolojileri içeren özel uygulamalarla donatılmış cihazlarda olacaktır. Önümüzdeki yıllarda bankalarımızın klasik şubelerinin sayısında azalma, ATM, VTM, kiosk gibi şubesiz bankacılık mecralarında ise ciddi artışlar göreceğiz.
- ◆ Zaman içinde çek ve senet kullanımı azalsa da ekonomik bir zorunluluk olarak varlığını devam ettirecektir.



**Yakup Doğan**  
Yapı Kredi ADK  
Genel Müdür Yardımcısı

◆ Chip & PIN özelliği bulunan kartlar ülkemizde yaygın kullanılıyor ama manyetik şeritli kartların hayatımızdan tamamen çıktığını söyleyemeyiz. Önümüzdeki dönemlerde chip & PIN özellikli

kartlar artmaya devam ederken, ödeme kartlarının daha küçük, daha akıllı bir formasyona kavuşacağı ve kart kullanımının mobil teknolojilerle entegre çözümlere kayacağını düşünüyoruz.

◆ Bankacılık sektörü ve kredi kartları hızla mobil teknolojilere adapte oluyor. Örneğin, Yapı Kredi olarak World'ün akıllı telefonlar için geliştirmiş ve Türkiye'nin lokasyon bazlı anlık bildirim gönderme özelliğine sahip ilk akıllı alışveriş uygulaması olan World Alışveriş Asistanı'nı geliştirdik. World Alışveriş Asistanı içindeki "AVM'ler" bölümü sayesinde en yakın konumdaki alışveriş merkezleri ve buralarda yer alan marka ve kampanyalar hakkında bilgi alınabiliyor. Ayrıca mobil ödeme teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla kaçınılmaz olarak fiziksel karta duyulan ihtiyacın azalması, ödemelerin de hızla dijitalleşmesi söz konusu olacak.

◆ Mobil teknolojiler ile kredi kartlarının akıllı telefonlarla entegrasyonu büyük ölçüde plastik kart dağıtımını azaltacak. Ancak Türkiye'de plastik kartların tamamen hayatımızdan çıkmasının biraz daha zaman alacağını öngörüyoruz.

◆ Her alanda NFC teknolojisinin kullanılacağı bir gelecek bizi bekliyor. Mobil cüzdanlar sayesinde ödeme kartlarına ait bilgiler bu cüzdanlara yüklenip, fiziksel bir kart taşmadan, akıllı telefonlar, tabletlar ve giyilebilir teknolojiler üzerinden cüzdana erişerek NFC teknolojisiyle POS'lar, ATM'ler gibi fiziksel noktalarla konuşarak ödemeleri gerçekleştirebilecek.

◆ Biyometrik kimlik tanıma teknolojilerinin hızla gelişmesiyle günümüzde de kullanılan parmak/avuç damar haritası, retina, sesle tanıma gibi kişisel verilerin kimlik tespitinde kullanımı yaygınlaşacak. Örneğin şubede parmak/avuç damar haritası kullanılırken,

çağrı merkezlerinde sesle kimlik tespiti yapılabilecek. Bu teknolojilerin mobil cihazlarla entegrasyonu da hızlanacak.

◆ Yapı Kredi'de bugün işlemlerin yüzde 83'ü şube dışı kanallardan gerçekleştiriliyor. Şube dışı kanalların kullanımının artması önümüzdeki dönemlerde de devam edecek ve bunun sonucunda sadece daha detaylı ve danışmanlık gerektiren hizmetler için şubeye gitme ihtiyacının doğması kaçınılmaz. Avrupa'da uzaktan hizmet kanallarının kullanımının artmasıyla şube sayısını azaltan ve kalan şubelerinin formatını ve hizmet modelini değiştiren bankalar mevcut. Ancak Türkiye'de şube bankacılığı halen sektör için önem arz ediyor, dolayısıyla bu modele geçişin ülkemizde biraz daha zaman alacağını öngörüyoruz.

◆ İnternet kullanımının artması ve mobil teknolojilerin gelişmesine paralel, ATM'den sunulan hizmetler mobil uyumlu hale gelecek. Örneğin ATM-mobil entegrasyonu gelecekte ekransız ATM'ler kullanılmaya başlanacak. Müşteriler akıllı telefonlarının ekranını ATM ekranı gibi kullanabilecek. NFC, beacon gibi teknolojiler sayesinde, akıllı telefonunu ATM'e yaklaştırdığında müşteri karta ihtiyaç duymadan mobil cihazından tanınabilecek ve telefonunun ekranından işlemi tamamlayıp, ekransız ATM'den parasını çekebilecek.

◆ Çek ve senetler de dijital ortama taşınacak. Piyasalardan tamamen kaldırılması için 10 yıllık bir süreç yeterli olmasa da eş zamanlı olarak akıllı telefon ve tablet aracılığıyla çek/senet tahsilatları yapılabilecek.



**Yücel Özcan**  
ETC Base Genel Müdürü

◆ 2023'e kadar akıllı telefon ve giyilebilir cihazlar yaygınlaşır ama plastik kart kullanımı sona ermez.

◆ Biyometrik kimlik doğrulama teknolojileri gelişecek ve bu doğrultuda uygulamalar olacaktır ama 2023 klasik şifrelerin tarihe karışması için erken.



## ANKETE KATILANLAR

Alpay Sidal (Ingenico)	Kerem Gül (FICO)	Rudi Dökmecioğlu (tmob)
Barbaros Özbugutu (iyzico)	Serkan Ülgen (Yapı Kredi)	Seyhun Özkara (IdeaSoft)
Begüm Taşal (DenizBank)	Mehmet Sezgin (Garanti/BBVA)	Soner Cankö (BKM)
Devrim Sönmez (Blesh)	Merve Tezel (Visa Europe Türkiye)	Soner Caşur (Der Pos)
Ercan Ölçer (TÜBİTAK BİLGEM)	Mete Güney (MasterCard Türkiye)	Tolga Kocakalay (n11.com)
Erol Ulu (UPT)	Murat Kayıhan (İnnova)	Tunç Sarıbay (Profilo Ödeme Sist.)
Fırat İşbecer (Monitise)	Odeabank	Tülin Çakmak (Cardtek Group)
Gökhan Koldas (CredoWork)	Okan Murat Dönmez (E-Finans)	Yakup Doğan (Yapı Kredi)
İş Bankası	Özgür Güngör (Phaymobile)	Yücel Özcan (ETC Base)

Görüşler ve ankete katılanlar alfabetik olarak sıralanmıştır.

# VERIFONE VPLATFORM PERAKENDE SEKTÖRÜNDE HEM HIZ, HEM DE ÜSTÜN GÜVENLİK KAZANDIRIYOR

Türkiye'nin önde gelen perakende zincirlerinden biri olan Kiler hızla büyümeye devam ederken tüm Türkiye'ye yayılmış mağazaları üzerinden her gün milyonlarca müşteriye anlık ve kesintisiz olarak hizmet sunuyor. Hizmet kalitesini yükseltmek, kasalardaki işlemleri hızlandırmak ve POS güvenliğini sağlamak isteyen Kiler, Verifone tarafından sunulan VPlatform çözümünü kullanmaya başladı.

## MÜŞTERİ

Kiler Mağazaları

## SEKTÖR

Perakende

## VERIFONE ÇÖZÜMÜ

VPlatform

## KİLER'İN İHTİYACI NEYDİ?

Türkiye'nin en yaygın gıda perakendecilerinden olan Kiler, hem pazar araştırmaları hem de satış ekibinden aldığı geri bildirimler sayesinde, kanallarını sürekli olarak geliştirmeye devam ediyor. Bu gelişime paralel olarak hızla gelişen teknoloji, banka ve kredi kartlarının çeşitlenmesi, mağaza sayısının artması nedeniyle Kiler Grubu kredi kartı çekimlerini en iyi ve en güvenli şekilde kontrol altına almak istedi. Kiler Grubu aynı satış operasyonunda mağaza çalışanlarının sebep olabileceği hataların önüne geçmek ve banka mutabakatlarını hızlı ve eksiksiz bir şekilde yapmak istiyordu.

## VERIFONE BU İHTİYACA NASIL CEVAP VERDİ?

Kiler Grubu ve Verifone uzmanları tarafından yapılan analizler sonucunda tüm mağaza satış operasyonunda VPlatform kullanımına karar verildi. VPlatform kullanımı sayesinde tüm kasa satışları etkin bir şekilde kontrol altına alınmış oldu. Böylece öncelikle çalışanların neden olabileceği hataların önüne geçilmiş oldu. Kiler Grubu aynı zamanda tüm satışlara ait POS raporlarını bankadan beklemeden anlık olarak doğrudan VPlatform üzerinden kontrol edebilir ve banka hesaplarını görebilir hale geldi.

## VPLATFORM İLE TAM KONTROL SAĞLANDI

Kiler yöneticileri VPlatform'un perakende sektörüne yönelik birçok fayda sunduğunu belirtiyorlar. Özellikle POS sistemlerinin denetim ve yönetiminin kullanıcılarda olması, tüm kontrol işlemlerinin bankanın yanı sıra mağaza merkezinden de yapılabilmesi hesaplar üzerinde tam kontrol sağlıyor. Bu kolaylık sayesinde perakendeciler bankalarla mutabakat işlemlerini çok daha hızlı ve kolay bir şekilde yapabiliyorlar. VPlatform kullanmaya başlayan Kiler Grubu, tüm mağazalarda sağladığı bu kontrol sayesinde iş süreçlerinde büyük operasyonel hız kazandı.

Ayrıntılı bilgi için:

[www.verifone.com](http://www.verifone.com)

[pazarlama@verifone.com](mailto:pazarlama@verifone.com)







## HIZLI VE ÇEVİK PERAKENDECİLİK İÇİN KONTROL ŞART

Verifone VPlatform gittikçe artan banka kartlarının tam olarak kontrol edilebilmesini sağlarken perakende sektörünün karar alıcılarının da yapılan işlemleri anında görebilmelerine imkan sağlıyor. Kiler Grup yetkilileri VPlatform'a geçtikten sonra yapılan tüm işlem ve tutarları anlık olarak takip edebildiklerini belirtiyorlar. Kiler Grup Genel Müdürü Nihat Özdemir şöyle dedi, "VPlatform çözümü sayesinde tüm satış operasyonumuzu çok daha hızlı ve anlık olarak takip edebilir hale geldik. Tüm mağazalarımıza entegre ettiğimiz bu platform sayesinde bankalarla çok daha hızlı mutabakat yapabiliyor ve bu işlemlere göre farklı aksiyonlar alabiliyoruz. Ayrıca kasa önlerinde bulunan POS cihazları da tek bir cihazda birleşmiş oldu. Bu hem POS kirliliğini ortadan kaldırdı, hem de cihazlar için tek bir noktadan teknik servis alabilmemize imkân tanıdı. Bu da personelimizin işini kolaylaştırdı. Kasa - POS entegrasyonunun tam yapılması sayesinde, çalışan kaynaklı oluşabilecek hataların önüne geçilmiş oldu."

## MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ÖN PLANDA

Perakende sektörünün sürekli geliştiğini belirten Nihat Özdemir gelişen teknoloji ile birlikte aynı zamanda sektörün hızlı bir değişim içerisine girdiğini belirtiyor. Bu değişimin bir parçası olamayanların rekabetçi koşulda ayakta kalamayacağını söyleyen Özdemir, Kiler Holding'in her zaman ilklerin peşinde olduğunu söyledi. Nihat Özdemir şöyle diyor, "Kiler Holding olarak ilkler bizi ve çalışanlarımızı her zaman heyecanlandırmıştır. Hızla büyüyen şirketimizin ihtiyaçları da her geçen gün artıyor. Bu ihtiyaçlarımızdan biri de VPlatform'du. Sağladığı faydalar ile sektörde hızla yaygınlaşan VPlatform'un, şirketimizin operasyonel süreçlerine getirdiği kolaylık ve esneklik, maliyetlerimizi düşürmek adına ciddi bir verimlilik sağladı. Perakendeciler olarak müşterinin son temas noktası olan kasalarda her türlü hatayı minimize etmek ve müşterinin ödeme gibi önemli bir konuda güvenini artırmak, müşteri memnuniyetinin de artmasına neden oldu. Müşterilerimiz için en büyük faydası ise hataları minimize edip, kasada bekleme süresini azaltması."



**Nihat Özdemir**  
Genel Müdür



### Verifone Hakkında

Verifone Systems, 1981 yılında Hawaii'de kurulmuştur. Global bir şirket olan Verifone, California merkezli ve New York Borsası'na kote bir Silikon Vadisi şirkettir. Güvenli elektronik ödeme çözümleri alanında dünya lideri olan Verifone, finans-bankacılık, perakende, hizmet, petrol, kamu, sağlık ve ulaşım sektörleri için güvenli POS ödeme sistemleri yazılım, üretim, satış ve teknik destek hizmeti sunar. Türkiye'de de pazar lideri konumunda olan Verifone'un ödeme sistemleri alanındaki çözümleri üye işyerleri ve bankaların her türlü ihtiyacını karşılamak üzere tasarlanmıştır.

### Kiler Group Hakkında

Kiler Group'un temelleri Nahit, Vahit ve Ümit Kiler tarafından 1983 yılında atıldı. Kiler kısa sürede perakendecilikteki başarısını başka sektörlerle de taşıyarak Türkiye'nin saygın şirketler topluluklarından biri oldu. Yaptığı güçlü yatırımlarla, kurulduğu günden bu yana hep istikrarlı bir şekilde büyüdü. Kiler Group, ticaretin bir güven işi olduğuna inanmaktadır. Milyonlarca müşterisine hizmet sunan Kiler Group, değişik sektörlerde altıyüzden fazla firma ile sürekli işbirliği içindedir. Bu güne kadar tüm yatırımlarını kendi öz kaynaklarıyla gerçekleştiren Kiler, daima tüketici, diğer bir deyişle müşterilerinin menfaatini koruyan bir iş anlayışı ile Türkiye'ye ve Türk halkına en iyi, en kaliteli hizmeti sunmayı amaç edinmiştir.

### Kiler Mağazaları

Kiler Grubu bünyesinde bulunan mağazalar üç farklı konseptte hizmet vermektedir. 0-600 metrekare ölçekli mağazalarında 2500 çeşit, 600-1500 metrekare ölçekli mağazalarında 7500 çeşit, 1500 metrekare ve üzeri mağazalarında 15000-20000 çeşit ürünü müşterilerine ulaştırmaktadır. Mutlu müşterilerin ancak mutlu çalışanlarla memnun edilebildiğini bilen Kiler Group genç, dinamik, çalışkan ve içinde bulunduğu toplumun tüm değerlerine saygı duyan eğitimli 4500 çalışanı ile müşterilerine hizmet etmektedir.



*Rudi Dökmecioğlu*

# Mobil inovasyon merkezi



2008 yılında bir masa ve iki sandalyeyle kurulan tmob, Türkiye'nin en büyük e-ticaret sitelerini mobile taşıdı. Şirketin AtlasJet için geliştirdiği mobil biletleme modülü, uluslararası platformda yazılımcılara 'case study' oldu. Vodafone Cep Cüzdan ödüle doymuyor..

**ABDULLAH ÇETİN** - acetin@psmmag.com

'mobil' bir rota çizmişti. Orange'da görev yaparken kare, yıldız gibi kodlamalarla o dönemin 'future phone'ları için SIM menüleri, SIM kart uygulamaları yazıyordu. 2008 yılında Türkiye'ye dönüp tmob'u kuran Rudi Dökmecioğlu ve şirketinin kaderini değiştiren ise Yemeksepeti.com için geliştirdiği mobil web sitesi oldu. Dökmecioğlu, "Türkiye'ye döndüğüm yıl iPhone ile tanıştım. Akıllı telefonlardaki gelişimle birlikte elektronik ticaret ve finansal servislerin mobile doğru kayacağını öngördüm. Şimdi geriye dönüp baktığımda geleceği erken görmenin avantajlarını yaşadığımızı söyleyebilirim" diyor.

