

# PSM

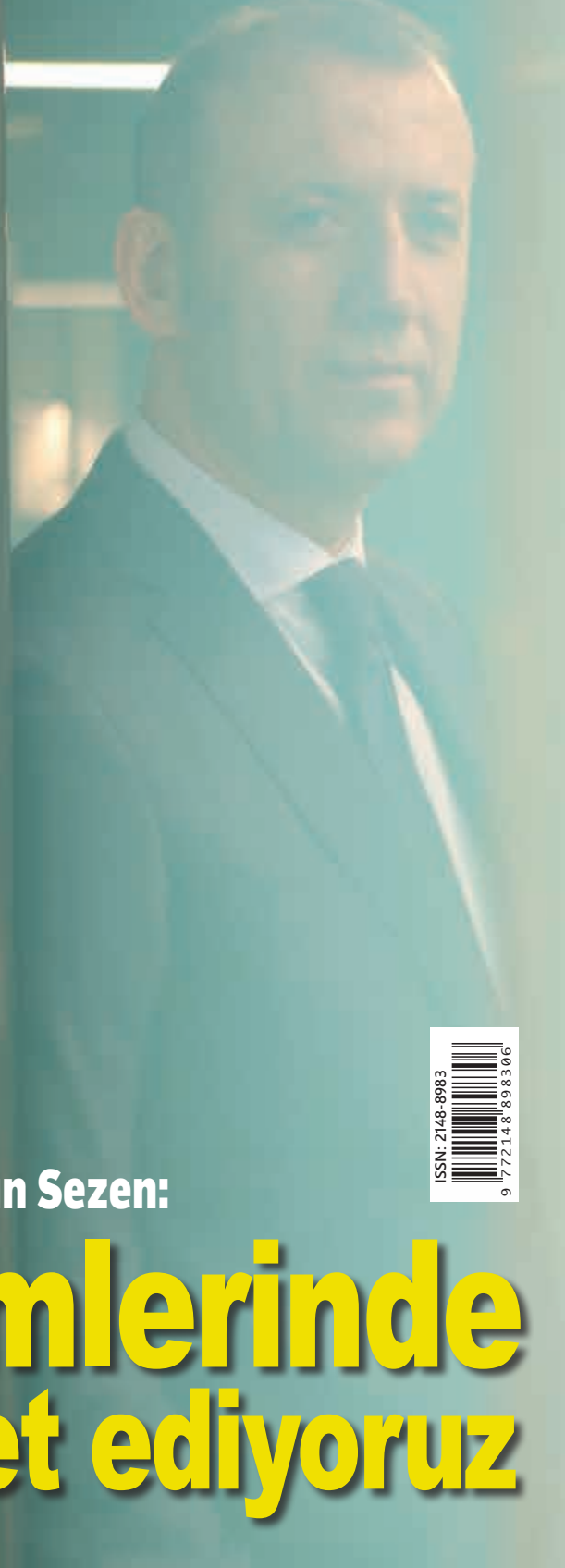
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



TÜM YAZARKASA - POS CİHAZLARINA YAZILIM ÜRETEN EKİP

Şubat 2015 / Sayı: 46 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



BKM Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Sezen:

# Ödeme sistemlerinde kendimizle rekabet ediyoruz



# 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

## Belediyeler ulaşım bankaları neden sokmuyor?

**Gazeteciliğe ekonomi muhabiri olarak başladım. Borsa ve finans editörlüğünün ardından yaklaşık 17 yıl ulusal ekonomi dergilerinde yazı işleri müdürlüğü yaptım. Bu yüzden rakamlarla, verilerle konuşmayı, yazmayı severim. Ekonomi haberciliğinin gereği de bu zaten...**

Sanırım sizler de fark ediyorsunuzdur, PSM'de haber, araştırma ve analizleri mümkün olduğu kadar grafikler, tablolar, datalar eşliğinde vermeye çalışıyoruz. Yazılarını da yine mümkün olduğunca daha geniş kitlelerin anlayabileceği ölçüde sade ve akıcı olmasına özen gösteriyoruz. Elbette sektör jargonunun izin verdiği ölçüde...

Sadede gelmek gerekirse yine tablolar, grafikler ve güncel verilerle dopdolu bir sayıyla karşınızdayız. Ödeme sistemleriyle, finans sektörüyle ilgili pek çok 2014 verisi açıklandı. Ben burada özellikle BKM (Bankalararası Kart Merkezi) tarafından açıklanan kredi kartı verilerine dikkat çekmek istiyorum.

2014'te kredi kartı sayısı, 2013'e göre sadece 200 bin adet artış (yüzde 0.3) ile 57 milyona ulaştı. Oysa kredi kartı sayısı 2013'te ise 2.5 milyon adet artmıştı.

Kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarının artış hızında da yavaşlama var. 2012 ve 2013 yıllarında sırasıyla yüzde 25 ve 17 büyüyen kartlı ödeme tutarı, 2014'te sadece yüzde 11 artışla 430 milyar TL oldu. Enflasyonun yüzde 10 civarında olduğu düşünülürse reel bir artış söz konusu değil. Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz; kredi kartındaki yavaşlamanın nedeni taksit yasakları ve sınırlamaları. Bu bir bahane olabilir mi? Hayır. Pekî "nakitsiz toplum" hedefine nasıl ulaşacağız? Kredi kartı kullanımını farklı alanlara, farklı ihtiyaçlara yayarak elbette. Bence bunun ilk adımı da toplu ulaşım ile atılmak zorunda. Temassız kartlarla, banka ve kredi kartlarının, banka hesaplarının bağlı olduğu temassız mobil cihazlarla toplu ulaşım nakitsiz, hatta biletsiz seyahat için gerekli teknolojik altyapı Türkiye'de var.

Un var, yağ var, şeker var; peki neden helva yapamıyoruz? Bunu ödeme sistemlerinin etkili isimlerinden birine sorduğumda herkesin bilip de pek dillendiremediği şu cevabı verdi: "Belediyelerin bankalara yüklü borçları var. Para bankaçılık sistemine girdiğinde anında mahsup olarak kesiliyor. Bu yüzden belediyeler kredi kartıyla, bankayla muhatap olmak istemiyor."

Yorumu sizlere bırakıyorum.  
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

**EDİTÖRLER**

**Esin Gedik, Hüsnüye Güngör**

**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**

**Doğan Ofset Yayıncılık ve Matbaacılık A.Ş.**  
Doğan Medya Tesisleri Sanayi Mah. 1650. Sok. No:2  
Esenyurt - İstanbul Tel: 0212 622 19 49

**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 • ŞUBAT 2015



50



48



44



34



26



**AYIN EKİBİ**

VERİSOFT

Tüm yazarkasa - POS cihazlarına  
yazılım üreten ekip

**6 VİTRİN**  
2015'te 250 milyon e-fatura kesilecek,  
500 milyon TL tasarruf edilecek

**18 SÖYLEŞİ**  
BKM Yönetim Kurulu Başkanı  
Yalçın Sezen: "Ödeme sistemlerinde  
kendimizle rekabet ediyoruz"

**24 DİJİTAL BANKACILIK**  
İş Bankası, 100. yıla dijital adımlarla  
koşuyor

**26 YAZARKASA POS**  
Verifone, daralan pazarı fırsata  
dönüştürüp yüzde 10 büyüdü

**30 MOBİL BANKACILIK**  
TEB, mobil ana dağıtım kanalı olarak  
görüyor

**34 YAZARKASA POS**  
Bağdat Caddesi'nde de Yüksekova'da  
da bu cihazlar kullanılıyor!

**42 VİZYON - SEMA YÜCE**  
Siber saldırılar 2014'te zirve yaptı!

**44 MEVZUAT**  
Güvenli veri merkezleri kurulacak

**46 KONUK YAZAR - AHMET AKGÜN**  
7 soruda ödeme sistemleri güvenliği:  
Riskler ve fırsatlar

**48 SEKTÖR RAPORU**  
Yeni şubenin de yeni istihdamın da  
lideri kamu

**50 TARAFTAR KARTLARI**  
1.000.000 taraftar kartımız oldu

**56 KARTLI ÖDEMELER**  
İlk hangi banka 'zwipe'layacak?

**58 KARTLI HARCAMALAR**  
180 ülkeden geldiler, Visa kartlarıyla  
2.2 milyar Euro harcadılar

**60 İNFO-GRAFİK**  
Rakamlarla kartlı ödeme sistemleri

**62 EXTRE**  
2014 yılında kartlı ödemelerin gelişimi

**64 DÜNYADAN**  
Z kuşağı biyometrik için hazır

18

BKM Express  
İLE ÖDE

## BES KATKI PAYINIZI MOBİL ŞUBEDEN ÖDEYEBİLİRSİNİZ



Mehmet  
Bostan



Bireysel emeklilik sisteminin (BES) önde gelen şirketlerinden Vakıf Emeklilik, müşterilerinin daha kolay ve hızlı işlem yapabilmesi için 2013 yılında mobil şube uygulamasını başlatmıştı. Şirket, geçen yıl uygulamaya aldığı iOS, Android ve Windows Phone 8 platformlarıyla da zaman ve mekan sınırı tanımadan kredi kartı ile BES katkı payı ödeme imkanı sunmaya başlamıştı. Bundan böyle Vakıf Emeklilik müşterileri katkı payı artışını da internet ve mobil şube üzerinden rahatlıkla yapabilecek. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, mobil internet kullanıcı sayısının milyonları aştığı günümüzde bireylerin hayatını kolaylaştırmak amacıyla sektörde mobile yatırım yapan ilk şirket olduklarını vurguluyor. Bostan, "Şimdi de BES katılımcılarımızın hayatını kolaylaştıracak yeni bir uygulamayı kullanıma sunduk. 2014 sonu itibarıyla mobil şube uygulamamızın tüm platformlardan indirilme sayısı 34 bini aştı. Müşterilerimizin gelecek hayalleri için çalışan şirketimiz, yenilikleriyle bu hayale ulaşmayı kolaylaştırmayı hedefliyor" diyor.

## WORLDCARD, TÜRKİYE VE KITA AVRUPASI BİRİNCİSİ OLDU

Yapı Kredi Worldcard, Nilson Report'un Aralık 2014 raporuna göre kredi kartları alacak bakiyesi sıralamasında Türkiye ve Kıta Avrupası birincisi seçildi. Nilson Report'un 44 yıldır sürdürdüğü ve tüm dünyayı kapsayan son raporuna göre, kredi kartları alacak bakiyesinde 8 milyar 750 milyon dolarlık hacmiyle Türkiye'de birinci olan Yapı Kredi, dünyada ise 43'üncü sıraya yükseldi.

Yapı Kredi Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Nazan Somer Özelgin, Türkiye'nin ilk kredi kartı Worldcard'ın 27 yıldır liderliğini sürdürdüğünün altını çizerek, Nilson Report tarafından yapılan araştırmanın da bu durumu teyit ettiğini belirtti. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2014 yılı verilerinin de Türkiye'deki liderliklerini işaret ettiğini vurgulayan Özelgin, açıklamasını şöyle sürdürdü:

"Yapı Kredi World, kart hamili cirosunda yüzde 18,6, POS cirosunda yüzde 20 ve kredi kartı adedinde yüzde 17,9 ile geçen yılı da lider tamamladı.

Worldcard ile kredi kartı olmanın çok daha ötesinde, sektör lideri ve yenilikçi yaklaşımına yakışan bir kimlik ile daima sektörü ilklerle tanıştırdık. Çoklu-marka pazarlama işbirlikleri, taksit puan uygulamaları, chip&PIN, e-ticaret çözümleri, temassız ve mobil ödemeler gibi müşterinin ihtiyacına yönelik çok sayıda yeniliği hayata geçirdik. Elbette bunların tamamı müşterinin hayatını kolaylaştıran heyecan verici gelişmelerdi. Ancak en heyecan verici dönüşümün günümüzde de devam eden dijitalleşme olduğunu düşünüyorum."



Nazan Somer Özelgin

## ING Bank'ta kredi için şubeye gitmek yok



ING Bank müşterileri artık SMS, ATM, internet, şube, cep şube ve ingbank.com.tr üzerinden yaptıkları kredi başvurularını şubeye gitmeden ve ıslak imzaya gerek duymadan tamamlayıp, kredilerini kullanabilecek. Kredi kullanmak

isteyen ING Banklular için interneti olan her bilgisayar bir ING Bank şubesi olacak, artık uzun kuyruklarda beklemeden, onlarca sayfa sözleşme imzalamadan kredi kullanılabilir. ING Bank müşterileri SMS, ATM, internet, şube, cep şube veya ingbank.com.tr üzerinden ihtiyaç kredisi başvurusu yaptıktan sonra kredi süreçlerini şubeye gitmek zorunda kalmadan tamamlayabilecek ve kredilerini ING Bank internet şubesinden kullanabilecek.



**CREDOWORK**

SMART DEVICES FOR SUSTAINABLE BUSINESS



payShield 9000

**ÖDEME SİSTEMLERİNDE  
VERİ GÜVENLİĞİNİN  
VAZGEÇİLMEZLERİNİ BİLİYORUZ...**

# **THALES HSM ÇÖZÜMLERİ, GÜVENLİ VE KESİNTİSİZ HİZMET GARANTİSİYLE CREDOWORK'TE**

- Gold Partner
- Sertifikalı Teknik Destek Hizmeti
- Yedek Ürün Stoğu
- e-Fatura, e-Defter,  
e-Arşiv, Zaman Damgası
- İzleme ve Yönetme Desteği
- Yazılım Geliştirme Desteği
- Thales ASAP Partner
- Eğitim Merkezi

Thales Ürün Avantajlarımızdan Faydalanmak İçin: 0850 277 67 67

HSM@credowork.com

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

CredoWork bir  **CARDTEK GROUP** kuruluşudur

## ► Profilo Ödeme Sistemleri en güncel güvenlik sertifikasını aldı

Profilo Ödeme Sistemleri, kartlı ödeme sistemlerinde dünyanın en önemli veri güvenliği standardı belgesi olan Ödeme Kartları Endüstrisi Veri Güvenliği Standardı (PCI DSS) sertifikasını aldı. Böylece Profilo Ödeme Sistemleri, TSM üzerinden kurduğu iletişimin güvenli olduğunu en güncel sertifikayla tescillemiş oldu. PCI DSS, kartlı ödeme sistemlerinde yer alan kurum ve kuruluşlarda bilgi güvenliği, iletimi ve bilginin saklanmasıyla yönelik 200'den fazla kontrolden oluşuyor. PCI DSS belgesi, kartlı ödeme sistemlerinde veri güvenliğini sağlamak amacıyla uluslararası kabul görmüş ödeme markaları American Express, Discover Financial Services, MasterCard, JCB ve Visa tarafından oluşturulan PCI Güvenlik Komitesi tarafından veriliyor. Bu sertifikasyonla birlikte Profilo Ödeme Sistemleri, sistemlerinin güvenli bir network içerisinde barındığını, önemli verilere izinsiz kişiler tarafından erişiminin engellendiğini ve verilerin güvenli bir ortamda saklandığını belgelemiş oldu.

Profilo Ödeme Sistemleri, en son versiyon olan PCI DSS v3.0 ile sistemleri üzerinden geçen ve saklanan hassas veriyi artık dünya genelinde kabul görmüş bir standartla koruyor. Profilo Ödeme Sistemleri IT'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ümit Karakaş, PCI DSS sertifikasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Yeni nesil yazarkasa mevzuatı gereği yazarkasa üreticileri, ancak ‘güvenli hizmet merkezi’ (TSM) üzerinden sahadaki yazarkasalarıyla haberleşebilecek. Söz konusu TSM’ler kendilerine bağlı yazarkasalarla ilgili bilgileri Gelir İdaresi’ne ve bankalara aktarabilecek. Profilo Ödeme Sistemleri olarak aldığımız bu güvenlik sertifikasıyla kurduğumuz tüm bu iletişimlerin güvenli olduğunu belgelendirmiş olduk.”

Profilo Ödeme Sistemleri, PCI DSS danışmanlık ve sertifikalandırma sürecini Paywizard ile birlikte yürüttü.

PCI'ya akredite uluslararası bir firmanın Türkiye ve Balkanlar distribütörü olan Paywizard, veri güvenliği standardı konusunda uzman ekibiyle danışmanlık veriyor.

## PROFİLO ÖDEME SİSTEMLERİ



## KUVEYT TÜRK İNOVASYONU TİCARİLEŞTİRDİ, ÖDÜLÜ KAPTI

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Türk Elektronik Sanayicileri Derneği (TESİD) tarafından bu yıl 13'üncüsü düzenlenen Yenilikçilik Yararlılık Ödülleri'nde XTM ürünündeki başarısıyla “Yenilikçiliğin Ticarileştirilmesi Ödülü”ne layık görüldü. Kuveyt Türk, yüksek güvenli ve interaktif ve inovatif bankacılık ürünü XTM cihazıyla ödüle hak kazanırken, finans sektöründe ödül alan tek banka oldu. Banka adına ödülü alan Kuveyt Türk Genel Müdür Yardımcısı İrfan Yılmaz, “Hem ATM hem de şube işlemlerinin yapılabildiği XTM cihazıyla Kuveyt Türk, bankacılık sektörüne yeni ve düşük maliyetli bir dağıtım kanalı sunmuş oluyor. Bankamız kendi bünyesinde kurmuş olduğu Ar-Ge merkeziyle bankacılık sektörüne katma değeri ve teknolojik düzeyi yüksek inovatif ürünler kazandırıyor” dedi.





# 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



## Güvenli mobil bankacılık için Kobil'i seçtiler



Finans kuruluşları başta olmak üzere işletmelere BT güvenlik çözümleri sağlayan, dijital kimlik alanında uzman Kobil, Halkbank ve Alman ING DiBa ile işbirliğine imza attı. Online bankacılık güvenliğindeki en son teknoloji olan m-Identity Protection (AST) ile donatılmış SmartSecure çözümü sayesinde, Halkbank ve ING DiBa'nın müşterileri birikimlerinin çalınması endişesini yaşamadan çok daha güvenli ve hızlı bir mobil bankacılık hizmeti alacak.

Kobil ve Halkbank arasında imzalanan iş ortaklığı anlaşması, internet bankacılığı ve mobil bankacılık kanallarında dolandırıcılara karşı işlem güvenliği sunan Kobil'in m-Identity Protection (AST) çözümünü Halkbank'ın BT altyapısına entegre ediyor. Yine Kobil tarafından sunulan ve ING-DiBa bankasının mobil uygulamasını tamamlayan çözüm, aynı zamanda Avrupa Finansal Denetim Otoritesi'nin güvenlik standartlarını da karşılıyor.

Kobil'in geliştirdiği çözüm sayesinde SMS şifrelere veya tek kullanımlık şifre cihazlarına gerek duymadan mobil bankacılık işlemleri onaylanıp tamamlanabiliyor. m-Identity Protection çözümü, çift faktörlü kimlik doğrulamasını içeren güvenlik katmanlı bir yazılımla bankanın web sitelerinin ve mobil uygulamalarının güvenliğini daha da güçlendiriyor. Bununla birlikte müşteriler de kamuya açık bilgisayarlardan, herhangi bir güvenlik duvarı barındırmayan tabletlerden ya da akıllı telefonlardan işlem yaparken siber saldırı riskiyle karşılaşmıyor. Türkiye'de 8 bankanın kullandığı m-Identity Protection, başta İsviçre ve Alman bankaları olmak üzere yurtdışındaki birçok finans kuruluşunda da tercih ediliyor.

## 2 YILDA 24 MİLYON TL'LİK SAHTECİLİK GİRİŞİMİNİ ENGELLEDİLER

**PayU**

5 binden fazla üye işyeriyle çalışan, Türkiye'nin bankalardan sonra en büyük online ödeme kuruluşlarından biri olan PayU Türkiye, kısa bir süre önce yürürlüğe giren "Ödeme ve Menkul

Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Kanunu'nun e-ticaret alanında getirdiği yeni zorunluluklar doğrultusunda sektörün ihtiyaçlarını karşılamaya ve ekosistemi büyütmeye devam ediyor. 6493 sayılı kanuna göre pazaryeri modeliyle çalışan ve bu amaçla üzerlerinde fon bulunduran e-ticaret sitelerinin BDDK tarafından verilmiş "Ödeme Kuruluşu" lisansı olmadan ödeme almaları mümkün olmayacak. İşte PayU Pazaryeri (Marketplace) çözümü, ilgili kanun gereği doğrudan ödeme alamayan pazaryeri modelindeki e-ticaret siteleri için bu problemi ortadan kaldırıyor.

PCI DSS ve SSL sertifikalarına sahip ödeme sayfalarının kullanıldığı çözümde, alıcının web sitesinden (pazaryeri) yapacağı alışveriş sonrası teslim aldığı ürünleri onaylamasıyla satış işlemi tam anlamıyla gerçekleşmiş oluyor. PayU, pazaryeri modelinde çalışan işyerine, satıcıya veya farklı satıcılara ilgili komisyon oranları kesildikten sonra tutarı aktarıyor. 100'ü aşkın sahtecilik (fraud) filtresiyle, pazaryerlerinin ters ibraz (chargeback) riskini ve olası kayıplarını minimum düzeyde tutan PayU, sahtecilik konusunda uzman ekibiyle ödeme işlemlerini pazaryerlerinin yerine 7 gün 24 saat inceliyor; riskli işlemleri anında iptal ediyor veya sitelerin iptal etmesi için bilgilendirerek oluşabilecek muhtemel zararları ortadan kaldırıyor. PayU, sahip olduğu özel yazılımlar ve uzman ekibiyle sadece Türkiye'de 2 yılda 24 milyon TL'nin üzerinde sahtecilik girişimini engellediğini açıklıyor.



PayU Türkiye Ülke Direktörü Emre Güzer

# 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





**Ingenico Ortadoğu  
Bölge Satış Müdürü  
Evren Gürleroğlu**

## ► Ingenico'ya Irak'tan yeni iş ortağı

**ingenico**  
GROUP

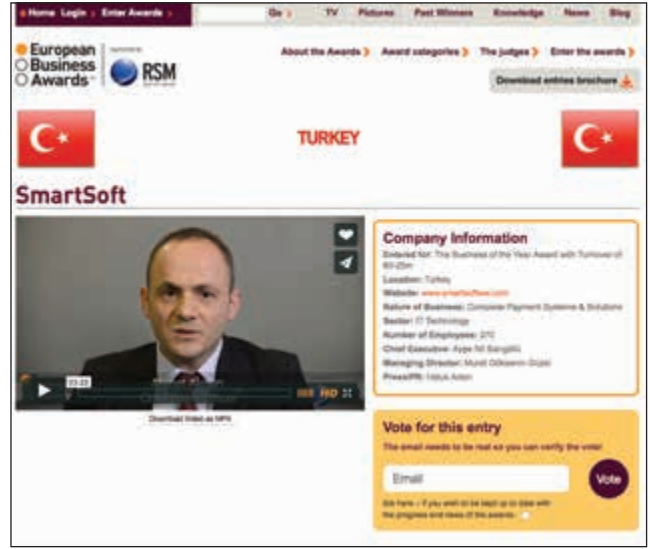
Ingenico Grup, Irak finans ve bankacılık sektörünün önde gelen çözüm sağlayıcılarından Arab Information Technology (AIT) ile iş ortaklığı anlaşması imzaladı. Dünyanın önemli uluslararası şirketleriyle iş ortaklıkları bulunan Arab Information Technology, Irak'ta kendi bünyesinde işlem merkezine sahip ilk şirket olarak ATM satış ve hizmetleri alanında geniş bir deneyime sahip. Arab Information Technology, Irak'ın giderek büyüyen ödeme hizmetleri pazarında etkinliğini artırmak için yatırım alanında isim yapmış dünya şirketleriyle işbirliği yapıyor.

## ► SmartSoft, Avrupa'nın büyük ödülü için yarışıyor



Cardtek Group şirketlerinden SmartSoft, Avrupa'nın en prestijli ödülleri "European Business Awards" (Avrupa İş Ödülleri) için "Ulusal Şampiyon" seçildi. Ülke elemelerinde alanındaki birçok rakibini geride bırakan SmartSoft, Avrupa'nın en başarılı şirketleri arasındaki

konumunu tescillerken, Türkiye'yi de temsil etmeye hak kazandı. Şirket tanıtım videolarının halk oylamasına açıldığı yarışmanın ikinci turu başlatıldı. Oylama 24 Şubat 2015'e kadar sürecek ve halk oylaması sonucu seçilen şirketler bu uzun yolda bir tur daha geçip yollarına yurtdışındaki jüri önünde finalde devam etme hakkını elde edecekler. European Business Awards'ın kazananları Mayıs 2015'te açıklanacak.



## 2015'te 250 milyon e-fatura kesilecek, 500 milyon TL tasarruf edilecek



**Bimsa Genel Müdürü  
Tunç Taşman**



“2015-2019 e-Devlet Stratejisi ve Eylem Planı” çerçevesinde 2014 yılının ocak ayında, ilk etapta 20 bin şirket için zorunlu hale gelen e-faturanın ardından; e-arşiv, e-defter gibi diğer e-dönüşüm projeleri de hızla hayata geçmeye başladı. İlk adımda madeni yağ ve tüütün ürünlerinde kaçak ve vergi kaybını önlemek için uygulamaya konan e-faturanın ilk yılında, özel entegratör hizmeti veren Bimsa'nın sunduğu Edoksis yazılımıyla toplam 3 milyon 100 bin adet e-fatura kesildi. İşletmelerin kağıt faturaları baskı, kargo ve saklama maliyetlerinin tarihe karışmasını sağlayan “e-dönüşüm” kapsamında, e-faturaya geçiş yapan 20 bin şirkette, aylık 10 milyona yakın fatura işlem görüyor. Maliye Bakanlığı raporuna göre, 2015 yılında e-fatura ve e-arşiv ile sistemde 250 milyon elektronik fatura dolaşacak. 250 milyon e-fatura, şirketlerin ekonomisine 500 milyon TL'ye yakın tasarruf olarak geri dönecek. Rapora göre, 2015 yılında, e-fatura mükellefi olan 20 bine yakın işletmedeki toplam tasarruf ayda 20 milyon TL'yi bulacak. E-fatura ve e-defter uygulamasının hemen ardından gelecek e-arşiv ile birlikte, sistemdeki fatura sayısının ortalama 10 kat artış gösterecek.

