

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

TEMMUZ 2015 / SAYI: 51 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com

BÜTÜN LERİNİZ BU EKİBE EMANET



Dijitalde bugünün trendleri yarının fırsatları

**E-KAMPÜS =
5N 1BD**

**Bu formülü
çözen kazanır**

BIG DATA

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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

e-dünya

Fark edeceğimiz üzere bu sayımızda 'e' harfini biraz fazla kullandık. Üniversite sınavlarının ardından tercih ve yerleştirme heyecanının yaşandığı bugünlerin önemine binaen e-kampüs konusunu işledik. Ayın Ekibi sayfalarımıza ise e-dönüşüm yolculuğunun neferlerinden birini, TÜRKKEP'i konuk ettik.

Sonuçları insanlık için iyi mi yoksa kötü mü olur bilemiyorum ama elektronik bir dünyadan kaçış yok. Bu dönüşüm daha yaşanılır bir çevre, daha mutlu, barışçıl bir gelecek getirecek eyvallah, başımızın üzerinde yeri var.

Bu konuda söylenecek çok şey var. En iyisi "Aslında her adımı iyi niyetle atarız, bizi bozan yolculuğun süresi ve koşullarıdır" deyip kısa keseyim.

Evet, her sayımızda teknolojinin ekonomik ve kültürel dönüşüme etkilerini farklı açılardan ele alıyoruz. Bütün iş yapış süreçlerinin, bazen kestirme bazen de dolambaçlı yollarla elektronik ortama taşındığına tanık oluyoruz.

Online, dijital, mobil gibi kavramlar ödemeler dünyasına gireli çok oldu. Toplu ulaşımda kağıt bilet kullanımı Anadolu'nun en ücra yerlerinde bile tarihe karışmak üzere.

Belki çoğumuz farkında değiliz ama bu dönüşümün en yoğun yaşandığı alanlardan biri de yerleşkeler... Yerleşkelerde ise bir "e-kampüs" devrimi yaşanıyor. Üniversiteler, kamu kurum ve kuruluşları, hastaneler, spor kompleksleri, özel sektör kuruluşları, müzeler, tatil köyleri, şantiyeler, tema parkları... Hemen her alan için bir çözüm içeren e-kampüs sistemiyle ilgili ayrıntıları ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Ben buradan sadece bankalara, bankacılara kısa bir mesaj vermek istiyorum: "Big data" sizin için önemliyse lütfen e-kampüs haberimizi daha dikkatli okuyun...

Türkiye'nin e-dönüşümü başarıya ulaşacaksa bunda Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın yanı sıra TÜRKKEP gibi firmaların önemli payı olacak. Bu yolculukta gelinen noktayı öğrenmek ve TÜRKKEP ekibini yakından tanımak için sizi Ayın Ekibi sayfalarına davet ediyorum...

Ödeme sistemlerinden yeni bir dönem başlatan 6493 sayılı yasa artık hepimiz biliyoruz. Peki ödeme kuruluşu olmak, e-para ihraç etmek, kısacası bankalara rakip olabilmek için neler yapılması gerektiğini biliyor musunuz? Ya bu konuda BDDK'ya başvuru süresinin 27 Haziran'da bittiğini? Lisansı olmayanların hangi yaptırımlarla karşı karşıya kalacağını?.. YTT Hukuk Bürosu işbirliğiyle hazırladığımız "7 soruda ödeme sistemlerinde yeni dönem" dosyasında hepsi var...

Hüsnüye (Güngör), haziran ayının başında Barcelona'daydı. Visa Futures etkinliğini yerinde izledi. Türk basınından sadece PSM'in katıldığı etkinlikten çok özel izlenimlerin yanı sıra teknogirişimciler için başka hiçbir yerde bulunamayacak tüyolar da siz PSM okurlarını bekliyor...

Keyifli okumalar...



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

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

FOTOĞRAF
Gökhan Taşçı

REKLAM & REZERVASYON
Seda Uygun
suygun@psmmag.com

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

BASKI
Vatan Ofset Yayıncılık ve Matbaacılık A.Ş.
Doğan Medya Tesisleri Sanayi Mah. 1650. Sok. No:2
Esenyurt - İstanbul Tel: 0212 622 19 00

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 • TEMMUZ 2015



36



18



6



56



26



32

AYIN EKİBİ

TÜRKKEP

Bütün e'leriniz bu ekibe emanet



6 VİTRİN
Harcarken yılda 50 bin dolar kazanabilirsiniz!

14 KULLANICI GÖZÜYLE
Onun hayatı mobil!

18 AKILLI ÇÖZÜMLER
Üniversiteler, kamu kuruluşları, bankalar için e-kampüs devrimi



26 PARA TRANSFERİ
Para transfercileri bankalara rakip olacak

30 SİSTEM ENTEGRASYONU
Ödeme sistemlerinden BT sistem entegratörlüğüne Teknoser'in büyük dönüşümü

36 AKILLI ULAŞIM
Hindistan'a giderken temassız kartınızı yanınıza alın!

38 ETKİNLİK
Dijitalde bugünün trendleri, yarının fırsatları

46 MEVZUAT
7 soruda ödeme sistemlerinde yeni dönem

50 E-TİCARET
E-ticaretin ayak seslerini duyuyor musunuz?

52 TEKNOLOJİ GÜNDEMİ
Silikon Vadisi'nde öne çıkan trendler

56 KAMPANYA
İsteyene ramazan, isteyene bayram; bu kampanyalardan biri sizin için

62 EXTRE
Kullanıcı kartta da mobilde de "basit"i tercih ediyor

64 DÜNYADAN
Mobil şube tamam, mobil cüzdanın alacağı çok yol var

66 NOSTALJİ
Bu paralar hala kullanılıyor!

► Harcarken yılda 50 bin dolar kazanabilirsiniz!

Otomatik hale getirilmemiş, hala manuel şekilde yürütülen iş süreçleri, yıllık bazda büyük maddi külfetler getiriyor. Kurumlar, doğru yönetilen gider analiz çalışmalarıyla önemli tasarruf fırsatları yakalarken, yoğun rekabet ortamında kârlılık avantajı da elde edebiliyor. Uluslararası araştırma şirketi Aberdeen Group tarafından hazırlanan "Gider Analizi" araştırmasına göre, gider analizi yöntemlerini kullanan büyük işletmeler, yüzde 12, küçük işletmeler ise yüzde 9 oranında tasarruf elde edebiliyor. Böylece gider yönetimini manuel yapan kurumlar, yılda yaklaşık 150 bin dolar kaybederken otomatize edilmiş işlemlerde ise yıllık 50 bin dolara kadar tasarruf sağlanabiliyor...

Araştırmaya katılan yöneticilerin yüzde 88'i, gider analizi yönetim süreçlerini yüksek öncelikli proje olarak değerlendiriyor. Kurumların yüzde 46'sı gider analizi için iş süreçlerini destekleyici kurumsal uygulamalardan besleniyor. Kurumların gider analizi ihtiyaçlarını tetikleyen nedenlerin başında; satın alma ve ERP sistemlerinden alınan gider verisinin kalite düşüklüğü (yüzde 51 oranında) yer alıyor. Kurumların yüzde 49'u ise gider tasarruf olasılıklarını öngörebilmeyi talep ediyor. Kurumsal varlık ve gider yönetimi iş süreçlerine uygulandığında, şirketler yoğun rekabet

koşullarında avantaj elde edebiliyor. Varlık ve gider yönetimini iş süreçlerine entegre eden kurumlar; diğer kurumlara oranla yüzde 33 daha iyi en alt kırıma inebilen kategori yönetimi, yüzde 21 oranında daha iyi tedarikçi analizi ve yüzde 11 oranında daha iyi gider görünürlüğü sağlayabiliyor.

ASSECO
SOUTH EASTERN EUROPE



KUVEYT TÜRK KREDİ VE BANKA KARTLARI "UMUDA DESTEK" OLDU



Kuveyt Türk'ün Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) ile beraber hayata geçirdiği "Umuda Destek" projesi için 23-30 Nisan tarihleri arasında banka ve kredi kartlarından yapılan işlem başına 1 TL bağış toplandı. Kuveyt Türk, son üç yıldır düzenlediği kampanyalarla 720 bin TL bağış topladı. Banka, bu yıl kanserli çocuklar ve ailelerinin yararlanabileceği Aile Evi için toplam 362 bin TL bağışta bulundu.

Kuveyt Türk, 2013 yılından beri Umuda Destek Projesi'yle Altın Kart, Sale Plus Kredi Kartı, İhtiyaç Kart, Business Kart, Business Plus Kart, Nakit Plus, Seyyah Kart ve Palmiye Kartı ürünleriyle yapılan her işlemde, işlem başına 1 TL bağış yaparak kanserli çocuklara ve ailelerine destek olmaya devam ediyor.

► Posiflex PC POS, Red Dot Ödülü aldı

Profilo Ödeme Sistemleri'nin PC POS alanında dünya devi Posiflex ile yaptığı işbirliği sayesinde Türk mükelleflerle buluşturduğu cihazlar, art arda Red Dot Ödülü alma başarısı gösterdi. İlk olarak dokunmatik ekranlı Posiflex Tower

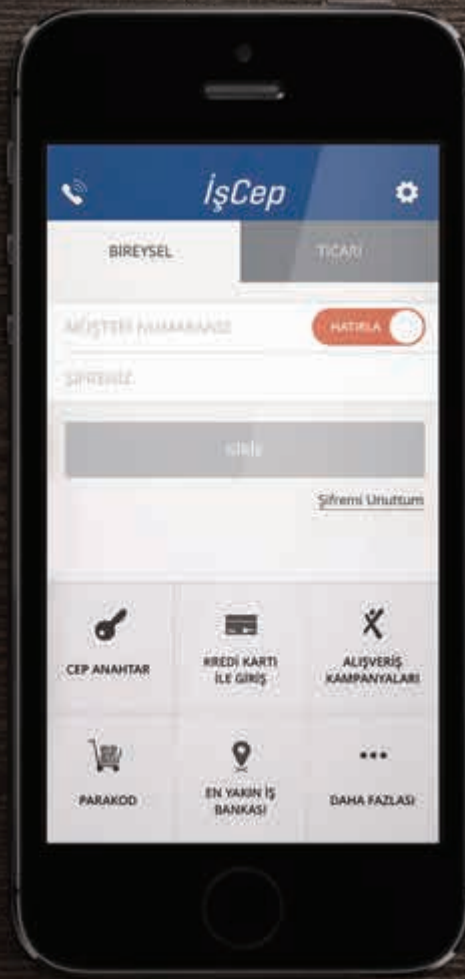
PC POS cihazlarıyla Red Dot'a uzanan Posiflex, Hibrit Mobil POS çözümü MT - 4008W ile bir kez daha aynı ödüle sahip olma başarısı gösterdi. Posiflex'in, tasarım dünyasının

'Oscar'ı olarak da nitelendirilen Red Dot'ı kazanan ürünü Posiflex Hibrit Mobil POS çözümü MT-4008W oldu. Hem mobil hem de sabit kullanılabilme özelliği ile "hibrit" olarak da adlandırılan cihaz,



sektörün ihtiyaçlarına yönelik çözümler esas alınarak üretilmiş. MT-4008W modeli, 56 ülkeden toplam 4 bin 928 aday arasından; yaratıcılık, kalite, fonksiyonellik, ergonomi, sağlamlık ve uyumluluk gibi

birçok tasarım dalında uluslararası uzmanların oluşturduğu jüriyi ikna ederek ödüle uzandı. Uluslararası arenada en güvenilir ve prestijli ödül kabul edilen Red Dot Tasarım Ödülü, yarım asırdır merkezi Almanya'nın Essen kentinde bulunan, Avrupa'nın en saygın kurumlarından Design Zentrum Nordrhein Westfalen tarafından veriliyor.



Günlük hayatınızın vazgeçilmez parçalarından biri: İşCep.

Günlük hayatın yoğunluğunda işinizi kolaylaştırmak, bankacılık işlemlerine daha az, hayattan keyif almaya daha çok zaman ayırmak için siz de İşCep'i indirin.



ANINDA 
BANKACILIK
İşCep

► Cardtek, CHIPXpert'in yeni sürümünü piyasaya sürdü



Yenilikçi ürünlerle ödeme dünyası için çözümler geliştiren Cardtek, 2012 yılından beri kart basım ve kişiselleştirme hizmetinde çözüm ortağı olarak hizmet verdiği FIS tarafından da tercih edilen CHIPXpert kart basım yazılımının yeni sürümünü pazara sundu. Bankalar ve kart basım firmalarının talepleri çerçevesinde geliştirilen ürün, çok

daha hızlı yapısı, kolay kurulum ve kullanımıyla çipli kart basımında en yüksek performansı yakalamak isteyen kurumların ilk tercihi oldu. Anında kart basım ve merkezi kart basım taleplerini tek bir yazılım üzerinde birleştirerek farklı ihtiyaçlara çözüm sağlayan ürün, kullanıcı dostu yeni tasarımıyla tek bir tıklamayla kurulum ve mevcut sistemlere kolaylıkla entegre edilebiliyor. Haftalar sürebilen kurulumlar, CHIPXpert'in yeni sürümü sayesinde birkaç saatte tamamlanabiliyor.