#### **BlackBerry için 'case study' oldular**

tmob, 2009 yılında Yemeksepeti.com'un e-ticaret altyapısının tamamını mobile taşıyarak m.yemeksepeti.com'u tüketiciyle tanıştırdı. Ardından Atlasjet'in uçak biletleme modülünü BlackBerry cep telefonlarına taşıdı. Dökmecioğlu, Atlasjet için geliştirdikleri bu çözümün dünya genelindeki BlackBerry yazılımcılarına örnek olay olarak yollandığını gururla anlatıyor. tmob'un bugüne kadarki en büyük projesi ise TÜBİTAK'tan Ar-Ge teşviki alarak geliştirdiği mobil finansal servisler altyapısı oldu. Bu platform "Cep Cüzdan" projesini Vodafone Türkiye'ye ve ardından Vodafone Grubu'na transfer etmesini sağladı. tmob'un Vodafone ile işbirliği Cep Cüzdan'ın mobil uygulamalarının tasarımı, finansal servisler altyapısının kurulmasıyla sınırlı değil. Yazılımların POS cihazlarına entegrasyonu, QR kodla ödeme yapılması gibi bütün süreçleri de tmob yönetiyor. Dökmecioğlu, Vodafone Cep Cüzdan için uçtan uca her aşamada çözüm sunduklarını vurguluyor.

#### **"Yabancı ortaklık öncelik değil"**

tmob, 6 yılda çok hızlı bir büyüme kaydetti. Rudi Dökmecioğlu, Türkiye'deki ciroasal anlamda en büyük 10 e-ticaret sitesinin 7'sinin, ilk 20'sinin de 13'ünün finansal mobil ticaret altyapısını kurduklarını söylüyor.

tmob, mobil finansal servisler, mobil bankacılık, mobil ödeme ve dijital cüzdan konusunda müşterilerinin her türlü talep ve ihtiyacına cevap verebiliyor. Kullanıcı deneyiminden tutun da servisin tasarlanması, uygulamanın test edilmesi, arkadaki çözümlerin sürekli güncellenip geliştirilmesine kadar.. Dökmecioğlu, dünya standartlarında, hatta dünyada bile rakibi

**R**udi Dökmecioğlu, İstanbul Ortaköy'de, arkadaşının ofisinin bir köşesinde, bir masa iki sandalye ve sıfır sermayeyle kurdu tmob'u. Deyim yerindeyse "çekirdekten mobilci" bir girişimcinin başarı hikayesi de işte böyle başladı...

Üniversite eğitiminin ardından Avrupa'ya giden ve İngiliz telekom devi Orange'ın İngiltere ve Fransa operasyonlarında görev alan Dökmecioğlu, geleceği için başından itibaren hep





olmayan ürünler geliştirip ihraç ettiklerini, vizyonlarını hep uluslararası bir şirket olmak üzere kurguladıklarını vurguluyor. Hatırlanacağı gibi tmob'un Türkiye'deki en büyük rakibi Pozitron, geçen yıl İngiltere merkezli Monitise tarafından satın alınmıştı. Rudi Dökmecioğlu'na kendilerine böyle bir teklif gelmesi durumunda nasıl karşılayacaklarını soruyoruz. "Öncelikli gündemimizde yabancı ortaklık yok. Tabii çok iyi bir teklif gelirse oturur değerlendiririz" diyor ve şöyle ekliyor: "Biz 2015 ve 2016 yıllarını şirketimiz için çok parlak görüyoruz. Şu anda çok önemli projeler üzerinde çalışıyoruz. Mesela Türkiye'de, rakibimizden de farklı olarak mobilde SaaS (solution as a service) hizmeti vermeye başlıyoruz. Bu konuda t-appz, t-race, t-orc ve 7/24 uygulama monitörlenmesi gibi sıra dışı, rekabet edilmesi zor ürünler geliştirdik."

### Mobilde "kullandığın kadar öde" dönemi

SaaS'i "kullandığın kadar öde" şeklinde de tanımlamak mümkün. Dökmecioğlu, bu hizmetin ayrıntılarını şöyle anlatıyor: "Türkiye'de 40'a yakın büyük e-ticaret şirketi var ve bunların

önemli bir kısmına biz hizmet veriyoruz. Bunlar arasında Teknosa, Kliksa, AtlasJet gibi büyük müşterilerimiz için özel projelerle birlikte çalışıyoruz. Ancak bir de asıl işi fiziki mağazacılık olan ama e-ticarette de büyümek isteyen firmalar var. İşte biz bu firmalar için sıra dışı ve dünyada benzeri olmayan bir platform sunuyoruz.

Bu platform, bir günden kısa bir sürede, firmaların tüm e-ticaret altyapısını mobile taşıyor. Android (telefon, tablet), iOS (iPhone, iPad) gibi tüm platformlarda aynı gün işlem yapmaya başlayabiliyorlar. Üstelik firmalar bunun için hiçbir altyapı bedeli ödemiyor. Sadece aylık kullandıkları kadar ödeme yapıyorlar. İşte dünyada buna SaaS modeli diyorlar. Yani siz çözümünüzü bir servis olarak sunuyorsunuz ve karşılığını aylık kira bedeli olarak alıyorsunuz."

### İsteyene hazır altyapı sunuyorlar

tmob, kurulduğundan bu yana 80'den fazla mobil proje geliştirmiş. Bu projeler 200'ü aşkın mobil platformda yayınlanıyor. Dökmecioğlu, "Bu bize inanılmaz bir know-how, teknolojik birikim kazandırdı. Yıllardır üzerine koya koya biriktirdiğimiz modüller, yeni projeler için hazır bir altyapı oluşturdu. Dolayısıyla yeni bir uygulama, proje geliştirirken her seferinde yeniden bir sifirden bir bina oluşturmuyoruz. Bir nevi kaba inşaat halindeki binayı ihtiyaca, talebe göre dizayn ediyoruz" diyor. tmob, t-orc olarak adlandırdığı bu hazır altyapıyı şimdi lisanslama yoluyla isteyen şirketlerin kullanımına sunuyor. Dökmecioğlu, t-orc'un şirketlerin mobil altyapı geliştirme maliyetini en az yüzde 40 azalttığını gözlemlediklerini belirtiyor.

t-appz, t-race, t-orc ve uygulama monitörleme gibi diğer tüm platformların yurtdışında da rahatça kullanılacak şekilde kurgulandığını belirten Dökmecioğlu, şu anda ABD'nin en büyük kadın giyim markalarından birinin t-appz'i demo olarak kullanmasını buna örnek gösteriyor.

### 7/24 test ve monitöring hizmeti

tmob'un belki de en iddialı olduğu konu ise Türkiye'nin en büyük test otomasyon ve 7/24 monitöring (görüntüleme) platformuna sahip olması. 140'tan fazla akıllı cihaz aynı anda çalışıyor ve müşterilerin tüm platformlardaki mobil uygulamalarının hatasız çalışıp çalışmadığı sürekli kontrol ediliyor. Rudi Dökmecioğlu, tmob'un monitöring altyapısının bölgede tek ve rekabet edilmesi zor bir platform olarak adlandırıyor. ☹

### ÇALIŞANLAR TMOB'A ORTAK OLABİLİYOR

tmob, İstanbul (YTÜ Teknokent ve 4. Levent), Dubai, Londra ve San Jose'deki (Silikon Vadisi) 5 ofisiyle faaliyet gösteriyor. 90'dan fazla tmob çalışanının önemli bir bölümünü yazılımcı ekibi oluşturuyor. Yıldız Teknik Üniversitesi Teknokenti'ndeki ofiste ise tmoblabs ekibi görev yapıyor. Mühendislerden oluşan bu ekip, SaaS ürünlerinin geliştirilmesi ve yeni fonksiyonların eklenmesi için çalışıyor. Yine TÜBİTAK Ar-Ge desteğiyle geliştirilen t-appz de bunlardan biri... t-mob, yurtdışındaki çoğu teknoloji şirketinde olduğu gibi çalışanlara hisse alma opsiyonu sunuyor. Yani çalışanlar, belli bir süreden sonra bu haklarını kullanıp şirkete ortak olabiliyor. Rudi Dökmecioğlu ayrıca, insan kaynakları konusunda Türkiye'nin en iyi 6 üniversitesiyle anlaşma yaptıklarını, büyümeye bağlı olarak eleman sayısını artıracaklarını söylüyor.

# “Innovation for a smarter life”



**CARDTEKGROUP**

INNOVATION FOR A SMARTER LIFE

**Cardtek Group'un “Akılcı bir yaşam için İnovasyon” hedefi ile ödeme sistemleri sektöründe gerçekleştirdiği ilkler, 2014 yılında da ulusal ve uluslararası birçok kuruluş tarafından ödüllendirildi. Bu büyük başarımızdaki katkıları için değerli müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz...**

SESAMES, PayMech Cloud Kernel “Güvenli İnternet-Kimlik Doğruluma Kategorisi” SmartSoft  
Deloitte Teknoloji Winner “Fast50 Türkiye” CordisNetwork - CredoWork - SmartSoft  
Deloitte Teknoloji Winner “Fast 500 EMEA”

ICT Summit Now Desing Awards, Yılın POS Networking Ürünü: ManageATM, CredoWork  
ICT Summit Now Desing Awards, Yılın Ödeme Sistemleri Yazılımı: Cordis4ACT, CordisNetwork



[www.cardtek.com](http://www.cardtek.com)

# Yükte hafif pahada çok yüksek bir ihracat



AVM'leri, mağazaları, restoranları, banka şubelerini Apple'ın iBeacon teknolojisiyle tanıştıran Blesh, şimdi de Google işbirliğiyle Physical Web Beacon cihazları üretip ihraç etmeye başladı...



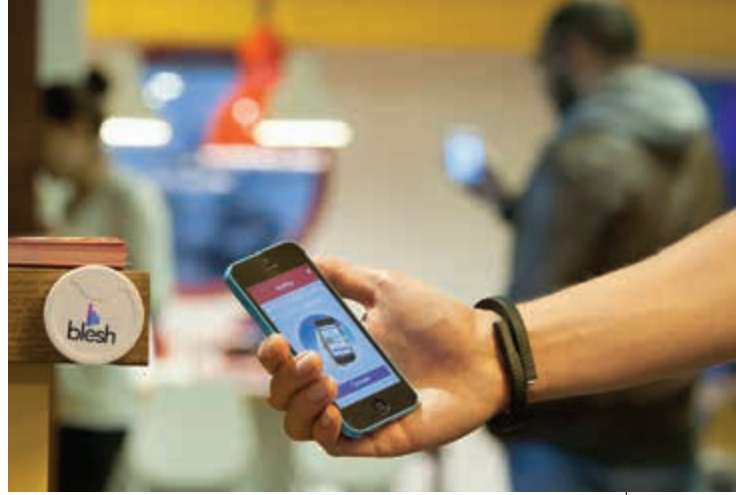
**2** 017 yılında yaklaşık 20 milyar, 2020'de de 50 milyar cihazın internete bağlı olacağı öngörülüyor. Peki cihazlar arasındaki internet bağlantısı nasıl sağlanıyor dersiniz? Kablolara değil elbette. Bu konuda farklı yöntemler denense de son dönemin en popüler teknolojisinin beacon olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye'de de beacon teknolojisiyle ilgili girişimler var. Ancak yüzde 100 Türk sermayesiyle kurulan ve "melek yatırımcıların" sermaye desteğiyle hızla büyüyen Blesh, beacon teknolojisi üzerine geliştirdiği ürün ve Ar-Ge çözümleriyle bir adım öne çıkıyor. Blesh, henüz 2013 yılında kurulmasına karşın Türkiye'de birçok iBeacon uygulamasını hayata geçirdi.

33 ilde 30'u aşkın AVM, mağaza, restoran ve şube gibi 2 binden fazla noktada 3 bini aşkın iBeacon cihazıyla anlık konum bazlı iletişim ve pazarlama imkanı sağlayan Blesh, şimdi de Google işbirliğiyle Physical Web (PW) Beacon cihazları üretmeye başladı. Üretmekle yetinmedi, şimdiden 30 ülkeye ihraç etmeyi de başardı.

### Yazılım geliştiricilere açık

Blesh CEO'su Devrim Sönmez, Google'ın önderliğinde geliştirdikleri Physical Web Beacon cihazlarını dünya çapında ilk satışa sunan şirket olduklarını vurguluyor. Sönmez, "Gelecekte akıllı telefonların yanı sıra giyilebilir teknolojiler gibi başka sistemlerin de Blesh PW Beacon'larıyla etkileşime geçeceği, fiziksel eşyalar ile web



arasındaki çizginin incelendiği bir ekosistem hayal ediyoruz. Ürettiğimiz ürünleri şu ana kadar aralarında Amerika, Kanada, Almanya ve Danimarka başta olmak üzere 30 ülkeye ihraç ettik" diyor. Google Physical Web ekibinin lideri Scott Jenson ise Blesh'in Physical Web Beacon'larını dünyadaki yazılımcılara sunarak pazara öncülük ettiklerini düşünüyor. Jenson, Physical Web'in tüm yazılımcıların katılımına açık bir deneysel proje olduğunu vurguluyor ve bu sayede "nesnelerin interneti" kavramının hayatımıza daha çok yoldan girişinin hızlanacağına inanıyor.

### Yapılabileceklerin sınırı yok

Apple'ın iBeacon teknolojisine benzer şekilde geliştirilen Blesh PW Beacon, en fazla 20 gram ağırlığında, küçük boyutlu, her türlü yüzeye yapıştırılabilen düşük bütçeli bir cihaz. Her bir cihaz "Akıllı Bluetooth" (Bluetooth Smart) sinyalleri aracılığıyla birer bağlantı yani URL yayıyor. Yayılan bu URL'ler eşyalara akıllı özellikler veriyor ve yakınlardaki Android cihazlarla etkileşime geçmesini sağlıyor. Tanımlı URL üzerinden bu cihazlarla herhangi bir eşyaya bir görev veya bilgi verebiliyor, ödeme yaptırabiliyor veya sadece kendilerini tanıtmaları sağlanabiliyor.

Devrim Sönmez, PW Beacon cihazlarının zengin, dinamik, web-tabanlı içerik ve faaliyetlere bağlantı sağlamak için de programlanabildiğini vurguluyor. Örneğin akıllı telefon veya giyilebilir teknoloji ürünü taşıyan biri yakınına geldiğinde PW Beacon cihazı

### ALİ SABANCI DA BLESHE ORTAK OLDU

Son dönemin en parlak yerli girişimlerinden Blesh'e hayli yoğun bir "melek yatırımcı" ilgisi olduğu da dikkat çekiyor. Probil ve Callpex gibi şirketlerin kurucusu Turgut Gürsoy, Blesh'e kuruluş sürecinde inanmış ve ilk yatırımcı olarak destek vermişti. Ardından Ali Sabancı liderliğindeki ve aralarında Emre Berkin ile Kemal Cılız'ın da bulunduğu yeni melek yatırımcılar da sermaye desteği sağladı.

## TÜRKİYE'DEN UYGULAMA ÖRNEKLERİ

Blesh'in beacon çözümleri sunduğu markalar arasında DenizBank, Koçtaş-Tanı, Garanti Bankası, Migros, Samsung, Simit Sarayı, İddaa, fastPay, Hürriyet, Gloria Jean's Coffee, Caffé Nero, Mekanist gibi önemli isimler göze çarpıyor. İşte bu çözümlere birkaç örnek:

**DenizBank:** Şubelere yerleştirilen Blesh iBeacon cihazları sayesinde, bankanın şubelerine maksimum 50 metrelik mesafeden geçen müşteriler şubeye girmeden sıra alma kolaylığı yaşıyor. DenizBank üye işyerlerine yerleştirilen cihazlar sayesinde ise söz konusu işyerindeki fırsatlar fastPay mobil cüzdan uygulaması kullanan müşterilerle paylaşılabilir.