# 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

## Çekirdekten girişimcilere Cardtek desteği

2001 yılında kurulan, aldığı KOSGEB desteğiyle İTÜ Ayazağa yerleşkesine adım atan Cardtek, özel sektör-üniversite işbirliğine özel önem veriyor. Grup, bu doğrultuda, inovasyon değerleriyle ülke ekonomisi ve teknolojik kalkınmaya katkı sağlayan Türkiye'nin önemli girişimci destek projelerinden olan İTÜ Çekirdek'i başından beri destekliyor.

Cardtek Genel Müdürü Murat Göksenin Güzel, fikirlerinin şirketleşmesi yolunda adım atmak isteyen genç girişimciler için İTÜ Çekirdek'in önemli bir olanak olduğunu vurguluyor. Güzel, "Yarışmaya katılan girişimcilerin inovasyona değer verdiğini bilmek, onların projelerini dinlemek, Ar-Ge kültürüne sahip çıkacaklarını görmek bizleri çok mutlu ediyor. Girişimcilerin projelerini hayata geçirmelerini sağlamak, sektörün geleceğini sahiplenecek gençleri desteklemek bizim için ayrı bir gurur kaynağı oluyor. Cardtek olarak her yeni dönemde projeye katılan girişimcilere yön göstermeye, tecrübelerimizi paylaşmaya ve yatırım yapmaya devam ediyoruz" diyor.

3 yıldır İTÜ Teknokent ev sahipliğinde düzenlenen İTÜ Çekirdek'e bugüne kadar 2 bin 500'den fazla proje başvurusu yapıldı. Proje değerlendirmeleri sonrasında da toplamda 15'ten fazla şirket kuruldu. 2015 dönemi için son başvuru tarihi 13 Mart 2015.



Murat Göksenin Güzel

## Üniversiteler için sosyal sorumluluk yarışması

Kredi Kayıt Bürosu (KKB) tarafından geçen yıl başlatılan ve üniversite öğrencilerinin ve toplumsal sorunlara karşı farkındalık ve duyarlılıklarını artırmayı amaçlayan sosyal sorumluluk yarışmasının ikincisi için start verildi. Türkiye genelindeki tüm üniversite öğrencilerine açık olan "Hayal Edin Gerçekleştirelim" yarışması çevre, eğitim, sağlık, spor, kültür sanat ve toplumsal olmak üzere 6 farklı kategoride düzenleniyor. Projeler, aralarında sivil toplum gönüllüsü İbrahim Betil, Hürriyet Gazetesi köşe yazarı Vahap Munyar, Türkiye Halkla İlişkiler

Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Fügen Toksü, işkadını ve sosyal girişimci Özlem Denizmen ile KKB Genel Müdürü Kasım Akdeniz'in yer aldığı jüri üyeleri tarafından değerlendirilecek. Türkiye'deki üniversite öğrencilerinin bireysel olarak ya da gruplar halinde katılabileceği sosyal sorumluluk proje yarışmasında, kazanan öğrencilere çeşitli ödüllerin yanı sıra Kredi Kayıt Bürosu'nda staj imkanı sunulacak. Son başvuru tarihi 6 Mart 2015 olan yarışmaya [www.hayaledingercelestirelim.com](http://www.hayaledingercelestirelim.com) adresinden başvurulabiliyor.



## SEFAMERVE, MÜŞTERİLERİNE ÖZEL KART ÇIKARACAK



Oya Okur Erciyeş

Son yıllarda artan tesettür giyim markaları da e-ticaret alanında hızla büyüyor. Bu oluşumlardan biri de Sefamerve.com. 2012'de kurulan ancak hızlı büyümesini geçen yıl yapan Sefamerve, 4.2 milyon ziyaretçi sayısı ile pek çok popüler siteyi geride bırakıyor. Sefamerve, uzun yıllar Kanada'da yaşadığından sonra Türkiye'ye dönen Oya

Okur Erciyeş ile televizyon sektörünün yakından tanıdığı Metin Okur tarafından kurulmuş. Oya Okur Erciyeş, Kanada'da yaşadığı dönemde kıyafet bulmakta sorun yaşamış, Türkiye'ye döndükten sonra da bu alana yatırım yapmaya karar vermiş.

Şirket, kısa vadede hızlı büyümesi ve tanınır olmasının meyvelerini de toplamaya hazırlanıyor. Okur Erciyeş, farklı sektörlerden ortaklık teklifleri aldıklarını belirterek "Otelden okula, butikten sağlık sektörüne kadar farklı alanlardan işbirliği teklifleri alıyoruz. Hepsini değerlendiriyoruz. Kendimize ve kitemize uygun işbirlikleri yapacağız. Yakında farklı alanlarda ismimizi görebilirsiniz" diyor.

Şirket, bu işbirliklerinin kesinleşmesinin ardından müşterileri için 'Sefamerve Kart'ı çıkaracak. Kartın hem ödeme hem de sadakat ve ödüllendirme özelliklerinin de olacağını söyleyen Okur Erciyeş, "Bizi sürekli destekleyen müşterilerimizin kartımızı kullanarak anlaşma yapacağımız yerlerden daha avantajlı alışveriş yapmalarını planlıyoruz" diyor.

# 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



# THALES



# verisoft



Sinem Kır

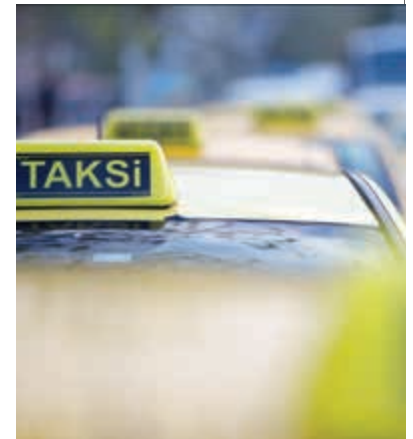


### ► 2NOKTA POS'A ÜÇÜNCÜ ORTAK

KKTC'de 2Nokta POS cihazları üzerinden kontör yüklemesine imkan tanıyan 2Nokta ile Kuzey Kıbrıs Turkcell ortaklığına İş Bankası da dahil oldu. İş Bankası ile Hitay Yatırım Holding'e bağlı olarak hizmet veren 2Nokta'nın işbirliği sayesinde, POS cihazlarından kontör yüklenebildiği gibi, İş Bankası kredi kartı ödemeleri de alınabilecek. Küçük esnaftan zincir marketlere kadar birçok yerde hizmet verecek proje, bin 300 noktayı kapsıyor.

2Nokta Genel Müdürü Sinem Kır, Kuzey Kıbrıs Turkcell işbirliğiyle KKTC genelinde hayata geçirilen projenin, İş Bankası'nın katılımıyla çok daha etkili ve geniş kapsamlı bir hal aldığı vurguluyor.

### ► BİTAKSİ'DE GÖRMEK ENGEL DEĞİL!



Akıllı telefon uygulamasında taksicilerle yolcuları buluşturarak güvenli seyahat ortamı sunan BiTaksi, geçen ay geliştirdiği işletme engelliler güncelleştirmesine ek olarak görme engelliler için geliştirdiği bir yazılımı da hizmete sundu. Yeni güncellemede, görme engeli bulunan yolcuların, uygulamayı sesli yönlendirme sistemiyle kullanabilmesi sağlanıyor. Bu özellikle görme engelli yolcular, yolculuk yapacağı taksi şoförlerinin bilgilerini, araç plakasını, konum bilgileri ya da yol güzergahları gibi bilgileri sesli olarak duyabiliyor. Sesli yönlendirmeyi aktifleştirip uygulamayı kullanan yolcunun görme engelli olduğu sistem tarafından algılanıyor, şoförler görme engeli bulunan yolcunun çağrısını "üç nokta" ikonuyla ayrıştırabiliyor.



# "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 başarıımızdaki 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)



“Ödeme sistemlerinde kendimizle rekabet ediyoruz”



Bankalararası Kart Merkezi, “nakitsiz ödemeler toplumu” vizyonu doğrultusunda inovatif ödeme sistemi çözümleri geliştiriyor. BKM Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Sezen, “Sektör adına altyapı yatırımları yaparak maliyetleri düşürüyor, üye bankalarımıza tasarladığımız inovatif altyapılarla rekabet etme imkanı tanıyoruz” diyor...

**BARIŞ BEKAR**

**Ö**

deme sistemleri; otomotiv, tekstil-hazır giyim, inşaat ve turizmin ardından Türkiye'nin en önemli ihracat sektörlerinden biri haline geldi. Hatta katma değer açısından bakıldığında en çok katkıyı sağlayan sektör olduğu bile söylenebilir...

Bugün Türkiye, ödeme sistemleri teknolojisi geliştirme ve kullanımı açısından dünyanın gelişmiş ekonomileriyle yarışıyor. Türkiye'de geliştirilen ödeme sistemi çözümleri Hindistan'dan İngiltere'ye, İtalya'dan ABD'ye pek çok ülkeye ih-

raç ediliyor. Ödeme sistemlerinde 100 yılı aşkın tecrübesi bulunan ülkeler bile inovatif uygulamalarımızı örnek alıyor.

Kuşkusuz bu başarının ardında, başta bankalar olmak üzere Türkiye ödeme sistemleri sektörünün aktörleri var. Bu önemli aktörlerden biri de Bankalararası Kart Merkezi (BKM)...

Türkiye'nin dünya ödeme sistemlerindeki konumunu, BKM'nin sektördeki rolünü ve geliştirdiği yenilikleri, gelecekte bizleri nasıl bir ödemeler dünyasının beklediğini Bankalararası Kart Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Sezen'e sorduk...

### **Türkiye ödeme sistemlerinde hangi konumda bulunuyor? Bu alanda hangi ülkelerle, ne düzeyde rekabet ediyoruz?**

Türkiye'de ödeme sistemleri, 1990 yılında BKM'nin kuruluşu sonrasında, özellikle bireysel bankacılığın gelişmesine paralel hızlı bir ivme kazandı. Son 20 yılda da kartlı ödemeler sektöründe her zaman öncü ülkelerden biri olduk. Ödeme sistemleri, Türkiye'nin başarılarıyla ön plana çıktığı bir iş kolu oldu.

2007 yılında tamamlanan çip ve PIN uygulamasıyla Avrupa'da, İngiltere ve Fransa'dan sonra bu geçişi tamamlayan üçüncü ülke olduk. BKM olarak, 2013 yılında Londra ile aynı zamanlarda şehirci ulaşımında temassız özellikli tüm bankacılık kartlarının kullanılmasını sağlayan altyapıyı hayata geçirdik. Konya'da başlattığımız bu uygulama, dünyada tüm bankacılık kartlarına açık ilk sistem oldu.

Türkiye'deki bankaların sunduğu sadakat uygulamaları, taksitli alışveriş imkanı dünyada en iyi uygulamalar arasında değerlendiriliyor. Ödeme sistemlerinde ülkelerle değil, sürekli kendimizle rekabet ediyoruz. Uluslararası arenada katıldığımız tüm konferans ve fuarlarda sektör oyuncularımlarımız çağın ötesinde geliştirdikleri ürün ve hizmetlerle dikkat çekiyor. Öyle ki 2014 yılında dünyanın birçok ülkesinden ödeme sistemlerinin önemli kuruluşları ve önde gelen medya kuruluşları Türkiye'deki ödeme sistemlerini yakından incelemek üzere BKM'ye ziyarete geldiler.

### **Ödeme sistemlerindeki yeniliklerin ülkemizdeki kabullenme ve kullanım düzeyi hakkında ne düşünüyorsunuz?**

Türkiye genç bir nüfusa sahip. Her sektörde her türlü teknolojik yeniliğe açık bir kullanıcı potansiyeli var. Gerçekten kullanım kolaylığı sağlayan uygulamaların kabullenilmesi ve kullanım oranları oldukça iyi. Son dönemde özellikle mobil ödemelerde önemli bir büyüme trendi de görüyoruz.

Mobil ödemelerin büyüme hızı, markaların sunduğu mobil siteler kadar, müşterilerin mobil teknolojilere olan adaptasyonu da ilgili. Ülkemizde kullanılan her 5 mobil telefondan biri akıllı özellikli. Bankaların mobil uygulamalarını kullanan müşteri sayısı 9 milyona yaklaştı. Bu kişilerin 5.6 milyonu, aktif olarak mobil uygulamaları kullanıyor. Mobil uygulamaların getirdiği esneklik hem iş hayatını hem de bireysel hayatı çok kolaylaştırıyor. Bu doğrultuda önümüzdeki dönemde mobil ödemelerin son yıllarda hızlı büyüme gösteren internet ödemelerinden daha yüksek bir potansiyelle sahip olduğunu düşünüyoruz.

### **BKM'nin Türkiye ödeme sistemlerinin gelişiminde üstlendiği rolü anlatabilir misiniz?**

BKM olarak vizyonumuz, ödemeler sektöründe nakitsiz bir dünyaya geçiş öncülük etmek; sektörün gerekli gördüğü alanlarda bu geçiş için gerekli platformları oluşturmak ve işletmek. BKM kurulduğu günden bugüne ödeme sistemleri adına pek çok yatı-





rım yaptı, önemli projeleri hayata geçirdi. Çalışma prensibi olarak BKM, sektör adına altyapı yatırımları yaparak maliyetleri düşürüyor, üye bankalara tasarladıkları inovatif altyapılarla rekabet etme imkanı tanıyor.

BKM olarak yeni teknolojileri çok yakından takip ediyoruz. Dijital çağın başlamasıyla biz de çalışma yöntemlerimizi bu değişime adapte etmek için 2014 yılında BKM Laboratuvarı'nı (BKMLab) hayata geçirdik. BKMLab ile amacımız müşterilerin gelecekte talep edebileceği teknolojileri önceden araştırıp, test edip bu ürünler piyasaya çıkmaya hazır hale geldiğinde tüm sektöre kazandırmak. BKMLab'de mevcutta yaygınlaşmamış yeni ödeme tekniklerini test edip, müşteri deneyimini en iyi seviyeye çekmek için çalışacağız. Hem sektör çalışanlarının hem de müşterilerin yeni teknolojiler piyasaya çıkmadan denemeler yapabileceği, fikirlerini söyleyebileceği bir ortam yaratmayı hedefliyoruz.

### **BKM olarak son yıllarda ne gibi projeler hayata geçirildi ve bu projelerin sektöre katkılarında bahsedebilir misiniz?**

Vizyonumuza uygun olarak nakite karşı yeni alternatifler yaratmak ve bu alternatiflerin yaygınlığını artırmak adına pek çok farklı projeyi hayata geçirdik. Bunlardan en önemlisi dijital çözümlerimiz BKM Express. 2012'de internetten yapılan ödemelerle başladığımız BKM Express yol haritasında sırasıyla mobil ödemeyi ve 7/24 kişiden kişiye para transferini hayata geçirdik. Başta internet ve mobil ödemelerdeki potansiyeli hedeflerken, 2014 yılında BKM Express'in akaryakıt istasyonlarında ve restoranlarda yüz yüze işlemlerde kullanımına ilişkin pilot projeleri hayata geçirdik.

BKMLab'ın ilk örnek projesi olarak da BKM Express'in Google Glass ile entegrasyonunu yaparak giyilebilir teknolojileri test ettik. Bu sayede BKM Express kullanıcıları sesli komut ve göz temasıyla ödeme yapabilecek. 2015 ve sonrasında da yüz yüze ödemeleri (ulaşım, market) artırma, fatura ödemeleri, sigorta ödemeleri, HCE teknolojisiyle ödemeler, kart verisinin güvenle saklanması, biyometrik doğrulama yöntemleri gibi farklı fonksi-

yonları BKM Express'e eklemeyi planlıyoruz.

BKM Express'in yanı sıra hayata geçirdiğimiz e-devlet projeleri önemli bir hacmin kartlı ödemeler sisteminden geçmesini sağladı. Bireyler SGK sigorta primlerini internetten BKM'nin sağladığı ödemeler geçidi altyapısı üzerinden ödeyebiliyor. 2015 itibarıyla e-devlet kapısı üzerinden Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün tahsil ettiği tapu harçları da bankacılık kartlarıyla ödenebilir hale geldi. E-devlet tarafında projelerimize önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz. Ayrıca temassız işlemlerin artırılmasına yönelik sektörel kampanyalar düzenleyerek bilinirliğin artmasına ve temassız ödemelerin büyümesine katkı sağladık, sağlamaya da devam edeceğiz.

Öte yandan, Çin'in en büyük ödeme sistemi UnionPay International'la önemli bir işbirliği başlattık. Kart sayısında dünyada ilk sırada yer alan UnionPay'ın 4.5 milyar kartının ülkemizdeki tüm ATM'lerde kullanılabilmesi için gerekli altyapı çalışmalarını tamamladık.

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (yazarkasa POS) konusunda sektöre getirilen düzenlemeye bankalarımızın hızlı ve kolay uyum sağlaması amacıyla hazırladığımız TechPOS altyapısı da BKM olarak yaptığımız önemli çalışmalar arasında.

Özete, tüm bu çalışmalara baktığımızda BKM olarak sektörü büyütme yönelik, verimliliği artıran, sektör oyuncularının düzenlemelere uyumunu destekleyecek, ülkemizin yurtdışıyla bağlantısını kurmayı hedefleyen pek çok farklı alanda projeler geliştirdiğimizi söyleyebiliriz.

### **Orta ve uzun vadede bizleri nasıl bir ödemeler dünyası bekliyor? Y ve Z olarak adlandırılan yeni nesil tüketicilerin ihtiyaç ve talepleri bu süreci nasıl etkileyecek?**

Y ve Z olarak adlandırılan yeni nesil tüketiciler çok talepkar, yeni teknolojilere çok çabuk adapte oluyorlar. Eğer bir ürün veya hizmet beklentilerini karşılamıyorsa hemen değişikliğe gidiyorlar. Bu anlamda sadakat daha düşük. Bu da ödeme sistemlerindeki

oyuncuların sürekli daha iyi ürün, daha müşteri odaklı hizmet anlayışına yönlendiriyor. Günün sonunda oluşan bu rekabet ortamı, hiç kuşkusuz finansal tüketicinin faydasına olacak.

Genç ve teknolojiye hızlı adapte olabilen nüfus ve mobil cihazların fiyatlarının düşerek daha ulaşılabilir olması sayesinde sektörde mobilin hızlı yükselişi başladı. Gelecekte bu kapsamda elektronik cüzdanlar, temassız altyapıları, mobil ödeme uygulamaları ve kişiden kişiye çözümler mobil cihazlar üzerinden sıkça kullanacağımız hizmetler

olacak.

Bu çözümlerden hangisinin daha başarılı olacağına ise kullanıcılar karar verecek. Kendi işlerine en çok yarayan, hayatlarını kolaylaştıran, en iyi deneyimi sağlayan çözümleri tercih edeceklerdir.

### Bu yeni dönemde başta bankalar olmak üzere ödeme sistemleri oyuncuları nasıl konumlanacak?

Bankacılık sektörü güçlü sermaye yapısıyla yıllardır ödeme sistemlerine büyük yatırımlar yapıyor.



Tabii olunan pek çok düzenleme nedeniyle sektörde riskler minimize edildi. Dijital çağa geçişle birlikte değişen ödeme sistemlerinde "Ödeme Sistemleri

Kanunu" ile sektöre giriş prensipleri düzenlendi. Doğru müşteri kitlesinin, doğru ihtiyacına uygun, kolay kullanılabilen, güvenli çözümler sunabilen ödeme sistemleri oyuncuları bu yeni dönemde ön plana çıkacaktır.



## Ödeme sistemleri ve BKM için önemli kilometre taşları



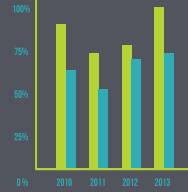
Bankalararası Kart Merkezi, 2010-2011 yılları arasında nakit kullanımının azaltılması ve kayıt dışı mücadele çerçevesinde "2023 Nakitsiz Toplum" hedefini açıkladı ve bu doğrultuda çalışmalarına başladı. Bir taraftan da tüm bankaların kartlarını bir araya getirecek ve kart bilgisi kullanmadan internetten alışverişte güvenli alışveriş imkanı tanıyacak dijital cüzdan çalışmalarını başlattı.

**2010-2011**

BKM, dünyada bir ilk olma özelliği taşıyan, bankalarla birlikte ortak geliştirdiği ulusal dijital cüzdan BKM Express'i tanıttı. 9 banka ve 5 üye işyeriyle yolculuğuna başlayan BKM Express, 2015 başı itibarıyla 16 banka ve 700 üye işyerine ulaştı.



2012 yılı e-ticaret ekosistemini büyütme çabalarıyla geçti. Bu konuda gerek BKM'nin yürüttüğü bilinçlendirme çalışmaları gerek sektördeki gelişmelerle 2010'un sonunda 13 milyar TL olan internetten yapılan kartlı ödemeler tutarı 2012 sonunda 25 milyar TL'ye ulaştı.



**2012**

BKM Express e-ticaretin gelişimine önemli katkı sağlarken, uygulamanın mobil versiyonu da hayata geçirildi ve BKM e-ticarete verdiği desteği mobilde de sürdürmeye devam etti. 2013 sonunda internetten yapılan kartlı ödemelerin tutarı 35 milyar TL'yi buldu.

Mobil uygulama ile BKM Express'e 7/24 karttan karta para gönderme özelliği de eklendi. Böylece kartlı ödeme sistemleri artık cüzdan veya plastik kart olmadan alışveriş yapılabilir ve para gönderilebilir hale geldi.

BKM Express 2013 yılında İspanya'nın dijital cüzdanı Redsys ile işbirliği yaparak global olma yolunda ilk adımı attı.



BKM bünyesinde kurulan BKM Laboratuvarı (BKMLab), ödeme sistemleriyle teknolojiyi bir araya getiren birçok projeye imza atmaya başladı. Bu projelerden ilki Google Glass üzerinden BKM Express ile ödeme yöntemi oldu.



BKM Express, AXA Sigorta'yı da üye işyeri listesine dahil etti. Böylece sigorta primi ve katkı payları da BKM Express ile ödenebilir hale geldi.

**2014**

BKM Express, 2014'te de dijital dönüşüme öncülük yaparak arka arkaya birçok projeyi hayata geçirdi. Bunlardan ilki yüz yüze işlemler oldu. Akaryakıt sektöründe araçtan inmeden mobil cihazlar üzerinden akaryakıt alımı başladı. Ardından Mekanist işbirliğiyle restoranlarda mobil ödeme dönemi başlatıldı.



Teknolojinin gelişimine paralel olarak bankacılık sektöründeki dijital dönüşüm hızlandı. Akıllı cihazların kullanımının artmasıyla birlikte internet bankacılığı konusunda hızlı yol alan bankacılık sektörü, mobil bankacılıkta da hızlı bir adaptasyon sürecine girdi.



# VERIFONE VPLATFORM SATIŞ VE OPERASYONA HIZ KAZANDIRIYOR

Türkiye'nin önde gelen ev tekstil markalarından biri olan English Home, ödeme altyapısını hız ihtiyaçlarını karşılayan VPlatform'a emanet etti. English Home yetkilileri, mağazalarındaki ürün sirkülasyonunun başarısının temel unsurlarından biri olduğunu belirterek, ürün sirkülasyonuna paralel, müşteriye sunulacak basit ödeme alt yapısını sağladığı için VPlatform'dan yararlandıklarını belirtiyor. Her geçen gün teknolojinin gelişmesine paralel, daha da basitleşen ödeme sistemleri ortaya çıkarken, şirketler de bu sistemin bir parçası haline gelmek için yarışıyor. VeriFone'un VPlatformu ile birlikte English Home da farklı opsiyonları kaybetmeden müşteriye sunulan basit altyapı sistemine kavuştu. Ödeme sistemlerindeki cihazları tek bir sistemde toplayan VeriFone ile birlikte English Home, mağazalarındaki ödeme noktalarında yeni bir dönem başlattı.

MÜŞTERİ  
English Home

SEKTÖR  
Perakende

VERIFONE ÇÖZÜMÜ  
VPlatform

## ENGLISH HOME'UN İHTİYACI NEYDİ?

English Home, taksit ve kredi kartı çeşitliliği gibi komplike enstrümanları yönetmede zorluklar yaşıyordu. Müşterilerine en uygun ürünleri sunmak ve onları yönetmeyi amaçlayan ve bunu yaparken opsiyonu kaybetmeden müşteriye sunacak basit bir altyapıya gereksinim duyuluyordu. Ödeme sistemlerinde sunduğu çözümlerle bu ihtiyaçlara cevap veren, ödeme sistemlerinin lider firması Verifone, English Home ile bir iş birliği gerçekleştirdi.

## VERIFONE BU İHTİYACA NASIL CEVAP VERDİ?

Verifone sunduğu çözüm ile English Home'un tüm ödeme sistemlerini cihaz kalabalığını ortadan kaldırarak, tek bir cihaz üzerinden tüm bankalardan pos hareketlerini alabilen ve mevcut sistemlerine entegre edilebilen bir cihaza dönüştürüyor. Verifone daha yönetsel bir yapı sunan çözümü ile daha hızlı hareket edebilme ve hızlı uygulayabilme imkanı sunuyor.

## TEK YÖNLÜ BİR YAPI OLUŞACAK

Perakende sektöründe sunulan çeşitli opsiyonları kaybetmeden müşteriye basit altyapılar sunulması gerekiyor. Verifone'un VPlatform'u ödeme sistemlerindeki cihazları birbirinden bağımsız değil, tek yönlü bir yapı haline getiriyor. Müşteri yönünden hayli memnuniyet sağlayan bu sistem, arka taraftaki raporlama sürecini de rahatlatıyor. English Home, Verifone ile birlikte oluşturulan bu yapının entegre süreci bittiğinde çok daha hızlı hareket edilen bir yapıya sahip olacak. Ayrıca, English Home Verifone'la, iş sürecini hızlandırıp müşteri memnuniyetini arttıracak başka projeler de planlıyor.