Banka şubelerinin, müşterilerine anlık kart basım yaptıkları cihazlar için de tercih edilen CHIPXpert, web tabanlı ara yüzüyle kart basımını daha hızlı ve kolay gerçekleştirmelerine imkan sağlıyor. Ayrıca şubeler, yeni sürüm üzerinde kullanıcı yönetimini planlayabildiği gibi detaylı rapor da alabiliyor. Çok daha performanslı ve kullanıcı yönetimini kolaylaştıracak şekilde geliştirilen CHIPXpert'in yeni sürümünün uzman mühendislerce 4 ay gibi kısa bir sürede tamamlandığını söyleyen Cardtek Mobil ve EMV Çözümleri Genel Müdürü Özgür Güngör, "Türkiye'de ve yurtdışında bizi tercih eden kurumlara önemli performans kazanımları sağlamayı amaçladığımız yeni sürümümüzle konfigürasyon ve entegrasyon için harcanan süreleri büyük ölçüde azalttık. Değişik çip tedarikçilerinin birden fazla sürümünün aynı verimlilik ve hızla yönetimini sağlayabileceğiz. Yeni ürünlerin daha çabuk sahaya taşınması ve tüm sürecin hatasız yürütülmesi sayesinde müşterilerimiz rahat edecek" diyor.

AKBANK DİREKT'İN KÂRI, İKİ YILDA 150 ŞUBENİN KÂRINA ULAŞTI



Geliştirdiği "Akbank Direkt" ile bankacılıkta dijital çağa yeni bir soluk katan Akbank, Akbank Direkt'le 2 yıl içinde 150 şube kârına ulaştı. Türkiye'de son 2 yılda neredeyse yüzde 400 büyüyen mobil pazarda, Akbank Direkt Mobil'in yaklaşık yüzde 600 büyüdüğünü söyleyen Akbank Direkt Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Orkun Oğuz, "Son bir yılda Türkiye'de 3G abone sayısı yüzde 18 artışla 58 milyonu geçti. Türkiye'de akıllı telefon kullanımındaki hızlı artışa bağlı olarak, bugün direkt bankacılıkla tanışan müşterilerimizin

yarısı mobil uygulamamızı kullanarak direkt bankacılık dünyasına adım atıyor. Son 1 yılda mobilden yapılan işlemler 3 kattan fazla arttı. Bu yıl içinde müşterilerimizin hizmetine sunduğumuz Akbank Direkt Serbest Hesap'ta, şu an var olan hesapların yüzde 65'ini oluşturuyor" dedi. Akbank Direkt Mobil'den bir ayda bir müşterinin, ortalama 76 adet işlem yaptığını, Akbank Direkt İnternet için bu rakamın da ortalama yüzde 32'yi bulduğunun altını çizen Oğuz, "Akbank Direkt Mobil kullanan müşterilerimiz, daha fazla işlem yapıyor, daha gençler ve bankamızla daha derin bir ilişki kuruyorlar. Bir müşterimiz, Akbank Direkt Mobil'e ayda 15-20 defa girerken internet bankacılığına ayda 6-7 defa giriyor. Biz de müşterimizin Akbank Direkt Mobil'i daha fazla kullanmasını istiyoruz ve bu nedenle kullanıcı deneyimi yüksek, saniyeler içerisinde bankacılık işlemlerinin yapılabileceği bir hizmet sunmak için çalışıyoruz" dedi.



dedi. Akbank Direkt'in, 2 yılda göstermiş olduğu dikkat çekici hızlı gelişim, Harvard Business School'un da ilgisini çekerek, Akbank Direkt'in Harvard Business School'da vaka çalışması olarak okutulmasına karar verildi.

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



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



Türkiye’de tasarlandı, Avrupa’yı fethediyor

Ingenico Group’un, Türkiye pazarı için Pavo ile birlikte geliştirdiği iWE280 yazarkasa POS cihazının İtalya’da satışına EFT POS onayından sorumlu Consorzio Bancomat (Bankalar Birliği) ile Agenzia delle Entrate (Gelir İdaresi) tarafından onay verildi. Tamamı Türk mühendisleri tarafından tasarlanan ve Ingenico teknolojisiyle üretilen iWE280, temmuz ayında İtalya’da satışa çıkıyor.

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı’nın kayıt dışı ekonomi ile mücadele kapsamında uygulamaya aldığı yeni nesil ödeme kaydedici cihaz projesi, uzaktan vergi denetimi altyapısı ve kontrol sistemleriyle dünyada bir ilki temsil ediyor. Bu proje kapsamında Ingenico Türkiye ofisinde hayat bulan yeni nesil seyyar ÖKC cihazı Ingenico iWE280 Türkiye’den sonra şimdi de Avrupa’da satılacak. İtalya dışında iki ülkede daha onay süreçleri devam ediyor.

TÜBİTAK tarafından da onaylanan ve üretimi Ingenico tarafından yapılan yeni nesil yazarkasa POS cihazı 456 gr ağırlığı, küçük ve hafifliğiyle gerçek bir seyyar cihaz özelliği taşıyor. Üstün pil performansı ile arka arkaya 400’ü kartlı, yaklaşık 500 işlem yapabilen iWE280, saniyede 30 satır baskı yapan hızlı yazıcısı ile de saha ekiplerinin hayatını kolaylaştırıyor.



ENPARA.COM HATIRA ORMANI FIDANLARI 70 BİNİ AŞTI



Enpara.com’un TEMA Vakfı aracılığıyla Ekim 2014’te İzmir Urla Kadıovacık’ta oluşturduğu Enpara.com Hatıra Ormanı büyümeye devam ediyor. Enpara.com’un kendisini öneren müşterilerine teşekkür etmek amacıyla oluşturduğu hatıra ormanına dikilen fidan sayısı 70 bini aştı. Geçtiğimiz hafta sonu Enpara.com müşterileri ve çalışanları bir araya gelerek Enpara.com Hatıra Ormanı’nı ziyaret etti. TEMA Vakfı yetkililerinin de katılımıyla yapılan ziyarette Enpara.com’lular, fidanların bakımına destek oldu; yetkililerden hatıra ormanı sahasında yapılan çalışmalar ve dikilen türler ile ilgili detaylı bilgi aldı. Enpara.com yetkilileri, hatıra ormanını müşterilerinin katkılarıyla daha da büyütme hedeflediklerini belirtti.

► 510 bin borçlu yasal takipte



Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi, “Negatif Nitelikli Bireysel Kredi ve Kredi Kartı Nisan 2015 Raporu”nu yayınladı. Rapora göre, yılın ilk dört ayında bireysel kredi veya bireysel kredi kartı borcundan dolayı yasal takibe girenlerin sayısı 510 bin kişiye yükseldi. Aynı yıl içinde birden fazla kaydı bulunan kişilerin tekilleştirilerek sayılmasıyla hazırlanan veriler; 2015’in ilk dört ayında, bireysel kredi borcundan dolayı yasal takibe alınan kişi sayısının, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 artarak 234 bin kişiye yükseldiğini gösterdi. Öte yandan bireysel kredi kartı borcundan dolayı yasal takibe giren kişi sayısı aynı dönemde, bir önceki yıla göre yüzde 17 oranında artarak 390 bin kişiye yükseldi. Bireysel kredi veya bireysel kredi kartı borcundan dolayı yasal takibe intikal etmiş toplam kişi sayısı ise 2015 yılının ilk dört ayında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artarak 510 bin kişi oldu.



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



► BANKALAR KAREKODLU ÇEKLERDEN EK ÜCRET İSTEMİYOR



Şu anda Türkiye’de 200 bini aşkın kişi karşılıksız çek yüzünden cezalı durumda. Çek konusunda yaşanan olumsuzluklar giderek artıyor. Hal böyle olunca yetkililer, bu sorunu azaltmak için “karekodlu çek” formülünü hayata geçirdi.

Üzerinde karekod (QR kod) bulunan çek, teknolojinin nimetlerinden yararlanıyor. Çekin üzerindeki karekod, telefona yüklenen Findeks uygulamasıyla sorgulanıyor. Bu sayede riski ölçüp çekin üzerinde varsa silinti, kazıntı, tahrifatlar da kolayca saptanıyor.



Yeni dönem, 15 Haziran’da devreye girdi ve birçok banka müşterilerine karekodlu çek vermeye başladı. Tahminler, birkaç ay içinde piyasadaki tüm çeklerin karekodlu olacağı yönünde. Bankacılar, karekodlu çek sahibinin daha güvenli olduğu için vadeli işlemleri daha rahat yapabileceğini, karekodlu ticaret yapanların da bu çekleri daha rahat kabul edebileceğini düşünüyor. Çek, hala Türkiye’de ödeme dünyasının en önemli araçlarından biri.

Biz de PSM olarak bankaların bu konudaki çalışmalarını inceledik. Uygulamaya ilk başlayan bankalardan birisi Yapı Kredi. Yapı Kredi, talep eden tüm müşterilerine karekodlu çek veriyor ve bunun için ekstra ücret almıyor. Findeks üzerinden yapılacak sorgulamanın bedelini zaten kullanıcı ödüyor. Bankadan karekodlu çek isteyenler, direkt olarak Kredi Kayıt Bürosu’nun (KKB) Findeks sistemine kayıt oluyor.

Ziraat Bankası da karekodlu çek uygulamasına başladı. Müşterilerinden bir muvafakatname isteyen banka, maliyeti daha yüksek olmasına karşın bir süre müşterilerinden ek bir ücret talebinde bulunmayacak. 11 Haziran’da karekodlu uygulamaya geçen Finansbank da müşterilerinden muvafakatname istiyor ve ek ücret almıyor.

Uygulamayı Türkiye’de yaygınlaştırmak isteyen ING Bank, bu amaçla karekodlu çekin fiyatını, klasik çekin fiyatı ile aynı tutma kararı aldı.

Herhangi bir ek masraf almayan bankalardan biri de Odeabank. Banka ek olarak kendi mobil uygulaması aracılığıyla çekle ilgili bilgileri alıp müşterilerine iletiyor. 7 Mayıs’ta yeni uygulamaya geçen Şekerbank da isteyen müşterilerine karekodlu çek defteri veriyor. Karekodlu çek uygulamasını bir seçenek olarak müşterilerine sunan Şekerbank, ek bir ücret talep etmiyor.

NE İŞE YARIYOR?



Karekodlu çek, sahibinin bankasından talebi üzerine onayladığı muvafakatname ile çek ödeme geçmişini ticaret yaptığı kişilerle paylaşmaya hazır olduğunu gösteren bir ürün. Karekodlu çeki kabul eden kişi, akıllı telefonuna indireceği Findeks uygulamasıyla çekin üzerinde bulunan karekodu sisteme okutarak karşısındaki keşidecinin geçmişte çeklerini hangi oranda ödediği, çeklerinin hangi oranda karşılıksız kaldığı ve

bu çeklerin hangi oranda sonradan ödendiği gibi bilgileri kapsayan geçmiş çek ödeme performansı konusunda daha net bilgiye sahip oluyor. www.Raporda, keşide edilen toplam çek adet ve tutarının yüzde kaçının zamanında ödendiğini ya da ibraz edilen çeklerin toplam tutarının hangi oranda ödendiği ve ne kadarının arkasının yazıldığını, adet ve tutar bilgisi paylaşmadan yalnızca oransal olarak son bir, üç ve 12 ay verilerine göre gösteriyor.

UCUZ PARA TRANSFERİ



6TL'den başlayan fiyatlar

**ANINDA
PARA GÖNDER AZ ÖDE**



HESABA
IBAN'A



ALICININ
İSMİNE



KREDİ
KARTINA



www.ptt.gov.tr



[/PTTKurumsal](https://www.ptt.gov.tr)

[/PTT.Kurumsal](https://www.ptt.gov.tr)

Posta
Banka
Lojistik

Onun hayatı mobil!

Türkiye'nin bankacılıktaki, ödeme sistemlerindeki yenilikleri tüm dünyaya örnek oluyor. Peki bu nimetlerden biz ne kadar yararlanıyoruz? İşte mobille yatıp mobille kalkan G. Serra Ulusoy'un gözünden Türk tüketicisinin yenilikle imtihanı...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com

Elektronik, dijital, online, mobil... Özellikle bankacılık, ticaret, alışveriş için bu kavramları sık sık, bir arada ya da ayrı ayrı sıkça kullanıyoruz. Elektronik ticaret, online alışveriş, dijital bankacılık, mobil şube... Bu konulardaki gelişmeleri de mümkün olduğunca her sayımızda ele alıyoruz. Ancak itiraf etmeliyiz; tüketici, kullanıcı gözüyle bu dünyanın nasıl görüldüğünü, bu nimetlerden ne ölçüde yararlandığımızı yansıtmayı biraz ihmal etmişiz.

PSM olarak bu sayıdan itibaren, ödeme sistemlerinin sunduğu yenilikleri hakkında kullanan yöneticilerin, işadamlarının, kamuoyunca tanınmış isimlerin deneyimlerine, görüş ve önerilerine yer vermeye karar verdik. İlk konduğumuz da yönetim danışmanı G. Serra Ulusoy oldu...

Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği mezunu olan ve ABD'deki Northeastern Üniversitesi'nde MBA eğitimi alan Ulusoy, stratejik planlama, mali işler ve süreç iyileştirme gibi konularda 20 yılın üzerinde tecrübeye sahip. Kariyer yolu uzun ama çok net: 1991'den 2002'ye 11 yıl boyunca P&G'nin (Procter & Gamble) finans bölümünde çalışmış. 2002'den bu yana da farklı sektörler ve farklı büyüklükteki firmalara yönetim danışmanlığı yapıyor. Fizibilite, finans ve muhasebe sistemlerinin kurulması, süreç analizi ve iyileştirme, kısa ve uzun vadeli iş planlarının yapılması gibi alanlarda hizmet veriyor. Yurtdışından da müşterileri var...

Peki Serra Ulusoy'un bu teknoloji, internet bankacılığı, mobil bankacılık, mobil alışveriş ilgisi nereden geliyor? En çok hangi uygulamaları kullanıyor? Kartlarla arası nasıl? Beğendikleri, eleştirdikleri, önerileri neler?..

Orta yaş ve üzerindekiilerin teknolojiye biraz "Fransız" kaldığı, yenilikleri kuşkuyla karşı-



G. Serra Ulusoy

layip adapte olmakta zorlandığı söylenir. Sizi bu genellemenin dışına çıkaran ne oldu?

12 yılı aşkın süredir yönetim danışmanlığı yapıyorum. Mühendis kökenli olduğum için teknolojiye eskiden beri ilğim vardı. Yenilikleri hep takip ederim. İşim gereği sabit bir ofisim yok. Türkiye'nin hemen her yerinden, yurtdışından müşterilerim var ve onlara yerinde hizmet veriyorum. Başım sıkıştığında destek alacak bilgi işlem elemanım olmadığı için de hep kendi başına öğrenmek ve uygulamak zorunda kalıyorum.

Cep telefonu, tablet, laptop; hangisini ne sıklıkla kullanıyorsunuz?

“Mobil” çalıştığım için sürekli ulaşılabilir ve ulaşılabilmek benim için önemli. Cep telefonunu çok etkin kullanıyorum. Dizüstü bilgisayarım adeta kolumun bir uzantısı haline gelmiş durumda. İşim gereği ofis uygulamalarını sık kullanıyorum. Bu yüzden tableti tercih etmedim. Finans uygulamaları için uygun değil. Mobil uygulamalar hayatın her alanına girdikçe onlara adapte olmaya, çekinmeden kullanmaya çalışıyorum.

Teknoloji gelişirken siber saldırı riski de artıyor. Güvenlik konusunda endişe duymuyor musunuz?

Güvenliğimi sağlamak için tüm adımları atıp gerekli önlemleri alırım. Antivirüs ve firewall programlarını asla ihmal etmem. Kullanmadığım zaman bilgisayarımı açık bırakmam. Nereden geldiğini bilmediğim mailleri açmam, her siteye girmem. Mobil yani cep telefonumda da benzer önlemleri alıyorum. Şifrelerimi bilgisayarda saklamam. Kolay tahmin edilebilecek şekilde de belirlemiyorum. Ancak o kadar şifreyi de akılda tutmak mümkün değil. Bu yüzden kendimce bir şifreleme sistemi geliştirdim ve sürekli onun varyasyonlarını kullanıyorum.

En çok hangi mobil uygulamaları kullanıyorsunuz?

Bankacılık uygulamalarını elbette. Şube bankacılığım, günümüze yoğun iş temposunda düşünmek bile bana zor geliyor. Faturalarımın tamamının otomatik ödeme talimatında olduğunu söylemeye gerek yok sanırım. EFT, kart ödemeleri gibi bankacılık işlemlerim için mobil tercih ediyorum. Çünkü daha kolay ve pratik.

Bankaların bu konudaki performansını nasıl buluyorsunuz?

Sırf mobil şubelerine bakarak bile internet bankacılığında bazı bankaların daha farklı, önde olduğunu görebilirsiniz. Ben mobil bankacılıkta Akbank, Garanti, Yapı Kredi ve İş Bankası'nın uygulamalarını beğeniyorum. Örneğin, Garanti'nin akıllı telefonları kullanıcıya tanımlayarak mobil şubeye girişi çok daha pratik hale getiren uygulamasını çok beğendim. Diğer bankalardan Finansbank ve HSBC'yle de çalışıyorum ama sanırım HSBC bu alana biraz geç girmenin sıkıntılarını yaşıyor.

Gelelim online alışverişe, mobil ödemelere...



Bu konuda hangi uygulamaları tercih ediyorsunuz?

Açık söylemek gerekirse, BKM Express hayatımı girdikten sonra farklı bir arayış ihtiyacı duymadım. BKM Express'i hem şifre sıkıntısını gidermesi ve hem de güvenli ödeme açısından çok pratik buluyorum. Kredi kartıyla ödeme yaparken her zaman kart numaramı sitelere girmeyi sevmiyorum. Çünkü o sitenin düzgün olarak korunduğundan emin oluyorum. Üstelik 16 haneli kart numarasını, güvenlik kodunu,

AMATÖR TİYATROCU, SOSYAL KELEBEK, İLLE DE SARI KIRMIZI...

Serra Ulusoy, bir dönem amatör olarak tiyatro oynamış. “2.5 yıl Belçika'da yaşamışım. Dönüşte Fransızca'yı unutmamak için Fransız Kültür Merkezi'nde kursa gittim. Orada kurulan amatör tiyatro grubuna katıldım ve Fransızca rol aldım” diye anlatıyor bu hobisini.

Ulusoy, Twitter hesabında kendini “sosyal kelebek” olarak tanımlıyor. Twitter'da, Facebook'ta, LinkedIn'de oldukça etkin. Her mecrayı farklı amaçlar için kullanıyor.

Ailesinin diğer fertleri Fenerbahçeli olmasına rağmen o Galatasaray'ı seçmiş. Üstelik hayatında bir kez, o da Fenerbahçe'nin maçına gittiği halde “İlle de Sarı Kırmızı” diyecek kadar Cim Bom tutkunu. Galatasaray'ın 14 yıl şampiyon olamadığı dönemde Fenerbahçe'ye dönmeyi düşünmüş ama başaramamış. Bunda aynı zamanda Göztepelili olmasının payı var mı kendisi de bilmiyor.

Serra Ulusoy kendini; gezgin, özgürlüğüne düşkün, feminist olarak da tanımlıyor.





şifreyi girmek çok da pratik gelmiyor. PayPal ve benzeri ödeme yöntemlerini de denedim ama yurtiçinde pek kullanışlı bulmadım. Yurtdışından da çok fazla alışveriş deneyimim olmadı.

BKM Express akaryakıt istasyonlarında, mağazalarda yüz yüze mobil ödeme uygulaması da başlattı...

Yüz yüze mobil ödeme beni de heyecanlandırıyor. Akaryakıt istasyonlarında arabadan çıkmadan ödeme yapma fikri çok güzel. Henüz deneme fırsatı bulamadım ama TOTAL dışında diğer markalara da yayılırsa kullanımı hızla artacaktır. Beymen'le başlayan mağazada yüz yüze mobil ödeme uygulamasını da en kısa sürede deneyimlemek istiyorum. Ancak yine söylüyorum, bu uygulamaların, mobil ödemelerin yaygınlaşması için üye işyeri sayısının artırılması gerekiyor. Bu tüm mobil ödeme platformları için de geçerli.

Peki BKM Express'i en çok hangi ödemeler için kullanıyorsunuz?

Ailem İzmir'de yaşıyor. Annem yaşlı olduğu için markete gidemiyor. Onlar için Migros'tan alışveriş yapıyorum. Bunun için Migros Sanal Market'in mobil uygulamasını kullanıyor, ödemeyi de BKM Express ile yapıyorum. Kendim de Migros Sanal Market'i kullanıyorum ve çok da memnunum.

Aslında mobil anlamda ilk kullanımı uçak bileti için yaptım. Önce THY ile başladım. Sonra Atlas Global de dahil oldu. Karşıma ne zaman BKM Express ile ödeme seçeneği çıksa hemen onu kullanıyorum.

Hayatımda her zaman daha hızlı ve pratik çözümleri tercih ediyorum. Çiçek göndermekten TEMA'ya bağış yapmaya pek çok konuda mobil uygulamaları kullanmaya çalışıyorum.

Kartlarla ilişkiniz nasıl? Mobil yüzünden fiziki kart kullanımınız azaldı mı?

Yoğun bir çalışma tempom var ve biraz da dalgınım galiba. Bir yıl içinde üç kere çantamı kaybettim! Kartların yenilenmesi çok zor bir süreç. Sabit bir adresim, teslim alacak yerim yok. Bu yüzden yenilenen kartları şubeme yönlendirmelerini istiyorum. Benim için plastik kartların cep telefonu ya da başka bir mobil cihaza, numaraya tanımlanması güzel olurdu elbette. Bir noktada da zaten oraya gelecek.

Cüzdanımda 8 kredi kartı var. Garanti, Yapı Kredi ve İş Bankası'nın kartlarını öncelikli olarak kullanıyorum. Ancak sanırım bankaların sevdiği kart müşterilerinden değilim. Gecikme faizi nedir bilmem. Borcumu hep zamanında, hatta önceden öderim. Ödemelerin yoğunluğuna göre farklı kartlarım için farklı ödeme günleri ayarlamaya çalışırım.

Banka kartlarını ödeme için kullandığınız oluyor mu?

Hayır, pek tercih etmiyorum. Çünkü bir kredi kartının ayrıcalıklarını sunmuyor. Kredi kartıyla yaklaşık bir aylık faizsiz kredi kullanmış oluyorsunuz. 150 liralık bir market harcaması için niye banka kartını kullanayım ki? Bir de çoğu ülkede olmayan taksit imkanı sunuyor kredi kartları. Puan kazandırıyor. Bu puanları uçuş mili olarak da kullanabiliyorum. Aslında benim için kredi kartının tek amacı uçuş milleri diyebilirim.

Sık sık çanta, cüzdan kaybettığım için yanımda nakit taşımayı sevmiyorum. Bu yüzden bütün küçük ödemeleri banka kartıyla yapabilesem onu tercih ederdim. Yine taksi ve diğer ulaşım araçlarında da kullanılsa iyi olur.

Taksi demişken, BiTaksi'yi denediniz mi?

BiTaksi'yi biliyorum. Hatta telefonumda uygulaması da kurulu ama henüz kullanma imkanım olmadı. BKM'nin "Aydın 1, 11, 21 ve 31'inde BiTaksi 1 TL" kampanyasından da haberdarım. BiTaksi'yi çok yararlı bir uygulama olarak görüyorum.

Temassız ödemelerle aranız nasıl?

Seçenek olursa marketlerde, mağazalarda, hatta otoparklarda bile kullanıyorum. Örneğin, geçenlerde İstanbul'daki Akmerkez'in otoparkında ödemeyi temassız kartımla yaptım. Nişantaşı'nda bir otoparkta da kullandım. Umarım bu sistem tüm otoparklara yayılır.



★ *Altın kalpli kart* ★

**Faizsiz
ek limit* veren
banka kartı**



Kuveyt Türk'ten
faizsiz, bedelsiz,
ek limit veren
bir banka kartı:

Altın Kart

Paranız ihtiyacınızı karşılamadığında **faizsiz ek limiti** kullanın, ay sonu sadece kullandığınız kadar ödeyin. Üstelik Altın Kart, alışverişlerinizde **altın biriktiren** bir banka kartı!

*Nakit çekim şeklinde olmayıp, POS üzerinde yapılan alışverişlerde geçerlidir. En yüksek limit 2.000 TL olup 30 gün vade ile verilebilir ve bankanın belirlemiş olduğu kriterlere uygun şekilde kullanılabilir. Ayrıntılı bilgi için: 444 0 123 ve www.kuveytturk.com.tr



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK

Üniversiteler, ▶ kamu kuruluşları, bankalar için ▶ E-KAMPÜS DEVİRİMİ

İsim babası Etisan olan ve üniversitelerin yüzde 90'ı, kamu kurumlarının da yüzde 50'si tarafından kullanılan "e-kampüs" sisteminin yararları saymakla bitmiyor. Etisan Genel Müdürü Mert Özgün, 2 bin öğrencinin öğle yemeği yediği bir üniversitede sadece yemekhanede yılda 400 bin liralık kayıp kaçağın önlenebileceğine dikkat çekiyor...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com

Z

orlu bir üniversite seçme ve yerleştirme sınavı maratonu daha sonuçlandı. Pek çok aile için endişe, korku geride kaldı. Şimdi öğrencileri, ebeveynlerini daha tatlı bir telaş sarmış durumda. Üniversitede onları bambaşka bir hayat bekliyor.

Öğrenci, ailesinin yaşadığı şehirde değilse üniversitenin yurdunda, yatakhaneinde kalacak. Üniversitenin yemekhanesinde yemek yiyecek, arabası varsa üniversitenin otoparkına bırakacak, üniversitenin kütüphanesini, spor salonlarını kullanacak...

Peki üniversite tüm bu olanakları öğrencilerine optimum şekilde nasıl sunabilir? Haksızlıkların, kayırmaların, suistimallerin önüne nasıl geçebilir? Tüm bu hizmetlerin maliyetinin devlet ve öğrenci arasındaki paylaşımı nasıl oluyor? Bankalarla, ilgili finansman kurumlarıyla iletişim, işleyiş nasıl yürüyor?