**Migros:** Migros'un İstanbul Maslak'taki mağazasına yerleştirilen Blesh iBeacon cihazları, müşterileri mağazaya girdikleri anda "hoş geldiniz" mesajıyla karşılıyor ve Migros fırsatları akıllı cihazlarda görülebiliyor. Farklı noktalara yerleştirilen cihazlar sayesinde müşteriler ilgili reyonun önünden geçerken o reyona özel cazip fırsatlardan ve yeni ürünlerden anında haberdar olabiliyor.

**Koçtaş:** Koçtaş ve Tanı, İstanbul Cevahir AVM'deki mağazaya yerleştirilen iBeacon cihazlarıyla mağazadaki müşterilerini kampanyalar hakkında haberdar ederken, aynı zamanda müşterilerin gezdikleri reyona ait özel bildirimler almasını da sağlayarak kişilerin alışveriş deneyimini özelleştiriyor.

**Garanti:** iGaranti uygulamasını kullanan Garanti Bankası müşterileri iBeacon cihazlarının olduğu ortak mağazalarda indirim mesajları olarak, kampanyalardan haberdar oluyor.

kendini bildirip, kullanıcıya yeni bir diyalog veya aksiyon alıracak adım için izin veriyor. Yine örneğin bir otobüs durağında, bu cihazlar sayesinde kullanıcı akıllı telefonunda herhangi bir uygulama olmadan bir sonraki otobüsün ne zaman geleceğini öğrenme imkanına kavuşuyor.

Beacon cihazları sayesinde, otomatlardan akıllı cihazlarla yiyecek içecek alınıp, ödemeyi de mobil olarak yapma imkanı sunulabiliyor. PW Beacon cihazlarının bulunduğu bir giysi reyonunda hangi ürünlerin indirimde olduğu, beğenilen bir ürünün stokta bulunup bulunmadığı da kolayca öğrenilebiliyor.

### NFC ve iBeacon'dan farkı ne?

QR kodlar ve NFC (yakın alan iletişimi) gibi teknolojiler de bugüne kadar fiziksel ortamlarda, ilgili içeriklere web üzerinden erişmeye yarıyordu. Peki Physical Web'in farkı ne? Devrim Sönmez, bu tür teknolojilerin sahip olduğu, herhangi bir görsele akıllı cihazın kamerasının odaklanması gerekliliği veya 15 cm'den çok daha uzak mesafelerde etkin olmamak gibi dezavantajları ortadan kal-



Devrim Sönmez



dırıp fark yarattıklarını söylüyor. Sönmez, "Etkileşim menzili 50 metre olan 'Bluetooth Low Energy' sinyallerini kullanan Physical Web stadyum, havalimanı, kalabalık bir alışveriş merkezi gibi büyük alanlarda kullanıcıyı yönlendirebilmek açısından büyük bir avantaj sunuyor" diyor.

Sönmez, Physical Web'in, kullanıcıların iletilen mesaja kendi istekleriyle ulaşması özelliğiyle Apple iBeacon teknolojisinden ayrıldığını da sözlerine ekliyor.

## APPLE PAY İLE ABD'DE DENEYİP BAŞARDILAR

Önümüzdeki dönemde mağazaların içinde akıllı telefonlar ve tabletlerle ödemenin hızla yayılması bekleniyor. Business Insider'ın raporuna göre, 2015 yılında BLE (Bluetooth Low Energy) uyumlu cihaz sayısı 1 milyarı aşacak. Önümüzdeki 5 yıl içinde Beacon sektörü yüzde 287 büyüyebilecek. 2018'de 3.5 milyonu perakendeciler tarafından kullanılan toplam 4.5 milyon adet Beacon cihazı olacak.

Blesh, bu potansiyel doğrultusunda, 2014'te Apple tarafından duyurulan ve mobil ödeme konusunda yeni bir dönem başlatan Apple Pay teknolojisini iBeacon teknolojisiyle ABD'de deneyimletti. Devrim Sönmez, "Sistem, iBeacon aracılığıyla ulaşan bildirimler üzerinden tüketicileri ödeme yapmaları için gerekli mobil ödeme yazılımına (Passbook) yönlendiriyor. Böylece tüketicilerin anlık haberdar olduğu indirim kampanyaları satışa daha hızlı dönüşebiliyor" diyor.





# Ödeme sistemlerinin





# kalbinde 30 yel



Türkiye'de kartlı ödemelerin doğuşuna, gelişip büyümesine eşlik eden Visa Europe Türkiye, geride bıraktığı 30 yılda üye bankalarıyla birlikte pek çok 'lk'e imza attı. Başta temassız ve mobil ödemeler olmak üzere birçok yeni uygulamayı Türk bankalarıyla birlikte hayata geçiren Visa Europe Türkiye ekibi, önümüzdeki dönemde de üye bankalarıyla birlikte Türk ödeme sistemlerinde dünyaya örnek olacak yeniliklere imza atmakta kararlı...





## “Visa’nın Türkiye’deki 30 yıllık yolculuğu”

Visa Europe olarak 1984 yılında Türkiye’de ilk kredi kartını pazara sunduğumuz yıllardan bugüne geldiğimizde ödemeler sektörünü çok ileri düzeye taşıdığımızı gururla söyleyebilirim. Geriye dönüp baktığımda Visa Europe olarak lider sorumluluğumuzla ödeme sistemlerinin yönünü çizerken, ekonomiye ve yaşadığımız topluma sağladığımız katkıyla da çalışmalarımızı daha anlamlı hale getirdiğimizi ve böylece ödemeler sektörünü paydaşlarımız nezdinde farklı bir noktaya taşıdığımızı görüyorum.

### “Sorumluluk alanımızı büyüttük... Güneydoğu Avrupa Bölgesi Türkiye’den yönetiliyor”

2014 yılında Türkiye, Romanya, Yunanistan, İsrail, Hırva-

tistan, Slovenya, Malta, Kıbrıs ve Bulgaristan olmak üzere 9 ülkeyi kapsayan Güneydoğu Avrupa Bölgesi sorumluluk alanına dahil oldu. Farklılıkların yönetimindeki becerimiz, yüksek ve hızlı büyüme potansiyeli olan pazarlardaki tecrübemiz bu sorumlulukta belirleyici oldu.

### “Başarıyı yerellikle yakaladık”

Türkiye, diğer Avrupa ülkelerine göre farklı dinamiklere sahip bir ülke, her zaman da farklı oldu. Kredi kartı pazarı, inovasyona son derece açık, AB üyesi değil. Biz bu farklılıkların yönetiminde gösterdiğimiz başarıyla öne çıktık. Türkiye ve Visa Europe dünyası arasında adeta bir köprü oluşturduk... Başarıyı yerellikle yakaladık.



**Berna Ülman**  
Visa Europe Güneydoğu  
Avrupa Bölge Genel Müdürü



**Merve Tezel**  
Visa Europe Türkiye  
Ülke Müdürü

*Merve Tezel 16 yıldır ödemeler sektöründe çeşitli pozisyonlarda görev yapan deneyimli bir yönetici. Yapı Kredi 'de başlayıp, Garanti'de devam eden kariyeri, kartlı ödemeler dünyasının lider firması Visa'da devam ediyor.*

## “Ödemeleri ileriye taşıırken sektörün ruhunun ve yenilikçi geleneğinin sürdürülmesine de destek olacağız”

Ödeme sistemlerinin en parlak gelişim döneminde, en heyecanlı pazarı Türkiye’de, bu işi en büyük boyutta ve yeniliklere öncülük eden bankalarda kartlı ödeme sistemleri tecrübesi edinme fırsatı buldum. Ürün yönetimi, pazarlama, strateji ve portföy yönetimi alanlarında saha deneyimi edindikten sonra Visa’da danışmanlık görevim dolayısıyla hem Türkiye hem de bölgede bilgi birikimimi, Visa’nın global tecrübesi ile bir araya getirerek çok yönlü bir bakış açısı sağlamaya çalıştım. Hedefimiz Türkiye’de ödemeler sektörünün çatasını yükseltmeye destek olmak ve ileriye taşımak. Bunu yaparken de Türk ödeme sistemleri sektörünün ruhunu ve yenilikçi geleneğinin sürdürülmesine destek olmak ve teşvik etmek son derece önemli çünkü bizi diğer pazarlardan ayıran özellikler bunlar.

### “Başarı bir ekip işi”

Visa Europe Türkiye Ofisi 22 kişiden oluşuyor. Üye ilişkileri, Danışmanlık ve Ürün Yönetimi, Kurumsal İletişim ve İtibar Yönetimi birimlerinin yanı sıra fiziksel olarak İstanbul ofisimizde bulunan ama Visa Europe’un Londra’daki genel merkezine bağlı olarak çalışan arkadaşlarımız da bulunuyor. Mobil Pazarlar Geliştirme, Sektörler Geliştirme ve Global Üye İlişkileri birimlerini bu çerçevede değerlendirebiliriz.

Çoğu arkadaşımız bölge sorumlulukları çerçevesinde Güneydoğu Avrupa Bölgesi’nde bulunan ülkelerde projeler de yürütüyor. Vizyonumuz çerçevesinde ekip olarak bilgi donanımımızı, tecrübelerimizi bölgedeki ülkelere aktarıyoruz.

Ekip arkadaşlarımız konusunda son derece donanımlı ve tecrübeli, öyle ki ortalama tecrübe süremiz 17 yıl! Birbirini besleyen ve zenginleştiren, düzenli olarak karşılıklı bilgi ve fikir alışverişinde bulunan bir

ekibiz. Farklı sesleri dinliyor, değerlendiriyor ve bir sentez yaparak kararlarımızı veriyoruz. Ekibin her bir üyesinin karar alma sürecinde aktif bir şekilde yer alması bizim için önemli. Özellikle son yılda Visa Europe’un Avrupa genelinde geçirdiği reorganizasyon sonucunda yerel yönetimlerimize daha fazla söz hakkı verilmeye başlandığı için aktif takım çalışması daha da önem kazandı. Büyük ve zorlu bir pazara hizmet ediyoruz, çok çalışıyoruz ama gerçekten bir o kadar da keyif alıyoruz birlikte çalışmaktan.

Eğitim geçmişi birimlere göre değişim göstermekle beraber işletme, ekonomi, makine mühendisliği, bilgisayar mühendisliği ve işletme mühendisliğinin ağırlıklı bölümler olduğunu söyleyebilirim. Bunun yanında psikoloji, felsefe gibi bölümlerden mezun olan arkadaşlarımız da bilgi ve bakış açılarını işlerine yönlendiriyorlar. MBA ve pazarlama alanında yüksek lisans yapan arkadaşlarımızın sayısı oldukça fazla. Çalışanlarımızın neredeyse tamamı İngilizce ve Fransızca olmak üzere iki dil biliyor. Bununla birlikte İspanyolca, Yunanca, Latince, İtalyanca dilleri ofisimizde konuşulan ve bize zenginlik katan diğer yabancı diller...

Çalışma ortamımız son derece keyifli, bürokrasi ve hiyerarşi asgari düzeyde. Çalışanların arasındaki iletişim samimi, aynı zamanda verimli.

### “Çalışma azmi, yenilikçi düşünce tarzı öncelikli performans kriterleri”

İşe alımlarda fırsat eşitliği ilkesini, terfilerde ise performans kistasını her daim gözetiyoruz. Doğru kişiyi doğru pozisyona yerleştirmeye özen gösteriyoruz. Ekip arkadaşlarımızı seçerken, çalışma azmi, yapısalı, yenilikçi düşünce tarzı ve üstleneceği role uygunluğuna dikkat ediyoruz.





Alex Çakıroğlu, Aslı Alatan, Nevin Özcan, Merve Tezel, Pelin Bengü, Necip Tatari, Emel Çiftçi Eronat  
Arka sıra: Jak Telyaz, Berk Atalay, Laçın Öge, Can Sakaoğlu,



BBVA Global İlişkilerden sorumlu Başkan Yardımcısı **Aslı Alatan**, BBVA-Visa stratejik ve ticari işbirliğinin artırılması, global ürün ve projelerin geliştirilmesi, başarılı projelerin diğer ülkelerde yaygınlaştırılması konusunda görev yapıyor.

### Visa Europe Türkiye Ofisi Üye İlişkileri

Visa Europe Türkiye Ofisi'nin Üye İlişkileri Birimi, bankalarla birebir ilişkileri yürüten, kart programlarını bankalar ile geliştiren ve hayata geçiren ekip. Ofisin bir nevi belkemiği. Üye İlişkileri Ekibi, Londra'daki genel merkezle bankalar arasında köprü görevi görüyor. Temassız ve mobil ödemelerde birçok uygulamayı ülkemizde Türk bankalarıyla birlikte hayata geçiren Üye İlişkileri Ekibi'nin Türkiye'nin Avrupa'nın önde gelen pazarlarından biri olmasında büyük gayret ve emeği var.



2014 yılında imza atılan en önemli projeler İspanya'da ve Avrupa'da bir ilk olarak BBVA Wallet'la birlikte hayata geçirilen Visa HCE Bulut tabanlı ödeme uygulaması ile kurumsal kart çözümleri için Visa VMPS/Intellilink raporlama altyapısının global olarak hayata geçirilmesi oldu.



Osman İnegöl, Nur Öztin Kurak, Esen Doğan, Zeynep Ürkmez Aktaş, Sibel Mangüp, Lütfiye Büyüksolak

### Danışmanlık ve Ürün Yönetimi

Danışmanlık ekibi, Visa üye bankalarına ve Visa Türkiye Üst Kurulu'na kartlı ödeme sistemlerinin tüm alanlarında destek veriyor. Visa'nın global uzmanlığını yerel danışmanların Türk pazarındaki deneyimleriyle harmanlayan ekip, geçen yıl satış etkinliği, ürün geliştirme, portföy yönetimi, müşteri deneyimi, dijital strateji, müşteri tutundurma gibi farklı alanlarda 20'ye yakın danışmanlık projesini başarıyla gerçekleştirdi. İstanbul merkezli danışmanlık ekibi, Güneydoğu Avrupa Bölgesi ülkelerindeki danışmanlık faaliyetlerinden de sorumlu.

Ürün Yönetimi Ekibi, bankaların kredi kartı, banka kartı, ticari ve ön ödemeli kartlarının kullanım alanlarını artırıcı, pazarı geliştirici, kart özelliklerini zenginleştirici projelerini bankalarla işbirliği içinde çalışarak gerçekleştiriyor. Bunun yanı sıra temassız, online ve dijital ödemeler konusunda da çalışmalarını mevcut. Ekip, hem banka hem işyerleri hem de hizmet sağlayıcılarla yakın işbirliği içinde çalışarak bankaların ürün geliştirme faaliyetlerine destek oluyor.



**Osman İnegöl**, Mobil Pazar Geliştirme Birimi'nin bir üyesi olarak doğrudan Londra'ya bağlı çalışıyor. Türkiye'nin yanı sıra Güneydoğu Avrupa Bölgesi'nde bulunan ülkelerde mobil ödeme projelerinin hayata geçirilmesi konusunda görev alıyor.



Geçen yıl Yunanistan'da ve Türkiye'de Vodafone ile SIM tabanlı mobil ödeme projeleri hayata geçirildi. Bu sayede Vodafone mağazalarına veya Alpha Bank şubelerine giden banka kartı müşterileri, NFC uyumlu cep telefonlarına yeni bir SIM kartı alıp Tap'n Pay uygulaması indirerek cepten temassız ödeme yapabiliyor.