Ayrıntılı bilgi için:  
[www.verifone.com](http://www.verifone.com)  
[pazarlama@verifone.com](mailto:pazarlama@verifone.com)

**Verifone®**



## TÜM ÖDEME SİSTEMLERİ BİRLEŞİYOR

Verifone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş, çözüm sunan servis sağlayıcı bir şirket olarak sundukları entegre çözüm ile English Home'la çalışmanın kendileri için büyük önem taşıdığını ifade etti. Altınbaş, gerçekleştirdikleri işbirliğinin hizmet kapsamına ilişkin ise "English Home'un tüm ödeme sistemlerini birleştirebileceğimiz bir cihaz üzerinden tüm bankaların POS hareketlerini alabilecekleri, full entegre bir sistem oluşturduk" dedi.

## AMAÇ SADECE ÜRÜN SUNMAK DEĞİL, İŞ MODELİNİ OTURTMAK

English Home Genel Müdürü Erdem Gündüz, "Bize sunulan çözüm, tüm ödeme sistemlerimizi birleştirebileceğimiz bir cihaz üzerinden bütün bankaların POS hareketlerini alabileceğimiz ve kendi sistemimize full entegre edebileceğimiz bir cihaza dönüştürmek ve bu cihaz kalabalığını ortadan kaldırmak oldu. Seçenekleri de kendimizin yönetebildiği bir yapıyı önerdiler. Ödeme sistemlerinde 'POS parkuru' sizin yapınızın bir parçası olmak zorunda; modern uygulamalarda bu böyle. Perakendede gidilecek noktanın bu olacağına eminim. Amaç, sadece ürünü sunmak değil, bu iş modelini oturtmak" dedi.

## TÜM PARAMETRELER ÇOK HIZLI DEĞİŞİYOR

Gündüz, kurumsal olarak entegrasyonun önemine değinerek şunları söyledi: "Bütün ödeme sistemlerini tek bir platformdan yönettiğimiz için tüm parametreleri çok hızlı değiştirebilir ve gözlemleyebilir oluyoruz. Stratejik olarak Verifone da perakendedeki ödeme sistemleri uygulamalarına bizimle aynı açıdan bakıyor. Bu yönden bakıldığında gelecekle ilgili bakış açımız da örtüşüyor. Projenin bütün faydaları sağlayacağına inanıyoruz. Bu tip entegre POS çözüm uygulamalarının artacağını Verifone'un da bu anlamda önde gittiğini düşünüyorum. Verifone bu noktada perakende firmaları için önemli bir çözüm ortağı olacaktır."



**Erdem Gündüz**  
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 sunuyor. Türkiye'de de pazar lideri konumunda olan Verifone'un ödeme sistemleri alanındaki çözümleri üye işyerleri ve bankaların her türlü ihtiyacını karşılamak üzere tasarlanmıştır.

### English Home Hakkında

Ev tekstilinde lider English Home, 2008 yılında henüz 3 mağaza iken Turgut Aydın Holding bünyesine katılmıştır. 2012 yılında Katar kaynaklı fon OFB şirketi English Home'un %40'ını alarak ortaklık kurmuştur. Klasik İngiliz country tarzını yansıtan ürünleriyle, yatak odası, banyo, salon, mutfak, ev giyimi ve mobilya kategorilerindeki ürünleri tüketicinin beğenisine sunmaktadır. Günümüzde 215 mağazaya ulaşan English Home, e-ticaret sitesi ve yurtdışında Polonya, Ukrayna, Bulgaristan, Yunanistan, K.Kıbrıs ve Gürcistan'da 48 mağazasıyla perakende sektöründe hizmetlerine devam etmektedir.



# İş Bankası

## 100. yıla dijital adımlarla koşuyor

Mobil bankacılık kanalı İşCep'in aktif müşteri sayısı 1.5 milyona ulaştı.

Mobil bankacılık kanalından yapılan 1,330 işlem sayısı, şubeden yapılanla eşit hale geldi. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Aran, İşCep Touch ID uygulamasını 4 ayda 75 bin kişi kullandığını söylüyor...



Hakan Aran

**İ**ş Bankası, “100. yıl” vizyonu doğrultusunda dijital dönüşüm yolculuğunu sürdürüyor. Banka, bu doğrultuda geçen yıl dünyada ilk olan birçok uygulamayı müşterilerine sundu. 2014'te İşCep Touch ID, Xbox İşBox gibi teknolojik yenilikler geliştirdiklerini hatırlatan İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Hakan Aran, “2015'te dijital dönüşüm için yeni ürün ve hizmetlere imza atacağız” diyor.

İş Bankası, alternatif dağıtım kanalları (ADK) yolculuğuna 1982 yılında Bankamatik'le başlamıştı. 1997'de internet bankacılığını başlatan İş Bankası'nın şube dışı kanallarından geçen yıl 2.2

milyar adet işlem yapıldı. Aran, 31 Aralık 2014 itibarıyla son 3 yılda 7 kat artışla 1.5 milyon aktif İşCep müşterisine, mobil bankacılıkta ise 12 kat artışla 521 milyon işlem sayısına ulaştıklarını vurguluyor.

Aran, Türkiye bankacılık sektöründe mobil bankacılıktan geçen her 2 yatırım işleminden 1'inin, her 3 fatura işleminden 1'inin ve her 4 finansal işleminden 1'inin İşCep'ten yapıldığını anlatıyor. 17 Eylül'de tanıtılan İşCep Touch ID uygulamasını şu ana kadar 75 bin İş Bankası müşterisinin kullandığını söyleyen Aran, “Xbox One için geliştirdiğimiz İşBox uygulamasıyla ise internet şubesini oyun konsoluna taşıyan ilk banka olduk” diyor.



## İNTERNET ŞUBESİ OYUN KONSOLUNA TAŞINDI

İş Bankası, Türkiye’de 5 Eylül 2014’te satışa sunulan Microsoft’un yeni nesil eğlence platformu Xbox One için geliştirdiği bankacılık uygulamasıyla konsolda yer alan dünyadaki ilk banka oldu. Xbox One’a eklenen İş Bankası uygulamasıyla kullanıcılar, bireysel internet şubesi aracılığıyla bankacılık işlemlerini yapabiliyor, İş Bankası’na özel güncel ekonomi bültenini, demo ve reklam videolarını izleyebiliyor, kolayca kredi hesaplayıp güncel finans verilerine her an ulaşabiliyor. Xbox One’ın Kinect özelliği sayesinde, uygulama üzerinde ses ya da el hareketleriyle menüler arasında geçiş de yapılıyor.

TÜRKİYE  BANKASI

Xbox One  
Uygulaması



## Yıllık teknoloji yatırımı 200 milyon dolar

İş Bankası, dijital bankacılıktaki gücünü yurtdışı şubelerine de taşıyor. Hakan Aran, bu yıl teknoloji alanında geliştirdikleri ürünleri, başta ABD başta olmak üzere yurtdışına pazarlayacak ve oralarda da satışa sunabilecek noktaya geldiklerini söylüyor. Aran, “Silikon Vadisi ile Türkiye arasında bağlantı sağlayıp, bu kanal üzerinden diğer ülkelere göre önde olduğumuz ürünleri İş Bankası olarak yazılım şirketleri aracılığıyla pazarlayabiliriz” diyor. Ardından da İş Bankası’nın teknoloji yatırımlarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“ İş

Bankası ülkemizde bugüne kadar sanırım teknolojiye en çok yatırım yapan finans kuruluşudur. Teknoloji konusundaki yıllık yatırımımız 200 milyon dolara ulaştı. Tüm dünyada dijital bankacılık, dijital dönüşüm ko-

nuşulurken bu konuda önemli bir fırsat olduğunu düşünüyoruz. Dijital dönüşüm yolculuğunda öncü olmayı, bu konuda gerçekten hızlı hareket etmeyi amaçlıyoruz.”

İş Bankası’nın 2024 yılında 100. kuruluş yıldönümünü kutlayacağı hatırlatan Aran, bu doğrultuda belirlenen vizyon ile teknoloji ihracatının ilişkisini de şöyle açıklıyor:

“İş Bankası’nın 2024 vizyonu, yani 100. yıl vizyonu doğrultusunda üzerimize düşen ödevin teknoloji alanında gerekli gelişimi sağlamak olduğunun bilincindeyiz. Bu kapsamda Türkiye sınırlarını süratle aşabileceğimizi, teknolojiden de para kazanılabileceğini ve net olarak ihracat geliri elde ettiğimiz alanlar arasına finans teknolojilerini yerleştirebileceğimizi düşünüyoruz. Bu konuda İş Bankası olarak sektöre öncülük etmeye hazırız.”



## İŞCEP'E GİRMEK İÇİN TEK DOKUNUŞ YETER!

İş Bankası, mobil bankacılık uygulamasına girişte müşteri şifresi tuşlama ihtiyacını ortadan kaldıran parmak izi tanıma (Touch-ID) teknolojisini Türkiye’de ilk kullanan banka oldu. Bu teknoloji sayesinde Bankamatiklerdeki biyokimlik uygulamasının ardından İşCep’te de müşteri parmağından tanınabiliyor. Monitise ve SoftTech işbirliğiyle geliştirilen İşCep’e Touch ID ile giriş özelliği sayesinde iOS 8 işletim sistemli ve parmak izi tanıma özelliğine sahip iPhone 5S ve üzeri mobil cihazlardan, İş Bankası mobil bankacılık uygulaması İşCep’e giriş yapmak için müşteri şifresi tuşlamaya gerek kalmıyor.



# Verifone® daralan pazarı fırsata dönüştürüp yüzde 10 büyüdü

Dünyanın en büyük POS cihazı üreticilerinden Verifone, yazarkasa POS nedeniyle küçülen Türkiye pazarında yeni çözümleriyle yüzde 10 büyüdü. Yeni nesil yazarkasalar için de ciddi hazırlık yapan şirket, “ayakta satış” ve İstanbul Taksi projelerine start verdi...

ESİN GEDİK - [egedik@psmmag.com](mailto:egedik@psmmag.com)



## 18 BİN 'AKILLI TAKSİ' İÇİN İLK ADIM ATILDI

İstanbul Büyükşehir Belediyesi iştiraki İSPARK, İstanbul'daki tüm taksilerin çağrı merkeziyle entegrasyonu için ilk adımı attı. Projenin altyapısı, İstanbul'daki 18 bin taksinin tüm teknolojik donanımı, altyapı değişikliği ve hizmetleri için açılan ihaleyi kazanan Amerikan teknoloji şirketi Verifone oldu. 2 yıl içinde 18 bin taksiyi kapsayacak tam donanımlı taksi uygulamasının pilot uygulaması şubat ayında başlıyor. Kısa bir süre sonra 100, takip eden 2 yıl içinde de 18 bin taksinin tamamının bu sisteme dahil olması planlanıyor. Verifone'un taksi çözümleri ABD'deki 72 şehrin yanı sıra Meksika, Kanada, İngiltere, Polonya ve İrlanda'da 20'den fazla şehirde kullanılıyor. Verifone, taksi çözümlerini bulunduğu pazarların ihtiyaçlarına göre adapte ediyor.



**H**alen Türkiye'de 1.3 milyon POS cihazı kullanılan ve sektörün önemli oyuncularından biri olan Verifone, kabuk değiştiriyor. Verifone Türkiye, Güney Doğu Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş, "Eskiden terminalerimizi sa-

tuş arkasından el sallardık. Şimdi sadece bankalara değil perakende ve diğer sektör müşterilerine özel çözüm ve hizmetler sunan bir servis şirketi haline dönüşüyoruz" diyor.

Bu değişim ve dönüşüm sadece satış değil Verifone'un bütün departmanlarında kendini hissettiri-

yor. Altınbaş, bu değişimi hem yeni nesil yazarkasa POS'lara hem de değişen ödeme sistemi trendlerine bağlıyor. 2014 yılının tüm sektör için oldukça hareketli geçtiğini ve yeni oyuncularla tanıştıklarını söyleyen Altınbaş, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"2013 sonunda mobil yazarkasa POS'lar gündemdeydi ama pazarın nasıl şekilleneceği hakkında herkesin farklı fikirleri vardı. 'Olmaz', 'tasarı geri döner' diyenler; ciddiye almayanlar; fazla ciddiye alanlar vardı. Her şeye rağmen bu değişim hızlı başladı. Biz Verifone olarak bu süreci yakından takip edip ciddiye aldık ve bu



doğrultuda tüm hazırlıklarımızı tamamladık. Yeni iş ortaklıklarını kurarak farklı çözümler geliştirip sahaya sürdük. Ayrıca Veri Merkezi yatırımımızla çözümlerimizi

güçlendirdik."

Bu süreçte Profilo ve Hugin ile anlaşma yaptıklarını anımsatan Altınbaş, "Bugün bu adımın faydasını görüyoruz. Pazar payımız yüzde 35 civarına çıktı ve daha önce hiç olmadığımız yazarkasa alanına iyi bir giriş yapmış olduk" bilgisini veriyor.

Onur Altınbaş, kurumsal anlamda da hızlı büyüdüklerini, çok sayıda büyük müşteriyle çalışmaya başladıklarını söyleyerek Domino's, McDonald's, Doors Group, Migros gibi yaygın mağaza ağına sahip şirketleri örnek veriyor.

## TÜRKİYE, AVRUPA'NIN AR-GE MERKEZİ OLDU

Verifone'un İstanbul Ofisi, 63 ülkenin bağlı olduğu çok geniş bir coğrafyayı yönetiyor. Şirket, kendi içinde geçen yıl önemli bir yarış da yaşadı; Avrupa'nın Ar-Ge merkezi neresi olacaktı? Altınbaş, son yıllarda geliştirdikleri çözümlerle bu yarışta kazandıklarını belirterek "Artık Avrupa'nın Ar-Ge merkezi Türkiye oldu. Bu bölümdeki çalışan sayımızı iki katına çıkarıyoruz. Bir yandan da diğer departmanlarımızı genişletiyoruz" diyor.

### Pazar daha hızlı büyüye bilirdi

Yazarkasa POS'un yeni bir iş alanı olduğunu düşünen Altınbaş, şu anda piyasada 65 bini Verifone marka olmak üzere 170 bin civarında yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanıldığını belirtiyor. Altınbaş, yeterli denetim ve yönlendirme yapılsaydı bu rakamın çok daha yüksek olacağını belirtmeden de geçmiyor. Cihazlarındaki özel çözümlerin yanı sıra yaygın teknik servis ve güçlü banka ağının da önemine dikkat çekiyor Onur Altınbaş. Artık kullanıcının mülkiyetine geçen yazarkasa POS'larda tüm bankacılık uygulamalarını çalıştırabildiklerini, bunun da yıllardır bankalar için geliştirdikleri uygulamalara bağlı olduğunu söylüyor. Altınbaş'a göre, müşterilerin mutlaka yazarkasa POS'larda hangi bankaların uygulamalarının çalıştığını sorgulaması gerekiyor.

### Anlık başarıyla yetinenler de olacak

Altınbaş, geçtiğimiz dönemde Türkiye pazarında her yıl yaklaşık 400-500 bin adet masaüstü, 150-200 bin adet mobil cihaz satıldığını, bunun da POS firmaları arasında paylaşıldığını belirterek "Yeni yasadın sonra mobil terminal satışı 40-50 bin adede düştü ki onları da genellikle yemek kartı şirketleri alıyor. Masaüstü satışları da 500 binlerden 150-200 binlere geriledi" diyor.

POS üreticileri açısından pazarın daraldığını düşünen Altınbaş, bu noktada Verifone'un bulduğu çıkış noktasını şöyle açıklıyor: "Bu durum aslında POS firmaları için büyük bir tehditti; düşünün peşinde koştuğumuz pazar bir anda yüzde 50 daralıyor. Biz de bu açığı yeni yazarkasa POS'lar, üye işyerlerine çıkardığımız ürünlerle telafi ederek yüzde 10'a yakın bir büyü-




Onur Altınbaş

me kaydettik. Bizim için başarılı bir yıl oldu diyebiliriz."

Altınbaş, henüz iş modelinin çok yeni olduğunu söylüyor ve yaşanacak değişimi şu sözlerle ifade ediyor: "En doğru çözümü en doğru fiyata veren şirketler ayakta kalacak, diğerleri anlık başarılarla yetinecek."

### 2016 daha hareketli olacak

Ödeme sistemleri sektörü açısından bu yıl da hareketli geçecek, çünkü sektör yeni nesil masaüstü terminallere hazırlanıyor. 1 Ocak 2016'dan itibaren artık Türkiye'deki tüm yazarkasalar yeni nesil olacak. Altınbaş, "Bu da 2-2.5 milyon yazarkasasının değişimi anlamına geliyor. Kısa süreli ertelemeler olabilir ama bu da hareketli bir dönem yaratacak sektör açısından" diyor.

Bu süreçte sektöre yeni oyuncuların girmesini de bekleyen Altınbaş, "İlgili tebliğler yayınlandı, birkaç küçük teknik ayrıntı revize ediliyor. Bu ay itibarıyla yeni ürünlerin onayının alınması bekleniyor. Birkaç ay içerisinde de pazarda bu ürünleri görebileceksiniz" bilgisini veriyor. Onur Altınbaş, yeni nesil cihazların tümünün temassız ödeme kabul etmesi gerektiğine de dikkat çekiyor: "Yeni dönemde en çok özelliği en uygun koşullarla sunan firma ön plana çıkacak. Alışverişte hız ve pratiklik sağlayan temassız ödemeleri yaygınlaştırmak amacıyla MasterCard, Visa ve BKM ilgili duyurularını yaptılar. Verifone olarak zaten sahaya sürdüğümüz tüm yazarkasa POS cihazlarını temassız ödeme alacak şekilde ürettik. Cihazlarımızın tümü bu özellikleri barındırıyor ve istediğiniz zaman aktif hale getirmek mümkün." 

## KASAYA GİTMEDEN SATIŞ DÖNEMİ BAŞLADI

Verifone'un üzerinde çalıştığı bir başka alan da perakende sektörü. Bu alana dönük tebliğlere uygun yeni çözümler geliştiren şirket, mağaza içinde ayakta satışa olanak sağlayan ilk çözümü de hazırlayarak pilot uygulamasına başlamış.

Altınbaş, projeye ilgili şu bilgileri veriyor:

"Artık mağaza içinde bir ürünü alıp, kasaya gidip, sıra bekleyerek ödeme dönemi sona erecek. Satış temsilcileri ellerinde tabletle mağaza içinde herhangi bir yerde size ürünü satabilecek. Çünkü biz mobil yazarkasalara barkod

okuma sistemi entegre ettik. Kasada beklenen zaman müşteri kaybına yol açıyordu. Hatta stok sayımı bile yapabilen çözümler hazırladık, büyük bir kurumsal şirketle tabletle satışa yakında başlayacağız. Hazır giyimde ilk Silk&Cashmere ile başladık. Silk&Cashmere'in büyük indirim yaptığı dönemde kuyruklar oluşuyordu. Sorunu çözmek için bu sistemi önerdik. Hem tüm satışların raporlandığı hem de mağazanın herhangi bir noktasında satışın yapılabildiği bir proje sunduk. Sonuçlar son derece başarılı."

# KARTLARIN CEPTE, ALIŐVERIŐİN SENİNLE!

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

Ücretsiz uygulamayı indirmek için:



TVIY  
.COM

atlasjet

BEYMEN.COM

bilet all

D&R  
STORE

Game Sultan

Gold.com.tr

KAMILKOÇ  
Yol Arkadaşım

koğtaş

limango  
Alışverişin zevki

MIGROS  
SANAL MARKET

morhipo

my  
bilet

n11.com

O X X O

Vatan  
COMPUTER

BKM  
express

bkmexpress.com.tr

# “Mobili ana dağıtım kanalı olarak görüyoruz”



ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com

**T**EB (Türk Ekonomi Bankası) teknolojiyi en yoğun kullanan bankalardan biri. İnternet bankacılığı, mobil bankacılık, sosyal medya bankacılığı gibi konularda çok aktif. Alternatif dağıtım kanallarını optimum düzeyde kullanarak mümkün olan en fazla sayıda bireysel müşteriye ulaşmayı amaçlıyor.

CEPTTEB uygulamasıyla müşterilerine birçok ilki deneyimleten TEB, internet şubesi ve Facebook üzerinden “Canlı Yardım”, “Kişisel Finans Yönetimi”, “TEB Pratik Borsa”, “TEB Çocuk”, “TEB Özel” gibi ürün ve hizmetleriyle dikkat çekiyor.

TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi ile bankanın yeni ürün ve hizmetlerinin yanı sıra ödemeler dünyasının geleceğini konuştuk...

**TEB’in internet bankacılığı ve mobil bankacılık stratejisi doğrultusunda geliştirdiği çözüm ve uygulamalar hakkında bilgi verebilir misiniz? CEPTTEB mobil bankacılık uygulamasının çıkış noktası, farkları ve kullanıcılarına sunduğu avantajlar neler?**

Türk Ekonomi Bankası olarak “teknolojiyi hizmete dönüştüren öncü banka” anlayışıyla geliştirdiğimiz yenilikçi fi-

TEB, bankacılığın geleceğini mobilde görüyor ve bu doğrultuda yeniliklerini önce mobil bankacılık müşterileriyle tanıştırıyor. TEB Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, “Sadece akıllı telefonları değil, tabletleri hatta son dönemde hızla yaygınlaşan smart TV’leri de önemsiyor, müşterilerimize ulaşmak için alternatif bir platform olarak görüyoruz” diyor...

kirlerle mobil bankacılık sektörüne değer katmaya devam ediyor, yeni devreye alınan her fonksiyon ve ürünümüzle müşterilerimiz için kolay ve pratik çözümler sunuyoruz.

Mobil bankacılıkla müşterilerimiz; para çekme, yatırma, kredi kartı teslimi gibi fiziksel alışveriş gerektiren ve hukuki olarak ıslak imzanın zorunlu olduğu konut kredisi kullanımı gibi işlemler haricinde tüm günlük bankacılık işlemlerini yapabiliyor.

Hem internet şubesi hem de Facebook’ta “Canlı Yardım” uygulamasını başlattık. Böylece müşterimiz de olmayan tüm kullanıcılara Facebook üzerinden anında hizmet verirken, internet şubesini ziyaret eden TEB müşterilerine de ürün ve hizmetlerle ilgili anında destek sağlıyoruz.

Kredi Kayıt Bürosu (KKB) Risk İzleme Raporu’nu Türkiye’de ilk defa internet şubesi üzerinden müşterilerimizin hizmetine sunduk. Bu hizmet sayesinde müşterilerimiz, kendilerine ait risk raporunu şubeye gitmeye ve sıra beklemeye gerek kalmadan saniyeler içinde alabiliyor.

Kurumsal internet şubesinde devreye aldığımız ve sektörde bir ilk olan anında “POS Bloke Çözme” işlemi sayesinde de üye işyeri sahibi müşterilerimiz nakde ihtiyaç duyduklarında kolayca POS blokelerini çözebiliyor.

Önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığımız ve dünyada mevcut trendlerden biri olan Kişisel Finans Yönetimi (PFM) uygulaması, müşterilerin gelir, gider ve har-



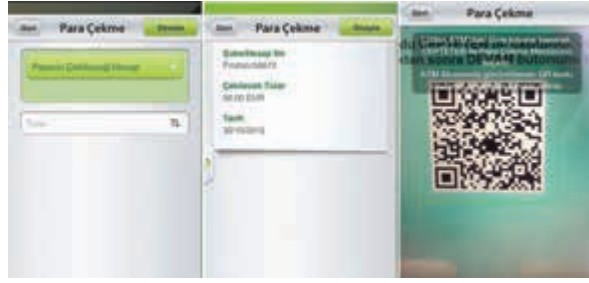
camalarını grafiklerle gösterip finansal kararlar almalarına veya kendilerine koydukları bazı finansal hedefleri gerçekleştirmelerine yardım edecek çok önemli bir uygulama. Bu doğrultuda basit bir uygulamayı geçen yıl devreye aldık ve müşterilerimiz oldukça ilgi gösterdi.

Bankacılık işlemleri dışında farklı piyasalarda işlem yapmak isteyen kullanıcılar için "TEB Pratik Borsa", çocukların tasarruf eğitimi desteklemek için "TEB Çocuk", özel bankacılık müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak üzere "TEB Özel" gibi segmentel farklılık ihtiyaçlarından doğan uygulamalarımız mevcut.

Bununla birlikte, ana hedefi temel bankacılık işlemi gerçekleştirmek olan bireysel ve kurumsal kullanıcılarımıza tek uygulama üzerinden, mobil bankacılık uygulamamız CEPTE-TEB üzerinden hizmet veriyoruz. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran pratik çözümleri ve inovatif teknolojileri uygulamaya entegre ederek her yerde ve her zaman yanlarında olan bir finansal asistan yaratmayı amaçlıyoruz.

CEPTETEB birçok yeniliği barındıran bir uygulama. Bu uygulamayla beraber dünyada ilk olan "QR kod ile para çekme" ve Türkiye'de bir ilk olan "çizerek giriş" özelliklerini de hayata geçirdik. Yanlarında ATM kartı olmayan müşterilerimizin CEPTETEB'i kullanarak nakit ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlayan QR kod ile para çekme özelliği, müşterilerimizin ihtiyaçından doğdu. Bu örnekte olduğu gibi, uygulamalarımızı müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve beklentilerini dikkate alarak geliştiriyoruz.

Bugün geldiğimiz noktada, mobil bankacılık uygulamamız CEPTETEB'i kullanan müşterilerimizin yüzde 55'i sadece bu kanalı kullanarak ban-



kaçılık işlemlerini diledikleri zaman diledikleri yerden yapabiliyor.

### TEB'in müşteri işlemlerinin ne kadarı şubeler, ne kadar internet, ne kadar mobil bankacılık kanalları üzerinden yapılıyor?