Sorular o kadar çok ki... En iyisi bunları uzmanına soralım. Başta üniversiteler olmak üzere bakanlıklara, bakanlıklar bünyesindeki kamu kurum ve kuruluşlarına e-kampüs hizmeti veren, Ankara merkezli Etisan'ın Genel Müdürü Mert Özgün ile bu sistemin çıkış noktasını, işleyişini, ilgili kesimlere faydalarını konuştuk...

Üniversitelerde ödeme sistemi kurma fikri nereden aklınıza geldi?

Öncelikle Etisan olarak üniversitelerdeki bu sisteme biz "e-kampüs" adını verdik. Kısa sürede benimsendi ve bizim dışımızda da bu tür projelerin genel ismi oldu. Aslına bakılırsa biz biraz da bu sistemi kurmaya zorlandık. İlk olarak Ankara Üniversitesi, 2002 yılında yemek ücretlerini adil ve doğru şekilde toplamakta zorlandığını bize iletmış, bunun için bir sisteme ihtiyaç duyduğunu belirtmişti...

Üniversitelerde neden böyle bir sisteme ihtiyaç duyuluyor?

Biliyorsunuz, devlet üniversitelerinde okuyan öğrencilerin ve kamu sektöründe çalışanların yemek ücretlerinin bir kısmı devlet tarafından sübvansede ediliyor. 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun 212'nci maddesi uyarınca devlet memurlarına yiyecek yardımı yapılıyor. Kamu üniversitesi öğrencileri de aynı kapsamda.

İsterseniz bunu bir örnekle açıklayayım. Bir üniversitede yemek ücreti 6 TL olsun. Bunun 1.5 TL'si öğrenci tarafından ödenirken, 4.5 TL'si devlet tarafından sübvansede ediliyor.

Kamu personeli içinse ise sabit bir oran yok, personelin ek göstergesine göre hesaplanıyor. Örneğin, bir kamu kurumu yemek hizmetini kişi başı 11 TL'ye satın alıyor. Bu bedelin bir kısmı memur, bir kısmı da devlet tarafından karşılanıyor. Ek göstergesi 2200 olan bir memur 3.25, 3600 olan bir memur ise 4.5 TL'yi kendi cebinden yemek ücreti olarak ödüyor. Ek göstergesi 2200 olan memur için kurum devlet hazinesinden 7.25 TL alıyor ve bunları yemek firmasına ödüyor.

Peki e-kampüs sistemlerini kullanmayan yerlerde işler nasıl yürütülüyor?

Bu işleyiş, sistem olmayan yerlerde halen fiş satışı şeklinde çağ dışı bir uygulamayla yürütülüyor. Kayıt yok, geriye dönük bir araştırma ihtimali yok, kural yok, takip eden yok, rapor yok... Belli yemek bedelleri üzerinden fişler basılıyor ve para karşılığı personele veya öğrencilere satılıyor. Ama bu sistem suistimale çok açık ve çok tehlikeli.

Neden?

Çünkü hiç kimse para yüzünden zan altında kalmak istemez. Sistem kurmadan önce birçok kurumdan aldığımız geri dönüşler; kasa açıkları oluştuğu, büyük sıkıntılar hatta kavgalar yaşandığı yönündeydi. Bu elbette çalışanın da canını sıkan bir durum. Bu paralar her kurum tarafından

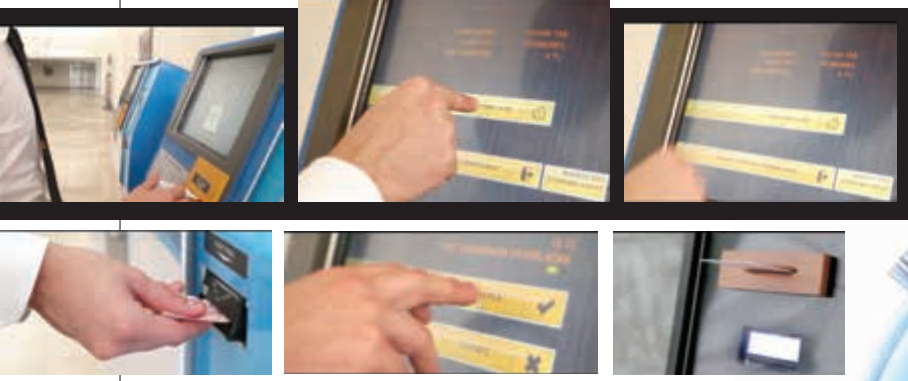


Mert Özgün

E-KAMPÜS SİSTEMİ HANGİ BİLEŞENLERDEN OLUŞUYOR?

- ➔ E-kampüs aslında çok karmaşık bir sistem. Başlıca bileşenlerini yemekhane ödeme sistemi, para tahsilat noktaları, kartlı geçiş sistemi, güvenli geçiş noktaları, kamera güvenlik sistemi, araç geçiş ve otopark sistemi, emanet dolap sistemi ve kütüphane sistemi olarak sıralamak mümkün.
- ➔ Bu bölümlerin tamamı bir "akıllı kart" (kimlik kartı) ile yönetiliyor. Yine tüm bu sistemler birbirleriyle entegre çalışıyor; ortak bir kullanıcı ve raporlama arayüzüne sahip. Üniversitenin personel ve öğrenci sistemlerine entegre olarak tüm güncellemeleri ve veri alışverişini yapabiliyor.
- ➔ E-kampüs ödeme sisteminde ana yazılım dışında tercihe göre farklı "para yükleme" ve "para harcama" yöntemleri kullanılıyor. Yükleme için otomatik işlem yapan kiosklar veya manuel yükleme noktaları var. Harcama içinse turnikeler, fiş kabul noktaları ve/veya manuel POS'lar tercih edilebiliyor.





tutanak alınarak, kurumun belirlediği bir banka hesabına yatmak zorunda. Her gün bu işlemin yapılması çok zor; kişi toplanan parayı ne yapacak, nasıl saklayacak, kurumda bir kasaya mı koyacak yoksa cebinde mi taşıyacak. Üstelik bunlar işin en masum sıkıntıları...

Başka ne gibi sıkıntılar olabilir ki?

Maalesef bu konuda hem iyi niyetli hem de kötü niyetli senaryolar var. Bu konuda size iki örnek vereceğim.

İlki, diyelim ben bir öğretim üyesiyim ve gişede fiş satan "X" abiyile de çok samimiyiz. Aynı servisteyiz, beni çok seviyor, oğluyla ilgili de bana akıl soruyor. 3.20 TL'lik fiş almam gerekirken bana her seferinde 1 TL'lik öğrenci fişi veriyor, ben de onunla yemek yiyorum. "Allah razı olsun" diyorum, bana ayda 48.4 TL'lik kıyağ yapıyor, bir ay da iznim var, yılda eder 580 TL. "X" abi 300 kişiye bu kıyağı yapsa -ki 20-30 bin nüfuslu bir üniversitede lafi bile olmaz- yılda 174 bin 240 TL yapar. "Peki kime zararı var" diyeceksiniz; size, bana,



E-KAMPÜS:

5N 1BD

NE? NE ZAMAN? NEREDE? NASIL? NEDEN? BIG DATA?

NE?

Elektronik donanımlar aracılığıyla işlemleri dijital hale getirerek kampüs içi kontrol ve denetimin sağlanması.

NE ZAMAN?

1950'lerden günümüze kadar gelen kart teknolojileri, kampüsleri "akıllandırmaya" manyetik kartlarla başladı. Proxy, mifare, biyometri, desfire ve son olarak NFC teknolojisi e-kampüse yeni yönler oluşturan mihenk taşları oldu.

NEREDE?

Üniversiteler

Kamu kurum ve kuruluşları

Hastaneler
Spor kompleksleri
Özel sektör kuruluşları
Müzeler
Tatil köyleri
Şantiyeler
Tema parkları

NASIL?

Kampüs içinde her ihtiyaca yönelik çözüm var. Geçiş kontrolü, yemekhane, fotokopi, otopark, toplu taşıma, alışveriş, sadakat, kütüphane, spor kompleksi, sistem log-in, elektronik dolap, devam takip, konaklama...

NEDEN?

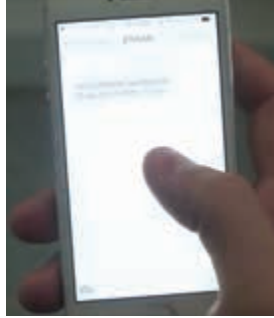
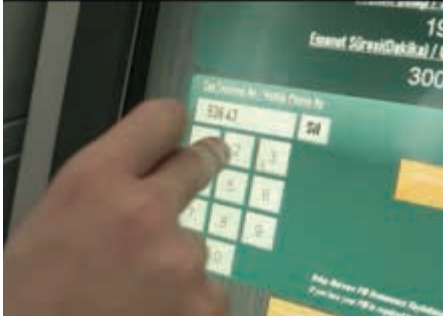
Nakit paranın dolaşmadığı bir kampüs ve inisiyatifin insanlara değil sistemlere yüklenmesi suretiyle hızlı veri akışı ve güçlü kontrol mekanizmasının mevcut olduğu bir yapı ihtiyacı...

BIG DATA?

Evet, yanlış okumadınız. Bu konuya yatırım yapanından emek verenine herkesin çok önem verdiği gizli gündem "big data"... Veri analitiği, dünya çapında çok önemli bir bilim dalı haline geldi. McKinsey tarafından 2011 yılında hazırlanan rapora göre, "big data" (büyük veri)

herkese... Bu paralar devlet tarafından ödeniyor. Neyle? Orası malum, sizlerin bizlerin ödediği vergilerle. Ama tamamen iyi niyetli, masumane bir hareket...

İkinci örneğim kötü niyetlilik üzerine. Diyelim ki bu kez ben yemek şirketinin bir personeliyim ve diğer geçideki "Y" abiyle muhabbeti kurmuşum. İnsanız hepimiz, bir süre sonra herkesin bir zayıf noktası, bir zaafi bulunur. Yemek saati geçtikten sonra muhabbet için "Y" abinin yanına gidiyorum ve soruyorum: "Bugün kaç kişiye 1 TL'lik fiş sattın?" "2 bin" diyor. Peki kaldı mı koçan? "500 tane daha var." "Abi" diyorum, "Bu 500 tane koçanı bana 2 TL'den satsana. 1 TL üniversiteye, 1 TL sana, kimsenin zararı yok, hesap soracak da yok, ne olacak" diyorum. "Y" abi "Akşam akşam temiz 500 TL. Vay be, dediği de doğru, üniversiteyi kazıklamıyorum, bir şey yapmıyorum" diyor ve anlaşmayı kabul ediyor. Bunu haftada en az 3 kere yapıyorlar; "Y" abi yıl sonunda 54 bin TL'ye gidip kendine ikinci el ama güzel bir araba alıyor. Peki benim kazancım ne? Neden 1 TL'lik fişe 2 TL verip alıyorum. İşte şeytanlık burada. Ben ihaleyle üniversiteden yemek hizmetini 10 TL'ye almışım, fişleri topluyorum ve verdiğim fiş kadar üniversiteden 10 TL alıyorum. Normalde 2 bin öğrenci gerçekten yemek yedi, yani 2 bin kişilik yemek yapıldı ama üniversiteye 2 bin 500 kişi yemek yenmiş gibi fiş verildi ve karşılığında 25 bin TL hakediş yapılıyor. Burada hiç yemek yapmadan $5000 - 1000 = 4000$ TL kazanç elde ediyorum. Düşünün, günde devleti 4 bin 500 TL zarara uğrattıyorlar. Haftada 3




ülke ekonomileri üzerinde önemli bir role sahip olacak. Öyle ki big data kullanımı sayesinde ABD'de sağlık harcamalarında yüzde 8 azalma sağlanabileceği tahmin ediliyor.

Birçok bankanın bu konuya son 5 yıldır ciddi yatırımları var. Geleneksel yöntemler bu sektördeki yüklü miktardaki verinin yönetilmesi için gerekli ihtiyaca cevap veremiyor. Veri analitiği teknolojileri sayesinde bankacılık işlemlerinde mevcut verinin etkin bir şekilde kullanımıyla bankanın verimliliği ve bunu takiben de yüksek kârlılığı sağlanıyor. Bankaların kampüse ilk giriş amacı mudi edinmek olsa da hayata atılan genç mezunun "cebinde olmak" gelecek için atılmış en ciddi ve en uzun perspektifli adım. 5 yıllık sözleşmeler yapan bankaların en çok hoşuna giden de her yıl yüzde 25 mezun verilmesi ve yüzde 25 yeni öğrenci kazanımı. Yatırım neredeyse

sabit kalırken giriş sonrası nüfus yüzde 125 artıyor. Ön ödemeli (prepaid) kartlarla genç nüfusun harcama ve kullanım verilerinin oluşturduğu namı değer "big data" elbette en değerli argüman. Elbette bununla kalmayıp kartı şehir kart (city card) haline getirip sadakat ve toplu taşıma projelerinin kullanımına açarak kapalı devreye farklı bir boyut getiren bankalar da var.