**Nur Öztin Kurak** İstanbul ofisinde Visa Europe'un Londra'daki genel merkezine bağlı olarak görev yapıyor. Avrupa çapında Sektör Geliştirmeden sorumlu Başkan Yardımcısı olarak dikey segmentlerde Visa stratejilerinin belirlenmesinden sorumlu.



Didem Karabuda

Alev Şaman

İdil Dorsan

### **Kurumsal İletişim ve İtibar Yönetimi**

Pazarlama iletişimi, kurumsal iletişim, kamu ilişkileri ve sosyal sorumluluk çalışmaları; Didem Karabuda, Alev Şaman ve İdil Dorsan'dan oluşan Kurumsal İletişim ve İtibar Yönetimi bölümü tarafından koordine ediliyor. Bu kapsamda Visa Europe'un merkezi Londra'nın stratejik hedefleri ve programında yer alan marka yönetimi ve iletişim çalışmaları yürütülüyor. İletişim stratejileri doğrultusunda geliştirilen taktiklerin yerel

olarak koordine edilmesi, medya iletişiminin yanı sıra finansal bilincin geliştirilmesine yönelik konferanslar, kartlı ödemelerin ekonomiye katkısı konusunda yapılan akademik çalışmalar, bu çalışmaların paydaşlarla iletişimi ve gündemde tutulması yine bu birimin sorumlulukları arasında yer alıyor. Sosyal sorumluluk çalışmaları kapsamında yürütülen 'Paramı Yönetebiliyorum' projesi beşinci yılına girerken elde edilen başarılı sonuçlarla ve finansal eğitim alanında bilincin artmasına yaptığı katkıyla öne çıkıyor.

# VISA

### **Visa logosu yenilendi**

"Dünyanın lider ödeme sistemi olan Visa, aynı zamanda dünyanın en çok tanınan ve güvenilen markalarından biri. Markamızın zengin mirasını gelecek yıllara taşıırken odaklandığımız vizyon herkes için, her yerde, ödemenin ve ödeme kabul etmenin en iyi yöntemi olduğumuzu vurgulamak. Yeni görsel kimliğimiz de tarihimizden gelen ikonik Visa logosunu gelecek vizyonumuzla örtüştürecek şekilde yenilendi. Visa logosunun yenilenen görsel kimliği marka stratejimizi yaratıcılıkla buluşturuyor. Aynı zamanda Visa marka kimliğinin 'güvenilir', 'iddialı', 'yaratıcı', 'iyimser' ve 'kapsayıcı' değerlerini de içeriyor."



# CARDTEK GROUP ŞİRKETLERİ TÜRKİYE'NİN EN HIZLI BÜYÜYEN TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİ SEÇİLDİ!

2014 Winner  
**Deloitte.**  
Technology Fast50 Turkey  
Technology Fast500 EMEA

**CORDISNETWORK**

Deloitte Technology Fast50 Türkiye

1.'si

**CREDOWORK**

Deloitte Technology Fast50 Türkiye

6.'sı



**CORDISNETWORK**

EMERGING TECHNOLOGIES FOR BUSINESS WITH PROGRESS

'Ödeme sistemleri dünyasına hizmet sağlama' misyonu ile kurulan CordisNetwork, bankalara, ödeme kuruluşlarına ve kendi ödeme sistemini kurmak isteyen kurumlara uçtan uca ve çok katmanlı bir yapı ile hizmet sağlar.

CordisNetwork Türkiye'nin en büyük bankalarına ve birçok kuruma PCI DSS, MasterCard, VISA, ISO standartlarında hizmet vermektedir.

[www.cordisnetwork.com](http://www.cordisnetwork.com)



**CREDOWORK**

SMART DECISIONS FOR SUSTAINABLE BUSINESS

CredoWork ödeme sistemleri sektörüne yönelik güvenli donanım çözümleri sunar. POS Networking alanındaki uzmanlığı ile işlem yönetimi ve veri gönderiminde kurumlara yüksek performanslı çözümler sunar.

Patentli ürünleriyle sahada destek ve zaman/maliyet giderlerini büyük ölçüde düşürür, kullanılabilirlik ve verimde artış sağlar.

[www.credowork.com](http://www.credowork.com)

**Bu büyük  
başarımızdaki  
katkıları için değerli  
müşterilerimize ve  
iş ortaklarımıza  
teşekkür ederiz**



**CARDTEKGROUP**

INNOVATION FOR A SMARTER LIFE

[www.cardtek.com](http://www.cardtek.com)



# Online alışverişte dengeler değişiyor

2014'te de online alışveriş şampiyonu cep telefonu ve elektronik eşya oldu. Küçük ev aletleri ve beyaz eşyalar, hatta kombiler ilk sıraları zorluyor. Online alışverişin en hızlı arttığı il ise ilk büyük 4 şehrin arkasına takılan Diyarbakır oldu...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

**K**arşılaştırmalı alışveriş platformu Akakce.com, "Yılın Alışveriş Eğilimleri" raporunu yayınladı. Ayda 5 milyona yakın ziyaretçisi olan sitenin verilerine göre, 2014'te internet üzerinden yapılan satışlarda en popüler kategoriler önceki yıllarda olduğu gibi cep telefonu, televizyon ve dizüstü bilgisayarlar oldu. Dördüncülüğe ise sürpriz yaparak elektrikli süpürge ve tablet bilgisayarlar oturdu. Bu yıl dikkat çekici bir başka gelişme de beyaz eşya ve kombi gibi ürünlerin satışındaki artış oldu.



Ürünlerin detayına inildiğinde ise hem cep telefonlarında hem de genelde bir numarayı General Mobile Discovery almış görünüyor. Ardından Samsung Galaxy S4 ve LG G2 geliyor. Özellikle son üç ayda büyük ekranlı akıllı telefonların popülerliğinin arttığı gözleniyor. Bunun en popüler 50 telefona yansması, tercihlerin yüzde 64'ünün 5 inç üzeri ekranlardan yana kullanılması şeklinde. Model bazında ise 5.5 inç ekrana ve 32 GB hafızaya sahip LG G3, 2015'e en popüler cep telefonu olarak girdi. Tabletlerde Samsung Galaxy Tab 3 ilk üç sırayı Apple iPad Air ve iPad Mini'nin 16 GB'lık versiyonlarıyla paylaştı.

### Torbasız elektrikli süpürgeler revaçta

"Yılın Alışveriş Eğilimleri" araştırmasına göre online alışveriş yapanlar, 2014'te televizyon tercihlerini net olarak 40-42 inç modellerden yana yaptı. En çok tercih edilen markalar ise LG, Samsung ve Vestel oldu. Laptoplarda şampiyon Lenovo, gümüş ve bronz madalyalar Asus ve HP'ye ait.

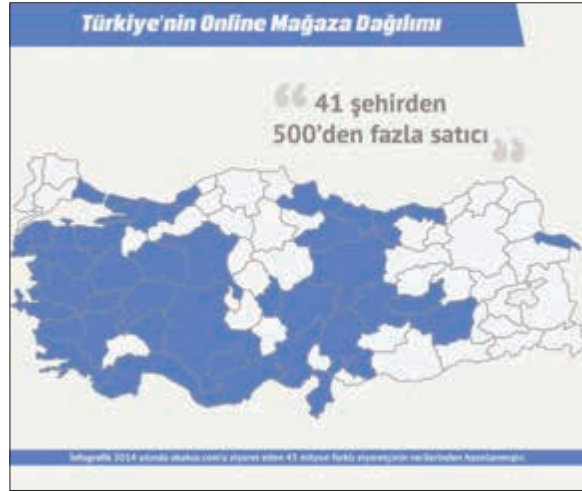
Küçük ev aletlerinde en çok tercih edilen kategori olan elektrikli süpürge dikey boyutlu ve toz torbasız modeller popüler. Yıl boyu listede yerini koruyan Fakir Darky 2 in 1 modeli son aylarda yerini Philips Marathon serisine bıraktı. Arnica Bora 5000 de tercih edilenler arasında.

Küçük ev aletlerinde ev yapımı ürünler alışveriş tercihlerine de yansımış görünüyor. Arçelik K2715 ekmecek yapma makinesi, De'longhi ICK5000 dondurma makinesi gibi ürünler bu alanda Arçelik Telve ile yarışıyor.

Fotoğraf makinelerinde EOS 650D ile Canon ve D5100 modeliyle Nikon başı çekmeye devam ediyor. Ardından Sony ve Samsung geliyor. Lenstek en yoğun tercih ise 18-55 mm kitten yana.

### DİYARBAKIR ATAĞA GEÇTİ

Bir yıl boyunca Akakce.com sitesine giren 43 milyona yakın farklı kullanıcının yaklaşık yüzde 25'i cep telefonları ve tabletlerini kullanmış. Bu oran 2013'e göre iki kat artmış durumda. Diğer bir ilginç istatistik ise internetten alışverişlerin en hızlı arttığı ilin Diyarbakır olması. Daha önce 7'nci sırada olan Diyarbakır, mobil ticarete 4 büyük ilin ardından 5'inci sıraya yerleşmiş durumda.



# Hadi hep birlikte e-slip dönemini başlatalım!



**Ayhan Erdoğan**  
Der Pos Ödeme Sistemleri  
Kurucu Ortağı

**Orta** yaş ve üzerindeki hatırlayacaktır, 1980'li yılların sonunda kartlı ödemeler için imprinter ya da “zip zap” diye adlandırılan cihazlar kullanılıyordu. Bu cihazlarla üç parça halinde hazır kağıda kart numarası geçiriliyor, sonrasında da kartın ait olduğu banka aranarak otorizasyon alınıp işlem sonuçlandırılıyordu.

Bazen de çekilmiş slipler, müşteriyle anlaşma gereği bir süre beklendikten sonra bankanın çağrı merkezi aranarak otorizasyon alınıyordu. Yani bir bakıma o dönemlerin taksitli işlemleri bu şekilde yapılıyordu.

O dönemlerde her işletmenin kasasında yığınlarca imprinter slipleri görebiliyordunuz. Bu üç nüshanın biri kart hamiline veriliyor, biri bankaya gönderiliyor, diğeri de saklanmak üzere işyerinde kalıyordu. Zorlu bir süreçti ve kayıp çalını oranının da tavan yaptığı yıllardı.

## **POS gibi PIN pad'ler, yazarkasa gibi POS'lar**

1990 yılların başında POS makineleri devreye girmeye başladı. Tabii şimdinin cihazlarıyla kıyaslandığında hem teknoloji hem de fiyat olarak inanılmaz bir fark vardı o dönemde. 1990'lı yıllarda işyerlerine verilen en yaygın POS markasının üç parçadan (POS, PIN pad ve printer) oluştuğunu düşünürseniz, bugünün teknoloji-

sinin nerelere geldiğini anlamak sanırım daha kolay olacaktır. Hatta o yıllarda verilen PIN pad cihazları şimdiki POS terminalleriyle aynı boyuttaydı. Bu noktada varın siz POS terminalinin boyutunu düşünün. Evet, neredeyse bugünün yazarkasaları büyüklüğünde POS terminaleri vardı.

## **Tam kağıt sarfiyatı azalacak derken...**

Imprinter cihazından POS terminaline geçiş büyük oranda slip mimarisini de değiştirdi. Daha çok “dot matrix” olarak adlandırılan ve otokopi sistemiyle aynı anda çift nüsha basabilen bu teknoloji devrim niteliğinde sayılabilir. Artık bir nüsha kart hamiline, bir nüsha da iş-



## **AYHAN ERDOĞAN KİMDİR?**

Ödeme sistemlerinde çeyrek asırlık tecrübesi bulunan Ayhan Erdoğan, 1990-2006 arasında tam 16 yıl Yapı Kredi'de çalıştı. Bu sürenin ilk 3 yılını ATM operasyonunda geçirdi. Ardından POS bölümüne geçti ve ürün yönetiminin her kademesinde görev yaptı. POS konusunda birçok ilke imza atan Yapı Kredi'nin dünyada ilk kez kendi know how'ıyla POS dizayn eden, müşterilerine 4 farklı renkte POS veren, Türkiye'ye ilk lazer

yazıcı POS'u ve ilk mobil POS'u getiren, 2002 yılında cep telefonunu mobil POS'a çeviren beyin takımında yer aldı. Erdoğan, ardından transfer olduğu Verifone Türkiye'nin bankacılık dışı POS satışlarındaki pazar payının yüzde 20'lerden 80'lere ulaşmasında önemli rol oynadı. 2012 yılında da yine ödeme sistemlerini deneyimli ismi Soner Caşur'la birlikte Der Pos Ödeme Sistemleri'ni kurdular.

“Cep telefonlarının olmazsa olmaz olduğu bir dünyada slip ihtiyacı hissedenler için SMS veya e-slip yöntemini neden hayata geçirmiyoruz?”



## ÖZET

yerine veriliyordu. Otorizasyon ise bankaya otomatik olarak (anlık veya gün sonu ile akşamları) gittiği için banka nüshası ortadan kalkmış ve hem iş-gücü hem de kağıt sarfiyatı azalmıştı. 1998 yılında dot matrix slip yazımından sonra Türkiye termal yazıcıyla tanıştı. Otokopi ile çift nüsha yerine arka arkaya iki nüsha basımı önce yadırgansa da kısa sürede kabul gördü. Lazer teknolojisi 2 saniyede bir satır yazan dot matrix teknolojisine göre inanılmaz hızlıydı. Saniyede 4 satır yazabiliyordu. Bugünlerde ise bu 18 satıra kadar çıkmış durumda. Elbette bu gelişme slip boylarını uzatmaya ve kağıt sarfiyatını artırmaya başladı. Özellikle 1996-1997 yıllarında çıkan taksitli işlemlerle birlikte, hızlı yazıcılar sayesinde kart hamiline daha fazla bilgi verilmeye başladı. Kağıt sarfiyatının artması ise kimsenin umurunda değildi. Bunun nedeni de POS sayısının fazla olmamasından kaynaklanıyordu.

### Ayda 40 milyon metre kağıt tüketiliyor

Bugünse ülkemizde yaklaşık 2.4 milyon adet POS terminali bulunuyor. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, bu POS terminalerinden banka ve kredi kartlarıyla ayda yaklaşık 300 milyon işlem yapılıyor. Her bir işlem için 10 cm ortalama slip üretildiği düşünülürse bu da aylık 30 milyon metreye karşılık geliyor. Bu hesaba grup kapama, iptal, iade gibi diğer işlemleri de eklediğimizde yaklaşık 40 milyon metre kağıt tüketimi karşımıza çıkıyor.

### 1 ton kağıt elde edebilmek için...

Peki bu kadar kağıdı tüketmek için kaç ağaca kıydığımızı biliyor musunuz? Teknolojinin bu kadar ilerlediği bir dönemde neden hala işlemlerimizi kağıt ortamında sonlandırıyoruz? Cep telefonlarının olmazsa olmaz olduğu bir

1 ton kağıt elde edebilmek için  
17 yetişmiş çam ağacının  
2.4 tonluk odununun yanı sıra  
440 ton su ve 7 bin 600  
kWh elektrik harcıyor.  
Türkiye'deki 2.4 milyon adet  
POS terminali, ayda 40 milyon  
metrelik slip çıkarıyor...

dünyada slip ihtiyacı hissedenler için SMS (kısa mesaj) veya e-slip yöntemini neden hayata geçirmiyoruz?

Çevre ve Orman Bakanlığı verilerine göre 1 ton kağıdı, 17 yetişmiş çam ağacının 2.4 ton odunundan; 440 ton su ve 7 bin 600 kWh elektrik harcarak elde edebiliyorsunuz. Oysa yetişmiş bir ağaç, 22.5 kilogram karbondioksiti yok edip 17 kişinin günlük oksijen ihtiyacını karşılıyor.

Şimdi ödeme sistemlerinin POS ayağıyla bir şekilde ilgisi olan aktörlere seslenmek istiyorum: Bu sistemle kaç ağacın yok olmasına sebep olduğumuzu görmenin zamanı gelmedi mi?