Şubesiz bankacılık alanında her geçen gün farklı uygulamalar hayata geçirilirken, kullanıcı sayısının da bu doğrultuda arttığını gözlemliyoruz. 2014 yılı üçüncü çeyrek sonuçlarına göre internet bankacılığı aktif kullanıcı sayısı 13.7 milyona ulaştı. Bankamız ise hem internet şubesi hem de mobil bankacılıkta aktif müşteri sayısı bakımından sektörün üzerinde bir büyüme gösterdi. TEB olarak ilk 3 çeyrek sonunda dijital bankacılık kanallarının kullanımında önemli bir artış elde ettik ve müşterilerimizin yüzde 83'ünü bu kanallara taşıdık. Bu süreçte, internet ve mobil bankacılık kullanıcı tabanı aktif müşterilerimizin yüzde 25.5'ine ulaştı.

### Müşterileriniz internet şubesi ve mobil bankacılık kanalı üzerinden en çok hangi hizmetleri alıyor?

Müşterilerimiz internet şubesi ve mobil bankacılık üzerinden hesap gözlem, kredi kartı ekstre ve dönem içi işlemler, piyasa bilgileri takibi gibi finansal olmayan işlemlerin yanı sıra kredi kartı borcu ödeme, fatura ödeme, kredi taksiti ödeme, döviz alm-satımı, hisse senedi işlemleri gibi finansal işlemleri de yapabiliyor.





TEB, sanata ve sanatçılara destek veriyor. Banka son olarak ünlü ressam Burhan Doğançay'ın "Picture The World" sergisi için özel sponsor oldu...



**TEB'in mobil bankacılık kapsamında geliştirdiği Google Glass ve CEPTETEB Gear 2 uygulamalarının amacı nedir? Bu tür uygulamaların ülkemizde hayata geçebilmesi, yay-**

### **gınlaşabilmesi için öngördüğünüz bir süre var mı?**

Özellikle yakın gelecekte akıllı saat ve gözlükler başta olmak üzere giyilebilir teknolojilerin günlük hayatımızda daha fazla yer alacağını öngörerek bu alana önemli yatırımlar yapıyoruz. Bu yıl dünya çapında 50 milyon giyilebilir ürünün satılacağını ve bu rakamın 2018 yılında yaklaşık 500 milyona ulaşacağını tahmin ediyoruz.

Giyilebilir teknolojiler alanındaki yatırımlarımızı Türkiye'de akıllı gözlük Google Glass'a özel geliştirdiğimiz ilk finansal uygulamamızın ardından akıllı saat segmentine de taşıdık. Samsung Gear 2 ve Gear 2 Neo modelleri için dünyanın ilk bankacılık uygulamasını hayata geçirdik. Önümüzdeki dönemde giyilebilir teknoloji ürünleriyle para çekme, ödeme yapma, para transferi, kredi kartı bilgi gö-





rüntüleme gibi fonksiyonları hayata geçirmeyi planlıyoruz.

### **PayPal ile işbirliği halinde başlattığınız ön ödemeli kart projesine ilgi ne düzeyde? Benzer işbirlikleri gündemde mi?**

Geçen yıl, bugüne kadar Türkiye’de çıkarılan en kapsamlı ön ödemeli kart ürünü olan PayPal Nakit Kart’ı tüketicilere sunarak ön ödemeli kartlar pazarına önemli bir ivme kazandırmayı hedeflemiştik. Bugün geldiğimiz noktada, PayPal Nakit Kart sunduğu ilk ve benzersiz çözümlerle tüketicilerin taleplerine cevap veriyor. 2014 yılı dördüncü çeyrek sonuçlarına göre kart sayımız 80 bine ulaştı. 12 aylık dönem için geçen yıl koyduğumuz 100 bin kart hedefimize de ulaştığımızı düşünüyoruz. Geçen yılki lansmandan bu yana dağıtım kanallarımız arasına D&R gibi çok önemli bir perakende zincirini daha ekledik ve yakın zamanda yenilerini hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

Önümüzdeki dönemde de PayPal Nakit Kart gibi kullanıcıların hayatını kolaylaştıran, yenilikler sunan, müşteri beklentilerine çözüm üreten projelerin içinde yer almaya devam edeceğiz.

### **Gelecekte nasıl bir ödemeler dünyası öngörüyorsunuz? Y ve Z olarak adlandırılan yeni kuşakların ihtiyaç ve talepleri bu süreci nasıl etkileyecek, bu yeni dönemde başta bankalar olmak üzere ödeme sistemleri oyuncuları nasıl konumlanacak?**

Son yıllarda gelişen ve yaygınlaşan mobil uygulamalar, teknoloji kullanımının ürün ve hizmetlere yansımaları anlamında finans başta olmak üzere birçok sektöre farklı bir yön verdi. Devreye alınan her yeni fonksiyon ve üründe pratik çözümler sunmak amaçlanırken geniş bir müşteri kitlesinin ürün ve hizmetlerden sadece uygulama üzerinden yararlanması sağlanıyor.

Özellikle Y ve Z kuşaklarının teknolojiyle iç içe hayatları, sektörde iş süreçlerini de dijitalleştirme konusunda itici bir rol üstleniyor. Bu doğrultuda biz de alternatif dağıtım kanalları çalışmalarımız kapsamında, ağırlıklı olarak mobil bankacılığa yatırım yapıyor ve mobilin artık alternatif bir



kanal olmadığını, ana dağıtım kanalı olduğunu düşünüyoruz. TEB olarak internet bankacılığını müşterilerin mobile geçişlerindeki bir ara dönem olarak görüyor ve internet bankacılığıyla müşterilerimizi mobil bankacılığa hazırlıyoruz. Bu doğrultuda bazı öncü yeniliklerimizi önce mobil bankacılık müşterilerimizle tanıştırıyoruz.

Sadece akıllı telefonları değil, tabletleri ve hatta son dönemde hızla yaygınlaşan smart TV’leri de önemsiyor ve müşterilerimize ulaşmak için alternatif bir platform olarak görüyoruz. Bu kapsamda, Windows 8 uyumlu bankacılık uygulamamızı hazırladık ve bu alanda ulusal bankalar arasında yine öncülerden biri olduk. Böylece müşterilerimizin mevcut ve yeni gelişen tüm mecralarda bankamıza erişebilmesini amaçlıyoruz.



Önümüzdeki dönemde, hem akıllı telefonlarda hem de tablet ve smart TV’lerdeki uygulamalarımızda yenilikler sunacağız. İnternet bankacılığında yapılabilen tüm işlemlerin mobil bankacılık kanalından da yapılabilir hale getirilmesi başlıca hedeflerimizden biri. Ayrıca yine mobil kanaldan müşteri edinimi ve ürün satışının artırılması ajandamızda önemli bir yer teşkil ediyor. Hem akıllı telefonlarda hem de tabletlerde uygulamalarımızda yenilikler sunmaya devam edeceğiz.



# Bağdat Caddesi'nde de Yüksekova'da da bu cihazlar kullanılıyor!

Yazarkasa POS cihazına otopark uygulaması için TÜBİTAK'tan onay alan ilk ve tek firma olan Mikrosaray, 2015 yılına Pidion MT360E ile hızlı bir giriş yaptı. Kadıköy'den Yüksekova'ya, Konya'dan Diyarbakır'a 15'in üzerindeki yol üstü otoparkta yaklaşık 1.000 Pidion MT360E yazarkasa POS kullanılıyor...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com



41KT456	
5-Genel	GİRİŞ SAATI 11:28
Çıkış Beklemeli	ÇIKIŞ SAATI 11:43
1 Saatlik	SÜRE 00:15
2 Saatlik	TUTAR 0,00
3 Saatlik	
4 Saatlik	
5 Saatlik	
IPTAL Kayıt & Yazdır	

41KT456	
5-Genel	Bu Fişi Onaylıyor musunuz?
TAMAM İPTAL	
5 Saatlik	TUTAR 5,50
IPTAL Kayıt & Yazdır	

Yeninesil POS .com

## mikrosaray®

**2** 014 yılı haziran ayı itibariyle Pidion MT360E ürünüyle yeni nesil yazarkasa POS firması olarak TÜBİTAK'tan onay alan Mikrosaray, bu süreci çeşitli sektörel uygulamalar için aldığı onaylarla sürdürüyor.

Hatırlanacağı gibi 2014 yılı sonu itibarıyla yol üstü otoparklar için yazarkasa kullanımı zorunlu hale geldi. Mikrosaray, otopark uygulamasında uzman çözüm ortaklarıyla yürüttüğü çalışmalar sonucunda otopark sektörü için alanında ilk ve tek yazarkasa çözümünü üretti.

Mikrosaray Genel Müdürü Latif Güler, çözüm ortaklarının geliştirdiği otopark uygulamasının TÜBİTAK'tan geçen eylül ayında onay aldığını, böylece Mikrosaray'ın da otopark sektöründe uygulama geliştirme onayına sahip şimdilik ilk ve tek firma olma özelliğini taşıdığını belirtiyor. Güler, "TÜBİTAK onayı, sektörel yazılımların güvenliğini kullanıcı firmalara garanti ediyor. Halen bunu sağlayan tek firma da Mikrosaray" diyor.

Latif Güler, kısa sürede Kadıköy'den Konya'ya, Diyarbakır ve Erzurum'dan Yüksekova'ya birçok belediyeyle anlaşıkla-



rını, çözüm ortaklarıyla birlikte yol üstü otoparklar için 1.000 civarında Pidion yazarkasa POS cihaz kurduklarını söylüyor. Mikrosaray, otoparklara hem direk kendisi hem de çözüm ortakları aracılığıyla cihaz temin ediyor. Şu anda başta Kadıköy Belediyesi bünyesinde hizmet verilen Bağdat Caddesi olmak üzere kullanılan Pidion cihazlarında TÜBİTAK onaylı otopark uygulaması kullanılıyor.

### Otopark çözüm ortakları arıyor

Mikrosaray, çözüm ortaklıkları yaparak, bayilikler vererek, otopark uygulamasının diğer bölgelere de yayılmasını amaçlıyor. Güler, ağırlığı sadece 430 gram olan kameralı ve yağmurdan koruyan özel kılıfa sahip Pidion MT360E yazarkasa POS cihazlarının yoğun ilgi gördüğünü söylüyor.

Bu noktada Güler, otopark sektörünün Pidion marka cihazlara zaten uzun zamandır aşına olduğunu söylüyor ve şöyle ekliyor: “Koreli Bluebird firması tarafından üretilen bu cihazların sağlamlığı ve sektöre uygunluğu biliniyor. Uzun süredir kullanılan cihazlarımızın üzerinde birçok otopark uygulaması çalışıyor. Şimdi de Pidion’un MT360E modelini, sektörden sağlamlığıyla tam not almış bir cihazı yazarkasa özelliğiyle birlikte sunuyoruz.”

Mikrosaray’ın otopark pazarından beklentisi oldukça yüksek. Güler, halen bu konuda İSPARK ile bir pilot proje yürüttüklerini açıklıyor. Sonuçların çok başarılı olduğunu belirten Güler, şu anda depolarında bulunan 10 bin civarındaki cihazla talebi rahatlıkla karşılayabilecek kapasiteye sahip olduklarını vurguluyor.

### Testler, onaylar bitti; yeni nesil Pidion satışa hazır

Latif Güler, Pidion yazarkasa POS cihazlarının kartlı ödeme kabul edebilmesi için gerekli tüm onay ve test süreçlerinin de tamamlandığını anlatıyor. Siz bu satırları okurken belki de bu cihazlar piyasada işlem kabul ediyor olacak. Güler, bu zorlu süreci kısaca şöyle özetliyor:

“Yeni nesil ödeme kaydedici cihazımızın BKM (Bankalararası Kart Merkezi) bünyesindeki test süreci geçen eylül ayında başlamıştı. Orada yaklaşık 1.200 test senaryosunu başarıyla geçtik. Ardından bankalara gittik ve onların bizim cihazlarımız üzerindeki MasterCard ve Visa kartlarıyla ödeme kabul edebilmesi için gerekli testleri yapmaya başladık. Bu süreç de yaklaşık 1.5-2 ay sürdü. Ardından yine BKM’ye döndük ve orada uçtan uca yeni bir test daha yaptık. Son aşamada temassız testini de geçtikten sonra Pidion MT360E yazarkasa POS cihazlarımızın piyasaya sürülmesinin önünde hiçbir engel kalmadı.”

Bu arada, BKM TechPOS üyesi olan Mikrosaray’ın MT360E POS cihazları halen 7 bankanın kartlarıyla ödeme yapılabilmesi imkanı sağlıyor. Güler, bu sayının önümüzdeki dönemde daha da artacağını söylüyor. Mikrosaray, TechPOS konusun-



Latif Güler

### DİSTRİBÜTÖRLÜK BİTTİ, MİKROSARAY’I SATIN ALDI

Mikrosaray, 1984 yılında kuruldu. 1996 yılında yazarkasa için onay alan firma, 2004 yılına kadar Micros markasının tek Türkiye distribütörü olarak faaliyet gösterdi. 2004’te Micros ile distribütörlük anlaşması bitince şirketin ortakları firmanın devrine karar verdi. Latif Güler de yazarkasa POS zorunluluğunu girişim için fırsata dönüştürmek amacıyla Mikrosaray’ı satın aldı.

da Verisoft ile birlikte pilot çalışmalar yürütüyor.

### Çaykur’un fabrikaları Pidion’u tercih etti

Evet, Mikrosaray en geç mart ayı gibi perakende satış noktaları, kafe-restoran ve benzeri hizmet noktaları için Pidion yazarkasa POS cihazlarının satış ve kurulumuna başlayacak. Latif Güler, bu konuda şimdiden bazı anlaşmalar imzaladıklarını söylüyor. Örneğin, Çaykur’un fabrikalarında bulunan satış noktalarında Pidion MT360E yazarkasa POS cihazları kullanılıyor. Güler, şimdiye kadar başta Rize ve Artvin’de olmak üzere 32 cihazın kurulumunu yaptıklarını, bu sayının giderek artacağını anlatıyor.

### Yeni nesil masaüstü yazarkasa onay bekliyor

Mikrosaray, 2016’dan itibaren zorunlu hale gelecek masaüstü yazarkasa POS uygulaması için de hazırlıklarını tamamlamış. Güler, ürettikleri cihazın şu anda TÜBİTAK’ta onay





sürecinde olduğunu söylüyor. Mikrosaray ile birlikte başvurup ön onayı geçen ve testleri yapılan 6 firma olduğunu açıklayan Güler, “TSE'nin sertifikasyonunun ardından mart ayı gibi onayların tamamlanacağını sanıyorum. Tabii bu iyimser bir tahmin. Ancak sonuçta yaz aylarına doğru piyasada yeni nesil masaüstü ödeme kaydedici cihazları göreceğiz” diyor.

Peki piyasadaki 2.3 milyon civarında yazarkasasının dönüşümü nasıl olacak? Özellikle Anadolu'daki küçük esnaf, bu maliyeti nasıl karşılayacak? Güler, bu noktada bu cihazların ne kadarının çeşitli yöntemlerle yeni nesil ödeme kaydediciye dönüştürülebileceğini önemli buluyor. Malum, mevcut cihazların çoğunun teknolojisi çok eski. Bir de temassız özelliğinin zorunlu olacağı düşünülürse önemli bir kısmının değişeceği muhakkak. Ancak önemli bir kısmı da yazarkasa POS cihazları ya da temassız ve diğer gerekli özelliklere sahip pinpad cihazlarıyla bağlantılı olarak işlem yapabilir durumda.

Nitekim Mikrosaray da yazarkasa POS veya uygun pinpad cihazlarının bağlanabileceği, senkronize işlem yapabilecek özelliklere sahip ama çok daha düşük maliyetle satın alınabilecek bir yazarkasa modeli tasarlamış.

Başta temassız olmak üzere yeni nesil ödeme teknolojilerine uyumu çok önemseyen Güler, bu doğrultuda masaüstü yazarkasa POS cihazlarına iBeacon cihazı da ekleyebileceklerini söylüyor. Böylece temassız, barkod, QR kod, iBeacon gibi tüm yeni nesil ödeme seçenekleri bir arada sunulmuş olacak.



## AMERİKA'DA 5 RESTORAN AÇTI...

Latif Güler, İzmir Foçalı. Ailesinin Foça'da Hanedan isimli bir tatil köyü var. Röportajımız sırasında Güler'in Foça'dan İstanbul'a uzanan yaşam öyküsünü dinlerken bu girişiminin ilginç bir hikayesi olduğunu öğrendik. Ayrıntıları için sözü yeniden Güler'e verelim:

“Üniversite eğitimine Kıbrıs'ta başlayıp Amerika'da devam ettim. Önce bilgisayar, ardından işletme eğitimi aldım. Okurken çalışıyordum. Bir süre sonra restoran açmaya karar verdim. Orada Amerikalı ve Türk ortaklarla birlikte 5 tane restoran açtık. Şarap barı, tapas restoranı, Asya-Meksika karışımı fusion mutfağı, bir de Lübnan-Yunan-Türk mutfağı karışımı... Bunlardan Agora hala devam ediyor. Restoran işinde büyüyünce bu alandaki yazılım ve uygulamalara ilgi duymaya başladım. Amerika'da bu konuda yazılım yapan iki gençle tanıştım. Onlara yardımcı oldum ve uygulamalarını restoranlarımıza adapte ettik. Sonra bu restoran yazılımları ve uygulamaları Türkiye'de pazarlama düşüncesi oluştu. O sırada eşim hamileydi ve doğacak çocuğumun da Türkiye'de yetişmesi arzusunda'yım. Bu sebeple Türkiye'ye dönüş yapma kararı aldık. Tabii

çözümlerin yazarkasalara, POS'lara uyarlanması, adapte edilmesi gerekiyordu. Bunun için de en uygun yolun bir yazarkasa firmasını satın almak olduğunu düşündüm. Sonuçta da Mikrosaray'ı satın aldık ve restoran yazılımından çıkıp bu işi yapan firmalara ürün ve çözüm satmaya başladık. Bugün Pidion cihazlarında kullanılan pek çok restoran uygulaması bulunuyor.”



# DÜNYANIN EN YÜKSEK AKADEMİSİ.

Geleceğin etik değerlere sahip  
genç liderlerini yetiştiriyoruz.  
Etik ve iş ahlakı konularında  
vizyonunu artırmak istiyorsan  
sen de bize katıl.



# Tüm yazarkasa - POS cihazlarına yazılım üreten ekip

22 ülkede 40'tan fazla bankaya EMV ödeme sistemi çözümleri sunan Verisoft, kart basımında devrim yaratacak "InstantEMV Kiosk" cihazını ilk kez ABD'de tanıtıyor. Birkaç dakikada banka veya kredi kartı, ön ödemeli kart, hediye kartı, sadakat kartı basılabiliyor. Bu devrimin arkasında çoğu mühendislerden oluşan 40 kişilik uzman bir ekip var...





**Onur Alver**  
Verisoft Kurucu CEO'su

### **KARTINI İSTEDİĞİN GÖRSEL VE TASARIMLA KENDİ BASABİLİRSİN!**

Verisoft'un geliştirdiği Secure SSL özellikli EMV kart basım kiosku, banka şubelerinde ve perakende satış noktalarında anında kart basımı hizmeti sunan bulut tabanlı bir çözüm. Bulut tabanlı olması sayesinde işlemler web üzerinden uzaktan yönetilebiliyor. Tüm çip üreticilerini ve kartları destekleyen Instant EMV TM Kiosk, EMV verilerini, güvenli veri merkezlerinde bulunan THALES HSM cihazları vasıtasıyla yapılan işlemlerle, anında hazır hale getirilmesini sağlıyor. Instant EMV TM Self Servis Kiosk, 7 farklı kart besleme ünitesine sahip. Bu sayede müşteri, seçeceği fotoğraf ya da başka görsellerle kabartmalı veya termal kart olarak temassız, manyetik şeritli ya da çipli fark etmeksizin tüm ön ödemeli kartları, hediye kartlarını, sadakat kartlarını, banka ve kredi kartlarını basabiliyor. Tüm bu işlemler yapılırken barkod, QR kod veya BLE (Bluetooth Low Energy - Beacon) yoluyla müşteri kimliği doğrulanabiliyor.

Verisoft Instant EMV Kiosk, ilk kez, bu ay ABD'nin Salt Lake City'de düzenlenen 8. "Smart Card Alliance" Ödeme Sistemleri Zirvesi'nde tanıtılıyor.

**1** 985 yılında kurulan Verisoft, Türkiye ödeme sistemleri sektörünün en köklü şirketlerinden biri. 30 yıllık tecrübesiyle yurtiçi ve yurtdışında pek çok ödeme sistemleri oyuncusu için teknoloji geliştiriyor, çözüm ortağı olarak hizmet veriyor.

Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoparkı'nda bulunan Verisoft merkez ofisi başta olmak üzere Verisoft USA, Verisoft EU ve Verisoft Bosnia şirketleri; POS, ATM, Kiosk, EMV geçişi, anında kart basımı, kart kişiselleştirmesi gibi temel ödeme sistemleri ve çözümleri sunuyor. Ayrıca sadakat uygulamaları, kart basım makineleri, hediye kartları, otomatik ödeme noktaları, HSM cihazları ve e-fatura/e-defter konularında da önemli projeler geliştiriyor.

### **30 yıla birçok "ilk" sığdı**

Verisoft, bir üniversite teknopark Ar-Ge şirketi olarak, tüm bu ürün, çözüm ve hizmetlerini neredeyse tamamı mühendislerden

oluşan 40 kişiyi aşkın uzman ekibiyle hayata geçiriyor. Verisoft A.Ş. Genel Müdürü Özkan Çavdar, şirketin 30 yıllık geçmişinde birçok "ilk" olduğunu vurguluyor. Ardından da bu ilklere, Bosna'da kullanılan Visa ve MasterCard kredi kartlarının, ATM ve POS cihazlarının Verisoft'un Ziraat Bankası'yla yürüttüğü ortak projeye hizmet vermeye başlamasını örnek gösteriyor:

"Bu başarılı projenin ardından Bosna bankalarının talebiyle BAMCARD Ulusal Kart Switch ve Yönetim Merkezi'ni kurduk. Bu sayede 12 farklı bankaya Visa/MC TPP verilmesi sağlandı. Yine Bosna'da bir başka ilk olarak EMV POS ve EMV ATM uygulamalarını hayata geçirdik."

Verisoft, kendi geliştirdiği InstantEMV yazılımıyla, İngiltere'de MetroBank'in ilk kez şubede MasterCard Chip&PIN kartlarının anında kişiselleştirilip verilmesini de sağladı.

Verisoft'un yurtiçinde ise özellikle sadakat ve hediye kartlarla ilgili uygulamaları ses getiriyor. Çavdar, "TAV Passport, Club Total Card, Filli Puan, Policlup Extra gibi birçoğu ödül almış





## ÖDEME SİSTEMLERİ DUAYENİ

TED Ankara Koleji'nin ardından Kanada'da Makine Mühendisliği eğitimi alan Onur Alver, Türkiye'ye döner dönmez 1983 yılında Alarko Holding'de iş hayatına başladı. Yaklaşık 2 yıl boyunca tasarım mühendisi olarak Alarko'da birçok proje geliştiren Alver, 1985'te kendi işi olarak Verisoft'u kurdu.

Onur Alver, yoğun çalışmaları sonucunda, Verisoft'un elektronik ödeme sistemleri yazılımı ve donanımları, şifreleme sistemleri, akıllı kartlar, sadakat kartları ve e-ticaret konusunda birçok önemli projeye imza atmasını sağladı. Alver'in kurduğu Verisoft, bugün 22 ülkede 40'tan fazla bankaya EMV ödeme sistemi çözümleri sağlıyor. Alver de ödeme sistemleri aktörleri tarafından sektörün duayenleri arasında gösteriliyor.

Verisoft tüm yazarkasa POS ve POS cihazlarına yazılım üretiyor ve çözüm desteği sunuyor. Yazılım geliştirip, çözüm desteğinde bulunduğu yazarkasa POS ve POS markaları Beko TR 220/TR 300 (Arçelik), İnformatik, İnforteks, Bluebird Pidion, Mikrosaray MS360 ve PAX şeklinde sıralanıyor...

projelerin arkasında, kart basımından yazılım geliştirmeye kadar tüm çözümlerde, bilgi birikimi ve hızlı çözümleriyle Verisoft var" diyor.

Çavdar, Garanti, TEB, Şekerbank gibi birçok önemli bankanın yazarkasa POS bankacılık uygulamaları ile BKM TechPOS çözümünü de Verisoft mühendislerinin geliştirdiği önemli yazılımlara örnek gösteriyor. Verisoft, BKM TechPOS projesinde temassız ve temassız kartlar için ilk sertifikasyonu alan şirket oldu. Çavdar, bu yazılım sayesinde tüm bankalara yazarkasa POS çözümü sağlanacağını; restoran, eczane, otopark, kurye gibi işletmeler için dikey pazar uygulamaları geliştirileceğini belirtiyor. TechPOS projesinin POS ayağında halen Mikrosaray'ın cihazlarıyla pilot çalışmalar yürütülüyor.

Verisoft aynı zamanda e-fatura, e-defter, PKI Dijital İmzalama, KEP, bankacılık işlemleri ve daha birçok alanda kullanılan HSM cihazlarının üreticisi Thales'in distribütörü konumunda. Bu cihazlar için yazılım ve bakım desteği yine Verisoft tarafından sağlanıyor.

### InstantEMV Kiosk yeni ihraç kapıları açacak

Verisoft, tüm bu ürün, hizmet ve uygulamalarını Türkiye'nin yanı sıra Kuveyt, Suudi Arabistan, Arnavutluk, Makedonya, Hırvatistan, Ukrayna, Ürdün, Mısır, Pakistan, Yunanistan gibi pek çok ülkeye ihraç ediyor. Özkan Çavdar, şimdi Verisoft InstantEMV Kiosk ile başta ABD olmak üzere yeni ve güçlü bir ihracat potansiyelinin ortaya çıktığını vurguluyor.



Verisoft, Thales e-security Limited'in tüm ürünleri ve servisleri için Türkiye distribütörlüğünü yürütüyor...