Bugün üniversitelerin yüzde 90'ında, kamunun da yüzde 50'sinde e-kampüsçükler de var, dev e-kampüsler de... Kartı okutup turnikeden geçmek, yetki düzeyine göre odalara girmek, "yetkisiz hareketlerde" kameraya tetik gönderip fotoğraf çekip alarm vermek, kütüphaneden kitap alışverişi yapıp ceza ödemek, PC'ye "log-in" yapıp kantinde tost yemek, paranın tek noktadan toplanarak kampüs içerisinde sanal olarak kullanılması, arka planda harcanan

noktaya göre sanal cüzdanlara ayrılması ve tabii tüm bunların raporlanması... Konunun uzmanlık ve tecrübe gerektiren birçok yönü var. İstekler, ihtiyaçlar, bütçe ve doğru ürün ağacı tercihiyle başlıyor her şey. Süreç; entegratör firma tespiti, teklifler, pazarlıklar, karar vermeyle devam edip entegrasyonlar, kablolama, kurulum devreye alma ve son olarak da eğitimle tamamlanıyor. Tamamlanıyor mu? Hayır! Daha yeni başlıyor. Çünkü bunlar yaşayan projeler. Her şeyden önemlisi kullanıcı değişkenliği var; ziyaretçisinden tutun da ek göstergesi değişene, atılana, emekli olana, yeni kazanana, dondurana, disiplin suçu alana kadar...

Kısacası e-kampüs projeleri de dahil olmak üzere büyük veri teknolojilerinin başta bankacılık olmak üzere birçok sektörde kullanımının ve kullanım alanlarının artması kaçınılmaz görünüyor. 



gün yapsalar 13 bin 500 TL eder. Bunu en az 32 hafta boyunca yaptığımızı düşünün; 432 bin TL. Tabii bu para yine sizin benim cebimizden çıkıyor.

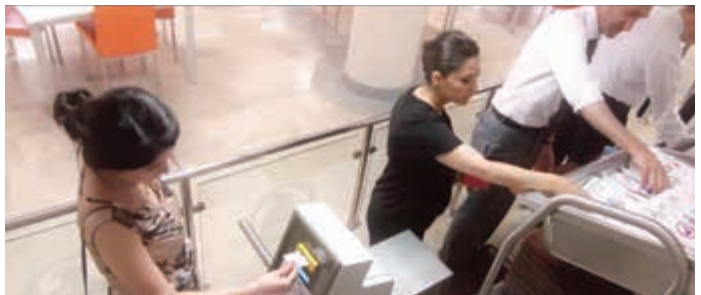
Bu sadece 2 bin öğrencinin yemek yediği yerde yaşıyor; 50 bin nüfuslu üniversitelerimiz var. İsim vermek istemiyorum ama kurulumunu yaptığımız bir üniversitede yıllık 2 milyon TL kâr elde edildi. Bu çok ciddi bir rakam. Buna bir de büyük pencereden bakın. Tüm üniversiteler, tüm devlet kurumları, cidden inanılmaz bir rakama ulaşırsınız.

Daha önceki görüşmemiz sırasında, sistemlerinizin kendi kendini amorti ettiğini söylemişsiniz. Bu hesap şimdi bunu daha net bir şekilde ortaya koyuyor..

Elbette. Üstelik bizim sistemlerimizi kurmak öyle milyonlar tutmuyor. Yüksek sayıyla yemek yenen yerlerde sistem kendini çok daha hızlı amorti edebiliyor. Ki tek tasarruf ettiğiniz nokta kayıplar da değil. Bizim sistemlerimizde “insansız” özelliği ön planda. Bu da önemli bir maliyet tasarrufu. İster devlet ister özel kurum olsun, insan çalıştırmanın bir maliyeti var. Fiş satılan veya manuel sistemlerin kullanıldığı yerlerde bu fişi satan insanlar, “benmarı”nın başında onları toplayanlar var. Yine parayı kontrol edip yatanlar, bunları raporlayanlar da... Biz tüm bu insanları kurumlara geri kazandırıyoruz. Herkes yeterli işgücü olmadığından şikâyet etmiyor mu? Alın size işgücü. 2 bin kişinin yemek yediği ve iki yemekhanenin olduğu bir yerde manuel bir sistem için en az 5 kişiye ihtiyaç duyarsınız. Bu bir örnek elbette. Bu işi yönetebilecek düzeyde 5 kişinin tüm kalemleriyle 2015’te bir şirkete yıllık maliyeti ortalama 240 bin ila 260 bin TL’yi bulur. Bu bile çok ciddi bir tasarruf.

Peki siz bu alanda nasıl ilerlediniz?

2000’li yılların başında firmamız zaten ödeme sistemleri konusunda bazı Ar-Ge çalışmaları yapıyordu. Bu süreçte edindiğimiz tecrübelerimizi üniversiteyle paylaştık ve az önce de belirttiğim avantajlarından dolayı süreç çok hızlı ilerledi. İlk kurulumumuzdan bu yana her yıl gittikçe artan bir talep oluştu. Ancak asıl mesele bunu





doğru kişilere doğru şekilde anlatmak. Eğer kurum en üst kademedeki en alt kademeye kadar bir irade göstermezse bu tarz sistemleri kurmak, yürütmek, işletmek pek mümkün değil.

Sektörel bilgi anlamında müşterilerin yapısı nasıl? Yeni teknolojilere kapalı bir kesim de var...

Tam olarak kapalı diyemeyiz aslında. Ancak bazı yerler kurulu düzeni değiştirmek ve teknolojiye teslim olmak konusunda biraz tutucu. Özellikle bu kurumların üniversiteler olması biraz trajikomik. Ancak "bana dokunmayan yılan bin yaşasın" mantığı toplumumuzda çok yaygın. Birilerinin taşın altına elini koymasına lazım. Biz koyduk ve 1977 kuruluşlu bir Türk şirketi olarak vatana millete faydalı işler yaptığımızı düşünüyoruz.

Biraz da şirketinizin satış pazarlama stratejisinden söz edelim...

Bu aslında cevabı açısından çok enteresan bir soru. Satış ekibimiz, pazarlama ekibimiz yok; bu konuda tek ekibimiz var o da "referanslarımız"... Etisan, Türkiye'de bu konuda gerçekten bir marka oldu. Elbette tekel değil ama işimizi gerçekten çok özenerek ve bilimsel olarak yapıyoruz. Tüm yazılımlarımızı kendimiz geliştiriyor, ödeme tarafındaki donanımlarımızı kendimiz üretiyoruz. Gerçekten de çok iyi bir satış sonrası servis hizmetimiz var. Siz istediğiniz kadar sistem kurun, müşterinizi memnun edemezseniz orası sizin için bir "referans" olmaktan çıkar. Bu yüzden satış sonrası müşteri memnuniyetine ve servis hizmetimize çok özen gösteriyoruz. Müşterimizi memnun edemezsek o nasıl bize referans olacak?

Sorunuz bu yüzden enteresan dedim. Günümüz rekabet şartları elbette zor; iş almak, ihale kazanmak zor. Çünkü benim maliyetlerime sahip olmayan satış odaklı firmalarla mücadele ediyorum. Ancak ben satış odaklı değil, hizmet odaklı çalışmak zorundayım. Biz şirket olarak stratejik bir karar aldık ve bir saha satış ekibi kurmadık. Bunun bizi hizmet odaklılıktan uzaklaştıracağını düşünüyoruz.

Sıra dışı bir strateji olduğunu kabul etmeliyiz. Peki bunun maliyet anlamında yansımaları nasıl?

Evet, satış odaklı bir yapıya göre çok daha fazla maliyetli. Ancak bunu ayakları yere basan, ileriye dönük bir yatırım olarak düşünün. 12 yıldır aralıksız servis sözleşmesi kapsamında teknik destek verdiğimiz üniversitelerimiz var. Buradan da şirketimizin hiçbir siyasi güç veya bürokratik ilişkiyle iş yapmadığını anlayabilirsiniz. Bizler bir dönemin veya bir görüşün şirketi değiliz, olmamak için de çok çaba sarf ediyoruz.

Gerçekten işimizi çok iyi yapmak, akabinde de müşterimize çok iyi hizmet vermek ve onu memnun etmek zorundayız. Hizmet odaklı bir satış stratejiniz varsa buna mecbursunuz. Bu strateji de sizi sürekli geliştirmeye, sürekli iyileştirmeye zorlar.



Yeri gelmişken biraz da Ar-Ge faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Elbette, ben bir teknoloji firmasıyım ve günümüzde teknolojinin hızını göz önünde bulundurursak, Ar-Ge yapmayan, özellikle de bizim yapıımızdaki firmalar yok olmaya mahkumdur. Her yılın sonunda yıllık bütçemizi yaparken Ar-Ge'ye ayırdığımız kaynaktan dolayı zaten satış odaklılıktan uzaklaşıyoruz. Hem Ar-Ge hem satış sonrası destek; bu maliyetleri olmayan bir firmayla fiyat anlamında rekabet etmeniz çok zor. Gerçekten bunlar çok ciddi maliyetler. İnsanlar sistemimizi tercih ettiğinde sadece bir kiosk, bir harcama noktası ve bir yazılım almıyor; aynı zamanda tüm know-how'ımızı da almış oluyor. Hizmet verdiğimiz alan itibarıyla ulusal bir markayız ama son kullanıcıda bir Apple veya Samsung gibi bir bilinirliğimiz yok. Bu örnekten de hedeflerimizin ne kadar büyük olduğunu anlayabilirsiniz.



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
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 ÖFB 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.



Para transfercileri bankalara rakip olacak

Yeni ödeme sistemleri yasası sektörü şenlendirecek. Para transferi yapan şirketler, herhangi bir banka hesabı olmayan yüzde 40'lık kesime odaklandı. UPT Genel Müdürü Erol Ulu, "Ödeme hesabı açma hakkı elde ettik, daha düşük komisyon ücretleri ve elektronik cüzdanımızla bankalara rakip olacağız" diyor...

ESİN GEDİK - esin.gedik@gmail.com

2 013 yılında yürürlüğe giren 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" uyarınca BDDK'dan lisans alma süresi 27 Haziran'da doldu. Bu konuda ayrıntılı bilgileri "7 soruda ödeme sistemlerinde yeni dönem" başlıklı haberimizde bulabilirsiniz...

Ödeme sistemlerini dünya standartlarına kavuşturan ve yeni bir sektörün kapısını açan bu yasa, bankaların yanı sıra hayatımıza yeni giren çok sayıda şirketi de yakından ilgilendiriyor. Farklı sektörlerden birçok şirket, bu yasanın kendileri açısından yeni fırsatlar barındırdığını düşünüyor. Bunlardan biri de Aktifbank bünyesinde uluslararası para transferi yapan UPT (Uluslararası Para Transferi)...

Aktifbank'ın şubesiz bankacılığa başladığı ve PTT ile işbirliği yaptığı dönemde, yurtiçi para transferinde yaşanan sorunu çözmek için kurulan UPT, 2010 yılından bu yana başladığı iş hayatına, 2012 yılında yurtdışı para transferini de ekledi. Şu anda dünyanın 222 ülkesine para transferi yapan UPT, yeni dönemde bankalara rakip olmaya hazırlanıyor. Bu iddiasının altında ne var, nasıl gerçekleştirecek sorularına yanıt aramak için UPT Genel Müdürü Erol Ulu ile bir araya geldik.

5 YIL İÇİNDE 10 BİN ACENTE HEDEFİ

UPT'nin oldukça agresif büyüme planı var. Erol Ulu, 2014 yılındaki 1 milyar TL'lik iş hacmini, çok değil 5 yıl sonra sadece 1 ayda sağlayabileceklerini vurguluyor. Şu anda kendisine ait 6 ofisi olan UPT, birçok ilde kendi şube ve acentelerini açmak istiyor. Ulu, "Hedefimiz, 5 yıl içinde dünya çapında 10 bin acenteye ulaşmak" diyor.



Erol Ulu

Ulu, söze Dünya Bankası'nın verileriyle başlıyor: "Türkiye nüfusunun yaklaşık yüzde 50'sinin herhangi bir banka hesabı yok. Bu oran dünya ortalamasıyla hemen hemen aynı seviyede. 'Neden insanlar hesap açmıyor' sorusunun ise iki yanıtı var. En zengin kesimin yüzde 40'ının, en fakir kesimin de yüzde 60'ının banka hesabı olmadığı gerçeğinden yola çıkarsak yanıtla ulaşabiliyoruz. Bence en önemli neden banka komisyonları. Yaptığımız en küçük işlemde bile komisyon alınıyor, parası olsun olmasın insanların önemli bir kısmı bu komisyonlar nedeniyle bankayla çalışmak istemiyor. Zaten az bir miktar paranız var, neden bir de komisyon ödeyesiniz ki?"

Türkiye'de 4 milyon yabancı var

Türkiye için bir diğer gerçek de yabancıların hesap açmakta yaşadığı zorluklar. Yine Dünya Bankası verilerine göre Türkiye'de yaklaşık 4 milyon yabancı yaşıyor. Bu kesimin çok önemli bir bölümü de bankalarda hesap açtırırken sorun yaşıyor. Erol Ulu, bankacıların Türkiye'de yaşayan yabancılarla çalışmayı istemediğini, sürekli iletişim halinde oldukları, ürün sattıkları müşterileri tercih ettiklerini söylüyor. Ulu, bu tabloyu çizdikten sonra bankalara nasıl rakip olacaklarını da şöyle anlatıyor:

"6493 sayılı yasayla artık bankalar dışında BDDK'dan lisans alan bizim gibi kuruluşlar da 'ödeme hesabı' açabilecek. Bu hesaba para yatırabilecek, ödemelerini yapabilecek ve alışveriş yapabilecek. Elbette tam anlamıyla bir banka hesabı değil ama ana işlemleriyle oldukça benzer."