Ormanlarımızı koru-

yalım ve en kısa

sürede e-slip

uygulamasına

geçelim. İlgili

kamu otoritele-

rimizdeki, banka-

larımızdaki, POS üre-

ticilerimizdeki, ödeme

sistemi entegratörleri-

mizdeki çevreci dostlarımız

zın da benimle aynı fikri taşıdığını

biliyorum. Artık bir yerden

başlamamız, ilk adımı at-

mamız gerekiyor.





# E-dönüşümün defterini tutmaya başladık!

Ocak 2015'ten itibaren uygulamaya giren e-defter zorunluluğu, Türkiye'nin e-dönüşüm sürecini hızlandıracak. İlk etapta 20 bin firmaya e-defter tutma zorunluluğu getirildi. Bu uygulamayla yılda 500 milyon TL tasarruf hedefleniyor...

**G**elir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yayınlanan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği doğrultusunda e-faturaya geçmek zorunda olan mükelleflere, 1 Ocak 2015 tarihinden itibaren elektronik defter tutma zorunluluğu getirildi. E-defter başvurusunu yapan şirketler, 31 Mart 2015 tarihine kadar da ilk e-defterlerini oluşturmak zorunda.



E-defter, Vergi Usul ve Türk Ticaret Kanunu hükümleri gereğince tutulması zorunlu olan yevmiye defteri ile büyük defterin;

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yayınlanan mevzuatta belirlenen format ve standartlara uygun biçimde elektronik dosya biçiminde hazırlanmasını, basırlı ve basırsız kaydedilmesini; değişmezliğinin, bütünlüğünün, kaynağının doğruluğunun garanti altına alınmasını ve ilgililer nezdinde ispat aracı olarak kullanılabilmesini sağlayan bir hukuki-tekniik düzenlemeler bütünü olarak tanımlanabilir.

TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast, "Türkiye'de yeni bir dönemin kapıları aralanıyor. Yaklaşık 20 bin şirketi zorunlu olarak kapsayan e-defter, aynı zamanda isteyen defter mükelleflerinin de geçebileceği önemli bir e-dönüşüm adımı. E-defterle mükellefler artık kâğıt üzerinde defter tutmayacak, notere tasdik ettirmeyecek, muhafaza ve ibraz yükümlülüklerini elektronik ortamda yapabilecek. Bu uygulamayla Türkiye ekonomisine 500 milyon TL'lik tasarruf sağlanacağı öngörülüyor. E-defter kullanan şirketler, kâğıda dayalı baskı, noter onayı ve saklama masrafı olmamasından dolayı yüzde 50 ila yüzde 90 arası tasarruf sağlayabilecek" diyor.

## Zihinsel içselleştirme ve kültürel dönüşüm şart

TÜRKKEP, GİB tarafından e-fatura hizmeti ve aynı zamanda "saklamacı kuruluş" olarak da hizmet vermek üzere 2013 yılında yetkilendirildi. Şirket, tüm muhasebe ve ERP yazılımlarıyla uyumlu platform bağımsız e-defter çözümü sağlama yetkisini de 2014 yılında aldı.

Yüksel Samast, "TÜRKKEP olarak, kâğıda dayalı işlemlerden kaynaklanan yüksek maliyetlerle çevresel zararları KEP,



Yüksel Samast

e-imza, e-fatura, e-tebligat, e-defter ve e-saklama gibi bütünlük e-hizmetleriyle en aza indirmeyi; doğayı koruyarak iş süreçlerinde verimlilik, tasarruf, hız ve kolaylık sağlamayı hedefliyoruz" diyor. Samast, e-defter ile daha da hızlanacağına inandığı Türkiye'nin e-dönüşüm sürecini ise şöyle değerlendiriyor:

"E-dönüşümün hukuk, teknoloji ve kültürel olmak üzere üç önemli ayağı var. Yeni düzenlemeler ve teknolojik gelişmeler sayesinde hukukta ve teknolojiye belirli bir yere gelebildik. E-dönüşüm regülasyonları bağlamında ülkemizde çok önemli adımlar atıldı. Özellikle Maliye Bakanlığı, GİB, BTK, Adalet Bakanlığı'nın düzenlemeleri ve yetkilendirmeleriyle yaptığı öncülükleri sayesinde birçok ülkeden daha iyi aşamalar katettik. E-dönüşüm uygulamalarının altyapı servislerinde çalışan yazılım teknolojilerinin tamamı ülkemizde yerli olarak geliştiriliyor. Ancak bu başarılı düzenlemeler ve teknolojilere rağmen e-dönüşümü zihinsel olarak içselleştiremedik. E-dönüşüm aynı zamanda kültürel bir dönüşü-

mü gerektiriyor. Yaşayış, iş yapış şekillerimiz, kurumsal yönetim ve organizasyon yapılarımız, verimlilik anlayışımız, eğitim sistemimiz ağırlıklı olarak fiziksel ve kâğıda dayalı kültür etrafında dönüyor. Ulusal, kurumsal ve bireysel seviyelerde kültürel olarak e-dönüşüme uyumlu vizyon ve strateji oluşturulması gerekiyor. Doğru vizyon ve strateji temelinde politikaların oluşturulması, uygulama süreçlerinin tasarlanması ve aksiyon planlamalarının yapılması şart. E-dönüşümün; kamu, özel sektör ve bireylerin ortak bir paydada birleşerek hayata geçireceği kültürel bir dönüşüm olarak da ele alınması lazım. Bu dönüşümü hızlandırmak için ülkemizde yasal düzenlemesi yapılmış, yapılmakta olan e-hizmetler ve çözümlere ilişkin farkındalık oluşturmak gerekiyor. Ayrıca bunların kullanımını yaygınlaştırmak için öncelikle ilgili hizmetin gerçekten faydalı olduğunun benimsenmesi, kullanımı kolay uygulamaların geliştirilmesi ve sunulması gerekiyor. Zorunluluğa dayalı algı, bizleri faydadan, verimlilikten, tasarruftan uzaklaştırıyor. Faydalı uygulamalar, kaliteli çözüm ve hizmetler, uygun maliyetlerle sunulduğunda çok çabuk kabul görüp yaygın olarak kullanılıyor.”

### **E-dönüşümü ödeme sistemleriyle entegre ediyorlar**

CordisNetwork ise e-dönüşüm sürecini ödeme sistemleriyle entegre olarak yönetebilen tek hizmet sağlayıcı kimliğiyle ön plana çıkıyor. CordisNetwork Genel Müdürü İbrahim Durak, e-dönüşüm sürecinde az maliyet, verimlilik ve ülke ekonomisine tasarrufla dijital dönüşüme katkı sağlandığını vurguluyor. Ardından da bu süreçte üstlendikleri rolü şöyle anlatıyor:

“CordisNetwork, e-dönüşümde şirketlerin iş süreçlerinin ve devletle ilişkilerinin dijital ortamda sorunsuzca yönetilmesini sağlıyor. Bu süreçte gerekli olan özel entegratörlük belgesine sahibiz. E-dönüşüm konusundaki iş ortağımız FIT Solutions ile birlikte e-fatura, e-defter, e-arşiv, e-bilet hizmetlerini sahip olduğumuz özel entegratörlük altyapısıyla kesintisiz ve yüksek hızla sunuyoruz.”

CordisNetwork ve FIT Solutions tarafından kurulan e-fatura altyapısı, sistemin kesintisiz ve yüksek hızla çalışmasını, birçok muhasebe ve ERP yazılımına hazır ve kolay entegrasyonunu sağlıyor. Kuruma özel fatura tasarımları oluşturabilen sistem, fatura saklama, ayrıntılı sorgulama, 7/24 destek ve sistem izleme özellikleriyle de ön plana çıkıyor.

### **2018’de 400 bin firma, günde 2.4 milyon fatura kesecek**

E-fatura sistemine kayıtlı firma sayısı şu anda 30 bin civarında. 2018’de bu sayının 400 binlere ulaşması öngörülüyor. Yine 2018’de günlük e-fatura işlem sayısının 2.4 milyonu bulacağı ve bu işlemlerin yüzde 60’ının özel entegratörler tarafından sağlanacağı tahmin ediliyor. İbrahim Durak da Yüksel Samast gibi e-fatura ve e-defter kapsamının genişlemesi ve mükellef firmaların artışıyla ülke ekonomisine büyük katkılar sağlanacağını vurguluyor.

Durak, Gelir İdaresi Başkanlığı’nın e-defter uygulamasında kurumların veri kaybı gibi sorunlar yaşamamak adına uyumluluk onaylı firmalarla çalışılmasını tavsiye ettiğini hatırlatıyor ve şöyle ekliyor:

“E-defter’e zorunlu geçiş yapacak 20 bin mükellef var. Bu kapsamın genişlemesi ve mükellef firmaların artmasıyla ülke ekonomisi yılda 500 milyon TL’ye yakın tasarruf edecek. CordisNetwork, e-dönüşüm sürecinde şirketlerin iş süreçleri ile devlet arasındaki



İbrahim Durak

ilişkilerinin dijital ortamda sorunsuzca yönetilmesini sağlayan ödeme sistemleri ile entegre hizmet sunabilen Türkiye’de tek hizmet sağlayıcısı konumunda. E-dönüşüm sürecinde şirketler bu hizmetleri özel entegratörlerden almalı.

Bunun birçok faydası var. Öncelikle firmalar yazılım ve donanım gibi altyapı maliyetlerinden kurtuluyor. Ayrıca bu sistemle 7/24 ilgilenecek deneyimli ve her türlü sorunu vakit geçirmeden çözebilecek yetkinlikte personele ihtiyaçları olacak. Tüm bu ihtiyaçlar CordisNetwork’ün altyapısı ve konusunda uzman çalışanları tarafından yerine getiriliyor. Denetime tabi güvenilirlikli işletim sisteminin şirketler tarafından kurulması da ayrı bir harcama kalemi. Ancak bunu da müşterilerimize sağlıyoruz. Böylece e-dönüşüm sisteminin Adan Z’ye işletilmesi konusunda şirketlere yardımcı oluyoruz.”

İbrahim Durak, CordisNetwork’ün dış hizmet sağlayıcı olarak “kullandığın kadar öde” hizmet modelini e-dönüşüm sürecinde de uyguladığını sözlerine ekliyor.



# Leasingi cebe sığdırdılar!



Asseco SEE, müşteri ilişkileri yönetimi, muhasebe yönetimi, e-fatura, e-defter uygulamaları da dahil uçtan uca operasyonel ve finansal leasing çözümleri sunuyor.

Asseco SEE Satış Direktörü Kubilay Yardımcı, "Mobil XRM uygulamasıyla bu çözümleri müşterilerimizin cep telefonlarına ve tabletlerine de taşıdık" diyor...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com

**M**obil bankacılık ve mobil ticaret uygulamalarındaki gelişmeler, hızla diğer sektörleri de etkiliyor. Finansal kiralama ya da daha yaygın kullanımıyla leasing de bu sektörlerden biri. Türkiye'de bir dönem KDV istisnası kaldırılınca gözden düşen leasing işlemleri, yeni kanun ve düzenlemelerle tekrar canlanmaya başladı. Özellikle operasyonel leasinge ilgi, her geçen gün artıyor. Leasing şirketlerine operasyonel filo kiralama imkanı veren düzenlemenin de rekabete yeni bir boyut kazandırması bekleniyor. Haberimizin konusu leasingden daha çok, bu sektördeki şirketlere uçtan uca çözümler sunan Asseco SEE'nin yeni bir uygulaması. Polonya merkezli Asseco SEE'nin bankalara yönelik çözümlerini geçen ay işleştik. Asseco SEE, bu alanda başta operasyonel kiralama konusunda olmak üzere leasing şirketlerine de çözüm sunuyor.

**ASSECO**  
SOUTH EASTERN EUROPE

## Mobil XRM kullanımı yüzde 500 arttı

Asseco SEE Satış Direktörü Kubilay Yardımcı, öncelikle operasyonel kiralama çözümlerinde mobil yaklaşımların önemi ve yarattığı katma değere dikkat çekiyor. Yardımcı, son bir yılda işlem hacmini yaklaşık üç katına çıkaran mobil bankacılık işlemlerindeki ivmenin operasyonel kiralama işlemlerinde de yakalanacağına inanıyor. 1970'li yıllarda teknik açıdan yeterli olmanın, 80'lerde düşük maliyetin, 90'larda verimliliğin, 2000'lerde esneklik ve hızın, günümüzde ise müşteri odaklı olmanın önem kazandığını belirten Yardımcı, sözlerini şöyle sürdürüyor:



Kubilay Yardımcı



Yosun Ekmen

“Günümüzde operasyonel kiralama çözümleri, tamamiyle müşteri odaklı. Gartner raporlarına göre, müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) kavramını bir adım daha öteye taşıyan mobil XRM uygulamalarının kullanımı, 2009-2013 yılları arasında yüzde 500 arttı. 2011-2013 yılları arasında satış ekiplerinin tablet kullanımında yüzde 30 artış kaydedildi. Tüm iletişim kanallarından alınan bilgileri kullanarak müşteriye özel, esnek bir plan sunabilen mobil XRM uygulamaları sayesinde ise müşteri memnuniyet oranı yüzde 74 arttı. Biz de Asseco SEE olarak web tabanlı ve müşteri ihtiyaçlarına göre şekillenebilen çözümlerimizle kurumlara maliyet tasarrufu, verimlilik ve hız sağlıyoruz.”

### Leasing danışmanı gibi çalışıyorlar

Asseco SEE İş Geliştirme Yöneticisi Yosun Ekmen de operasyonel kiralama konusunda ihtiyaca özel ve uçtan uca çözümler sunduklarını, firmaların leasing danışmanı gibi hizmet verdiklerini anlatıyor.

Başta Suudi Arabistan ve Abu Dabi olmak üzere yurtdışına yazılım ve hizmet transferine de başladıklarını söyleyen Ekmen, “Dubai, Katar ve Kuveyt öncelikli olmak üzere Ortadoğu, Güneydoğu ve Doğu Avrupa ülkeleri de hedef pazarlarımız arasında” diyor.

### İK hariç bütün süreç ‘cep’te

Gelelim Asseco SEE’nin mobil XRM çözümüne ve leasing şirketlerine sağladığı avantajlara... Temelde XRM, CRM’den çok da farklı bir kavram değil. Ancak CRM gibi sadece müşterilerle ilişkileri yönetmekle yetinmiyor; müşterilerle birlikte tedarikçiler, bayiler, çalışanlar, üyeler, hastalar, öğrenciler gibi temas noktalarıyla tüm ilişkileri tek merkezde toplayıp yapılandırma ve kolayca yönetme imkanı sunuyor. Ekmen, bu sayede verimliliğin arttığını, iş akışı otomasyonu maliyetlerin

düşürüldüğünü vurguluyor.

Asseco SEE’nin XRM çözümüyle Kredi Kayıt Bürosu’ndan kredi riski sorgulanabiliyor, muhasebe yönetimi için ayrı bir yazılım satın alınması gerekmiyor. Yine aynı çözüm üzerinden e-fatura ve e-defter işlemleri yapılabilir. Ekmen, günümüzde pek çok işlem için kamuya bildirim zorunluluğu getirildiğini hatırlatıyor ve Asseco SEE’nin çözümünün şirketlere güvenli ve sağlıklı raporlama, sonra da onu ilgili mercilere kolayca bildirme avantajı sağladığına dikkat çekiyor.

Kubilay Yardımcı, “İnsan kaynakları yönetimi hariç leasing şirketlerinin tüm ihtiyaçlarını bu çözümle uçtan uca karşılıyoruz. Üstelik müşterimiz tüm bu işlemleri aracında, kafe veya restoranda cep telefonundan, tabletinden takip edip gerekirse müdahalelerde bulunabiliyor” diyor.