**Özkan Çavdar**  
**Verisoft Genel Müdürü**

Özkan Çavdar, Kuleli Askeri Lisesi'nin ardından 1988 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği'nden mezun oldu. Başta bilişim ve telekom olmak üzere farklı sektörlerde oldukça uzun bir kariyer geçmişine sahip olan Çavdar, üniversite öğrencisiyken Türk Kablo'da çalışmaya başladı. Ardından sırasıyla Gimtaş Kablo, Türk Silahlı Kuvvetleri, NCR, Alen Elektronik, İnfö Holding, Armada Bilgisayar ve Sabancı Telekom'da çeşitli kademelerde yöneticilik yaptı. Haziran 2004'de kurduğu Opnet Teknoloji Mühendislik'in genel müdürlüğünü yaklaşık 10 yıl yürüttü. Aralık 2014 itibarıyla da Verisoft Genel Müdürlüğü görevini üstlendi.

**Mehmet Batumlu**  
**Verisoft Genel Müdür Yardımcısı**

Eylül 2012'de Verisoft'a Genel Müdür Yardımcısı olarak katılan Mehmet Batumlu, İTÜ İşletme Mühendisliği mezunu. Aynı bölümde yüksek lisans yapan Batumlu'nun SMM belgesi de bulunuyor. Sırasıyla Vakıf Leasing, Rant Leasing, Dış Leasing, Vakıf Deniz Leasing ve Güneş Sigorta'nın finansman, pazarlama, denetim ve risk yönetimi bölümlerinde yönetici olarak çalıştı.



**Sinan Vatansever**  
**Verisoft İş Geliştirme Direktörü**

Haziran 2014'te Verisoft ekibine katılan Vatansever, Bilgisayar Bilimleri MIS Bölümü mezunu. İş hayatına 1997 yılında başladı ve sırasıyla Esbank, Yapı Kredi, Demirbank, Koçbank, İnnova, Smartsoft, Provus, Mybilet gibi kurumlarda bankacılık, kamu ve perakende uygulamaları, ödeme sistemleri iş geliştirme, ürün satış destek direktörlüğü, proje yönetimi ve ADK proje yöneticisi pozisyonlarında görev aldı.





**Sema Yüce**

Bankalararası Kart Merkezi Bilgi Güvenliği ve BT Uyum Direktörü

## Siber saldırılar 2014'te zirve yaptı!

**Teknolojinin** hızlı gelişimi ve kullanım alanlarının artmasıyla birlikte 2014, dünya çapında siber saldırıların fazlaca konuşulduğu bir yıl olarak kayıtlara geçti.

2014 yılına şöyle bir bakacak olursak özellikle finans, organize perakende, eğlence ve sağlık gibi sektörlerde siber saldırılar yaşandı.

Örneğin, IBM'in bir raporuna göre sadece organize perakende sektöründe Amerika'da yaklaşık 61 milyon veri kaydı siber saldırılarla ele geçirildi. Bu rakam, son 10 yılın neredeyse yüzde 23'ünü oluşturdu. 2005 yılından bu yana ele geçirilen ve kayıtlara geçen toplam veri kaydı sayısı 260 milyonu geçti.

2014 yılında dünyada farklı sektörlerde gerçekleşen siber saldırıların en çok dikkat çekenlerini şöyle sıralayabiliriz:

- ➔ Kasım ayında siber saldırganların Sony'nin sayısız dokümanını, e-postalarını, yayınlanmamış sinema filmlerini, sunucuların yönetici şifrelerini, çalışanların ve çalışılan kişilerin kişisel verilerini ele geçirmesi,
- ➔ Yine kasım ayında etkileri açıklanan

USPS'in (ABD Posta Servisi) 800 bin çalışanının kişisel verilerinin açığa çıkması,

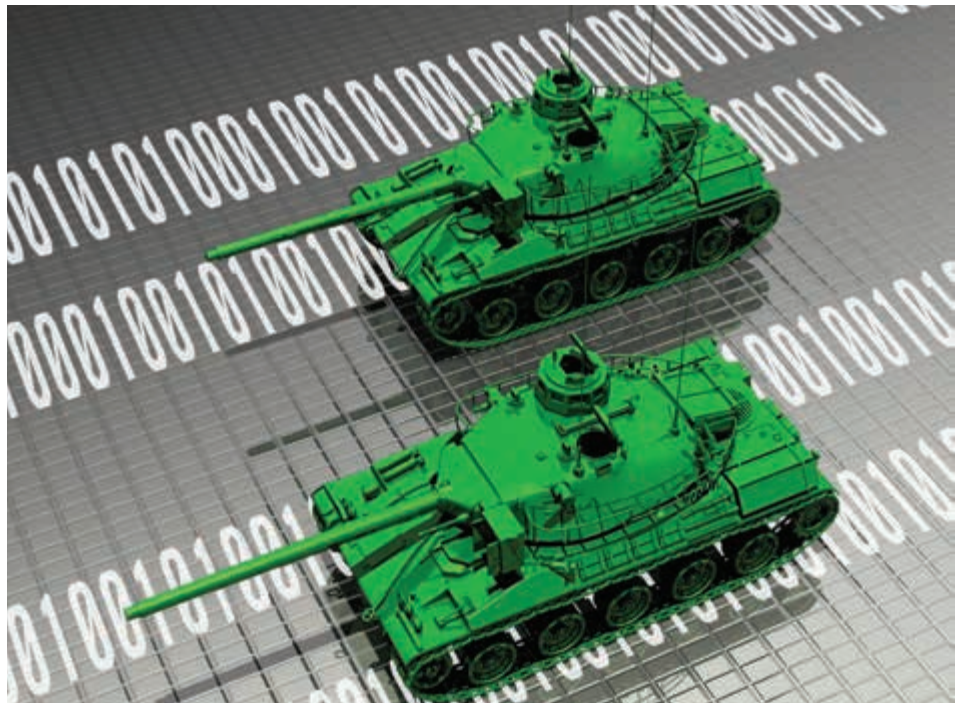
- ➔ Ekim ayında açıklanan Amerika'nın en büyük bankalarından JPMorgan Chase'in 76 milyon hane halkı ve 7 milyon küçük işletmenin bilgileri ile JPMorgan Chase'in bu kişilere ait kullandığı iç bilgilerin açığa çıkması,

- ➔ Ekim ayında açıklanan ancak ağustos-eylül ayları arasında Staples perakende zincirinin 115 mağazasını etkileyen ve 1.2 milyon kredi kartı bilgisinin ele geçirilmesi,

- ➔ Eylül ayında açıklanan ve üçüncü parti bir hizmet sağlayıcı hesabı kullanılarak nisan-eylül arasında Home Depot'nun 2 bin 200 mağazasında ele geçirilen 56 milyon kredi kartı bilgisi ve 53 milyon e-posta adresi olayı,

- ➔ Ağustos ayında Amerika'da 206 hastaneyi yöneten CHS'de (Community Health Services) yaşanan ve 4.5 milyon hastaya ait kişisel verilerin açığa çıkması,

- ➔ Ağustos ayında Amerika'da 51 UPS şubesinin POS terminalleri üzerine Ocak-Ağustos 2014 tarihleri arasında aktif olan bir kötü ni-



“ *Siber saldırıda ele geçirilen veri kredi kartı bilgisiyse maliyet en yüksek seviyede oluşuyor.* ”



## ÖZET

yetli yazılımın yerleştirildiği ve kullanılan kredi kartlarının risk altına girdiği siber saldırı,

➔ Mayıs ayında e-Bay tarafından açıklanan ve Şubat-Mart 2014 döneminde etkili olan, birkaç çalışanın şirket hesaplarının ele geçirilmesi sonrasında, 145 milyon kullanıcısının kişisel verilerinin bulunduğu veri tabanının açığa çıkması,

➔ Ocak ayında sanat ve el sanatları marketi zinciri Michaels'ın açıkladığı ve Mayıs 2013 ile Ocak 2014 dönemini kapsayan aylar boyunca 2.6 milyon müşterisinin ve 400 bin, alt kuruluşu olan Aaron Brothers müşterilerinin kredi kartı bilgisinin ele geçirilmesi,

➔ Aralık 2013'te yaşanan ve Ocak 2014'te Target'in açıkladığı üçüncü parti bir hizmet sağlayıcı şirketin kullanıldığı, 40 milyon kredi ve banka kart bilgilerinin ele geçirilmesi ve 70 milyon müşterisinin kişisel bilgisinin açığa çıkması olayı...

### Maliyeti etkileyen faktörler

Bu veri kayıplarının ülke ekonomileri açısından etkisine gelince... Dünya çapında 314 şirket ve 16 sektör özelinde yapılan Mayıs 2014 tarihli bir araştırma raporuna göre, veri kaydı başına en yüksek maliyetli olay 195 dolarla ABD'de, en düşük maliyetli olay ise 51 dolarla Hindistan'da yaşandı.

Peki her siber saldırıda veri kaydı başına neden aynı maliyet oluşmuyor?

En önemli kriter ele geçirilen verinin niteliği. Örneğin, ele geçirilen veri kredi kartı bilgisiyse maliyet en yüksekte oluşuyor. Maliyeti etkileyen diğer faktörleri ise ikiye ayırmak mümkün.

➔ Azaltan faktörler: Güçlü bir güvenlik altyapısı ve sahiplenme, maliyeti veri başına 14 dolar azaltıyor. Olay müdahale planlarının olması maliyeti 12 dolar, bilgi güvenliği yöneticisinin olması ise 7 dolar düşürüyor.

➔ Artıran faktörler: Siber saldırıda kaybo-

**Güçlü bir güvenlik altyapısı ve sahiplenme, olası bir siber saldırıda maliyeti veri başına 14 dolar azaltıyor. Olay müdahale planlarının olması maliyeti 12 dolar, bilgi güvenliği yöneticisinin olması ise 7 dolar düşürüyor. Siber saldırıda kaybolan ya da çalınan cihaz olması durumunda maliyet veri başına 16 dolar artıyor...**

lan ya da çalınan cihaz olması durumunda maliyet veri başına 16 dolar artıyor. Üçüncü partilerin müdahil olduğu siber saldırılarda maliyet 15 dolar; anlık bilgilendirme aksiyonlarının alınması durumunda ise 10 dolar artış gösteriyor.

### Yeni yöntemler siber saldırıları azaltacak

2014 ve geçmiş yıllarda görüldüğü gibi siber saldırganlar için kredi kartı ve kart sahibi bilgileri en çok ele geçirilmek istenen veri olmayı sürdürüyor. Teknolojik gelişmeler de gösteriyor ki siber saldırılar tüm dünyada konuşulmaya devam edecek.

Kartlı ödemelerdeki dijital dönüşüm düşünüldüğünde; kart bilgisinin tamamının kullanılmadığı, yeni dijital cüzdanlar, çip ve PIN uygulaması gibi işlemler sayesinde siber saldırı örneklerinin azalacağı öngörülebilir.

2015'in ödemelerin “en güvenli” yöntemlerle yapıldığı, kişisel verilerin de “en güvenli” şekilde saklandığı bir yıl olması dileğiyle...



### Kaynaklar (Erişim tarihi : 11.01.2015)

[https://portal.sec.ibm.com/mss/html/en\\_US/support\\_resources/pdf/Industry\\_Overview\\_Retail\\_MSS\\_Threat\\_Report.pdf](https://portal.sec.ibm.com/mss/html/en_US/support_resources/pdf/Industry_Overview_Retail_MSS_Threat_Report.pdf)  
<http://www.propertycasualty360.com/2014/11/26/year-of-the-hack-big-data-breaches-of-2014-so-far>  
<http://www.pcworld.com/article/2453400/the-biggest-data-breaches-of-2014-so-far.html>  
<http://www.ikanow.com/top-10-global-data-breaches-of-2014/>  
<http://www.cio.com/article/2861273/data-breach/worst-security-breaches-of-the-year-2014-sony-tops-the-list.html?null>  
<http://www.ponemon.org/blog/ponemon-institute-releases-2014-cost-of-data-breach-global-analysis>

# Güvenli ortak veri merkezleri kurulacak



6493 sayılı yasa, para transferini bankaların tekelinden çıkarıyor. Bu da kişisel verilerin güvenliğini çok daha önemli hale getiriyor. Mevcut ve sektöre yeni katılan oyunculara hizmet verecek güvenli veri merkezlerinin sayısının hızla artması bekleniyor...

**G**eçen yıl yürürlüğe giren 6493 sayılı yasa, Türkiye'de e-ticaret ve ödeme sistemleri sektörünü yakından ilgilendiriyor. Sektördeki mevcut firmaları doğrudan etkileyen yasa, e-ticaret sektörüne yeni oyuncuların dahil olmasını da sağlayacak. Yasayla birlikte e-ticaret yapan, sanal POS'larla ödeme veya tahsilat yapan firmalar, kullanıcıların hassas

ödeme verilerini tutamayacak ve kaydedemeyecek.

Güvenli e-ödeme ve sanal POS hizmetleri sunan Asseco SEE'nin yöneticilerinden Burak Kutlu, yasanın en önemli ayağının ödemeye aracılık yapan şirketlerin BDDK'dan lisans alma zorunluluğu olduğunu düşünüyor. Kutlu, yeni döneme ilişkin şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Artık bu işi yapan firmalar lisans alarak faaliyetlerini yasal bir zemine otur-



tacak. Bir nevi yeni bankalar oluşacak diyebiliriz. Çünkü lisans almak için gerekli şartlar bankacılık lisansına yakın kriterler istiyor.”

Sektöre yeni oyuncuların gireceğini öngören Kutlu, bu şirketlerden birinin de kendileri olduğunu açıklıyor. Yıllardır bankalara hizmet verdiklerini, bu alanda derin bir bilgi havuzları olduğunu ifade eden Kutlu, “Artık işyerlerine de hizmet vereceğiz. Bu doğrultuda Asseco olarak yeni bir ödeme sistemi şirketi kurduk” diyor.

### İzmir'de yeni merkez açıldı

Burak Kutlu, ödemeye aracılık eden şirketlerin artık müşterilerin kayıtlarını tutamayacaklarını, bu kayıtların güvenli olarak tutulacağı merkezlere ihtiyaç doğacağını belirtiyor. Sektörde bu işi yapan birkaç veri merkezi kurulacağını öngören ve Asseco SEE'nin de böyle bir merkezi İzmir'de devreye aldığı belirten Kutlu, “Bu merkez iş sürekliliği ve felaket kurtarma amaçlı hizmet verecek” diyor.

Kutlu, Türkiye'de e-ticaret hacminin son yıllarda çok hızlı büyüdüğüne, bunun da beraberinde güvenlik kaygısı yarattığına dikkat çekiyor. Bu noktada Asseco SEE'nin Türkiye'de 'PCI Level 1 Certified' lisansına sahip birkaç teknoloji firmasından biri olduğunu vurgulayan Kutlu, şimdiye kadar bankalara sundukları güvenli işlem çözümlerini yeni müşteriler için de sunacaklarını sözlerine ekliyor.



Burak Kutlu

### E-ticaretin yeni dönemi masaya yatırıldı

Evet, e-ticareti yeniden düzenleyen, para transferinde yeni bir dönem başlatan yasa, birçok sektörde hareketliliğe yol açtı. Ödeme çözümleri, güvenlik hizmeti sunan şirketler potansiyel müşterilerini bilgilendirmek için çok sayıda etkinlik düzenliyor. Bunlardan birine de geçen ay Asseco SEE imza attı.

15 Ocak'ta İstanbul'da düzenlenen “E-ticarette yeni bir dönem başlıyor” temalı toplantıda ödemelerin kredi kartıyla gerçekleştiği e-ticaret dünyasındaki güvenlik konusu ele alındı.

Toplantıda bir konuşma yapan Asseco SEE Grup Yöneticisi Burak Kutlu, kredi

kartı bilgilerinin güvenli olarak saklanması, tek tıklama ödeme ve bu alanda Asseco SEE'nin çözümleri hakkında bilgiler verdi. Sahibinden.com Genel Müdür Yardımcısı Bora Biçer ve İş-Net Yazılım Geliştirme Yöneticisi Hasan Atalay ise e-ticaret başarı öykülerini ve deneyimlerini katılımcularla paylaştı.

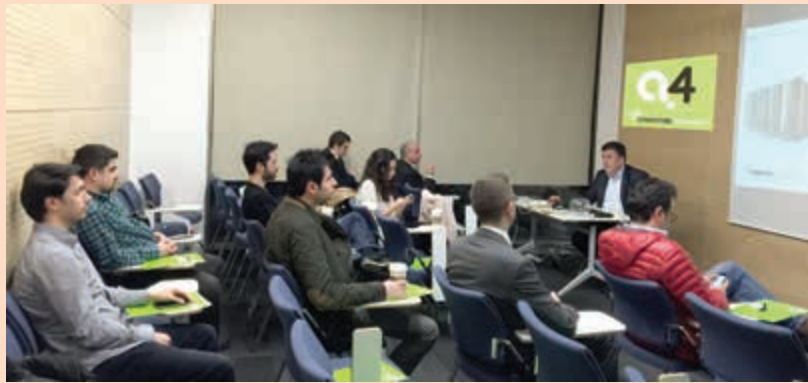
Asseco SEE Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Şenver'in yönettiği, Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Orhun ile e-ticaret ve bilişim hukuku alanlarında uzman avukatlar Dr. Mete Tevetoğlu ve Sertel Şıracı'nın katılımıyla düzenlenen panelde ise 6493 sayılı kanunun sektörü nasıl etkilediği, Türkiye'de e-ticaretin nasıl şekillendiği, kişisel verilerin güvenliği ve e-ticaret sektöründeki hukuksal düzenlemelerle ilgili ayrıntılı bilgiler verildi.

## ÖDEME SİSTEMLERİ İÇİN YENİ REGÜLASYONLAR

6493 sayılı yasayla ilgili yapılan etkinliklerden biri de Cardtek Academy tarafından gerçekleştirildi. Bankacılık, kamu, bilişim, perakende gibi sektörlerin bir araya geldiği, ödeme sistemleri konusunda dünyadaki teknolojik eğilimler ve Türk ödeme sistemlerindeki yeni düzenlemeler gibi konuların tartışıldığı “Q4 by Cardtek Academy”, İTÜ Teknokent ARI3'te Cardtek ev sahipliğinde Startup İstanbul grubu için düzenlendi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan CordisNetwork Genel Müdürü İbrahim Durak yasayla ilgili, yeni oyunculara yer açıldığını, mevcut oyuncular içinse kuralların değiştiğinin altını çizdi.

Kanuna göre başta e-ticaret yapan firmalar olmak üzere sanal POS işlem türüyle ödeme ve tahsilat yapan firmalar “hassas ödeme verisi” tutamayacak, işleyemeyecek veya kaydedemeyecek. Kanundaki bu değişiklik, mevcut sanal POS ile yapılan işlemlerin yüzde 80'ini doğrudan etkiliyor. Yeni yasa, para transferine aracılık edecek olan tüm kurumların “Elektronik Para Lisansı” almasını gerektiriyor. Para transferine aracılık eden kurum, ister 5411 sayılı kanundan yararlanan bir banka olsun, isterse 6493 sayılı kanun kapsamında yer alan ödeme hizmet sağlayıcı olsun, bilgi sistemleri altyapılarını nasıl kuracakları ve işletecekleri BDDK tebliğ ve mevzuatıyla belirlenmiş durumda ve denetleniyor.



# 7 soruda ödeme sistemleri güvenliği: Riskler ve fırsatlar



**Ahmet Akgün**  
Cardtek Group CSO'su

## 1) Giyilebilir cihazlarla ödemeler ne kadar güvenli olacak? Gelecekte bu konuda ne tür şifreleme, tanımlama yöntemleri uygulanabilir?

Öncelikle cihazda yüklü ödeme uygulamasının oluşturulması, ödeme esnasında kullanımı, hassas ödeme verilerinin alınması, işlenmesi ve iletilmesi sırasında, ödeme sistemleri kural koyucu kuruluşların zorunlu kaldığı güvenlik kurallarına uyum gerekiyor. Cipli bir kart üzerindeki bir ödeme uygulamasının cep telefonu üzerinde güvenli bir alanda desteklenmesine benzer bir yapıdan bahsediyoruz. Neticede ödeme sistemlerinde mevcutta kart sahibine dair hassas verileri koruyan tüm güvenlik kuralları giyilebilir cihazlar için de geçerli olacaktır "güvenli olacaktır" diyebiliriz.

Giyilebilir cihazın illa ki ödemeye dair hassas veriyle ilgili bir fonksiyonu olması da gerekmiyor. Yani sadece pedometre ya da sağlık amaçlı kullanılsa dahi kişisel verilerin dijital olarak üretilip saklanması; ne kadar hareket edildiği, nerede bulunduğu, kalp atışı, tansiyon gibi sağlık bilgileri de ödeme verisi kadar hassas ve mahrem olabileceği için ilgili sektörün ve tutulan verinin gizliliğinin gerektirdiği tüm güvenlik altyapısı sağlanmak zorunda.

Giyilebilir teknolojiler insan vücudunda taşındığı için işlem esnasında nabız, retina ya da damar haritası gibi kullanıcı doğrulama altyapısı anlamında kişide gerekli tekilliği sağlayabilecek birçok seçenek karşımıza çıkıyor. Bu konuda önümüzdeki dönemde yeni seçeneklerin de çıkacağına inanıyorum.

## 2) Biometri tabanlı kimlik tanımlama uygulamaları ne kadar güvenli?

tabanlı doğrulama çözümleri özellikle şifre ezberlemek ve girmek gibi kullanım zorluklarını ortadan kaldırıyor. Doğrulama yapılan kişinin damar haritası, kalp atışı, retina gibi kişiye özel tekil bilgilerin temel olması, bu yöntemleri ideal hale getiriyor. Özellikle yüksek güvenlik ve yapılan işlemin inkar edilememesine dair regülasyonların önem arz ettiği konularda biometrik doğrulama daha çok tercih edilmeye başladı.



## 3) Plastik kartların ortadan kalkması, nakitsiz yaşam, NFC ve benzeri teknolojilerle ödemelerin yaygınlaşması, ödeme sistemlerinin güvenliği açısından nasıl bir ortam oluşturacak?

Konuya kullanıcı deneyimi açısından baktığımızda, elektronik ödeme ve bankacılık işlemleri dahil birçok ihtiyacı kendine ait telefon, tablet ve bilgisayar gibi her daim "bağlı" bir cihazdan hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde yapmak isteyen yeni bir nesil var. Artık plastik kart üzerindeki çipin içinde yer alan ödeme uygulamaları cep telefonları, tablet ya da bilgisayarlar üzerinde; müşteri ve kart kullanıcı bilgileri de herhangi bir cihazdan hızlı, güvenli ve kolayca erişilebilecek şekilde 'bulut'ta saklanmaya başladı.

2014 yılındaki gelişmeleri ve ödeme sistemleri dünyasında yer alan kuruluşların 2015 ve sonrasında dair büyüme stratejilerini dikkate aldığımızda, nakit dışı ödemelerin yaygınlığının artması için kullanıcının ve sektörün ihtiyaç duyduğu yeni ve güvenli ödeme altyapıları kart, bilgisayar, tablet, telefon, bulut gibi ortamlarda sağlanmaya devam edecek ve bu enstrümanların çeşitliliğiyle birlikte kullanım da artıyor olacak.

Bu trende bir açıdan baktığımızda; 2012 yılında 140 milyon olan NFC'li mobil telefon sayısı 2013'te 310 milyona ulaşmıştı. Henüz kesin sonuçlar açıklanmadı ama bu rakamın 2014 yılında yüzde 50'lik büyümeyle 475 milyona ulaştığı



tahmin ediliyor. Dünyadaki NFC'li mobil telefon sayısının 2018 yılı sonuna kadarsa yüzde 325 artacağı tahmin ediliyor. 2013 yılında dünya çapındaki 1.5 milyar mobil telefondan yüzde 18.2'si NFC'yi destekliyordu. 2018'de bu oranın da yüzde 64 seviyesine çıkacağı öngörülmüyor.

#### **4) Bulut tabanlı ödeme işlemleri ne kadar güvenli? Şifreleme konusunda daha çok güvenlik için neler yapılabilir?**

Google'ın Android KitKat (4.4.2) ile pazara getirdiği HCE (Host Card Emulation), uzun zamandır tartışma konusu olan ve aslında mobil cihazlardaki hizmetlerin geliştirilmesinde kısmi bir bariyer olarak görülen donanım bağımlılıklarını azaltması açısından önemli bir teknolojik önerme. Temelde işletim sisteminin içindeki belli bir bölgenin, içine şifrelenerek konulan 11 tipteki kayıtları, kullanım durumunda NFC iletişimine yönlendirilmesini esas alıyor. Bugüne kadar donanıma bağlı olarak çözümlenmeye çalışılan ve telekom operatörleri, bankalar ve dolayısıyla tüketiciler için de maliyet barındıran bir modülün, bazı uygulamalar için kullanım gereksinimi ortadan kalkabilir.

SIM tabanlı ya da gömülü olarak sağlanan "secure element" en azından ulaşım, geçiş kontrolü, sadakat programları gibi uygulamalar için gereksizleşebilir. Ödemeler içinse halen tartışmalar sürüyor. MasterCard ve Visa konu üzerinde kendi çalışmalarını yürütürken, bankalar da deneme uygulamaları için görüşlerini oluşturuyor. Bizim görüşümüz, kısa ve orta vadede ortaya çıkacak olan çözümlerin "hibrid" bir modelle barındıracağı yönünde.

#### **5) 6493 sayılı yeni yasayla birlikte para transferinin bankaların tekelinden çıkacak olması, isteyenlerin ön ödemeli kart bastırıp sunabilmesi güvenlik açısından ne gibi tehditler/fırsatlar içeriyor?**

6493 sayılı yasa, para transferine aracılık edecek tüm kurumların "elektronik para lisansı" almasını gerektiriyor. Bu da elektronik para lisansı alan banka dışı kurumların yurtiçi ve yurtdışı para transferine aracılık edebilecekleri anlamına geliyor. Olayı güvenlik açısından ele alırsak, ister 5411 sayılı kanundan lisans alarak para transferi yapan bir banka, isterse 6493 sayılı kanundan lisans almış bir ödeme hizmet sağlayıcısı (PSP) olsun; her iki kurumun da bilgi sistemleri altyapılarını nasıl kuracakları ve işletecekleri BDDK tebliğ ve mevzuatıyla belirlenmiş durumda. Yine BDDK tarafından denetleniyorlar. Dolayısıyla PSP de bir banka kadar

güvenli hizmet sağlıyor. Bu sebeple bir tehdit oluşmuyor; aksine bu konuda yeni hazırlanan güncel tebliğlerle olası tehditlerin ortadan kalkması yönünde çok önemli adımlar atılıyor.