Peki "ödeme hesabı" olan biri, bu parasını alışverişte nasıl kullanacak? UPT, bu sorunu da kısa bir süre sonra kullanıma girecek yeni elektronik cüzdanıyla çözecek. Ulu, "Yeni yasayla elektronik cüzdanlar da artık resmi olarak ödeme aracı kabul ediliyor. Biz de müşterilerimize bu hizmeti vereceğiz. Ödeme hesabı olan biri elektronik cüzdanı telefonuna indirip alışverişte kullanabilecek. Ayrıca bu cüzdana başka banka ve kredi kartlarını da ekleyebilecek" diyor.

Kısacası, Türkiye'deyken Almanya'daki evinizin elektrik faturasını, Gürcistan'daki çocuğunuzun okul taksitini ödeyebileceksiniz.



"Komisyonlar çok yüksek"

Peki insanlar neden UPT'de hesap açtırmayı tercih etsin? Ulu, komisyon oranlarının bankaların çok altında olduğunu, bu yüzden cazip geleceğini düşünüyor. Türkiye'de para transferi için kesilen komisyonların da dünyaya göre yüksek olduğuna dikkat çekiyor:

"Bunun nedeni rekabetin az olması. Yeni şirketler geldikçe komisyon oranları da düşecektir. Dünya ortalaması yüzde 6 ama bizde yüzde 19'lara kadar çıkıyor. Bankalar da bir süre sonra komisyon gelirlerinin düştüğünü görüp rekabete başlayacaktır."

Sektör, işçi göçlerini izliyor

İlginçtir, para transferi piyasası işçi göçlerine göre şekilleniyor. Dünyanın en büyük göç alan



"KAYSERİLİ NİJERYALILAR" SINIF ATLADI!

Para transferi piyasası, sosyolojik gözlem için de önemli bir alan. Çoğunuzun başına gelmiştir; Bulgaristan'dan arayıp evlenmek istediğini söyleyip uçak parası isteyenler, Nijerya'daki 1 milyon dolarını sizin yardımınızla ülke dışına çıkarmak isteyenler... Maalesef hala birçok insan bunlara inanıp para gönderebiliyor. Erol Ulu, sahtecilik konusunda dünyanın en uzman ülkesinin Nijerya olduğunu söylüyor. Hatta bu alanda uzmanlaşmak isteyenler Nijerya'ya eğitime bile gidiyormuş! Peki Türkiye'de yaşayan ve çoğu sokaklarda

saat, çanta satarak geçinen Nijeryalılarının durumu ne? Ulu, bu kesimin artık sınıf atladığını söylüyor.

Gerekçesini de şöyle anlatıyor:

"Bu insanlar eskiden bizim aracılığımızla ülkelerine para gönderirdi. Şimdi bunlara düzenli olarak İspanya, Fransa gibi ülkelere para geliyor. Nasıl yapıyorlar bilemiyorum ama Türkiye'den aldıkları sahte saat, çanta gibi ürünleri Avrupa'ya gönderip ödemelerini alıyorlar. Ben bunlara 'Kayserili Nijeryalılar' diyorum; ticaretten alıyorlar."





ASLAN PAYI KAYIT DIŞI TRANSFERDE

Bu yıl dünya genelinde 600 milyar dolarlık bir para transferi olacağı tahmin ediliyor. En az bu kadar da kayıt dışı transfer söz konusu. Kayıt dışı deyince hemen yasa dışı bir durum aklımıza geliyor ama öyle değil. Kayıt dışı, herhangi bir tanıdık, otobüs şoförü vb aracılığıyla para gönderilmesini ifade ediyor. UPT Genel Müdürü Ulu, Türkiye’de hala para transferinin çok önemli bir kısmının bu yolla yapıldığını söylüyor. Türkiye’de 10-12 milyar dolarlık kayıtlı para transferi var. Bunun bir üç katı kadar da kayıt dışı para transferi olduğu tahmin ediliyor.

ülkesi ABD olduğu için, en büyük koridor doğal olarak bu bölge. Ulu, “ABD’de Latin Amerika’dan gelen çok sayıda göçmen var. Bu yüzden ABD-Latin Amerika koridoru dünyanın en büyüğü. İkinci sırada ise Arabistan var. Arap Yarımadası, özellikle Uzakdoğu’dan gelen çok sayıda işçiye ev sahipliği yapıyor. Bu yüzden ikinci büyük konumda. Dünyanın her yerinde IT sektöründe çalışan Hindistanlılar, Bangladeşli ve Malezyalı işçiler de diğer koridorları oluşturuyor” diyor.

Ulu, Türkiye’nin henüz önemli koridorlardan biri olmadığını ama hızla bu yolda ilerlediğini vurguluyor. Bu konuda da Suriyeli sığınmacıları örnek veriyor: “Şu anda 2 milyona yakın Suriyeli var ülkemizde. Henüz önemli bir kısmı para kazanmıyor ama birkaç yıl sonra ortalık sakinleştiğinde bu insanlar Suriye’ye para göndermeye başlayacak.”

“Krizdeki Avrupa’ya yardım ediyoruz”

Bugün özellikle büyük kentlerde sokağa çıktığımızda çok sayıda yabancıyla karşılaşıyoruz. Ulu, Türkiye’nin 1990’lara kadar göç veren, son 5 yıldır ise göç alan bir ülke olduğunu hatırlatıyor. İnşaat işçileri, bakıcılar, sokak satıcıları, beyaz yakalı işadamları, ticaret yapanlar, Azeri öğrenciler, Gürcü işçiler, Kırgızistan’dan ticaret için gelen insanlar...

Bu kesimin artık Türkiye’de kalıcı olduğunu belirten Ulu, “Nitekim bunu para transferinde de görebiliyoruz. Türkiye eskiden yüzde 80 yurtdışından para alan bir ülkedydi, şu anda yurtdışına yapılan para transferi artıyor. Örneğin, en çok Türkün yaşadığı Almanya’dan 2014 yılında Türkiye’ye yapılan para transferinin hacmi 500 milyon dolar. Buradan giden para ise 1.5 milyon dolar. Hala en çok işlem Avrupa’yla yapılıyor ama Rusya ve Doğu Bloku ülkeleri de hızla gelişiyor. Avrupa’daki krizden sonra Türkiye’den daha çok para gitmeye başladı, insanlar oradaki akrabalarına yardım ediyor” yorumunu yapıyor.





HCE ÇÖZÜMÜ İÇİN
**İŞİ UZMANINA
BIRAKIN...**

İŞİNİZİ RİSKE ATMAYIN!



Mobile & EMV Solutions

www.cardtek.com

Ödeme sistemlerinden BT sistem entegratörlüğüne Teknoser'in büyük dönüşümü

Faaliyetlerinde ödeme sistemlerinin payını azaltan Teknoser, son dört yıldır yoğunlaştığı bilgi teknolojileri sistem entegratörlüğünde Türkiye'nin en iyisi olmayı hedefliyor. Teknoser Genel Müdürü Bülent Tellioglu, "700'ün üzerinde çalışanı olan ve Türkiye'nin her bölgesine kendi elemanlarıyla hizmet verebilen başka bir BT sistem entegratörü yok" diyor...



Teknoser adı üzerinde bir "servis" şirketi. Yine adı üzerinde "teknoloji" servisi veriyor. PSM de adı üzerinde "Ödeme Sistemleri Dergisi" ve konumuz doğal olarak ödeme sistemleri... Ağırhkl olarak POS bakım ve onarım hizmetleriyle tanıdığımız Teknoser ile ilgili yapacağımız haberi kurgularken de kafamızda hep ödeme sistemleri vardı. Nitekim İstanbul Seyrantepe'deki Teknoser Operasyon Merkezi'ne gidip kapıdan kafayı uzattığımızda da yanılmadığımızı anladık. Çünkü giriş katında yüzlerce POS cihazı, bakım ve onarım masasında sıra sıra POS'lar üzerinde çalışan insanlar karşılaşmıştı bizi...

Ancak itiraf edelim yanılmışız. Bunu Teknoser Genel Müdürü Bülent Tellioglu ve Genel Müdür Yardımcısı Cüneyt Gürsu ile görüşmeye başladıktan sonra anladık. Çünkü Teknoser, bizim hafızalarımızda kalan Teknoser değildi artık. Evet, yine POS bakım ve onarımı işlerin bir kısmını oluşturuyordu ama payı yüzde 20'lere kadar gerilemişti...

2011'den itibaren rota değişti

1998 yılında Hitay Yatırım Holding bünyesinde kurulan Tek-

noser, başlangıçta temsilciliğini aldığı Fransız Ingenico marka POS cihazları için saha hizmetleri veriyordu. Ingenico'nun temsilciliği bırakıldıktan sonra Teknoser, yine Ingenico da dahil olmak üzere marka bağımsız tüm POS cihazları için servis, bakım onarım hizmetleri vermeye devam etti. 2014'te genel müdürlüğü üstlenen Bülent Tellioglu'nun deyişiyle de 2011 yılından itibaren kendine yeni bir rota belirledi...

Tellioglu, "Son dört yıldır bilgi ve iletişim teknolojileri (BT) sistem entegratörü olma yolunda ilerliyoruz. Rotamız bilgi teknolojileri anlamında bir projeyi, ihtiyacı A'dan Z'ye tek kaynaktan sağlayan bir sistem entegratörü olmak. Donanımdan yazılıma, satış öncesi tasarımdan satış sonrası tüm saha hizmetlerine kadar tüm süreci kapsayan bir entegratörlük bu. Dört yıl içinde bu anlamda çok ciddi bir yere geldik. Vizyonumuz, bu alanda Türkiye'nin en iyi şirketi olmak" diyor.

360 bin IT envanteri, 700 bin POS

Tellioglu, ödeme sistemlerinde ciddi bir oyuncu olmanın avantajını hala hissettiklerini de eklemekten geçemiyor. Teknoser'in 600'ü sahada teknik eleman olmak üzere 700'ün üzerinde çalışanı var. Yaş ortalaması 28 olan bu genç ekibin çoğunu teknik yükseköğretim mezunları oluşturuyor. "Beyaz yakalı" olarak tabir edilen merkez ekibinin tamamına yakını ise yazılımcı, bilgisayar uzmanı mühendislerden oluşuyor. Teknoser'in 65 ilde ofisi var. Bu da şirketin 81 ilin tamamına kendi elemanlarıyla servis verebilmesini sağlıyor. Cüneyt Gürsu, 360 bin IT envanteri, 700 binin üzerinde de POS cihazı için hizmet verdiklerini söylüyor. Tellioglu da "Benim bildiğim bu büyüklük ve yaygınlıkta Türkiye'de başka bir firma yok. Türkiye'nin en büyük bilgi teknolojileri servis firmasıyız" diyor.

Kara Kuvvetleri Komutanlığı'nın tüm IT envanteri Teknoser'e emanet

Teknoser'in faaliyetlerinde, hizmet verdiği kurum ve kuruluşlar arasında kamunun belirgin bir hakimiyeti var. Bülent Tellioglu, Kara Kuvvetleri Komutanlığı'nın Türkiye'nin her yerine yayılmış bilgi teknolojileri ürün ve sistemlerine bakım, servis hizmeti verdiklerini vurguluyor.

Bakanlıklar, belediyeler, belli başlı üniversiteler de Teknoser'den bilgi teknolojileri bakım onarım, kurulum, entegrasyon hizmeti alıyor. Telliöğlü, perakende mağaza ve fast food zincirleri gibi büyük özel kurumsal müşterileri de olduğunu anlatıyor. "Örneğin, TAB Gıda bünyesindeki Burger King, Sbarro ve Arby's fast food zincirlerinin tüm bilgi teknolojisi cihazları, network altyapıları için bakım, servis hizmetleri veriyoruz" diyor.

Teknoser, POS cihazları içinse bankalar adına servis hizmeti veriyor. Bu noktada Telliöğlü, POS servisinin Teknoser'in gelirlerinde yüzde 20 civarında paya sahip olduğunu açıklıyor. Kalan kısmın tamamı ise BT sistem entegratörlüğünden geliyor.

Yeni nesil yazarkasa POS cihazlarına bakım onarım hizmeti veren Teknoser, 2016'ya kadar dönüşümü öngörülen yazarkasalar için de bağlantıları şimdiden yapmış. Telliöğlü, dönüşüm henüz net olarak başlamadığı için şimdilik marka, şirket ismi veremiyor.

Anahtar teslimi veri merkezi kuruyor

Teknoser, klimalarıyla, elektrik ve ağ kablolarıyla, yangın söndürme cihazlarıyla, kısacası kullanılan tüm ekipmanlarla bir veri merkezini (data center) A'den Z'ye fiziki olarak kurup teslim edebiliyor. Şirketin bu alandaki en büyük referansı ise Türk Telekom... Bülent Telliöğlü, "Türkiye'nin en büyük veri merkezine bakım hizmeti veriyoruz. Türk Telekom'un İstanbul ve Ankara'daki veri merkezlerinin bakımını biz yapıyoruz" diyor.