Asseco SEE, kasım ayında düzenlediği Operasyonel Kiralama Konferansı ile sektörün önemli oyuncularını İstanbul’da buluşturdu...

# “Ödeme sistemlerinde evrim değil devrim olacak”



İsmail Onat

Türkiye'ye hosting'le, online satışla tanıştıran ekip, şimdi de sensörler, insansız hava araçları, dijital cüzdanlar, mobil ödemeler ve daha birçok yeni proje için nabız yokluyor. İsmail Onat “Küresel fırsatları kaçırmayın” uyarısında bulunuyor...

ORHAN PALA

**U**luslararası Türk Ticaret ve Fuarlar Birliği (TGBCA - Turkish Global Business & Conventions Authority) Yönetim Kurulu Başkanı ve kurucu ortağı İsmail Onat, ABD'de son dönemde geliştirilen teknolojileri Türkiye'ye aktaracak yeni bir köprü kurmaya hazırlanıyor. Aynı zamanda Nevada Türk Amerikalılar Derneği (ATA-Nevada) Başkanı olan Onat, yakın gelecekte ödeme sistemleri, temiz enerji, uzay sanayisi, insansız hava araçları, biyo-teknoloji, siber güvenlik alanlarda önemli işbirliklerinin kurulacağını düşünüyor. Onat, “Öyle bir sensör teknolojimiz var ki TÜBİTAK da başkaları da yapamaz. Bu sensörü takın insansız hava aracına, size, nerede altın, doğalgaz, petrol var bütün istatistikleri çıkarsın” diyor. Hemen ardından bir gönderme de bankalara yapıyor: “Sanal cüzdanları teknoloji fuarlarında anlatıyoruz. Henüz burada değeri yeterince anlaşılmiş değil ama Amerika'da yaygın olarak kullanılıyor...” İsmail Onat'ın Nevadalı şirketi hizmette sınır tanımıyor. Onat, girişimcilere şu çağırıyor: “Markalarınızı ve şirketlerinizi piyasaya sürmek istiyorsanız bize başvurun. Başarmız için size özel aklar ve yaratıcı çözümler sağlarız.” TGBCA Türkiye Direktörü İlker Tunca Meriç de “Türkiye'nin, Amerika'daki teknolojileri çok rahat şekilde alabilecek bir potansiyeli var. Bir Türk olarak, TGBCA olarak, vatanımıza yardımcı olmak istiyoruz” diyor.



Yaklaşık iki ay süren Türkiye ziyaretlerinde PSM'ye de konuk olan İsmail Onat ve İlker Tunca Meriç'e yeni projelerini ve başarının sırlarını sorduk...

### **Amerika maceranız ne zaman ve nasıl başladı?**

**İsmail Onat:** 25 yıldır Amerika'dayım. 50 yaşındayım. Yani geride kalan ömrümün yarısı Amerika'da geçti. Yıldız Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak görev yaptım, mimarlık yaptım. Sonra şartlar zorladı yurtdışı arayışına girdim. Türkiye'de piyasa yoktu, sektör yoktu, doktora da yapacaktım. Mecburen ABD'ye göç ettik ve orada kaldım. Amerika'ya gittiğimde 1990'lardı ve orada mimarlıkla ilgili paket çizimler geliyordu. Yeni dünyada 2 yıl içinde interneti öğrendim. 1997'de Amerika'dan Türkiye'ye ilk hosting servisini getirdim. Kısa sürede önemli bir müşteri kitemiz oluştu ama işler planladığımız şekilde yürümedi. Çünkü PCT Three şirketi çizgisini değiştirmek istemişti, bu da bana ters düştü ve ayrıldım. Zaten bir yıl sonra da kapandılar. Beceremediler.

### **O dönemde başka hosting şirketleri yok muydu?**

**İsmail Onat:** Yoktu. Aslında ilk online satışı da Türkiye'ye ben getirdim. Kanada'da bir şirketle anlaşma yapmıştık. Ancak orada bir hata yaptım ve işin içine çok erken girince yürümedi. O dönemde bankaları çok zorlamıştık. Ancak Türkiye'de bankacılık sektörü bu kadar ileride değildi.

### **Meriç Bey, siz bilgisayarla, internetle nasıl tanıştınız?**

**İlker Tunca Meriç:** Teknik Üniversite İşletme Mühendisliği mezunuyum. Okulda bilgisayar laboratuvarımız vardı, kitabımızın arasında disklerle laboratuvara giderdik. Amerika'ya MBA yapmaya gittiğimde asıl bilgisayar laboratuvarının, internetin ne olduğunu gördüm. Bizde de 1988 yılında sadece birkaç okul bilgisayarlı öğrenim için pilot seçilmişti. Benim okuduğum Kadıköy Anadolu Lisesi de bunlardan biriydi. İki sınıfa Apple bilgisayarlar gelmişti. O dönem çok büyük altın CD'ler vardı. Ben üç yıl boyunca bilgisayarla okudum; fizik, matematik, kimya ve İngilizceyi bilgisayarla öğrendim.

### **Peki TGBCA ile Türkiye'ye hangi teknolojileri, yenilikleri getirdiniz?**

**İsmail Onat:** Açıkçası henüz pek bir şey getirmedi. Çünkü vaktimiz olmadı. Amerika'da çok yoğun çalıştığımız için buraya daha çok sözleşmeli projeler getirebiliyoruz. ABD'de 10'a yakın üniversite ve birçok laboratuvarla çalışıyoruz. Farklı alanlarda sözleşmeli elemanlarımız var. Projeye göre ekibi topluyoruz ve işe başlıyoruz. Proje 1, 2, en fazla 3 yıl sürüyor. Ar-Ge tarafı bitmiş olduğu için geliştirme tarafıyla ilerliyoruz. Durum böyle olunca 10 yıl sonra ne olacağını görebiliyoruz. Bazen öyle girişim hevesleri duyuyorum ama 5 yıl sonra böyle kalmayacağını biliyorum. Aca-ba söylesem mi söylemesem mi diye tereddüt ediyorum. Her şey sürekli değişiyor; bankacılık da tamamen değişecek.

**İlker Tunca Meriç:** Şu anda mesela 6 yaşında ilkokula başlayan nesil ileride gazetenin ne olduğunu bilmeyecek...

**İsmail Onat:** Ben de bir örnek vereyim: 10 yıl sonra Türkiye'nin kırsal bir yöresinde veya dünyanın herhangi bir bölgesinde, bir bakkala, markete gittiğinizde artık kasadan değil, başka bir ek-



randan telefonunuza fiyat bilgisi gelecek, siz de 'OK' tuşuna basıp ödemenizi yapabileceksiniz. Bankalar ve telekom da bu şekilde değişecek.

**İlker Tunca Meriç:** Teknoloji fuarlarında bankaların çıkarıldığı sanal cüzdanları, bu alanda yaşanan gelişmeleri anlatıyoruz. Burada henüz boyutu yeteri kadar anlaşılacak değil ama bu sistem Amerika'da yaygın olarak kullanılıyor. Türkiye'de firmalar hala sanal POS alıp almamayı, bankaları bu konuda iletişime geçip geçmemeyi konuşuyor. Amerika'da da sanal POS var ama artık Google'ın PayPal gibi uygulamaları da var ve bunların kullanım oranı çok yüksek. 1970'den 2000'lere 30 yıllık sürede Türkiye yeni teknolojiyi çok iyi aldı. Amerika'daki teknolojileri de çok rahat şekilde alabilecek bir potansiyeli var ülkemizin. Bir Türk girişimi olan TGBCA ile biz de bu sürece katkı yapmak istiyoruz.

### **Telekomünikasyon şirketleri ve bankalar bu konuda bir türlü ortak nokta bulamıyor ama...**

**İsmail Onat:** Biz millet olarak bu tür konulara açız. Önümüzdeki dönemde bankalar ve GSM şirketlerinin ortak bir noktada buluşacağını düşünüyorum. Bulmazlarsa geri kalacaklar. Çünkü cüzdan taşımak, kredi kartı taşımak bir güvenlik meselesi oldu. Kredi kartı taşıyamıyorsun artık. Mesela ben gelirken yanıma kredi kartı almadım. Şu anda siber güvenlik, dünyanın en önemli konularından biri haline geldi. Diyelim ki bir paket sigaranız var



İlker Tunca Meriç



ve siz onu bir yerden geçirirken hırsız kaptı kaçtı. Paketin içinde sadece 1'ini bırakıp kalan 19'u bir yana koysan, hırsız o 1 sigaralı paketi alıp gidecek. İşte bu gibi detayları görüp çoklu ortamda çözümler üretilmesi lazım.

**İlker Tunca Meriç:** Bir de yeni teknolojiler o tek sigarayı bile hırsız yar etmiyor. Hırsızın o sigarayı içebilmesi, çakmakla yakıp kağıdını tutuşturabilmesi için koda ihtiyacı var. O kodu bilirse kâğıdı yakıp sigarayı içebilecek.

#### Çakmağa mı söylemesi lazım, sigaraya mı?

**İlker Tunca Meriç:** Sigaraya söylemesi lazım. “Benim sigaramı çaldı, o da kullanamam” demesi lazım. Bunun için bir e-mail order’i yeterli. Dijital cüzdanımız olursa kontrol alanımız da daralıyor.

#### Burada da bir güvenlik sorunu yok mu?

**İsmail Onat:** Diyelim ki bankada 100 bin dolarlık hesabınız var. “Cüzdanıma 200 dolar istiyorum” diyorsunuz. Banka zaten sigortalıyor. Öyle bir sistem ki her şey birbirine bağlı. 200 doları hack’lemek var, 100 bin doları hack’lemek var. Çünkü kişi yola çıkarken ortalama ne kadar harcayacağını biliyor. Bir şey olursa “Cüzdanıma 100 dolar daha ekler misin?” diyor ve sorun çözülüyor.

#### Altyapıyı hazırlarken GSM üzerinden mi bankalar üzerinden mi gitmek gerekiyor? Bu işi dünyada ya da Türkiye’de kim sahiplenecek?

**İsmail Onat:** Buralarda yeni sektörler, taze taze fikirler ortaya çıkacak. Aslında Türkiye’de mecburen evrim değil, devrim olacak! Bankayla bir süre belli bir şekilde birlikte çalışacaklar, çünkü finans öğrenmeleri gerekecek.

#### Ama banka “Benim GSM operatörüne ihtiyacım yok, ben buradan sana kullanıyordum” diyebiliyor...

**İsmail Onat:** Operatörün zaten tek başına mobil cüzdanı var. Ama arkadaki bankacılık, finansman sistemi tam olarak kurulmadı. Bu yüzden bankacılık ve GSM şirketlerinin beraber çalışmaları gerekiyor. GSM şirketi banka açmaz ama banka da GSM şirketi kurmaz.

**İsmail Onat:** Herkes değişen dünyaya bir şekilde ayak uyduruyor veya uydurmak zorunda. Teknolojide geç kalma gibi bir lüksünüz yok. Ne kadar hızlı girerseniz üstüne o kadar hızlı yeni şeyler eklersiniz. Ama gördüğüm kadarıyla bizde hala bazı çekinceler, korkular ve yavaş bir hareket var. Galiba biz kültür olarak oyunu emniyetli oynuyoruz.

#### Dijital cüzdanlar plastik kartları ortadan kaldıracak gibi görünüyor. Bu konuda nasıl bir süreç öngörüyorsunuz?

**İsmail Onat:** Her şey sanal olacak ve daha güvenli olacak. 5-10 yıl içinde mevcut ATM’ler de değişecek. Plastik kart taşımayacağız. Belki deri cüzdan da tarihe karışacak. Bankanız aynı olacak, Çaldırma, kaybetme, soyulma gibi bir problem olmayacak. Çünkü cüzdan gibi bütün parayı orada taşımıyorsunuz. Bizde yastık altına ya da sandık altına para, altın koyarlar ama dışarı çıkarken harcayacağın kadanımı alırsın. Aynı şey aslında. Kredi kartınızın limiti 15 bin lira ise 15 bin lirayla sokağa çıkıyorsunuz. Ayrıca Türklerin cebinde sadece bir tane kredi kartı yok ki!

#### Türkiye’de görüştüğünüz şirketler var mı?

**İsmail Onat:** TGBCA olarak Türkiye’ye oldukça yüklü programlarla geldik. İçinde şirketler de kurumlar da olacak. Ziyareti bir ay olarak planlamıştık. Normalde hep böyle oluyordu. Ancak o kadar yoğun taleple karşılaştık ki süreyi iki aya çıkarmak zorunda kaldık.

#### Siz böyle bir altyapıyla neyi sağlayacaksınız?

**İsmail Onat:** Her türlü işbirliği olabilir. Üniversiteler de işin içinde olabilir. Amerika’da üzerinde çalıştığımız birçok bilimsel çalışma var. Ama dünyada “teknoloji transferi” öyle ha deyince olmuyor. Her şeyi hemen isteyince çıkarıp sunamıyorsunuz. Bazı izinler gerekiyor. Arada üniversite ya da vakıf gibi kurumlar olursa bu işler daha kolay oluyor. Mesela TÜBİTAK var. Onlarla ortak çalışma veya teknoloji ortaklığı olabilir. Ya da önce şirketlerle de girebiliriz. Ama mesela bizim uyguladığımız siber güvenliği Türkiye’ye getiremem...

#### Neden getiremezsiniz?

**İsmail Onat:** Kim güvenecek de kullanacak? “Her şeyimizi dinleyecekler” diyebilirler. Ancak bu konuda da kuşkuları giderecek ciddi çalışmalar yapıyoruz.

#### Yazılım tabanlı projeler mi bunlar?

**İsmail Onat:** İki taraflı; hem yazılım hem de donanım. Ancak bunların uluslararası modifikasyonları yapılarak buraya taşınabilir. Bunun için en rahat yol da şirketin orada bir Ar-Ge yatırımı yapması... Özellikle bir Amerikan şirketiyle ortaklık yaparak kurmaları çok daha iyi olur. Proje bazında isteklerini bildirecekler, biz de ekibimizi oluşturacağız.

# ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini  
kapsayan zengin içerik

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

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

## Abone Formu

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı: .....

Adresi: .....

Posta Kodu: .....

Şehir: .....

Tel: .....

Faks: .....

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli olan 120 TL'yi  
Medya Gündem Digital Yayıncılık Ticaret A.Ş.'nin

- Türkiye İş Bankası Taksim (1052) Şubesi 0895916 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.
- Garanti Bankası Cumhuriyet Caddesi Şubesi (772) 6299155 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.
- Denizbank Harbiye Şubesi (2060) 7716533-351 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.

Bu formu 0 212 238 72 07 no'lu faksa ya da Cumhuriyet Cad. No:181 Efser Han Kat:8 Harbiye - Şişli / İstanbul adresine gönderiniz.

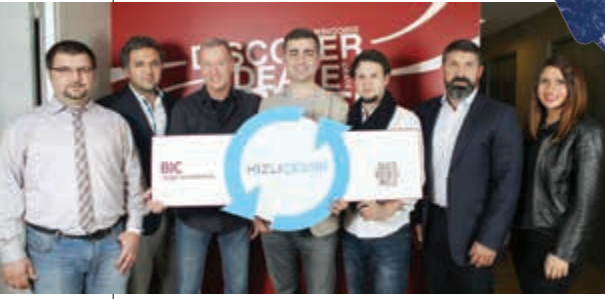
ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com



## HIZLI ÇEVİRİ YENİ YILA 'ZENGİN' GİRDİ

Henüz bir yaşında olmasına karşılık Türkiye'de sıkça ziyaret edilen sitelerin başında gelen [www.hizliceviri.com](http://www.hizliceviri.com), 320 bin TL'lik yatırımla 2015'e adım attı. Galata İş Melekleri (GBA) ve BIC Angel Investments üyesi melek yatırımcıların potansiyel buldukları Hızlı Çeviri, 12 dilde çeviri hizmeti sunuyor. 15 ülkeden 500 çevirmenle çalışan girişim, hukuktan teknik konulara, web sitesi yerelleştirmeden pazarlamaya kadar geniş bir yelpazede çevirilere aracılık ediyor. Site, ödemelerini de internet üzerinden kabul ediyor. Şirketin kurucu ortağı Serkan Haşlak'ın verdiği

bilgiye göre alınan yatırımla yurtdışına açılma çalışmaları yapılacak. Haşlak, öncelikle ekibi büyüteceklerini, portföylerini genişleteceklerini ve daha sonra da yurtdışına açılacaklarını söylüyor.