#### **6) PSP'lerin bu yeni dönemdeki rolü ne olacak?**

6493 sayılı yasa, ödeme hizmet sağlayıcıları (PSP) ve dış hizmet sağlayıcıların (SP) yasal olarak tanımını da yapıyor. Söz konusu yasayla PSP ve SP, Türk ödeme sistemleri mevzuatının bir parçası haline geldi. Bu çok önemli bir adım. PSP'ler, aldıkları lisansın türüne göre elektronik para ve ödeme kuruluşu olarak faaliyete başlayacak. Bu kurumların Türk ödeme sistemlerinde çok önemli bir boşluğu dolduracağı ve katma değerli hizmetleriyle çok büyük katkılar sağlayacağı muhakkak.

#### **7) İnternet ve mobil cihazlarla alışverişlerde kullanılan sanal POS'ların güvenliği nasıl daha fazla artırılabilir?**

Bu alanda maalesef hassas ödeme verisi ve kişisel bilgilerin alınması, iletilmesi esnasında verinin korunmasına yönelik güvenlik zafiyeti mevcut. Bu tür işlemlerin bir kısmında 3D (üç boyutlu) güvenlik altyapısı kullanılıyor. Tüm internet ve sanal POS işlemlerinde hassas ödeme verisi, kişisel bilgilerin alınması ve iletilmesi esnasında kural koyucuların getirdiği güvenlik kurallarına bire bir uyum sağlanarak bu noktadaki zafiyetler giderilebilir.



# Yeni şubenin de yeni istihdamın da lideri kamu

Türkiye Bankalar Birliği verilerine göre, 2014 yılında kamu bankaları hem şube sayısı hem de yeni eleman alımında özel ve yabancı bankaları geride bıraktı. Kamuyu özel sermayeli mevduat bankaları ve kalkınma bankaları izlerken yabancı sermayeli bankaların şube ve eleman sayısı azaldı...

**T**ürkiye Bankalar Birliği'nin (TBB) son raporuna göre bankacılık sisteminde Ekim-Aralık 2014 döneminde faaliyet gösteren banka sayısı 51. Bunların 34'ünü mevduat bankaları, 13'ünü kalkınma ve yatırım bankaları, 4'ünü de katılım bankaları oluşturuyor. Yılın son döneminde faaliyet izni alan Rabobank da 3 Kasım 2014 tarihinde faaliyetlerine başladı.

## Bankacılık sisteminde banka ve şube sayısı\*

	Aralık 2013		Eylül 2014		Aralık 2014	
	Banka	Şube	Banka	Şube	Banka	Şube
<b>Mevduat bankaları</b>	32	10.981	33	11.148	34	11.182
Kamu sermayeli	3	3.397	3	3.456	3	3.500
Özel sermayeli	11	5.339	11	5.426	11	5.455
Fondaki**	1	1	1	1	1	1
Yabancı sermayeli	17	2.244	18	2.265	19	2.226
<b>Kalkınma ve yatırım bankaları</b>	13	40	13	41	13	41
<b>Toplam</b>	<b>45</b>	<b>11.021</b>	<b>46</b>	<b>11.189</b>	<b>47</b>	<b>11.223</b>

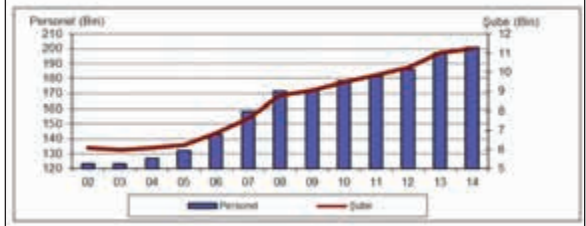
\* KKTC ve yabancı ülkelerdeki şubeler dahil.

\*\* Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilen bankalar

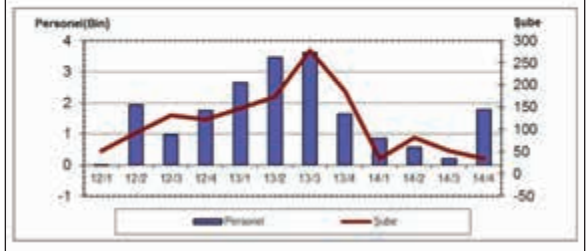
## 202 yeni şube açıldı

2014 sonu itibarıyla mevduat bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarının toplam şube sayısı, Temmuz-Eylül 2014 dönemine göre 34, 2013 sonuna göre de 202 adet artarak 11 bin 223'e ulaştı. Ekim-Aralık 2014 döneminde kamusal sermayeli mevduat bankaları şube sayısını 103, özel sermayeli mevduat bankaları 116, kalkınma ve yatırım bankaları da 1 adet artırdı. Yabancı sermayeli mevduat bankalarının şube sayısı ise 18 azaldı.

## 2014 sonu itibariye şube ve personel sayıları



## Personel ve şube sayısında bir önceki döneme göre değişim



Ekim-Aralık 2014 dönemi sonunda mevduat bankalarında banka başına şube sayısı 329'a ulaştı. Bu rakam, kamuya ait mevduat bankalarında 1.167, özel sermayeli mevduat bankalarında 496, yabancı sermayeli bankalarda ise 117 oldu.

## Toplam çalışan sayısı 200 bini geçti

Türkiye'de banka çalışanı sayısı 3 bin 413 kişi artarak 200 bin 878 kişiye ulaştı. Bir önceki yıl, bu sayı 197 bin 465 kişiydi. Mevduat bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarında çalışan sayısı Temmuz- Eylül 2014 dönemine göre yüzde 0.9 oranında artarak 1.779 kişiye ulaştı. Son bir yıllık artış oranı ise yüzde 1.7 oldu. 2013



## Bankacılık sisteminde çalışan sayısı

	Aralık 2013	Eylül 2014	Aralık 2014
<b>Mevduat bankaları</b>	<b>192.219</b>	<b>193.742</b>	<b>195.354</b>
Kamu sermayeli bankalar	54.466	53.793	55.851
Özel sermayeli bankalar	93.365	96.219	95.838
Fondaki bankalar	229	229	227
Yabancı sermayeli bankalar	44.159	43.501	43.438
<b>Kalkınma ve yatırım bankaları</b>	<b>5.246</b>	<b>5.357</b>	<b>5.524</b>
<b>Toplam</b>	<b>197.465</b>	<b>199.099</b>	<b>200.878</b>

## Öğrenim gruplarına göre banka çalışanları

	İlkokul mezunu	Orta öğretim mezunu	Yüksek öğretim mezunu	Yüksek lisans ve doktora	Toplam
<b>Mevduat bankaları</b>	<b>1.179</b>	<b>31.935</b>	<b>150.633</b>	<b>11.607</b>	<b>195.354</b>
Kamu sermayeli bankalar	311	7.682	43.881	3.977	55.851
Özel sermayeli bankalar	352	14.235	76.299	4.952	95.838
Fondaki bankalar	18	105	97	7	227
Yabancı sermayeli bankalar	498	9.913	30.356	2.671	43.438
<b>Kalkınma ve yatırım bankaları</b>	<b>270</b>	<b>647</b>	<b>3.465</b>	<b>1.142</b>	<b>5.524</b>
<b>Toplam</b>	<b>1.449</b>	<b>32.582</b>	<b>154.098</b>	<b>12.749</b>	<b>200.878</b>

sonu rakamlarıyla karşılaştırıldığında çalışan sayısı kamusal sermayeli mevduat bankalarında 1.385, özel sermayeli mevduat bankalarında 2 bin 473, kalkınma ve yatırım bankalarında 278 arttı. Fon bankasında 2, yabancı sermayeli mevduat bankalarında ise 721 kişi azaldı.

### Mevduatta kamu öne çıkıyor

İstihdamın dağılımına baktığımızda ise banka çalışanlarının yüzde 28'inin kamusal sermayeli mevduat bankaları, yüzde 48'inin özel sermayeli mevduat bankaları, yüzde 21'inin yabancı sermayeli mevduat bankaları, yüzde 3'ünün de kalkınma ve yatırım bankaları tarafından istihdam edildiği görülüyor. Mevduat bankaları içinde bakıldığında, banka başına çalışan sayısı 5 bin 746. Ancak kamu sermayeli mevduat bankalarında 18 bin 617, özel sermayeli bankalarda 8 bin 713 ve yabancı sermayeli bankalarda 2 bin 286 çalışan olduğu dikkat çekiyor.

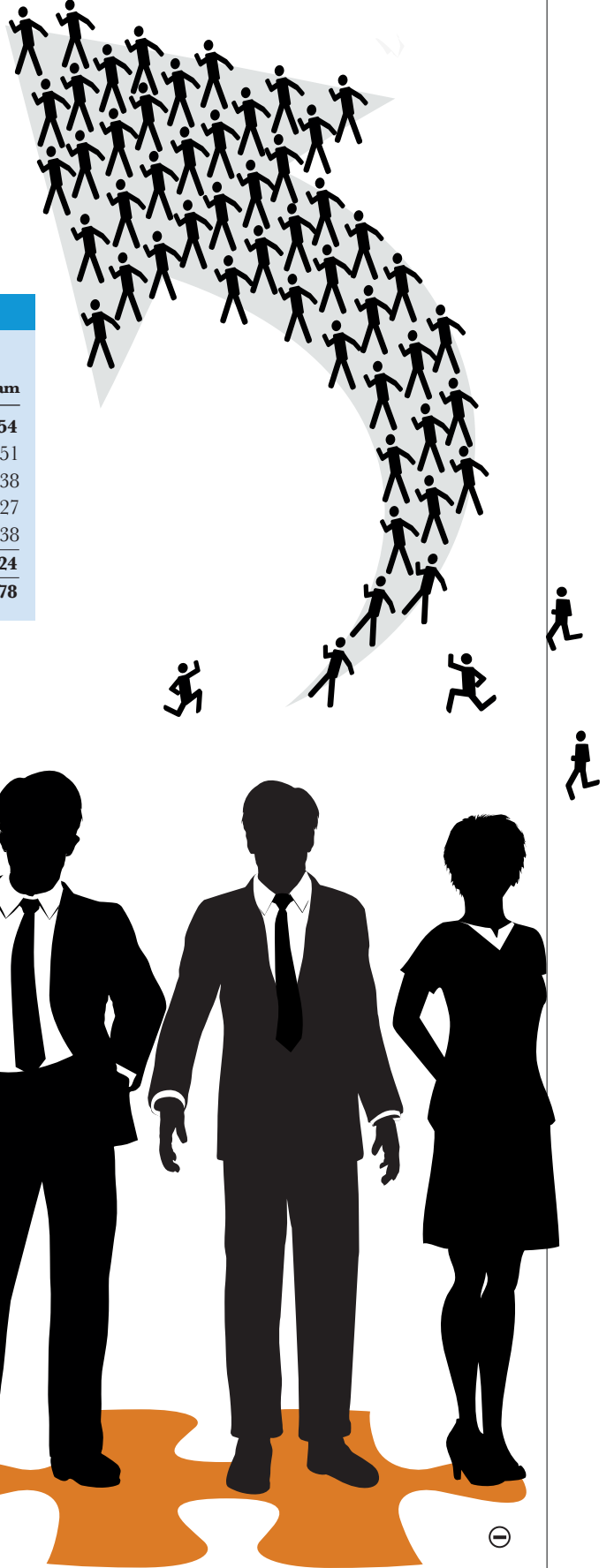
### Bankacıların çoğu üniversiteli

Ekim-Aralık 2014 döneminde bankacılık sektöründe çalışanların yüzde 1'i ilköğretim, yüzde 16'sı ortaöğretim, yüzde 77'si yükseköğretim kurumları mezunu. Yüksek lisans ve doktora yapanların oranı ise yüzde 6.

Kamu sermayeli mevduat bankalarında çalışanların yüzde 86'sı yükseköğretim mezunu ve lisansüstü eğitim görmüş. Bu oran, özel sermayeli mevduat bankalarında yüzde 85, yabancı sermayeli mevduat bankalarında yüzde 76, kalkınma ve yatırım bankalarında ise yüzde 83 seviyesinde.

### Kadın çalışan sayısı erkekleri geçti

Bankacılık sektörü kadınların yoğun olarak çalıştığı bir alan. Veriler de bu saptamayı doğruluyor. Sektör çalışanlarının yüzde 51'i kadın. Bu oran kamusal sermayeli mevduat bankalarında yüzde 44, özel sermayeli mevduat bankalarında yüzde 54, yabancı sermayeli mevduat bankalarında yüzde 55, fon bankalarında yüzde 37, kalkınma ve yatırım bankalarında ise yüzde 34.





# 1.000.000



## TARAFTAR KARTIMIZ OLDU

Yeşil sahalardaki rekabet bankaların taraftar kartlarına da yansıyor. 8 bankanın farklı kulüplerin taraftarları için çıkardığı kredi kartlarının sayısı 1 milyonu buldu. Bankacılar, sanılanın aksine Passolig'in taraftar kartı talebini etkilemediği görüşünde...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com



Dünyanın her yerinde olduğu gibi Türkiye’de de futbol kulübü taraftarları önemli bir tüketici kitlesi olarak görülüyor. Sporseverler, herhangi bir maddi çıkar beklemeden gönül verdikleri takımları için harcama yapmaktan çekinmiyor. Kimi aidiyet duygusu olarak yorumluyor bu durumu, kimi farklı sosyolojik tahlillerle açıklıyor.. Gereğesi ne olursa olsun, özellikle futbol kulübü taraftarları, sosyal ve ekonomik statü farkı olmadan kulüplerinin peşinden gidiyor.

Hayatında bir kez bile olsun stadyuma maç izlemeye gidenler bilir; inşaat işçisi de bankacı da doktor da aynı sıralarda aynı forma altında birbirine benzer tepkilerle takımını destekliyor. Toplumun geneli tarafından “hakir görülen” taraftar kitlesinin bileşenlerinin farklılık gösterdiği rakamlara da yansıyor.

Bunun en büyük göstergesi banka kartları, özellikle de taraftarlar için çıkarılan kredi kartları. “İşsiz güçsüz” diye bilinen taraftar kitlesinin çok önemli bir bölümünün bankaların çıkardığı taraftar kredi kartlarına gösterdiği ilgiye bakılırsa bu saptamanın yanlış olduğu ortaya çıkıyor.

Türkiye’de bir spor kulübüne ait ilk kredi kartı 1996 yılında VakıfBank-Beşiktaş işbirliğiyle çıkarıldı. O günden sonra çok sayıda banka art arda spor kulüpleriyle anlaşmalar yaparak taraftar kart sayısını artırdı. Bir başka deyişle yeşil sahalardaki rekabet bankacılığa da sıçradı.

Ancak son bir yıldır bankaların taraftar kartı konusunda pek

istekli davranmadığını gözlemliyoruz. Kredi kartlarına getirilen yeni düzenlemeler bankaları sadece taraftar kart değil, tüm kredi kartları genelinde geçmişe göre sessizliğe itmiş gibi. Bankalar bu alana yatırım yapma, yeni ürün çıkarma konusunda pek istekli davranmıyor.

Taraftar kartları konusundaki sessizliğin bir diğer nedeni de Passolig uygulaması. Aktifbank tarafından çıkarılan ve maç bileti ya da kombine almak için zorunlu hale getirilen Passolig, banka ve kredi kartı özelliği de taşıyor. Passolig’in internet sitesinde yer alan bilgiye göre 755 bin adet kart dağıtılmış durumda...

#### **TAKIMA DA TARAFTARA DA AVANTAJ SAĞLIYOR**

Yapı Kredi ve VakıfBank’ın başlattığı taraftar kart hizmetini şu anda Garanti Bankası, DenizBank, İş Bankası ve Finansbank veriyor. Türkiye Finans’ın ise Kahramanmaraşspor ile özel bir anlaşması var. Bankaların bir bölümü taraftar kart kullanıcı sayısı hakkında bilgi vermiyor ama tahminler 1 milyon sınırına dayandığı yönünde.

VakıfBank, DenizBank ve Garanti Bankası en fazla kulüple anlaşmaya sahip. Bu bankaların dört büyük kulübün yanı sıra çeşitli Anadolu takımlarıyla anlaşmaları var. En son Sivasspor ile anlaşma imzalayan İş Bankası ise daha çok Anadolu takımlarını tercih ediyor. Finansbank ise Fenerbahçe, Bursa ve Trabzonspor kulüpleri için özel kart veriyor. ▶



PSM

TARAFKAR KARTLARI

**VakıfBank**



Mustafa Saydam



## YOLU VAKIFBANK AÇTI



Tarafkar kartlarını Türkiye'de ilk kullanıma sunan banka VakıfBank oldu. İlk olarak Beşiktaş Jimnastik Kulübü ile başlayan anlaşma şu an 7 ayrı kulüple sürüyor.

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Saydam'la tarafkar kartları ve sektörün genel yapısını konuştuk...

### Bankanızın hangi kulüplerle anlaşması var, halihazırda görüşme yürüttüğünüz başka kulüpler var mı?

Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray, Trabzonspor, Gaziantepspor ve Diyarbakırspor'la tarafkar kartı anlaşmalarımız sürüyor. Yakın zamanda yeni işbirliği planlarımız yok, var olan anlaşmalarımızın yaygınlaşmasını hedefliyoruz.

### Kulüplerle yaptığımız bu anlaşmaların geçmişi hakkında bilgi verebilir misiniz? Şu anda sayı nedir?

Türkiye'de tarafkar kredi kartı çalışması, 1997 yılında ilk defa VakıfBank ve Beşiktaş arasında yapılan anlaşmayla başlamıştı. 2002'de Galatasaray, 2003'te Fenerbahçe, 2004'te Trabzonspor, 2009'da da Gaziantepspor ve Diyarbakırspor'la devam etti. Toplamda 300 bine yakın tarafkar kart kullanıcımız var.

### Tarafkar kartlarımızın kullanıcılara sunduğu özel avantajlar var mı?

Tarafkar kredi kartlarımız, VakıfBank Worldcard özelliklerine sahip olmakla birlikte, dönemsel olarak tarafkar kart özelinde hediye maç bileti, lisanslı ürün kazanma, anlaşma sağlanan kulüplerin kombine satış kampanyaları, kulüp mağazalarında ekstra indirim, ekstra Worldpuan ve artı taksit gibi farklı avantajlar sunuyor.

### Tarafkarların kullanım alışkanlıkları arasında farklar var mı? Hangi takım taraftarı daha çok harcama



### Yapıyor, hangi ürün/ürünleri daha çok alıyorlar? Kullanıcı yaşı, cinsiyeti gibi bilgileri paylaşabilir misiniz?

Müşterilerimiz kulüplerine destek sağlama bilinciyle hareket ettiklerinden, tüm kulüplerin tarafkar kartlarının kullanım alışkanlığı birbirine yakın ve yüksek. Bankamızın mevcut kampanyalarının yanı sıra özellikle sezon öncesi kombine satış, kulüp mağazaları ve kulüplerle iş ortaklığı yapan firmalardan yapılan alışverişler ön plana çıkıyor. Tarafkar kart müşterilerimizin yüzde 85'ini erkekler, kalan kısmını da kadınlar oluşturuyor.

### Tarafkar kartlarının kulüplere maddi katkısı hangi oranda oluyor, nasıl bir paylaşım sistemi var?

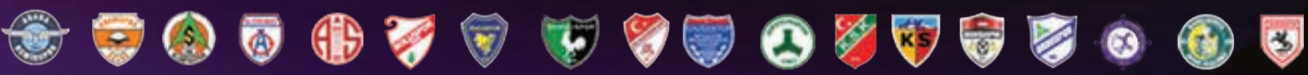
Tarafkar kartlarıyla yapılan harcama üzerinden isim hakkı karşılığı kulüplere önemli miktarda maddi katkı sağlanıyor. Ayrıca dönemsel kampanyalarda müşterilere hediye olarak verilen maç bileti, lisanslı ürün alımıyla bu destek artırılıyor. Ayrıca bankamızın kulüp mağazalarına özel yaptığı kampanyalarla taraftarlar lisanslı ürün satışını teşvik ediliyor. Tarafkar kart aracılığıyla 2014 yılında kulüplerimize 3 milyon TL'nin üzerinde bütçe aktarıldı.

### Tarafkar kart ürünleriyle kart kullanıcılarımız sayısı arttı mı?

VakıfBank anlaşmalı olduğu spor kulübü taraftarlarına uzun süredir yatırım yapıyor. Geçmiş 1997 yılına dayanan ürünümüzle, müşteri portföyümüzde artış sağlandı ve müşteriye sağlanan fırsatların yanında tarafkar olduğu kulübüne de maddi destek sağlayarak müşterilerin taraftarlık ruhuna hitap ediyor. Her yıl ortalama 60 binin üzerinde yeni taraftar kredi kartı satışı yapılıyor. 2015'te de satışların artarak devam edeceği görüşünderiz.

### Peki Passolig uygulaması tarafkar kartlarımızı etkiledi mi, uzun vadede nasıl bir etki olacak?

Aylık tarafkar kredi kartı satışlarımız yaklaşık 5 bin seviyesinde. Passolig uygulaması sonrası satış rakamlarımızda geçen süreçte belirgin bir düşüş gözlemlenmedi.



Ayşenur Hıçkırın

## DenizBank

### “SPORUN EN BÜYÜK DESTEKÇİSİ OLACAĞIZ”

DenizBank, BJK, Fenerbahçe, Trabzonspor ve Bursaspor kulüpleriyle taraftar kart anlaşmasına sahip. Banka, bunların dışında Anadolu kulüpleri ve Manchester United’ın resmi kart tedarikçisi. DenizBank Ödeme Sistemleri ve Şube Dışı Kanallar Grubu Genel Müdür Yardımcısı Ayşenur Hıçkırın, “17 takımla kart anlaşmamız var. Türkiye’de bu ölçekte çeşitlilik sağlayan tek bankayız” diyor.

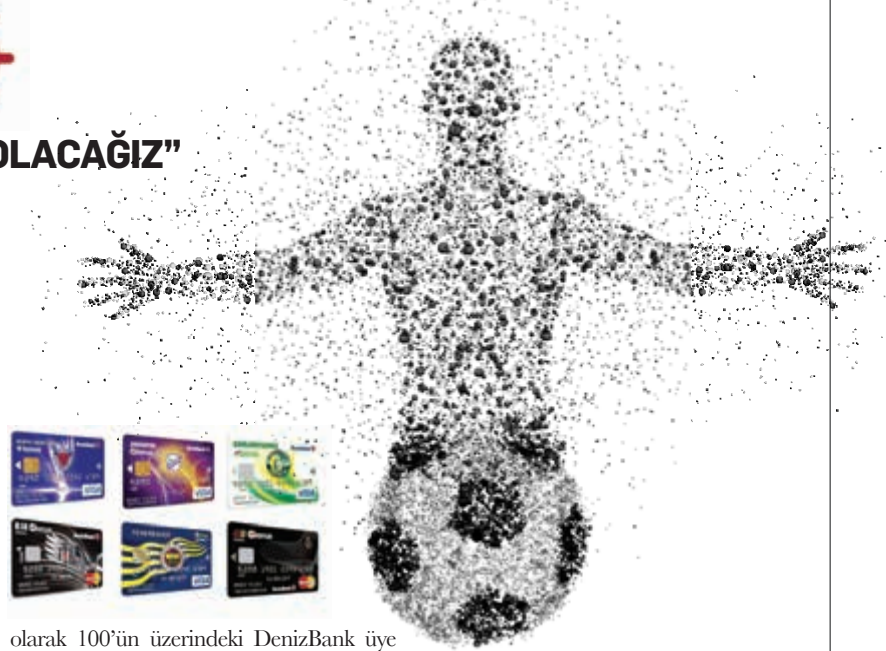
Hıçkırın, Bonus özelliği taşıyan DenizBank taraftar kartlarının fonksiyonunu şöyle özetliyor: “Taraftar kart sahibi müşterilerimiz 250 bini aşkın Bonus üye işyerinde düzenlenen tüm kampanyalardan yararlanıyor, taksitli alışveriş yapabiliyor, alışverişlerden bonus kazanıyor ve aynı zamanda harcayabiliyorlar. Ayrıca müşterilerimiz tuttukları takımın arması kartları üzerinde gururla taşıma imkanı buluyor, kartlarını kullanarak yapacakları her harcama ile hiçbir ek ücret ödemeksizin gönül verdikleri takıma finansal katkı sağlamış oluyorlar. Bu sayede çeşitli sebeplerle maça gidemeyen, kombine veya lisanslı ürün alamayan müşterilerimize, takımlarına hiçbir zahmete katılmaksızın, rutin alışverişleriyle destek olma imkanı vermiş oluyoruz.”

DenizBank taraftar kartlarının bir diğer özelliği de her ay belirli oranda müşteri yapan kullanıcılara özel avantajlar sağlaması. Bu müşteriler, takımlarının ligde kazandığı maçlardaki attığı gol kadar bonus (1 gol = 1 TL bonus) kazanabiliyorlar.

Hıçkırın, taraftar kartların Anadolu takımları için özel bir önemi olduğunu da vurguluyor. “Müşterilerimizin doğduğu, büyüdüğü veya yaşadığı şehirlere olan bağlılıklarını göstermeleri için de fırsat sağlıyor” diyen Hıçkırın, bu yüzden Anadolu takımlarıyla anlaşmalara özel bir önem verdiklerini söylüyor.