Bir başka faaliyet alanı da yönetilebilir hizmetler

Teknoser, tüm akıllı cihazların IP üzerinden yönetilebilir olmasını sağlıyor. Cüneyt Gürsu, bu alanda Simit Sarayı örneğini veriyor:

"5651 sayılı yasa gereği işletmelerin, kullanıcılarına sağladığı internet erişim hizmetinin kanun kapsamı dahilinde kontrol altına alarak kullanıcıların yasal içerikte olmayan erişimleriyle ilgili log kayıtlarının tutulması (zaman ve tarih mührü ile) yükümlülükleri düşüyor. İşte biz Turkcell Superonline ile birlikte bu sistemin altyapısını sağlıyoruz. Bu bir saha hizmeti. Türkiye'deki tüm Simit Sarayı mağazalarında sistemin (access point) kurulumunu, kontrolünü, bakımını sağlıyoruz. Raporlayıp sonuçları da paylaşıyoruz."

Teknoser, Türk Telekom'la işbirliği halinde IP üzerinden fiziki ve sanal santraller kuruyor. Birçok üniversite hastanesinin odalarındaki IP telefonların nereye konumlandırılacağından fiziki ve sanal santral kurulumuna kadar tüm işleri Teknoser üstleniyor. Gürsu, "Bir hastane için yaklaşık 4 bin uçtan söz ediyoruz. Keşif de dahil tüm bu işlerin yönetimi, donanımı dahil bu süreci biz yönetiyoruz" diyor.

Asus, Canon, Lexmark, Xerox...

"Teknoser adı üzerinde bir servis şirketi" demiştik. Şirketin servis gelirlerinde dizüstü bilgisayarlar ve yazıcılar (printer) önemli bir yer tutuyor. Örneğin, Asus'un tüm dizüstü bilgisayarlarının garantili servis ve bakımı Teknoser'in sorumluluğunda. Cüneyt Gürsu, "Canon yazıcılarının çağrı merkezi de dahil tüm onarım ve bakım hizmetlerini biz üstlendik" diyor. Lexmark ve Xerox yazıcıları içinse sistem biraz farklı işliyor. Gürsu, bu iki marka için müşteri adresine gidip yerinde ba-



kım ve onarım hizmeti verdiklerini anlatıyor. Xerox için de İş Bankası bünyesinde kullanılan yazıcıları buna örnek veriyor. Gürsu, Lexmark'ın bayileri için ekstra olarak, bir nevi "bakım işvereni" rolünü de üstlendiklerini söylüyor. Yani servis hizmeti verebilecek bayinin, bakım onarım yapabilmesi için onayı Teknoser veriyor.

Cüneyt Gürsu, Dell, Acer gibi dizüstü bilgisayarlar için de yetkili servis gibi hizmet verdiklerini sözlerine ekliyor.

Bülent Telliöğlü da "Türkiye pazarında bilinen hemen her IT ürününe bir şekilde dokunuyoruz. Zaten bilgi teknolojileri entegratörü açısından marka bağımsız hizmet verebilmek çok önemli" diyerek sözlerini noktallıyor.



Cüneyt Gürsu

Bülent Telliöğlü



Bütün e'leriniz bu ekibe emanet

Kayıtlı e-posta, e-imza, e-fatura, e-defter, e-tebligat, e-arşiv fatura, e-bordro, e-mutabakat, e-saklama... TÜRKKEP, 81 ile yayılmış 150'nin üzerinde bayisi ve toplamda 1.700 çalışanıyla Türkiye'nin "elektronik dönüşümü" için olmazsa olmaz olan bu hizmetlerin tamamını tek çatı altında veriyor...



Devletin, özel sektörün, bireylerin dijital hayata geçişini hızlandıran e-dönüşüm süreci, yaşam kültürümüzü de değiştiriyor. Satış, pazarlama, üretim dahil olmak üzere birçok iş akışını doğrudan etkileyen e-dönüşümün etkileri dünya çapında kendini hissettiriyor.

Hukuk, teknoloji ve kültürel olmak üzere üç önemli ayağı bulunan e-dönüşüm sayesinde, devlet vatandaşına yeni bir anlayışla hizmet sunuyor, işletmelerin verimliliği artıyor. Bireyler açısından ise daha hızlı ve etkin bilgi paylaşımı mümkün. Kâğıda dayalı iş yapma kültürü yerini e-ortama bırakıyor.

E-dönüşüm sürecinin itici gücü olan yeni düzenlemelerle iş yapış şekilleri, kurumsal organizasyon yapılarında ağırlığını hissettiren kâğıda dayalı iş yapma kültürü dönüşmeye başlıyor.

E-dönüşüm uygulamaları, özellikle 2012 yılından itibaren uygulamaya giren yasal düzenlemelerle Türkiye’de de gündemdeki ağırlığını artırdı. Bu büyük ekonomik ve kültürel değişimin altyapısını sağlayan kurumlardan biri de TÜRKKEP...

Tüm e-hizmetler tek çatı altında

TÜRKKEP bireylere, şirketlere, kamu kurumlarına, kuruluşlara, dernek, vakıf, oda, borsa, birlik ve her türlü sivil toplum kuruluşuna Türkiye’nin her yerinde başta KEP (Kayıtlı Elektronik Posta) olmak üzere her türlü e-hizmet ve çözümü sağlıyor. TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast, Türkiye’de KEP, e-fatura, e-defter, e-imza, e-tebligat ve e-saklama hizmetlerinin, çözümlerinin hepsini bir arada sunan ilk ve tek kurum olduklarını vurguluyor.

TÜRKKEP’in şu anda yüzde 90’ı kurumsal, yüzde 10’u da bireysel olmak üzere 71 bini aşkın KEP müşterisi bulunuyor. Şirketin e-imza müşteri sayısı ise yaklaşık 37 bin. 81 ile yayılmış 150’nin üzerinde bayi ve bu bayilerde görev alan müşteri temsilcileriyle birlikte TÜRKKEP’in toplam çalışan sayısı 1.700’ü buluyor.

İstihdamda kadına pozitif ayrımcılık

TÜRKKEP hizmet alanları genişledikçe merkezinin alanını ve çalışan sayısını da büyütüyor. Yüksel Samast, 2014 yılında merkez ofis alanını 500 metrekareden 1.000 metrekareye çıkardıklarını, istihdamı ise yüzde 100 artırdıklarını vurguluyor. 2014-2015 çalışma yılında kadrolarını da yüzde 100 büyütüp TÜRKKEP’i 9 yaş “gençleştirdiklerini” belirten Samast, TÜRKKEP’in istihdam politikasıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

“TÜRKKEP olarak gençlerin istihdamına aynı önem veriyoruz. E-dönüşüm alanına gönül verecek, yaptığı işi sahiplenecek ve bizimle birlikte büyüyüp kendini geliştirecek takım arkadaşlarıyla çalışmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu kapsamda şirketimizi bir yıl içerisinde 9 yaş gençleştirdiğimizi söyleyebilirim. Çalışanlarımızın yüzde 40’ı kadın, yüzde 60’ı erkeklerden oluşuyor. İlerleyen dönemde pozitif ayrım gözeterek kadın ve genç çalışan sayısındaki artışımızı daha da üst seviyelere çıkarmayı hedefliyoruz.”

“Güven kurumu olarak markalaştık”

TÜRKKEP’in müşteri portföyü çok geniş. Bankacılık, finans, sigorta, telekom, enerji, gıda, dağıtım, üretim, holdingler, inşaat, tekstil, hazır giyim, gümrük, ithalat, ihracat, savunma sanayii, lojistik başta olmak üzere tüm sektörlerdeki şirketler ve kamu kurumlarından oluşan kurumsal müşterilerine KEP, e-imza, e-tebligat, e-fatura, e-defter, e-mutabakat, e-saklama gibi tüm



Yüksel Samast



KEP

Elektronik ortamda yasal geçerli yazışma, tebligat, bildirim, ihtar, ihbar, mutabakat, teyit, itiraz, beyanname, bildirme, teklif, çağrı, duyuru, dilekçe, başvuru, talimat, iştirak taahhütnamesi, sözleşme ve sözleşme fesih işlemleri gibi birçok işlem KEP sistemiyle yapılabilir. KEP adres sahibi bireyler ve kurumlar, mesai saatlerine bağlı kalmaksızın ve nerede olduğundan bağımsız olarak, ofis dışındayken, evlerinden, tatildeyken, yurtdışındayken gece gündüz bu işlemleri ve daha birçok işlemi yasal geçerli, güvenli olarak kolaylıkla yapabilir.

► **Kurumsal KEP:** KEP aracılığıyla kurumlar tüm yazışmalarını ve belge paylaşımlarını, maaş ödeme talimatlarını, bordro ve fatura gönderimlerini, hesap mutabakatlarını, sözleşme gönderimlerini ve alımlarını dakikalar içinde yasal geçerli ve güvenli bir şekilde yapabilir.



► **Bireysel KEP:** Bireysel KEP hesabı sahipleri, TÜRKKEP ile özel, ticari ve hukuki tüm yazışma ve belge gönderimlerini vakit harcamadan, güvenle, düşük maliyetle ve doğaya katkıda bulunarak gönderebilir. Bireyler

günlük hayatlarında KEP’i online alışveriş siparişleri, e-fatura, banka talimatları, başvuru, dilekçe, kredi kartı hesap özeti dökümleri, ihtar/ihbar, sözleşme, tebligat, e-ticaret işlemleri, ihale teklifleri gibi sayısız alanda kullanabilir.



CTO Semih Erakay
yönetimindeki
BT ve Uyumluluk ekibi



E-ARŞİV FATURA

Tüketiciler alışveriş yaptıklarında, faturaları cep telefonlarına veya e-posta adreslerine gönderilebiliyor. Söz konusu faturalar, yasal geçerli bir belge olarak saklanabiliyor. Aynı zamanda kredi kartı satış bilgileri e-arşiv faturasıyla eşleştirilebiliyor. E-arşiv fatura mükelleflerine, TC kimlik numarası sahibi tüm bireylere, KEP ya da SEP (standart e-posta) üzerinden imzalı ve irsaliye yerine geçen bir belge olarak e-arşiv faturası gönderilebiliyor. TÜRKKEP, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) Denetim ve Uyum Yönetimi Dairesi Başkanlığı tarafından verilen izin doğrultusunda e-arşiv fatura hizmeti de veriyor.



e-hizmetleri ve çözümleri sağlıyor.

Samast, “Ülkemizin önde gelen bankacılık ve finans kurumlarının, holdinglerin, sigorta şirketlerinin, medya kuruluşlarının, üreticilerin ve dağıtıcılar ile kamu kurumlarının çoğu müşterimiz. TÜRKKEP’in bir güven kurumu olarak algılanıp kabul edilmesi bizim için gurur kaynağı” diyor.

“2014 etkin ve verimli bir yıl oldu”

Yüksel Samast; KEP, e-imza, e-fatura, e-defter konularındaki farkındalığın artmasıyla ve bazı ek yasal düzenlemelerin de yapılmasıyla 2014’ün TÜRKKEP ve e-dönüşüm açısından beklenenden daha etkin ve verimli bir yıl olduğunu anlatıyor. Samast, “Özellikle kurumsal tarafta on binlerce şirket, kurum ve kuruluş KEP, e-imza ve e-fatura kullanmaya başladı” diyor.

Samast, e-dönüşümün tüm aşamalarının, özellikle de e-defterin ülke ekonomisine yapacağı katkıya şöyle dikkat çekiyor: “Bu yıldan itibaren e-fatura kesme ve e-defter tutma zorunluluğu yıllık cirosu 5 milyon TL’nin üzerinde olan şirketlere genişletildi. Ülkemizde irili ufaklı 1 milyonun üzerinde şirket var. Yaklaşık 3.5 milyon tüzel ya da gerçek kişi fatura kesiyor. Bunların tamamının e-faturaya dönüşmesi, e-defterin tüm mükelleflerle tutulması durumunda ülkemiz ekonomisi milyarlarca liralık tasarruf sağlayacaktır. Çevreye katkısına ise paha biçilemez.”

Tek ‘tık’ ile e-tebligat dönemi başladı

Yüksel Samast, e-dönüşüm açısından e-tebligatı çok önemli bir adım olarak görüyor. 4 yılı aşkın süredir bu konuda bir adım atılması bekleniyordu. Nihayet Adalet Bakanlığı tarafından yapılan duyuruyla; 29 Haziran 2015 tarihinden itibaren anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlere tebligatın elektronik yolla yapılması zorunlu hale geldi. Gerçek ve diğer



Uğur Ceylan
yönetimindeki
Kayıt ekibi

tüzel kişilerse e-tebligattan isteğe bağlı olarak yararlanabilecek. Böylece çoğu kez haftaları bulan tebligat süreleri saniyeler mertebesinde gerçekleşecek. E-tebligat uygulaması sayesinde kâğıt, postalama, işçilik, lojistik işgücü ve saklama gibi maliyetlerde yüzde 50'yi aşan oranda tasarruf sağlanacak.

Yükümlülerin e-tebligat alabilmeleri ve gönderebilmeleri için KEP adresi edinmeleri; KEP sisteminde gönderi yapabilmeleri, gelen tebligatlara aynı yolla cevap yazabilmeleri için de e-imza kullanmaları gerekiyor. KEP sistemi; resmi, hukuki ve ticari yazışmaların ve e-belge paylaşımlarının yasal geçerli, güvenli şekilde zamandan ve mekândan bağımsız olarak her an ve her yerden yapılabilmesini mümkün kılıyor.