## Hasan Aslanoba kendi işini kurdu

Sanal dünyaya yaptığı yatırımlarla tanınan işadamı Hasan Aslanoba, son olarak kendi projesini hayata geçirdi. Tazedirekt.com adlı internet sitesini kuran Aslanoba, Mart 2014'te Bursa'da pilot olarak hayata geçirdiği projesine İstanbul'u da ekledi. Tazedirekt.com, gıda ve tüketim ürünleri satıyor ama organik, doğal ve güvenilir taze gıdalardan oluşan bir portföye sahip. Aslanoba'nın 5 yıl önce satın aldığı çiftliğinin bu yıl içinde organik tarım sertifikası almasından sonra site, organik ürünlere ağırlık verecek.



## Stripe 70 milyon dolar yatırım aldı

Apple Pay'i ilk entegre eden şirket olan Stripe, 70 milyon dolarlık yatırım aldı. Kısa bir süre önce de Facebook ve Twitter için "satın al" düğmeleri hazırlığıyla gündeme gelen şirketin yatırımcıları arasında Sequoia Capital, General Catalyst, Founders Fund ve Khosla Ventures'ın yanı sıra Thrive Capital de katıldı. Stripe, 2014'te Alibaba'nın ödeme ortağı Alipay'le çalışmaya başladı.



## E-TİCARET ŞİRKETLERİNE ÜCRETSİZ SANAL POS

TTNET, e-ticaret şirketlerinin bankaların sanal POS sistemlerine hızlı, kolay ve güvenli erişim sağlayan TTNET Poskur'u hayata geçirdi. Kullanıma hazır bir web sitesine sahip olan ve elektronik ticaret yapabilmek için gereken şartları yerine getiren tüm şirketler TTNET Poskur'a üye olabiliyor. TTNET Poskur ile e-ticaret işletmeleri, anlaşmalı bankaların sanal POS'larına tek kontrat ve tek entegrasyonla sahip oluyor, internet üzerinden yapılan alışverişlerde müşterilerine taksit ve tek "tık" ile ödeme (kredi kartı saklama) avantajı sunabiliyorlar. Üstelik TTNET Poskur için herhangi bir üyelik ücreti veya kurulum masrafı alınmıyor. E-ticaret şirketleri, TTNET'in iyzico işbirliğiyle hayata geçirdiği sanal POS uygulaması TTNET Poskur'a [www.poskur.com](http://www.poskur.com) adresinden başvurabiliyor.





## 2014'ÜN SATIN ALMA ŞAMPİYONU GOOGLE VENTURE

2014 yılında çok sayıda satın almaya imza atan Google Ventures, bünyesine 67 şirket ekleyerek, girişim sayısını 282'ye çıkardı. Yaşam bilimleri ve sağlığa odaklanan şirket, geçen yıl yatırımlarının yüzde 36'sını bu alana yaptı. Google Ventures, kanser tedavisi için büyük veriden faydalanan medikal teknoloji girişimi Flatiron Health'e Mayıs ayında 130 milyon dolar yatırım yaptı. Sağlık alanındaki bir diğer önemli yatırım da doktor muayenesi sürecinin randevu, test sonuçları görme gibi süreçlerini dijitalleştiren One Medical'ın 40 milyon dolara bünyesine katması oldu.



## Yeni ödüllendirme sistemi: Manilup

Manilup, şirketlerin çalışanları, bayileri ya da müşterileri için sunduğu esnek yan hakların, ödül veya teşviklerin yönetimini sağlayan online bir platform. Örneğin bayilerine prim ödeyecek bir şirket gerekli bilgileri platforma girdiğinde, Manilup ilgili kişilerle iletişime geçiyor, hesaplarını aktive ediyor ve ödülleri almalarını sağlıyor. Manilup'un kurucu ortağı, Ömer Suner, Manilup'un anlaşmalı olduğu çok sayıda iş ortağının tekliflerini iç ve dış müşterilerine sunarak operasyonel verimlilik sağladığını belirtiyor. Şirketler bu sayede hem bütçe hem de zamandan tasarruf edebiliyor. Manilup sistemi kurulum gerektirmiyor ve anahtar teslim bir çözüm olarak sunuluyor.



## Mesajla ödeme dönemi

Japonya'dan dünyaya yayılan mesajlaşma uygulaması LINE, LINE Pay adıyla ödeme mobil ödeme hizmeti başlatıyor. Kredi kartı bilgilerini LINE'a ekleyen kullanıcılar, LINE Pay ile e-ticaret sitelerindeki alışverişleri veya uygulamalar için ödeme yapabilecek. LINE'ın küresel çapta 560 milyon, Türkiye'de ise 10 milyon aktif kullanıcısı olduğu belirtiliyor. Çin ve Kuzey Kore dışında dünya genelinde kullanıma açılan LINE Pay, ilk aşamada LINE Store'dan yapılacak ödemelerde kullanılabilir. Türkiye'deki kullanıcılar da uygulamalarını güncelleyerek LINE Pay özelliğini kullanmaya başlayabilecek.



## MANGIRKART'TAN BITCOIN AÇILIMI



Ön ödemeli kart pazarının yeni oyuncusu MangırKart, fiziksel satış noktalarında Bitcoin alınmasını sağlayacak Bitupcard'ı Türkiye'de satışa sunuyor. Dijital bir Bitcoin kuponu olan Bitupcard, pilot proje olarak birkaç büyükşehirdeki 30 satış noktasında tüketicilerle buluşacak. 50-500 TL tutarındaki Bitupcard'lar, üzerindeki kodlar sayesinde bitupcard.com adresinden yüzde 6 komisyon oranıyla Bitcoin'e çevirebiliyor. MangırKart'ın kurucu şirketi MK Payment'in CEO'su İbrahim Tarlığ, "Bitupcard ile Bitcoin'i hiç tanımayan kişilere ulaşabileceğimizi düşünüyoruz. Gelecekte satış noktası sayısını 5 bine çıkarmayı hedefliyoruz" diyor.

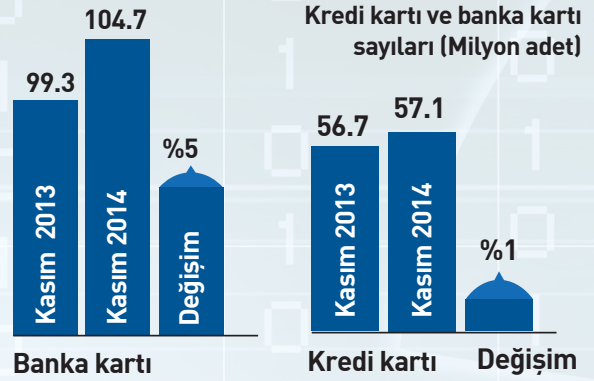


## Kartlı ödemeler ekonomiye katkı sağlıyor

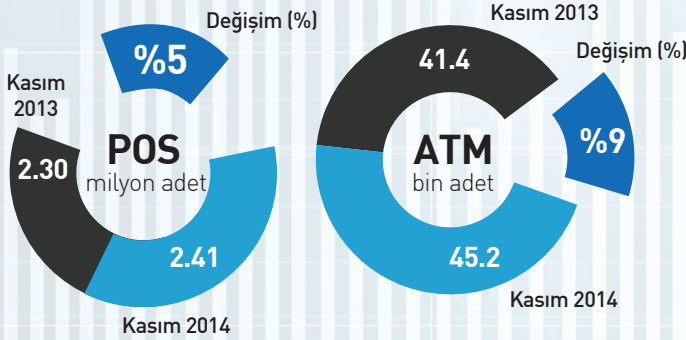
TABLO 1

### Kredi kartı durağan, banka kartı istikrarlı artıyor

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), kartlı ödeme sistemlerinde kasım ayına ait verileri açıkladı. BKM verilerine göre kredi kartı sayısındaki artış neredeyse durma noktasına geldi. Kasım ayı sonunda kredi kartı sayısı geçen yılın aynı dönemine göre sadece yüzde 1 artarak 57.1 milyon seviyesinde oluştu. Aynı döneme göre banka kartı sayısı ise yüzde 5 artarak 104.7 milyona ulaştı.



### POS ve ATM sayıları



TABLO 2

### ATM sayısı 45 bini geçti

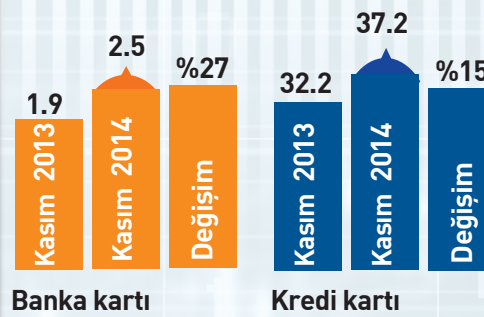
BKM verilerine göre Türkiye'deki ATM ve POS sayıları istikrarlı artışı sürdürüyor. Kasım ayında, 2013'ün aynı ayına göre ATM sayısı yüzde 9 artışla 45.2 bine, POS sayısı ise yüzde 4.5 artışla 2.41 milyon adede ulaştı.

TABLO 3

### Banka kartlarıyla ödemeler yüzde 27 büyüdü

Kartlı ödeme verileri incelendiğinde, 2014 yılının kasım ayında kredi kartlarıyla ödeme tutarının 2013 yılının aynı ayına göre yüzde 15 büyüdüğü görülüyor. Kasım ayında kredi kartlarıyla 37.2 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Banka kartlarıyla yapılan ödeme tutarı ise 2.5 milyar TL oldu. Böylece bir yıl öncesine göre büyüme oranı yüzde 27 olarak gerçekleşti.

### Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



### Ticari kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı (Milyar TL)



### Ticari kredi kartlarının toplam içindeki payı (%)



TABLO 4

### Ticari kart kullanımındaki hızlı büyüme sürüyor

Kartlı ödeme sistemleri için önemi hızla artan ticari kredi kartlarıyla yapılan ödemeler kasım ayında yüzde 36 gibi oldukça hızlı bir büyüme gösterdi. 7 milyar TL'lik ödemede kullanılan ticari kredi kartlarının, kredi kartlarıyla yapılan ödemeler içerisindeki payı da yüzde 19'a ulaştı.

## TABLO 5

## Taksitli ödemelerin payı yeniden artışa geçti

2013 yılında yüzde 28 olan taksitli ödemelerin kredi kartlarıyla ödemeler içindeki payı, 1 Şubat'ta yürürlüğe giren taksit düzenlemesiyle yüzde 20'ye gerilemişti. Ticari kredi kartlarıyla tüm sektörlerde 9 taksite izin veren ve kuyumculuk sektöründe taksit yasağını sonlandıran değişikliklerin ardından taksitli ödemelerin payı yüzde 23'e yükseldi.

## Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı

Şubat-Mart 2014 %20

Nisan-Haziran 2014 %22

Temmuz-Eylül 2014 %23

Ekim 2014 %23

Kasım 2014 %23

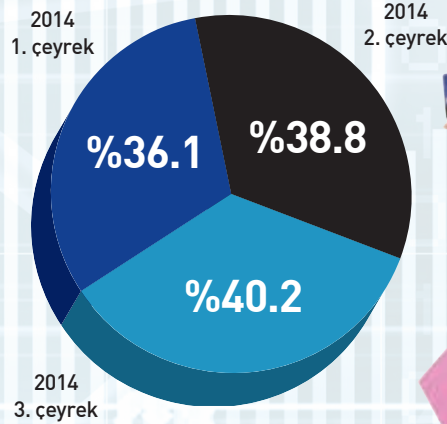


## TABLO 6

## Kartlı ödemelerin hanehalkı harcamalarına oranı yüzde 40'a yükseldi

Bireylere, işyerlerine ve ülke ekonomisine sağladığı faydalarla artık hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olan kartların hanehalkı harcamalarındaki payı da artmaya devam ediyor. Ödemelerin kayıt altına alınmasını sağlayarak devletin daha fazla vergi geliri elde etmesine aracılık eden kartların hanehalkı harcamalarındaki payı yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 40.2 oldu. Bu oran yılın ilk çeyreğinde yüzde 36.1, ikinci çeyreğinde ise yüzde 38.8 olarak kaydedilmişti.

## Kartlı ödemelerin hanehalkı harcamalarına oranı



\*Hanehalkı harcamaları, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanıyor.

## KART SAYISI VE İŞLEM VERİLERİ

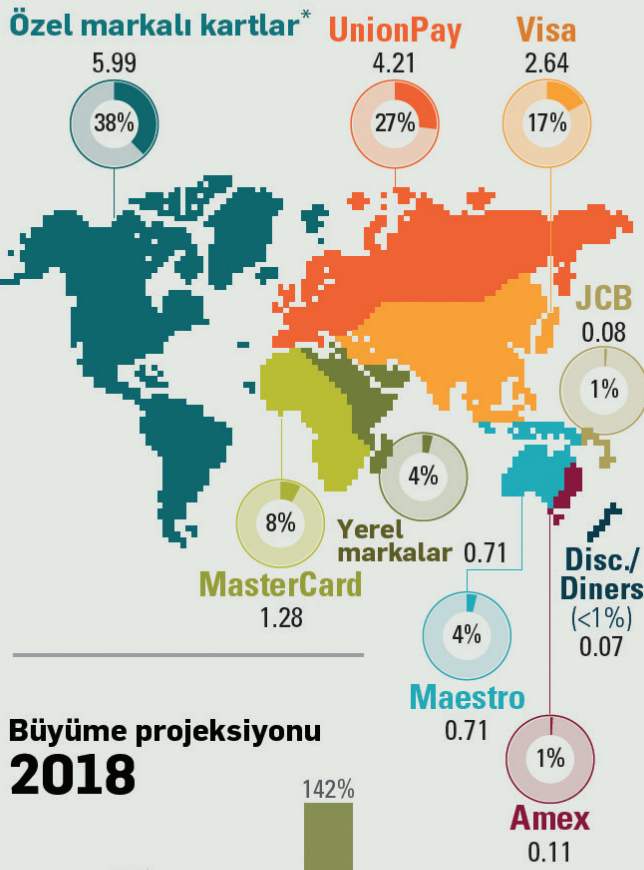
	Kart sayısı		İşlem adedi		İşlem tutarı (Milyon TL)	
	Kredi kartı	Banka kartı	Kredi kartı	Banka kartı	Kredi kartı	Banka kartı
<b>2013 YILI TOPLAMI</b>			<b>2.730.207.060</b>	<b>1.508.886.666</b>	<b>423.898,27</b>	<b>363.846,69</b>
<b>2014</b>						
01- OCAK	56.787.886	100.919.067	229.131.259	131.877.925	38.127,54	31.862,79
02- ŞUBAT	57.019.319	101.236.891	206.290.624	126.793.246	31.628,03	31.753,07
03- MART	57.289.670	102.234.029	232.299.484	146.327.375	36.621,69	34.044,56
<b>1. DÖNEM</b>			<b>667.721.367</b>	<b>404.998.546</b>	<b>106.377,26</b>	<b>97.660,414</b>
04- NİSAN	57.242.835	100.757.343	231.913.391	145.246.359	37.275,38	33.892,85
05- MAYIS	57.317.236	100.511.908	242.793.444	152.306.692	39.952,32	35.113,30
06- HAZİRAN	57.346.935	101.101.684	240.842.893	148.767.449	39.867,69	35.564,46
<b>2. DÖNEM</b>			<b>715.549.728</b>	<b>446.320.500</b>	<b>117.095,39</b>	<b>104.570,61</b>
07- TEMMUZ	57.280.716	101.398.986	239.969.209	143.762.008	39.879,71	37.211,40
08- AĞUSTOS	57.077.508	102.186.536	239.516.332	141.896.602	41.725,58	33.811,84
09- EYLÜL	57.116.031	102.898.748	243.108.687	147.816.757	42.805,39	36.818,72
<b>3. DÖNEM</b>			<b>722.594.228</b>	<b>433.475.367</b>	<b>124.410,68</b>	<b>107.841,96</b>
10- EKİM	57.142.740	103.449.126	233.527.540	145.634.963	40.898,97	35.898,44
11- KASIM	57.114.419	104.671.477	233.399.669	146.894.124	41.247,08	35.337,36

# 2018'de 23 milyar kart olacak

2018 yılına kadar ödeme kartlarının sayısı yüzde 45.8 artışla 23.03 milyara ulaşacak. Büyümenin başını yine 3.51 milyar kartla UnionPay çekecek. Ön ödemeli kartların yükselişi de sürecek...