#### Anadolu’ya katkı daha fazla

DenizBank taraftar kartları Bursa’da, Bursaspor Bonus’a özel



olarak 100’ün üzerindeki DenizBank üye işyerinde yüzde 30’a varan indirim sağlıyor. Akhisar’da da Akhisar Belediyespor Bonus’a özel onlarca noktada indirim sağlanıyor. Ayşenur Hıçkırın, Eskişehir’de ESES Bonus, Göztepe’de Gözgöz Bonus, Karşıyaka’da Kafkas Bonus’a özel indirimleri de örnek veriyor.

#### Kullanıcı sayısı 200 bine ulaştı

DenizBank, 2008 yılında başlattığı taraftar kart uygulamasında 200 bin kullanıcıya ulaştı. Sportif başarı ve gündeme bağlı olarak kart talebinin etkilendiğini belirten Hıçkırın, “Sezon başlangıcı, yeni sezon forma satış dönemi, takımların yurtiçi ve yurtdışı maçlarında alınan sonuçlar büyük önem taşıyor. Portföyümüzün ağırlıklı kullanıcıları erkeklerden oluşuyor. Tüketim alışkanlıklarına bakıldığında yoğunlukla market, gıda, akaryakıt, elektronik ve tekstil ön plana çıktığını görüyoruz. Ayrıca sportif mecradaki harcamalar da önemli bir paya sahip” bilgisini veriyor.





# Garanti

## GARANTI, 'ÜÇ BÜYÜKLERİ' TERCİH ETTİ

Garanti Bankası, "üç büyükler" olarak adlandırılan Beşiktaş, Fenerbahçe ve Trabzonspor taraftarları için özel kartlar tasarladı. Garanti Ödeme Sistemleri Pazarlama Koordinatörü Çağrı

Süzer, gündemlerinde yeni bir anlaşma olmadığını belirterek "Kart anlaşmaları süreci karşılıklı görüşmeler sonrasında başladı. İlk olarak Fenerbahçe, en son da Trabzonspor'la bir kart sözleşmesi yaptık. Şu anda yeni bir sözleşme çalışmamız yok" diyor.

Süzer, her kulüple yapılan anlaşmanın sözleşmesine göre farklılıklar gösterdiğini dolayısıyla kart kullanıcılarına sunulan ayrıcalıkların da farklılaştığını belirtiyor: Örneğin kart sahiplerine, öncelikli maç bileti satın alma, kulüplerin kendi mağazalarında özel kampanyalardan yararlanma, özel organizasyonlara katıl-

ma, hediye bilet kazanma gibi farklı imkânlar tanıyoruz. Üstelik kart sahibi kartını her kullandığında kendisi bir maliyete girmekten kulübüne maddi destek vermiş oluyor."

### Kullanım oranı diğer kartların üstünde

Süzer, taraftar kart kullanım oranı ve aktifliğinin ortalamanın üzerinde olduğunu belirterek "Bu ürünlerimizi kullananlar içinde erkek müşterilerimizin oranı yine ortalamanın üzerinde. Kullanım alışkanlıkları ise büyük bir farklılık göstermiyor" diyor. Süzer'e Passolig uygulamasının taraftar kartları üzerinde bir etkisi olup olmadığını da soruyoruz. "Bu uygulamanın bizim taraftar kartlarımız üzerinde bir etkisi olmadı. Önümüzdeki dönemde de bu yönde bir etki beklemiyoruz" sözleriyle yanıtıyor.



Türkiye'nin Finansı

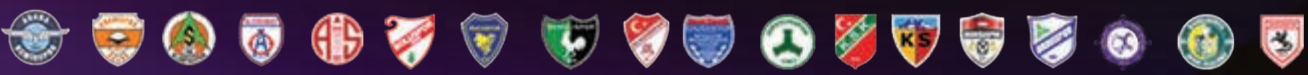
Türkiye Finans

## KAHRAMANMARAŞLILARA ÖZEL KART

Katılım bankaları arasında taraftar kart sunan tek banka Türkiye Finans. Happy Kahramanmaraşspor adlı kart, sahiplerine indirim, taksit, ekstra puan kazanımı gibi avantajların yanı sıra Kahramanmaraşspor'a özel hediye ve maç biletleri kazanma fırsatı veriyor: Happy Kahramanmaraşspor sahipleri ayrıca, yaptıkları alışverişlerden kazandığı puanlarla kulübüne destek oluyor: Kart sahipleri, 12 Şubat Stadi'ndaki tüm lig maçlarında kendileri için ayrılmış 100 biletten birini kazanarak ücretsiz maç izleyebiliyor.

Türkiye Finans, yapılan harcamalar üzerinden ekstre tutarının yüzde 20'si oranında ücretsiz, komisyonuz ve Happy Avans da hediye ediyor: Asistans hizmetleri de veren Happy Kahramanmaraşspor kartı, anlaşmalı butik oteller ve restoranlarda, sağlık kuruluşlarında, araç kiralama ve motorlu valeda yüzde 40'a varan özel indirimler kazandırıyor: Kartın bir diğer özelliği ise biriken puanlarla uçak bileti almaya aracılık etmesi. Ücretsiz HGS etiketi, cep telefonuna para yükleme, avantajlı otomatik ödeme hizmeti de kartın diğer özellikleri arasında.





## BASKETBOL VE ANADOLU TAKIMLARININ DOSTU



İş Bankası, rakiplerinin aksine “dört büyükler” yerine Anadolu takımlarıyla çalışmayı tercih etti. Bankanın bu alandaki ilk anlaşması Samsunspor ile oldu. Ardından Bursaspor geldi. İş Bankası, geçen yıl ise Sivasspor ve basketbol liginin başarılı temsilcisi Banvitspor taraftarları için özel kart çıkardı. Sivasspor’un kırmızı-beyaz renkleriyle özel

olarak tasarlanan İş Bankası Sivasspor Maximum Kart, hem Maximum Kart müşterilerine sunulan kampanya ve ayrıcalıklardan yararlandırıyor hem de yapılan harcamalar üzerinden Sivasspor Kulübü’ne katkı sağlıyor. Bankanın Bursaspor için çıkardığı kredi kartı ise kulübün yeşil beyaz renkleri ve maskotu olan timsah deseniyle tasarlandı.

İş Bankası, sektöründe bir ilke imza atarak Beko Basketbol 1. Lig takımlarından Banvitspor’la da anlaştı. Kartın tanıtım toplantısında konuşan İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, bu ürünü Banvit taraftarlarının kulüplerine destek olma isteğini dikkate alarak tasarladıklarını açıkladı.



## FENERBAHÇE, BURSA VE TRABZONLULAR İÇİN CARDFINANS



Finansbank da taraftar kart camiasına Fenerbahçe, Trabzonspor ve Bursaspor taraftarları için çıkardığı kartlarla katıldı. CardFinans özelliklerinin yanı sıra taraftarlar için özel fırsatlar sunan CardFinans taraftar kartları, kullanıcılarına özel etkinlikler için de öncelik tanıyor. Örneğin Fenerbahçe CardFinans sahipleri, Fenerbahçe Şükrü Saraçoğlu Stadyumu’nda oynanan tüm Fenerbahçe maçları için öncelikli bilet satın alma imkânının

yanı sıra deplasman maçlarını da stadın loca katında izleyebiliyor. Anlaşmalı üye işyerlerinde indirimli alışveriş imkânının yanı sıra sosyal medya üzerinden yürütülen kampanyalardan da hediyeler kazanabiliyor. Kulübün diğer tesislerinden indirimli yararlanmanın yanı sıra diğer branşlardaki iç saha maçları için de hediye bilet veriliyor. Trabzon ve Bursaspor taraftar kartları da benzer özelliklere sahip.



## YAPI KREDİ, FENERBAHÇE’YLE ÇALIŞIYOR

Yapı Kredi Bankası, sadece Fenerbahçe Spor Kulübü ile işbirliği yaparak Fenerbahçe taraftarına Fenerbahçe Worldcard ürününü veriyor. Yapı Kredi Bireysel Bankacılık ve Kartlı Ödeme Sistemleri Grup Direktörü Serkan Ülgen, işbirliğinin Ekim 2006’da başladığını belirterek “Her iki tarafın da büyük memnuniyet duyduğu bu işbirliği, Türkiye’de bir kulüp ile banka arasında gerçekleştirilen en uzun soluklu projelerden biri konumunda” diyor. Fenerbahçe Worldcard sahiplerinin World’ün sunduğu tüm imkan ve ayrıcalıklardan yararlandığını belirten Ülgen, “World üye işyerlerinde Worldtaksit ve Worldpuan hizmetlerinden faydalanabiliyor. Ayrıca kulüp üyeliğine bağlı olarak



Fenerbahçe Kulübü tarafından sunulan pek çok imkanından yararlanabiliyor. Fenerbahçe Worldcard alındığı zaman kulübe katkı olarak taraftar başışında bulunuluyor” bilgisini veriyor. Fenerbahçe Worldcard sahipleri ayrıca Fenerbahçe Şükrü Saraçoğlu Stadi’nda oynanacak A Milli Futbol Takımı’nın maçlarını da Türk Telekom Tribünü’nden izleyebiliyor. Taraftarlar kulübün tüm branşlarda faaliyet gösteren takımlarının maç biletlerini önceden alma hakkına da sahip. Sosyal medya hesapları üzerinden çeşitli hediyeler kazanma gibi avantajları da var. Kart sahipleri hem ilk kart başvurusunu yaptığında kulübe bağış yapmış oluyor hem de kullanım tutarının bir kısmı kulübe katkı olarak yansıtılıyor.



Serkan Ülgen

# İlk hangi banka 'zwipe'layacak?

Dünyanın ilk parmak izi sensörlü ödeme kartını çıkararak Zwipe, bu yenilikçi ürün için Türkiye'den 4 bankayla görüşüyor. Zwipe Yönetim Kurulu Üyesi Susanne Hannestad, "İnovasyonu operasyonlarına adapte edebilen bankalar kazananlar arasında yer alacak" diyor...

HÜSNİYE GÜNGÖR - hgungor@psmmag.com



## A

pple Pay ekibinin 20 Ekim 2014 Pazartesi günü büyük lansman için son hazırlıkları yaptığı o cuma günü, ödeme sistemleri dünyası adına başka bir önemli gelişme daha yaşanıyor. Norveçli Zwipe ile MasterCard Londra'da, dünyanın ilk parmak izi sensörlü ödeme kartını tanıtıyordu.

Hatırlayacağınız gibi bu gelişmeyi, Türkiye'de yazılı basın olarak ilk PSM duyurmuştu. Zwipe, biyometrik kimlik tanıma yöntemi olarak parmak damar izini temassız kartla birleştirerek bir devrim yapmıştı... Norveç ve Polonya'daki pilot uygulamalardan olumlu sonuçlar alan Zwipe, geçen ay Türkiye'ye üst düzey bir ziyaret gerçekleştirdi. 4 bankayla görüşen Zwipe'in Yönetim Kurulu Üyesi Susanne Hannestad ile bu yenilikçi teknolojinin Türkiye ve dünyada ödeme sistemlerinde alacağı yeri konuştuk...

### Sayı arttıkça maliyet düşecek

Hannestad önce çantasından POS terminali ile pilot uygulaması

### İLK İZLENİMLER: KOLAY, HIZLI VE GÜVENLİ

- ➔ Halen Norveç ve Polonya'daki iki banka, Zwipe'i pilot olarak müşterilerine kullanıyor. Zwipe kullanıcılarının yüzde 83'ü kartı "inovatif bir ürün" olarak tanımlıyor. Yüzde 70 "geleceğin ödeme yöntemi", yüzde 60 "güvenli", yüzde 60 "heyecanlı", yüzde 38'i de "modern" olarak ifade ediyor.
- ➔ Kullanıcıların yüzde 85'i şifre girmeye göre daha hızlı ödeme yapabildiğini, yüzde 70'i de şifreye göre kullanımının daha kolay olduğunu belirtiyor.
- ➔ Müşterilerin yüzde 42'si parmak damar iziyle ödeme onayını daha güvenli buluyor. Kalan kısım ise güvenlik açısından şifreyle fark olmadığını düşünüyor.



hala devam eden kartı çıkarıyor. Bize kartın nasıl çalıştığını göstermek için küçük bir demo yapacak. Siparişini henüz almamış garsonun şaşkın bakışları eşliğinde gerçek bir ödeme alır gibi kartın çalışma prensibini gösteriyor. Üzerindeki minik ekranı tutmak suretiyle başparmak izini okuyan kart terminale yaklaştırıldığında bildiğimiz temassız kart gibi çalışıyor.

Demo için kullandığı kart standart örnekler göre biraz kalın. Çünkü içinde gerekli enerjiyi sağlayan pil için de yer ayrılmış. Hannestad hevesle anlatıyor: “Ancak normal plastik şeklinde bu kart, ihtiyacı olan enerjiyi anten ve radyo frekansları aracılığıyla ya temassız olarak ya da kartın üzerindeki çip ve pos haznesi aracılığıyla terminalden alıyor olacak.”

Hannestad’ın anlattıklarına bakılırsa teknolojinin normal bildiğimiz plastik kart haliyle cüzdanlarımıza girmesi o kadar da zaman almayacak.

### Hacker’lar üzerinde çalışıyor!

Bu kartı eşsiz yapan özelliklerden biri, gereksinimi olan enerjiyi temassız olarak temin etmesi. Bir diğer özelliği de parmak iziyle ilgili her türlü verinin kartın içinde olması. Yani bu veri başka hiçbir yerde saklanmıyor. Bu sayede kartı veri hırsızlığı ile kart kopyalama açısından güvenli hale getiriyor.

Peki halen pilot uygulaması devam eden bu teknoloji ne kadar güvenli? Kartın örneklerini bazı hacker’lara verdiklerini anlatan Hannestad, “Üzerine o kadar çalışmalarına rağmen karta kayıtlı olan parmak izini kopyalamadılar. Kuzey Fransa’da bir üniversiteyle, hastanelerle de çalışıyoruz. Kadavra parmaklarıyla Ar-Ge çalışmalarını yapıyoruz” diyor.

Diğer bir önemli konu da maliyet elbette. Kartın en maliyetli kısmının parmak izini algılayan sensor olduğunu söyleyen Hannestad’ın bu konudaki görüşü şöyle: “Bütün teknolojik ürünlerde olduğu gibi maliyet çok önemli. Ancak zamanla fiyatlar standart plastik kartların maliyetine yaklaşacaktır. Bunun için önce hacimli satışlara ihtiyacımız var. Dünya çapında bankalarla görüşüyoruz ve hepsi birim fiyatını soruyor haliyle. Ama kesin bir rakam vermek için henüz çok erken.”

### “Türk bankaları rekabetçi”

Aslında Susanne Hannestad’ın burada olma sebebi de satış hacmini artırmak. Türkiye’den 4 bankayla görüştiklerini söyleyen Hannestad, “Şu anda dünya çapında 11 milyar civarında olan banka ve kredi kartı sayısının 2018 yılında 23 milyara ulaşacağı öngörülmüyor. 2015’in ikinci yarısı itibarıyla sıkı bir satış ve pazarlama süreci başlatacağız. Pilot uygulamayı sonlandırarak ürünün son halini lanse edeceğiz. Her kıtada bu kartı kullanan en az bir bankayla başlarsak diğer bankaların da arkadan geleceğini düşünüyorum. Bu yüzden de önce yenilikçi bankalara gidiyoruz” diyor. Türkiye’nin yenilikçi bir ülke olduğunu ve görüştikleri bankaların hepsinin inovasyona açık olduğunu söyleyen Hannestad, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Ancak elbette her biri bu teknolojiyi farklı ele alacaktır. İmzaları attığımızda pilot uygulama için bankalar arasında bir rekabet oluşacağını düşünüyoruz. Çünkü Türkiye bankacılık sektöründeki rekabet gerçekten de sıkı ve dengeli. Bazı bankalar bu ürünü stratejisine bağlı olarak genç müşterilerine pazarlarken, bazıları kitle pazara ya da özel müşterilerine sunacak.”



Susanne Hannestad

### “Yenilikçi bankalar kazanacak”

Hannestad, temassız ödemelerin Türkiye’de oldukça başarılı kullanıldığını düşünüyor ve “Temassız teknoloji ile biyometrik kimlik tanıma iyi bir kombinasyon. Ticari olarak başarı şansı yüksek. Temassız ödemede 50 TL olan alt limiti yükselttiğimizde ve temassız teknolojiyi biyometrikle kullandığımızda pazarda iyi bir pozisyon almış olacaksınız. Nitekim MasterCard’ı etkileyen de bu oldu. Çünkü bu iki teknoloji, limiti ortadan kaldırmak için teşvik edici bir unsur” diyor.

4 yıl önce MasterCard’ın başına geçen CEO Ajaypal Singh Banga’nın şirketinin stratejisini bir kart şirketinden bilişim şirketi olmaya doğru değiştirdiğini hatırlatan Hannestad, inovasyon ve bu konudaki öncülüğün önemini şöyle vurguluyor:

“Market Platform Dynamics analistlerinden Karen Webster, son iki yılın ödeme sistemlerinde en yenilikçi dönem olduğunu söylüyor. İnovasyonu operasyonlarına adapte edebilen bankalar kazananlar arasında yer alacak. Oldukça uzun bir süredir ödeme sektöründe çalışıyorum. İnovasyona hangi ülkelerin öncülük ettiğine dair elbette bir fikrim var. Türkiye, hızlı hareket eden bir pazar olarak her zaman listemde olmuştur. Ülkenizde teknolojiye çok hızlı adapte olan yenilikçi bankalar var.”

Susanne Hannestad, Zwipe olarak biyometrik kimlik tanımlamayla ilgili Türkiye’deki kamu sektörüyle de görüştiklerini açıklıyor. Ancak henüz netleşmiş bir proje olmadığını da sözlerine ekliyor.

### DÖRT ORTAKLI PROJE

Zwipe, 2009 yılında geçiş kontrolleri konusunda faaliyet göstermeye başladı. Şirket halen bu alanda ABD ve Avrupa’da söz sahibi konumda. Susanne Hannestad, Asya pazarından da müşterilerinin olduğunu söylüyor. Zwipe, biyometrik kimlik tanıma konusunda pasaport gibi kamu sektörüne yönelik işler de yapıyor. Ödeme sistemleri için kimlik tanımlama çözümleri için çalışmalar ise yaklaşık 3 yıl önce başlamış.

Zwipe’in kart çözümünün ödeme sistemi tarafında MasterCard, çip ve kişiselleştirme tarafında Oberthur Technologies, terminal tarafında ise Verifone ile iş ortaklığı var. Norveç bankası Sparebanken ve Polonyalı Get in Bank ile de global olarak sistemin nasıl çalıştığı test ediliyor.

# 180 ülkeden geldiler

## Visa kartlarıyla 2.2 milyar Euro harcadılar



Ruslar 2014 yılında 278 milyon ile Türkiye’de Visa kartlarıyla en çok harcama yapan ülke vatandaşları oldu. Rusları 223 milyon Euro’luk harcamayla İngilizler ve 201 milyon Euro ile Amerikalılar izledi...

**T**ürkiye’de 2014 yılı boyunca yabancı Visa kartlarıyla yapılan harcamaların toplamı, 2013’e göre yüzde 15 artış göstererek yaklaşık 2.2 milyar Euro oldu. Bireysel ve ticari kredi

kartlarıyla banka kartlarının dahil olduğu rakam 2013’te 1.9 milyar Euro’ydu.

Visa Europe verilerine göre, Türkiye’yi ziyaret eden 180 ülkeden ziyaretçilerin 2014 yılındaki kartlı

harcamalarının 2 milyar 41 milyon Euro’luk kısmı tüketici harcamalarından, 155 milyon Euro’luk kısmı ticari harcamalardan oluştu. Harcamaların sektörlere göre dağılımında ise otel, giyim, mücevher, eğlence ve sağlık sektörleri öne çıktı. Ruslar 2014 yılında 278 milyon ile Türkiye’de Visa kartlarıyla en çok harcama yapan ülke vatandaşları oldu. Rusları 223 milyon Euro’luk harcamayla İngilizler ve 201 milyon Euro ile Amerikalılar izledi. Türkiye’de en çok harcama yapanlar arasında 2013’te ilk 10’da bulunan Norveç ve Japonya’nın yerini, 2014’te yüzde 44 artışla Kuveyt ve yüzde 23 artışla Birleşik Arap Emirlikleri’nden gelen ziyaretçiler aldı. Almanya ise 2014 yılında harcamalardaki yüzde 3 artışa rağmen bir sıra gerileyerek 5’inci oldu. Sıralama ilk 10’a giren ülkelerden gelenlerin yaptığı harcamalar, tüm harcamaların yüzde 59’unu oluşturdu.

Visa kartlarıyla yabancıların yaptığı 2.2 milyar Euro’luk harcama Türkiye ekonomisine döviz girişi olarak yansırken, tüm bu hareketler kayıt altında gerçekleşmiş oldu.

### TÜRKİYE’DE EN FAZLA HARCAMA YAPAN 10 ÜLKE (EURO)

1	Rusya Federasyonu	259.406.786	278.193.466	7
2	İngiltere	193.331.979	223.093.990	15
3	ABD	185.678.405	200.928.553	8
4	Özbekistan	70.603.719	118.396.341	68
5	Almanya	112.322.958	115.883.114	3
6	Suudi Arabistan	69.956.064	112.279.469	60
7	Fransa	98.143.428	97.907.209	-
8	Azerbaycan	46.121.585	57.253.276	24
9	Kuveyt	35.941.927	51.708.976	44
10	Birleşik Arap Emirlikleri	40.381.238	49.638.465	23

# 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.

# Rakamlarla kartlı öde

## 1

### TÜRKİYE AVRUPA'DA 1 NUMARA

Türkiye bugün, geliştirdiği teknolojiler, ulaştığı kredi kartı, banka kartı, POS, ATM adetleri ve cirosu ile kartlı ödeme sistemlerinde Avrupa'da ilk sıralarda yer alıyor. 2.4 milyona ulaşan POS sayısı ile Avrupa lideriyken, şimdi toplamda 160 milyonu aşan kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartlarla kart sayısında da birinci sıraya yerleştik.

## %40

### TOPLAM TÜKETİM HARCAMALARINDA KARTLI ÖDEMELERİN PAYI

Kartlı ödemeler ekonominin kayıt içine alınmasında en önemli araçlardan biri. Hanehalkı tüketimi içerisindeki kartlı ödemelerin payı sürekli artıyor. 2002 yılında yüzde 9 olan bu oran, 2013'te yüzde 37, 2014'te ise yüzde 40 oldu. Toplu ulaşım, vergi, sigorta primi gibi e-devlet ödemelerinde kartların kullanılabilmesi bu artışın en önemli etkenleri. Zorunlu tüketim ihtiyaçlarının nakit yerine kartlarla ödenmesi devletin vergi gelirlerinin artmasını da sağlıyor.

## 1/3

### İNTERNETTE KREDİ KARTLARININ KULLANIM ORANI

İnternette yapılan kartlı ödemeler yüz yüze ödemelere kıyasla daha hızlı artışını sürdürdü ve 2014'te yüzde 20 büyümeyle toplam kartlı ödemelerin yüzde 9'unu oluşturdu. 57 milyon kredi kartının üçte biri (1/3) internet alışverişlerinde kullanılıyor. İnternette en çok seyahat/ulaşım harcamaları yapılıyor, elektronik ve telekomünikasyon ürünleri alınıyor ve vergi ödemeleri gibi kamu ödemeleri yapılıyor. Son dönemde gıda ve market alışverişlerinin ve giyim alımlarının da hızla arttığı görülüyor.

## %21

### BANKA KARTI ALIŞVERİŞLERİNİN PAYI

2014 yılı banka kartlarının parladığı bir yıl oldu. 2013 yılında toplam kartlı ödeme adedinin %18'i banka kartları ile yapılırken 2014 yılında bu oran %21'e yükseldi. Kredi kartı sayısının neredeyse aynı kaldığı bir dönemde banka kartı sayısı %5 büyüdü. Adetlerdeki büyümenin yanısıra banka kartını alışverişlerde de daha çok tercih eder olduk. Özellikle düşük tutarlı mikro ödemelerde tercih edilen ve nakdin yerini hızla alan banka kartları ödemelerde pay kazanmaya devam ediyor. Ödeme tutarında %33 büyüyen banka kartları ile alışveriş 29,4 milyar TL'ye ulaştı.

# me sistemleri 2014

9

## TAKSİT SINIRLAMASI - TAKSİTLİ ÖDEMELERDE YENİ OYUN KURALLARI

2014 yılında kartlı ödeme sistemlerini en çok etkileyen taksit sınırlaması oldu. Gıda, akaryakıt ve telekom sektörlerinde taksit yapılması yasaklanırken, kuyum sektörü 4 ay, diğer sektörler ise 9 ay ile sınırlandı. Bunun etkisiyle, taksite ilişkin rakamlar yeni oyun kurallarına göre şekillendi. Taksit sınırlaması yapılmadan önce ortalama 7 ay olan taksit vadesi 2014 yılında ortalama 6 aya geriledi. Taksit sınırlaması hacimlerde de etkisini gösterdi. 2012 ve 2013'te %30'un üzerinde büyüme gösteren taksitli ödemeler, 2014 yılında %8 azaldı. Taksitli ödeme tutarı yılı 100 milyar TL'nin biraz üzerinde tamamladı. Aynı dönemde kartlarla yapılan taksitli ödemeler düşerken ithal edilen cep telefonu satışlarının azalmaması telekomünikasyon sektöründe ödeme yönteminin değiştiğinin göstergesi olarak karşımıza çıkıyor.



9



## TEMASSIZ ÖDEME SÜRESİ (SANİYE)

50 TL'nin altındaki alışverişlerde, şifre girmeksizin kartı ya da NFC uyumlu mobil cihazı POS'a yaklaştırmanın yeterli olduğu temassız ödemeler, nakit ile ödemelere göre çok daha kısa sürede gerçekleşiyor. Yapılan araştırmalara göre nakit ödemeler 26 saniyede, banka veya kredi kartı ile ödemeler 16 saniyede gerçekleştirilirken, temassız ödemeler sadece 9 saniyede tamamlanıyor.