## ÖDEME KARTLARI DÜNYASI

Dolaşımdaki kartlar (2013, milyar adet)



**D**ünya genelindeki kredi ve banka kartları ile ön ödemeli (prepaid) kartların toplamı 2013 sonu itibarıyla yıllık yüzde 9.9 artış göstererek 15.8 milyar adede ulaştı. Bu rakamın genel amaçlı global markalar (American Express, Discover/Diners Club, JCB, Maestro, MasterCard, Visa ve UnionPay), yerel markalar (RuPay, Elo, Interac, BC, Nyce, eftpos, BCA, PostFinance, girocard, CuentaRUT, Verve, vb) ile mağazacılık, yakıt, havayolları ve sağlıkta kullanılan ön ödemeli kartların tamamını kapsadığını belirtelim.

Nilson Report verilerine göre, 2013 sonu itibarıyla global genel amaçlı kartlar, tüm kartların yüzde 57.59'unu oluşturuyor. Bu kartlar içindeki marka dağılımına bakıldığında ise başı yüzde 26.67 ile UnionPay'in çektiği görülüyor. Yüzde 16.70 ile ikinci sıradaki Visa'nın ardından yüzde 8.11 ile MasterCard ve yüzde 6.11 ile diğerleri (Amex, Discover/Diners Club, JCB ve Maestro) geliyor.

Tüm kartların yüzde 37.93'ünü özel markalı ürünler oluşturuyor. Örneğin, sadece belirli mağazalarda geçerli olan ön ödemeli hediye kartları (gift card) gibi... Kalan yüzde 4.48'lik kısmı ise belirli bir ülke içinde olmak üzere farklı sektörlerde kullanılabilen yerel kart markaları oluşturuyor.

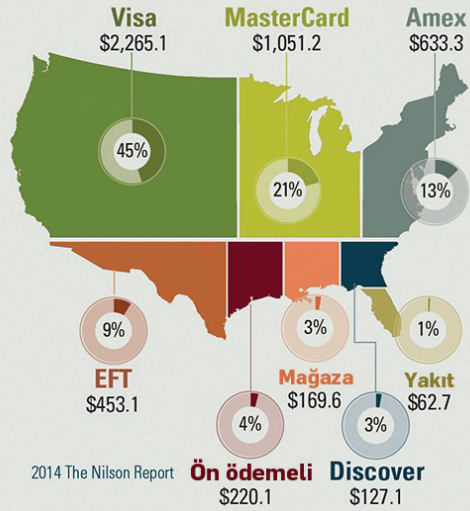
### 2018 büyüme beklentileri

2018 yılına kadar ödeme kartlarının sayısının yüzde 45.8 artışla 23.03 milyara ulaşması bekleniyor. Büyümenin başını yine 3.51 milyar adet artışla UnionPay kartlarının çekmesi bekleniyor. Çoğu ön ödemeli kartlardan oluşan özel markalı ürünlerdeki ar-





### ABD'de ödeme kartlarıyla yapılan işlem hacmi (2013, milyar dolar)



### DÜNYANIN EN BÜYÜK ÖDEME KARTI SUNUCULARI

2013	İşlem hacmi (Milyar \$)	İşlem hacmi (Milyar \$)	
<b>BANKA KARTI SUNUCULARI</b>		<b>KREDİ KARTI SUNUCULARI</b>	
1	Agricultural Bank China \$815.36	1	American Express U.S. \$609.73
2	ICBC China \$563.21	2	JPMorgan Chase U.S. \$457.53
3	China Construction Bank China \$517.10	3	ICBC China \$295.68
4	Bank of America U.S. \$275.50	4	Bank of America U.S. \$268.85
5	Bank of China China \$264.77	5	Citibank U.S. \$205.80
6	Wells Fargo U.S. \$247.02	6	China Construction Bank China \$210.17
7	JPMorgan Chase U.S. \$182.51	7	Bank of China China \$159.80
8	Lloyds Banking Group U.K. \$180.59	8	Capital One U.S. \$159.50
9	Credit Agricole France \$149.33	9	China Merchants Bank China \$148.22
10	Barclays U.K. \$110.21	10	Agricultural Bank China \$126.56

#### BANKA KARTLARI

2013'te Visa, MasterCard, UnionPay, yerli tüketici ve ticari banka kartlarla ön ödemeli (prepaid) kartlarla yapılan toplam harcama

#### KREDİ KARTLARI

2013'te Visa, MasterCard, American Express, Diners Club, Discover, UnionPay, JCB, yerli tüketici ve ticari kredi kartlarıyla toplam harcama (American Express ve Discover'ın üçüncü parti işleri dahil değil)

tüşün 1.05 milyar adede ulaşacağı tahmin ediliyor. Yerel olarak çıkarılan kartların sayısının da 1.01 milyar artacağı öngörülüyor.

2018 yılına kadar Visa'nın toplam kart sayısını 960 milyon, MasterCard'ın 610 milyon, diğerlerinin (Maestro, Amex, JCB, Discover/Diners Club) ise 100 milyonun üzerinde artırması bekleniyor.

Söz konusu dönemde, uluslararası genel kullanım amaçlı kart sayısını artırabilecek markaların UnionPay ve MasterCard olacağı tahmin ediliyor. UnionPay'ın 684 baz puan büyümeyle pazar payını yüzde 33.51'e, MasterCard'ın ise 11 baz puan büyümeyle yüzde 8.22'ye ulaştıracağı öngörülüyor. Hintli RuPay ve Brezilya'dan Elo da toplamda 297 baz puan büyüyerek yüzde 7.45 payla yerel markaların başını çekecek.



### Asya Pasifik'te genel amaçlı kartlarla yapılan işlemlerde en büyük kuruluşlar

İşlem hacmi (Milyar \$)	Banka kartı	Kredi kartı
Agricultural Bank China	942	
ICBC China	859	
China Construction Bank	727	
Bank of China	425	
China Merchants Bank	238	
Bank of Communications	221	
China Everbright Bank	130	
Commonwealth Bank	122	
China Minsheng Bank	122	
Mitsubishi UFJ Nicos	109	

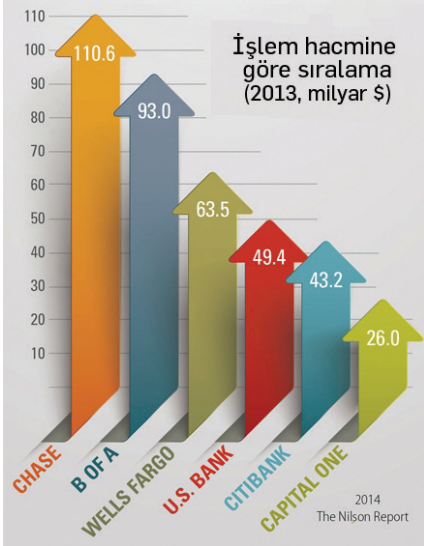
2014 The Nilson Report

### Genel amaçlı kartlarla yapılan işlemlerde en büyük kuruluşlar

İşlem sayısı (Milyar adet)	2013
<b>ABD</b>	
1	Bank of America 14.1 (Top 10: 74.2)
2	vantiv 12.1 (Top 150: 159.3)
3	CHASE Paymentech 10.2
4	First Data 10.0
5	Citi 6.5
10	Heartland PAYMENT SYSTEMS 3.5
<b>İngiltere</b>	
6	worldpay 5.7
8	BARCLAYS 3.6
<b>Brezilya</b>	
7	cielo 4.9
9	rede 3.6

2014 The Nilson Report

### ABD'de en büyük ticari kart sunucuları



# 5 maddede 2015 yılında sahtekarlık

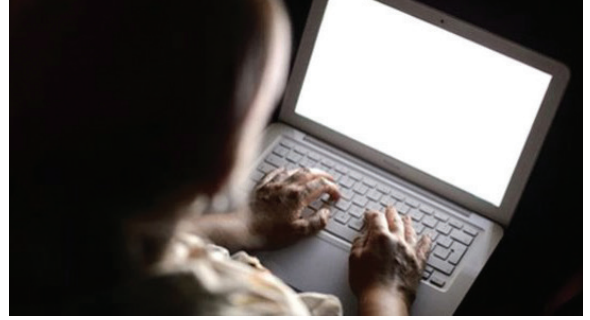
Teknoloji, iki ucu keskin bir bıçak gibi sahtekarlara da onları yakalamaya çalışanlara da yeni imkanlar sunacak. Başta kamu olmak üzere bilgi güvenliği daha da önem kazanacak. Dijital para dolandırıcılıkları artacak. İhbarcılara daha fazla para ödenecek...

**A**CFE (Sertifikalı Yolsuzluk Araştırmacıları Birliği) analistlerine göre teknolojik gelişmeler, sahtekarlık peşinde olanlara 2015 yılında yeni yollar açacak. Ancak aynı zamanda organizasyonlar ve araştırmacılar için de yeni araçlar sağlayacak. İşte ACFE analistlerinin 2015 yılında en fazla karşılaşılabilecek 5 sahtekarlık alanı ve bu konuda alınabilecek önlem önerileri...

**1) Teknoloji, sahtekarlık imkanlarını daha sofistike hale getirecek:** ACFE yetkilisi Gerard Zack, "2015 yılında sahtekarlık trendi hız kazanacak. Giderek daha çok yolsuzluk dosyası hakkında 'bunu nasıl becermişler' demeye başlandı. Bu da yolsuzlukların daha kompleks hale geldiği; sermaye ve teknoloji açısından daha geniş imkanlara sahip olduğu anlamına geliyor. Bazı basit yolsuzluk denemeleri sürüyor olsa da daha profesyonel ve daha karmaşık olaylarla giderek daha fazla karşılaşıyoruz" diyor.

**2) Teknoloji yarınarda yolsuzlukların yakalanmasını da kolaylaştıracak:** Zack, teknolojinin iki tarafı keskin bir bıçak olarak, sahtekarlara olduğu kadar onları yakalamaya çalışan profesyonellere de yardımcı olacağına inanıyor. Ancak bu konuda bu yıl yeterli olacağı düşünülen teknolojinin, bir sonraki yıl ya da iki yıl sonra antika sayılabileceğine de dikkat çekiyor.

**3) Enformasyon güvenliğinin artırılması temel öncelik olacak:** ACFE Başkan Yardımcısı ve Program Müdürü Bruce Dorris, son iki yıllık sürede Home Depot, Target Corp ve diğer büyük perakendecilerin uğradığı veri sızdırmaya yönelik saldırıların önümüzdeki yılda da tekrarlanmasını bekliyor. Dorris, "Bu veri ihlalleri kişisel bilgileri saklayan organizasyonlar arasında kırılanlığın artmasına neden oluyor. Verileri saklama eğiliminin hızla artması, önümüzde daha belalı dönemlerin olduğu konusunda bir ipucu veriyor. Güvenliği artırma ve verileri çalınmaktan koruma konusundaki ihtiyaç giderek artıyor" diyor.



**4) Dijital para birimleri, tüketiciler ve perakendeciler için dolandırıcılık risklerini artıracak:** ACFE yöneticilerinden Jacob Parks'a göre, ödemeler için Bitcoin ve diğer sanal para birimlerinin kabulünün artması dolandırıcılığın yön değiştiğine dair bir işaret olarak görülebilir: "Dijital paralarla genelde kalıcı işlemler yapılıyor. Bununla birlikte tüketiciler, dürüst olmayan satıcılar karşısında artan bir dolandırılma riskiyle karşı karşıya. Zira bu tür işlemler sigortasız ve bir finansal kurumun garantisi olmadan yapılıyor. Tüketiciler, dijital para birimlerini kimlik bilgilerinin çalınmasını önlemek için kullanıyor. Çünkü bu işlemlerde satıcılar tarafından toplanan veriler, diğer taraflarca kullanılmıyor. Böylece satıcılar açısından da tüketici verilerinin ihlal edilme riski azalıyor."

**5) İhbarcılara yönelik korumaların artması, daha çok insanın dolandırıldığını söyleyerek ortaya çıkmasını sağlıyor:** Dorris, 10 yıl kadar önce ihbarcılarının korunmasının ancak birkaç ülkede sağlandığını ancak zamanla dolandırıcılığın büyük kurumlara verebileceği zararın boyutlarının anlaşılmasıyla ihbarcılarını koruyan ülke sayısının arttığını belirtiyor. Fransa, Güney Afrika, Avustralya ve diğer birçok ülkenin ihbarcılarını korumaya yönelik ciddi reformlar yaptığını hatırlatan Dorris, "Bu reformlar özellikle kamu kesiminde yaşanan kimlik hırsızlıkları konusunda kendini hissettirdi. ABD bu konuda ihbarcılarını korumakla yetinmedi, aynı zamanda rüşvet, vergi kaçırma ve şirket hesaplarındaki dolandırıcılıklar konusunda ihbarcılara mali destek de sunmaya başladı. Bu programlar henüz başlangıç aşamasında ama şimdiden ciddi ödemeler yapılmış durumda" diyor. ☹

# KARTLARIN CEPTE, ALIŞVERİŞİN SENİNLE!

BKM Express uygulamasını indir,  
kart bilgisi vermeden, istediğin kartı  
seçerek mobil alışverişlerinin ödemesini  
cepden, tablettten kolayca gerçekleştir.

Ücretsiz uygulamayı indirmek için:



IVIVY  
.COM

atlasjet

BEYMEN.COM

bilet all

D&R  
STORE

Game Sultan

Gold.com.tr

KAMILKOÇ  
Yol arkadaşım

koçtaş

limango  
Alışverişin zevki

MIGROS  
SANAL MARKET

morhipo

my  
bilet

n11.com

OXOXO

Vatan  
COMPUTER

BKM  
express

bkmexpress.com.tr

# SİZİN GÜVENDİKLERİNİZ BİZE GÜVENİYOR

Teşekkür ederiz.



Kullanıcıyla dost,  
Yeni Nesil YAZARKASA POS  
Profilo VeriFone VX 680-E1



 **0850 222 72 72**  
R2 R2

**Verifone**®

E Data Elektronik San. ve Tic. A.Ş.  
Tantavi Mah. Menteşoğlu Cad. Terra Plaza No: 25 34764 Ümraniye, İstanbul  
Tel: +90 (216) 461 31 10 Faks: +90 (216) 461 31 80  
[www.edata.com.tr](http://www.edata.com.tr) [www.profilovx680e1.com](http://www.profilovx680e1.com)

**PROFİLO**

ÖDEME SİSTEMLERİ

Bir  AKFA HOLDİNG kuruluşudur.