10.5

## ÖN ÖDEMELİ KART SAYISI

Ön ödemeli (prepaid) kartlar, bankacılık hizmetlerini kullanmayan nüfusun finansal sisteme dahil olması için önemli bir ürün. Kart aidatı veya hesap işletim ücreti yok, kredilendirme yapılmadığı için ödeyememe riski de söz konusu değil. İçerisine yüklenen para harcanıyor. Gençlere harçlık verilmesinden küçük tutarlı internet alışverişlerine, ulaşım harcamalarından hediye kartlarına pek çok alanda rahatlıkla kullanılabilir. 2014 yılı başında 6 milyondan az ön ödemeli kart bulunuyordu. Yıl sonunda bu sayı 10.5 milyonu buldu.



%11



## KREDİ KARTIYLA ÖDEMELERİN BÜYÜME HIZI

Kredi kartı sayısının artmadığı, taksitli harcamaların azaldığı ve kart kullanımının limitlendirildiği 2014 yılında, kredi kartıyla ödemelerin hacmi sadece yüzde 11 büyüme kaydetti. Yıllık enflasyonun yaklaşık yüzde 9-10 olduğu göz önüne alınırsa reel anlamda kayda değer bir artış olmadığı söylenebilir.

## 2014 yılında kartlı ödemelerin gelişimi

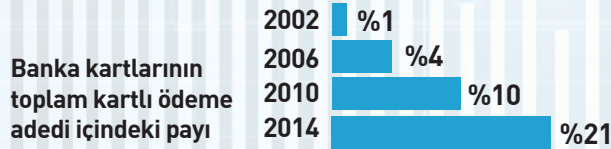
TABLO 1-2-3

### Banka kartı sayısı da kullanımı da hızlı büyüyor

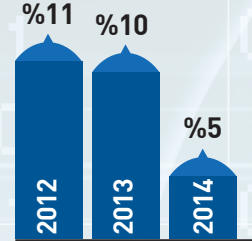
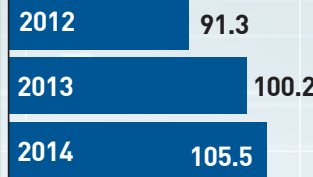
Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) açıkladığı kartlı ödeme sistemleri verilerine göre 2013 sonunda 100 milyon olan banka kartı sayısı, 2014 sonunda 106 milyona yaklaştı. Bu artışta, sayısı 4.7 milyondan 10.5 milyona yükselen ön ödemeli kartların yaygınlaşması önemli rol oynadı.

Banka kartlarının ödemelerde kullanımı da hızla artıyor. 2012 ve 2013 yıllarında yüzde 36 artış gösteren banka kartlarıyla ödeme tutarı, 2014'te yüzde 33 büyüdü ve 29.4 milyar TL'ye ulaştı.

İşlem sayısı incelendiğinde ise banka kartlarının tüm kartlı ödemeler içerisindeki payının artması, yani kart sahiplerinin daha önce çoğunlukla nakit çekmek için kullandıkları banka kartlarını artık alışverişlerde çok daha sık kullanması dikkat çekiyor. 2002 yılında kartlı ödemelerin sadece yüzde 1'i banka kartlarıyla yapılırken bu oran 2014'te yüzde 21'e yükseldi.

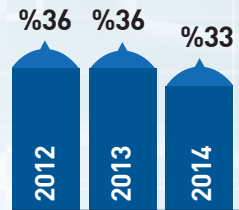
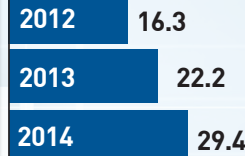


### Banka kartı sayıları (Milyon adet)



### Büyüme oranı

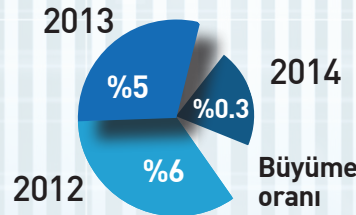
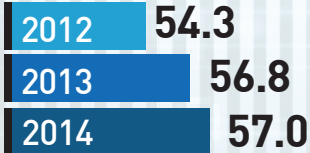
### Banka kartlarıyla ödeme tutarı (Milyar TL)



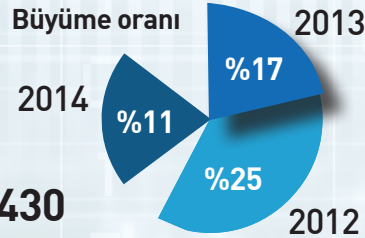
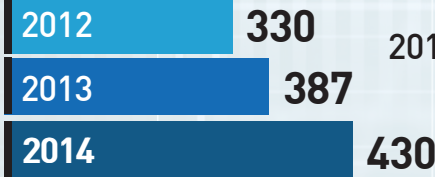
### Büyüme oranı



### Kredi kartı sayısı (Milyon adet)



### Kredi kartlarıyla ödeme tutarı (Milyar TL)



TABLO 4-5

### Kredi kartı sayısı da kullanımı da hız kesti

2014'te kredi kartı sayısındaki artış durma noktasına geldi. Ödeme tutarı büyümesindeki yavaşlama da sürdü. Kredi kartı sayısı 2013 sonuna göre sadece yüzde 0.3 (yaklaşık 200 bin adet) artışla 57 milyona ulaşabildi.

Kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı incelendiğinde ise önceki yıllara kıyasla düşük bir büyüme görülüyor. 2012 ve 2013 yıllarında sırasıyla yüzde 25 ve 17 büyüyen kartlı ödeme tutarı, 2014'te sadece yüzde 11 artışla 430 milyar TL oldu.

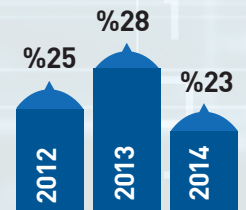
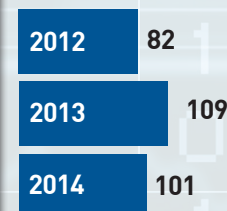
TABLO 6

### Taksitli ödemeler geçen yılın altında kaldı

Kredi kartlarıyla ödeme tutarındaki yavaşlamanın en önemli unsurlarından biri 1 Şubat 2014 tarihinde yürürlüğe giren taksit düzenlemesi oldu. 2014'te taksitli ödeme tutarı 101 milyar TL'ye gerilerken bunun kredi kartlarıyla yapılan ödemeler içindeki payı yüzde 28'den 23'e geriledi.

Ancak taksit düzenlemesinden sonraki gelişimi detaylı olarak incelendiğinde taksitli ödemelerde bir toparlanma olduğu görülüyor. Şubat ve mart aylarında 2013'ün aynı dönemine göre yüzde 17 gerileyen taksitli ödemeler, yılın ikinci çeyreğinde yüzde 14, üçüncü çeyreğinde yüzde 10, dördüncü çeyrekte ise yüzde 5 geriledi.

### Kredi kartlarıyla taksitli ödeme tutarı (Milyar TL)



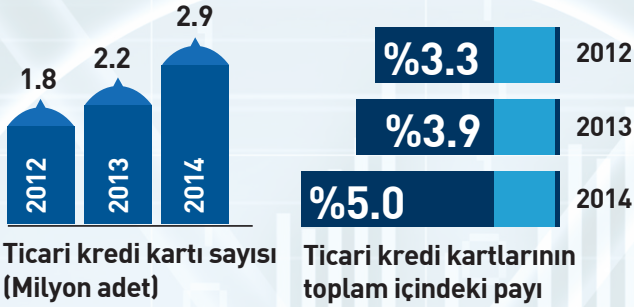
### Taksitle ödeme oranı

## TABLO 7-8

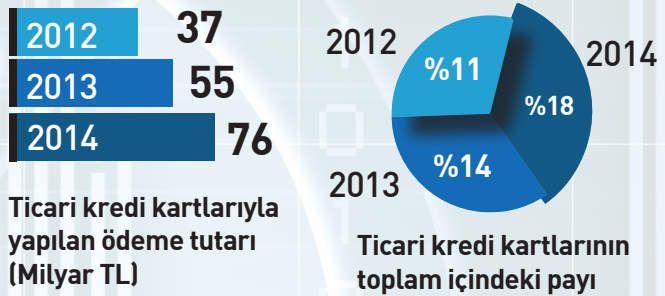
## Ticari kart kullanımının arttığı bir yıl oldu

2014, ticari kredi kartlarının hem sayı hem de kullanım açısından öneminin arttığı bir yıl oldu. 2014 sonunda ticari kredi kartı sayısı 2.9 milyona, toplam kredi kartı sayısı içindeki payı ise yüzde 5'e yükseldi. Firmaların genelde yüksek tutarlı ödemelerde kullandığı ticari kartlarla 2014 yılında 76 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu değerle ticari kartlar, kredi kartlarıyla yapılan tüm ödemelerin yüzde 18'ini oluşturdu.

## Ticari kredi kartları (Milyon adet)



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

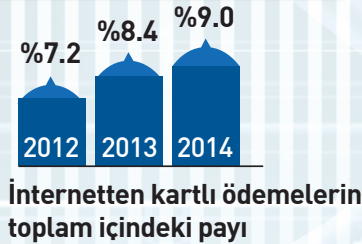
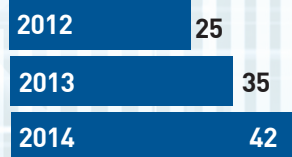


## TABLO 9

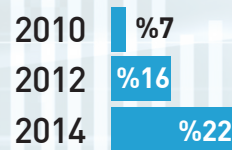
## İnternette kartlı ödemeler istikrarlı büyüyor

Gelişen teknoloji, artan mobil cihaz sahipliği ve internet erişiminin etkisiyle internette kartlı ödemeler yaygınlaşmasını sürdürüyor. 2014'te internette kartlı ödeme tutarı 42 milyar TL'ye ulaştı. Toplam kartlı ödemeler içerisinde internette ödemelerin payı yüzde 9'a yükseldi. Bu oran 2013 yılında yüzde 8.4'tü.

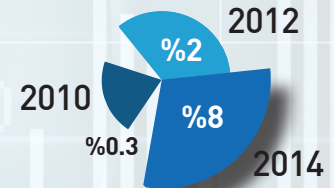
## İnternette kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



## Temassız kredi kartı oranı



## Temassız banka kartı oranı



## TABLO 10

## Geleceğin ödeme yöntemi: Temassız

Kartlı ödemelerin geleceğinde büyük paya sahip olacak teknolojilerden biri de temassız teknolojisidir. Temassız teknolojiyle uyumlu kartların ve akıllı telefonların giderek yaygınlaşması, global teknoloji şirketlerinin bu alanda yaptıkları dev yatırımlar bunun en önemli göstergeleri arasında. 50 TL'nin altındaki işlemlerde şifre girmeden hızlı ödeme yapmanın mümkün olduğu temassız kartların tüm kartlar içindeki payı hızla artıyor. 2014 sonunda kredi kartlarının yüzde 22'si, banka kartlarının ise yüzde 8'i temassız özelliğe sahip.

## 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>						
<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
12- ARALIK	57.005.902	105.513.424	248.756.627	155.235.812	44.188,36	37.041,24
<b>4. DÖNEM</b>			<b>715.683.836</b>	<b>447.764.899</b>	<b>126.334,41</b>	<b>108.277,04</b>

# Z kuşağı biyometrik için hazır

Visa Europe'un araştırması, Z kuşağının biyometrik güvenlik yöntemlerine zaten hazır olduğunu gösteriyor. Gençler arasında en çok rağbet gören yöntemse parmak izi tanıma...

**V**isa Europe, İngiltere'de Z kuşağının biyometrik kimlik tanıma eğilimlerini araştırdı. Sonuçlar, 16-24 yaşları arasındaki tüketicilerin biyometrik güvenlik çözümlerini kullanma konusunda yetişkinler geneline göre daha hevesli olduğunu ortaya koyuyor. Hatta onlar için şifre gibi geleneksel kimlik belirleme yöntemleri yerine biyometrik sisteme geçmek bir ihtiyaç. Çünkü Z kuşağının mevcut güvenlik çözümlerine yaklaşımı onları veri ve finansal hırsızlık risklerine açık hale getiriyor. Nasıl mı? Rapora bakalım...

### Bilgileri cömertçe paylaşıyorlar!

Yaşları 16 ila 24 arasında olan Z kuşağı temsilcileri, kişisel bilgilerini koruma konusunda kendilerinden önceki kuşaklara göre oldukça farklılık gösteriyor. Araştırmaya göre Z kuşağının yüzde 32'si tüm gerekli araçlar için tek bir PIN numarası kullanıyor. Tek şifre kullananların oranı ise yüzde 14. Daha da önemlisi, bu kuşak güvenlik bilgilerini paylaşma konusunda kendinden öncekilere göre daha cömert.

Örneğin yetişkinler genelinin yüzde 23'ü banka ya da kredi kartı şifresini başkalarıyla paylaştığını belirtirken bu oran Z kuşağı temsilcileri arasında yüzde 34. Yine yüzde 32'si akıllı telefonunun şifresini yabancılarla paylaşırken yetişkinler genelinde bu oran yüzde 10.

Bu gençlerin eli sahiden fazlasıyla açık. Sıkı durun, Z kuşağı temsilcilerinin yüzde 22'si internet bankacılığı şifrelerini başkalarıyla paylaştığını söylüyor! Ki bu oran yetişkinler genelinde yüzde 7.

### Şifre girmek angarya geliyor

Araştırmaya göre Z kuşağı, mevcut güvenlik önlemlerini büyük oranda angarya olarak görüyor. Yüzde



64'ü ödeme esnasındaki bu işlemlerden rahatsız olduğunu belirtirken bu oran yetişkinler genelinde yüzde 59. Bu durumda Z kuşağından gençlerin yarısından fazlası PIN kodu ve şifre gibi güvenlik önlemlerinin önümüzdeki 10 yıl içinde gereksiz hale geleceğine inanıyor. Hatta bu tür "angaryalar" yerine yüz tanıma, parmak izi, retina tarama gibi biyometrik güvenlik uygulamalarının geçmesi konusunda oldukça hevesli görünüyorlar. Z kuşağının yüzde 76'sı biyometrik güvenlik araçlarını kullanmakla ilgili bir sorunu olmadığını belirtirken yüzde 69'u bunun hayatlarını hızlandırıp kolaylaştıracağını düşünüyor.

Visa Europe'un araştırmasına göre Z kuşağı arasındaki yaygın kanı, biyometrik kimlik tanıma yöntemlerinin diğerlerine göre daha güvenli olduğu yönünde. Araştırmaya katılan 2 bin gençten biyometrik kimlik belirleme yöntemlerini güvenlik açısından 1 ila 10 arasında puanlamaları istendiğinde alınan sonuç ortalamada 7. Biyometrik olmayan yöntemlerin gençlerden aldığı puan 6. Biyometrik kimlik tanıma ve ödeme yöntemleri arasında Z kuşağı tarafından en çok tercih edilen yöntem ise parmak izi. Araştırmaya katılan gençlerin yüzde 70'i, 2020 itibarıyla şifre yerine parmak izi kullanmak istediğini belirtiyor.



### Z KUŞAĞININ BİYOMETRİK TERCİHİ

Parmak izi	Yüzde 70
Retina tarama	Yüzde 39
Yüz tanıma	Yüzde 27
Ses tanıma	Yüzde 12
DNA örnekleme	Yüzde 15
Cip yerleştirme	Yüzde 16





## KABİN AYNASINDA ONLINE ALIŞVERİŞ

Ünlü tasarımcı Rebecca Minkoff'un kasım ayında New York'un SoHo bölgesinde açtığı ilk fiziki mağazası internetten alışverişi aratmıyor. Mağazada kullanılan RFID (radyo frekansıyla kimlik tanıma) teknoloji sayesinde müşterinin hangi ürünleri deneme kabineine götürdüğü bilinebiliyor. Müşteri, aynı zamanda dokunmatik ekran işlevi gören kabin aynasında sergilenen diğer ürünleri inceleyip denemek istediklerini satış temsilcisine iletebiliyor. Yine RFID teknolojisi sayesinde insanların mağaza içerisindeki hareketlerini takip etmek mümkün ve çalışanların kullandığı iPad'lerle ödeme de alınabiliyor. Böylece mağazadaki alışveriş deneyimi, kolaylık ve kusursuzlukta internet alışverişini aratmıyor.

Rebecca Minkoff, bu teknolojiyle müşterilerin dikkatini cep telefonlarından ziyade ürünlere ve ürünlerin sergilendiği, aynı zamanda dokunmatik ekran da olan duvara monte aynalara çekmeyi amaçlıyor. Uygulama sayesinde tüketiciler, deneme kabineinde daha az vakit geçirirken daha fazla ürünü deneme ve beğendiğini daha hızlı satın alma imkanı buluyor. Teknoloji aynı zamanda kabin ışığını satın aldığınız ürünü giymek istediğiniz yere göre ayarlayabiliyor. Şirketin ilk fiziki mağazası için 1.5 yıl önce çalışmaya başladığı projenin akıllı perakende teknolojisi, eBay'in Perakende İnovasyon Takımı'na ait. RFID teknolojisi ise Avery Dennison RBIS (Perakende ve

İletişim Çözümleri) tarafından sağlanmış. Bulut tabanlı satış noktası envanter yönetimi yazılımı da Teamwork Retail imzasını taşıyor.



## AÇIK DENİZDE AKILLI BİLEKLİK DÖNEMİ



İlk seferine 2 Kasım 2014'te çıkan Quantum of the Seas; 348 metrelik uzunluğu, 2 bin 90 yolcu kapasiteli kamarası ve yolcuların kullanımına açık 16 güvertesiyle dünyanın üçüncü büyük seyir gemisi. Ama bu gemiyi bu kadar özel yapan sadece büyüklüğü değil. Royal Caribbean International'ın bu en yeni gemisi RFID teknolojisiyle yolcularına

bambaşka bir 'cruise' deneyimi yaşatıyor.

Yolcular, pasif yüksek frekans (HF) RFID teknolojili "WOWband" bileklikleri kamara anahtarları olarak kullanabiliyor. Gemi içindeki harcamalarını da bu bilekliklerle yapıyorlar. RFID teknolojili Royal iQ kioskları aracılığıyla ise katılmayı planladıkları etkinliklerle ilgili son güncellemelere ve seyahatleriyle ilgili diğer ayrıntılı bilgilere ulaşabiliyorlar.

Bu gemide check-in süresi de 10 dakikayı geçmiyor.

Akıllı check-in süreci, gemi yolcularının önceden internet üzerinden oluşturdukları barkodlu geçiş kartlarının adreslerine gönderilmesiyle başlıyor. Görevliler, teslim aldıkları bagajlara her biri farklı bir ID numarası taşıyan pasif yüksek frekans RFID etiketleri yerleştiriyor. Motorola Solutions tarafından sağlanan MC9190-Z okuyucular sayesinde bagajlar sorunsuz bir şekilde yolcuların odalarına götürülüyor. İstendiğinde yolcular tüm bu süreci, gerek cep telefonlarına indirdikleri gerekse geminin çeşitli noktalarındaki kiosklarda bulunan Royal iQ uygulaması sayesinde takip edebiliyor.

## MOBİL ÖDEMELER DÖNÜM NOKTASINDA

Deloitte'un her yıl yayınladığı Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon (TMT) raporuna göre, cep telefonlarıyla yapılan ödemeler 2015'te yüzde 1000 artacak, yani 10 katına çıkacak. Bu da NFC temelli ödemeler için bir dönüm noktası anlamına geliyor. Rapora göre 2015, piyasanın tümünden adapte olabilmesi için önkoşulların gerçekleştiği bir yıl olacak. Deloitte'un tahminlerine göre dünya çapındaki 600 milyon NFC donanımlı akıllı telefonun yüzde 5'i en azından ayda bir kez mağazada ödeme yapmak için kullanılacak. Bu rakam, 2014 ortasında 450 milyon telefonun yüzde 0.5'inden azdı.

Raporda, bu artışa rağmen temassız mobil ödemenin 2015'te ana akım ödeme şekli olmayacağı belirtiliyor. Bu yıl içindeki en önemli gelişme, tüm süreç ve tarafların adaptasyonundaki hız olacak. Tüketiciler, sürece aşına oldukça ve daha fazla banka ve satış noktası bu tür ödeme yöntemini kabul etmeye başladıkça temassız mobil ödemelerde ve bu yolla yapılan ödemenin miktarında artış bekleniyor. Ancak temassız mobil ödeme bir süre için daha diğer ödeme yöntemleriyle paralel olarak varlığını sürdürecektir. Yani tüketicilerin cüzdan yükünden tamamen kurtulması biraz daha zaman alacak.



# Temassız

# Londra turu

Metronun da katılımıyla temassız kartlar artık Londra'nın tüm şehiriçi ulaşım sisteminde kullanılabilir hale geldi. Bu uygulamanın örnek olması ve kısa sürede diğer metropollerde de temassız kart kullanımının hızlanması bekleniyor...



**S**ehirlerin, özellikle de metropollerin ulaşım ağı ödeme sistemleri için önemli bir pazar. Ödeme sistemlerinin global, konsolide ve standartlaşmış yapısı da ulaşım ağlarının hizmet kalitesini artırması açısından önemli. Bu sayede ulaşım sistemine de bir standardizasyon gelmiş oluyor.

İşte bu noktada tüm ulaşım sistemini temassız ödemelere açan Londra ulaşım ağı, örnek olarak güncelliğini hala sürdürüyor. Şehrin ulaşım şirketi TfL (Transport for London) bu konudaki ketumluğunu korusa da ilerleyen günlerde temassız mobil ödeme Londra ulaşımında kullanılıyor olacak.

Londra'nın ulaşım sisteminde temassız ödeme kartlarının kullanılması aslında yeni bir konu değil. 2012'den bu yana zaten otobüslerde kullanılıyordu. Tahminlere göre günde 70 bin temassız kartın kullanıldığı uygulama başarılı olunca Nisan 2014'te 5 bin yolcunun dahil edildiği pilot bir uygulama olarak Londra metrosuna da açıldı. 16 Eylül'den bu yana ise tüm Londra raylı sistemi ve otobüslerinde temassız banka ya da kredi kartları kullanılabiliyor. Ulaşımın patronları, uygulamanın yakın bir gelecekte tüm bilet sistemini atıl bırakacağını öngörüyor.

Bu noktada, Londra'daki otobüslerde nakit ödeme seçeneğinin kaldırılmasının TfL'e yıllık 20-30 milyon pound tasarruf ettirdiğini belirtelim.

### Tüm ulaşım sisteminde geçerli

2014 sonu itibarıyla 8.4 milyon nüfuslu Londra'da bu rakamın yarısı kadar temassız banka ya da kredi kartı olduğu söyleniyor. Temassız kartlardaki günlük harcama limitinin 20 pound olduğu İngiltere'de şu an için Londra Metrosu (Underground), tramvay, tren ve tüm hafif raylı sistemler ile otobüs gibi Oyster Card'ın ge-

çerli olduğu tüm ulaşım ağında temassız kartlar kullanılıyor. Zaten mevcut Oyster Card okuyucuları NFC'yi desteklediği için sistemin yaygınlaşması o kadar zor olmadı. Yani yolcular için değişen bir şey yok. Tek yaptıkları yıllardır geçtikleri turnikelerdeki okuyuculara Oyster Card yerine temassız ödeme kartlarını okutmaları. Londra ulaşım ağında üzerinde temassız sembolü olan Visa, MasterCard, Maestro kartlarının tümü ile American Express kartları kullanılabiliyor. Amerika, Kanada ve Hollanda'da oluşturulmuş MasterCard ve Maestro kartları geçerli değil. İngiltere dışında oluşturulmuş Visa ve V Pay kartlarının bir kısmı da kullanılamıyor. Visa bu konudaki çalışmalarına devam ederken Diners Club, JCB ya da UnionPay gibi diğer platformlara ait temassız kartlar da sistemde geçerli değil.

### 900 işçi çalışmasına ne olacak?

ABD merkezli ödeme sistemleri şirketi ACI Worldwide'nin uzmanlarından Richard Sanders'a göre, TfL gibi büyük bir ulaşım ağına attığı bu adım temassız ödemelerin geleceği açısından büyük önem taşıyor. Sanders, "Oyster Card'ın büyük oranda kullanımdan kalkması bilet ve kağıt tüketimi ile nakit dolaşımını azaltacağından büyük oranda tasarruf yaratacak. Diğer yandan temassız ödemeler daha güvenli ve doğru ödeme tutarının alınmasında daha hassas. Daha da önemlisi temassız ödeme TfL'e ulaşımın yönetimiyle ilgili çok önemli veri sağlıyor. Böylece tren, otobüs ve metro sistemlerinin zamanlamaları daha etkin planlanabiliyor" diyor.

TfL, Londra'da bilet satışının tamamen iptali için herhangi bir tarih açıklamış değil. Ancak şirketin yöneticileri bilet gişelerinin kapatılması halinde işsiz kalacak 900 çalışan için işçi sendikalarıyla ihtilaf halinde.

**Kitap** Katalog **Poster** Dergi **Brosür**

**Insert** Flyer

**%100**

Müşteri memnuniyetini hedefleyen işgücü, mükemmel organizasyonu ve kalite güvence belgesiyle uluslararası bir baskı merkezi

**WEB**  
**OFSET**

Deneyim  
Geniş müşteri tabanı  
Yüksek ve hızlı kapasite  
En iyi kalitede, seçkin ve zamanında üretim

**BASKI SEKTÖRÜNÜN**  
**BÜYÜK GÜCÜ**

***Dogan Ofset***

YAYINCILIK VE MATBAACILIK A.Ş.

Doğan Medya Tesisleri Sanayi Mahallesi 1650. Sokak No: 2 Esenyurt 34517 İstanbul Türkiye

Tel: 0212 622 19 00 Faks: 0212 622 19 53

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

# Ödülü “bir tık” büyüttünüz!



**Yılın Finansal Teknoloji Girişimi Ödülü**'nü almaktan  
daha değerlisi sizlerin oylarıyla almış olmamız.  
Bizi bu ödüle layık gören ve gelecekteki ödülleri almak için  
esin kaynağı olan herkese teşekkürlerimizle...



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