E-arşiv fatura zorunluluğu e-ticarette başlıyor

Yine e-dönüşüm yolunda çok önemli bir adım da “e-arşiv fatura” konusunda atılıyor. 2014 yılı cirosu 5 milyon TL ve üzerinde olan e-ticaret siteleri, 1 Ocak 2016 tarihine kadar e-arşiv fatura uygulamasına geçmek zorunda. Kapsama girenlerin bu tarihten önce e-fatura, e-arşiv fatura başvurularını ve fiili geçiş hazırlıklarını tamamlaması gerekiyor. E-fatura mükelleflerinden gönüllü olarak e-arşiv fatura göndermek isteyenler ve gönüllü olarak e-faturaya geçerek e-arşiv fatura düzenlemek isteyenler bu uygulamadan faydalanabiliyor.

Yüksel Samast, şirketlerin teknolojiyi etkin bir şekilde kullanabilmesi için e-şirket konseptini ve şirketlerin e-şirket olabilmesi için e-dönüşüm hizmetlerini kapsamlı ve bütünlük olarak tek noktadan sunduklarını söylüyor. Samast, “E-şirketler, bulut hizmetleri ve çözümleri kullanarak müşterilerinin her zaman, her yerden ve her cihazdan şirketin ürün ve hizmetlerine erişmesini sağlayarak ciro ve kârlılıklarını artırıp nakit akışlarını hızlandırabilir. Benzer şekilde e-şirketlerin çalışanları ve yöneticileri de kurumlarının kaynakları ve servislerine her zaman, her yerden ve her cihazdan erişerek şirketin esneklik ve verimliliğini artırıp, gelişmelere çok daha hızlı biçimde tepki vermesini sağlar” diyor.



İnsan Kaynakları ekibi

Cihan Özdemir ve Çağrı Merkezi ekibi



e-defter

E-DEFTER

Yıllık cirosu 5 milyon TL ve üzerinde olan kurumlara

1 Ocak 2015 tarihinden itibaren elektronik defter tutma zorunluluğu getirildi. GİB tarafından yetkilendirilen TÜRKKEP, hem KEP, hem e-fatura hem de e-defter sağlayıcılığı yetkisine sahip tek kurum olduğu için firmaların tüm elektronik süreçlerine uyumlu bir e-defter hizmeti sunuyor. TÜRKKEP'in veri tabanı ve platform bağımsız e-defter çözümü sayesinde, kaynak muhasebe programı hangi firmaya ait olursa olsun, format ve standartları GİB tarafından yayınlanan yevmiye defteri ve büyük defter e-defter olarak tutulabiliyor.



E-SAKLAMA

E-saklama; resmi, hukuki ve ticari her türlü belgenin elektronik ortamda yasal geçerli ve güvenli şekilde uzun süreli saklanması ve istendiğinde bu belgelere kolay ulaşılabilir olmasını sağlıyor. Örneğin faturaları 10 yıl boyunca fiziki ortamda saklamak zorunda olan işletmeler artık elektronik ortamda da muhafaza edebiliyor. E-saklama hizmeti, TÜRKKEP'in İstanbul ve Ankara'daki iki veri merkezinde bulunan yedekli ve güvenli sistemlerinde 5, 10 yıl ya da üzerinde istenen sürelerde sağlanıyor. ⊖



İdari ve Mali İşler ekibi

Hindistan'a giderken temassız kartınızı yanınıza alın!

Türkiye denemelerle, pilot uygulamalarla uğraşsa dursun, Hindistan toplu taşımada banka ve kredi kartlarıyla temassız ödemeyi başlattı. Doğunun Silikon Vadilerinden Bangalore'da hayata geçen projenin "beyni" ise bir Türk şirketine emanet...



Hindistan deyince aklınıza ne geliyor? Aşın kalabalık, arapsaçına dönmüş trafik; bisikletli yemek dağıtıcıları, insan gücüyle çalışan çek çek arabaları, balık istifi trenler... Evet, dışardan bakınca imaj böyle ama bu görüntünün devasa ülkenin tamamını yansıttığını söylemek sanırız haksızlık olacaktır. Tıpkı Çin gibi Hindistan da çok hızlı gelişen, değişen dönüşen bir ülke. Hindistan'ın Silikon Vadisi olarak da bilinen Bangalore ise bu dönüşümün en belirgin şekilde görülebildiği metropollerden biri...

Hindistan'ın diğer şehirlerine de yayılacak

Bangalore, son birkaç yıldır özellikle toplu ulaşım konusunda

başlattığı hamleyle adından söz ettiriyor. Kağıt bilet devrini kapatıp önce ön ödemeli (prepaid), ardından da tüm temassız banka ve kredi kartlarının ulaşımında kullanılabilmesini sağlayan proje, Hindistan'ın diğer şehirlerinin yanı sıra pek çok ülke için de model olma yolunda.

Sistemin nasıl işlediğine gelince... Varsayalım ki iş ya da tatil için Hindistan'a gittiniz ve yolunuz bu ülkenin önemli şehirlerinden Bangalore'a düştü. Otelinizden çıktınız ve "Şöyle bir halka karışayım otobüse, metroya bineyim" dediniz. Bilet, jeton ya da bizim İstanbul Kart benzeri kartlardan satın bir yer aramaya başladınız... Oysa bunlara gerek yok. Toplu ulaşım araçlarında ödemenizi temassız özellikli kredi ya da banka kartlarınızla yapabilirsiniz. İsterseniz yine temassız özellikli ön ödemeli kartlardan edinerek

istediğiniz yere seyahat edebilirsiniz.

Peki “İstanbul Kart’ın bir ileri aşaması” olarak nitelendirilebilecek bu projenin arkasında kimler var dersiniz? Projenin sahibi, Hindistan’ın önde gelen finans kuruluşlarından Axis Bank. Hindistan için bir ilk olan ve toplu taşımada bu ülkeye çağ atlatan uygulamanın “beyninde” ise bir Türk firması, Cardtek var...

İşte bu ortaklıkla, İstanbul’un tüm toplu ulaşım sisteminden daha büyük bir kapasiteye sahip, 8 milyon yolcunun kullandığı Bangalore Metropolitan Transport Corporation’ın ödeme altyapısını kartlı ödeme sistemine dönüştürmek için çalışmalar başlamış durumda.

Bangalore Hindistan’da başka kapılar açtı

Kredi kartı ve banka kartlarının ulaşımında kullanılmasının dünyada hızla yayılan bir trend olduğunu belirten Cardtek Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nil Sangöllü, Hindistan’daki projenin gelişme sürecini ve Cardtek açısından kazanımlarını şöyle anlatıyor:

“Axis Bank, Bangalore’un toplu taşıma ihalesini kazanmıştı. İhale kapsamında Bangalore Metropolitan Transport Corporation’ın ödeme altyapısını kartlı ödeme sistemine dönüştürülecekti. Çözümü üretip onlara sattık. Böylece ülkede toplu taşıma araçlarında banka ve kredi kartıyla seyahat edilebilecek.

Asya’nın Silikon Vadisi olarak bilinen Bangalore’da ulaşımın kartla sağlanması ülkede seyahat için bulunan yabancılara da büyük kolaylık sağlayacak. Hindistan gibi bu kadar büyük bir ulaşım ağına sahip olan bir ülkenin dezavantajlarını göz önünde bulundu-



Ayşe Nil Sangöllü

CARDTEK, HİNDİSTAN’DAN BİR MÜJDE DAHA BEKLİYOR

Cardtek, ulaşım projesine katkıda bulunduğu Hindistan’da büyük ihalelerde söz sahibi olmaya devam ediyor. Şirket, Hindistan’da bankaların kredi kartlarıyla farklı banka POS’larından yapılan işlemlerin gerçek zamanlı işleme alınabilmesini sağlayacak altyapı için açılan, Türkiye’deki Bankalararası Kart Merkezi (BKM) sistemine benzer ihalede de son ikiye kaldı. Sonuçların kısa bir süre içinde açıklanması bekleniyor. Ayşe Nil Sangöllü, Türkiye’de ödeme sistemi altyapısını geliştirdikleri Passolig uygulamasının, aynı ihalenin 12 profesörden oluşan jürisi tarafından çok beğenildiğini belirtiyor.

arak, tüm ekiplerimizle büyük bir tüzük içinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.”

Öte yandan, bu projenin başarıyla gelişmesi Cardtek’e yeni kapılar da açmış. Sangöllü, Hindistan’da kamuya ulusal ulaşım ödeme sistemlerinin geliştirilmesi konusunda danışmanlık yaptıklarını anlatıyor ve “Hayatın her alanında kullanılacak bir kart projesi geliştiriyoruz. Önümüzdeki süreçte bu projeyi tüm ülkeye yaymayı planlıyoruz” diyor.

Ayşe Nil Sangöllü, Hindistan gibi son yıllarda yazılım sektörünün cazibe merkezi haline gelen ülkelerden birinin Türkiye’nin know-how gücüne güvenmesini ise Cardtek’in bu alanda ortaya koyduğu yetkinliğin bir sonucu olarak değerlendiriyor.



Dijitalde bugünün trendleri yarının fırsatları

Dünya kitlesel mobil para pazarına nasıl hazırlanıyor? “Kolaylık mı güvenlik mi” kararsızlığından kurtulmanın yolu var mı? Tekrarcılık değil yenilikçilik, ama nasıl?.. Barcelona’da, Türk basınından sadece PSM’in izlediği Visa Futures etkinliğinde ödemeler dünyasının geleceği masaya yatırıldı...

HÜSNİYE GÜNGÖR - hgungor@psmmag.com

Türkiye’nin de içinde bulunduğu Visa Europe Güney Doğu Avrupa Bölgesi’nden üye bankalar ve ödeme hizmeti sağlayıcıları, 2-3 Haziran tarihlerinde İspanya’nın Barcelona şehrinde bir araya gelerek ödeme teknolojilerinin geleceğini masaya yatırdı.

Türkiye’den sadece PSM’in takip ettiği etkinlik sıra dışı uygulama-

malara ve renkli oturumlara sahne oldu. Örneğin, daha etkin bir katılım için herkesten telefonlarına etkinliğin uygulamasını indirmesi istendi. 10’ar dakikadan uzun sürmeyen çok sayıda ve etkili sunumlarla ilgili bilgiler gerçek zamanlı olarak uygulamadan takip edilebildi. Yine soru sorma ve mesajlaşma gibi özelliklerle daha interaktif bir toplantı ortamı sağlanmaya çalışıldı.

Yönetimini Visa Europe Kurumsal İletişimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Fiona Wilkinson’ın üstlendiği etkinliğin ilk sunumunu, WIRED dergisi editörü David Rowan yaptı. Dijital ekonomi alanında Avrupa’nın önde gelen beyinlerinden biri kabul edilen Rowan, “Bugünün trendleri, yarının fırsatları” başlıklı oturumda dijital ekonominin etkisini ve gelecekte bankalar için yaratacağı fırsatları değerlendirdi.

Visa Europe
Collab



SIRA DIŞI TEKNOLOJİLER

200Z

Ödeme maliyetlerini düşürüyor

2010'da, ödeme esnekliğini artırırken işlem giderlerini düşüren bir ödemeler ekosistemi tasarlayan iki girişimci tarafından kuruldu. Piyasaya çıktıkları 2012'den itibaren akıllı dolaşım algoritmaları, kullanıcı deneyimi optimizasyon araçları ve son teknoloji güvenlik sistemleriyle ödemeler alanında yeniliklere imza atıyor. Sayıları giderek artan ve yenilikçilik tutkusuyla dolu 20 kişilik bir ekiple çalışan Zooz; ABD'deki merkezi, Londra'daki şubesi ve İsrail'deki Ar-Ge merkeziyle hizmet veriyor. Zooz, Visa Futures etkinliğindeki sergi alanında Smart Routing ve Omni-Channel Generator çözümlerini tanıttı.

Smart Routing, şirketlerin mevcut altyapılarına adapte olarak ödeme kabul eden bankalar, e-cüzdanlar ve para birimleri arasında dolaşabilme ve ödeme maliyetlerini optimize edebilme esnekliği sağlıyor. Sistem sınır ötesi para transferi ve para birimi dönüşüm ücretlerini ortadan kaldıran en iyi işletim rotalarını saptayabilmek için tescilli algoritmalarından faydalıyor. Ödeme kabul eden banka tarafında herhangi bir aksaklık olduğunda Zooz otomatik olarak ödemeleri yeniden yönlendiriyor, böylelikle ciro kaybı olmuyor.

Zooz'un Omni-Channel Generator çözümüyle online ve kapalı devre kanallar arasındaki ödemelerle ilgili yeteneklerini iyileştirmek isteyen perakendeci ve girişimciler için tasarlanmış. Omni-Channel Generator şirketlerin mevcut POS, e-ticaret sistemi ya da ödeme kabul eden bankalarını değiştirmek zorunda kalmadan ödemelerini güçlendiren bir sistem. Omni-Token kullanan sistem sayesinde kullanıcı, ödeme yaptığında ödeme detayları o kullanıcıyla ilişkilendirilerek farklı kanallardan bir araya getiriliyor. Böylece perakendeciler için müşterisi farklı kanallar kullansa dahi kişiselleştirilmiş kullanıcı deneyimini kolaylaştırma olanağı sağlıyor.

SUMUP

Mikro işletmeler için 79 Euro'ya mPOS

SumUp, çalışmalarını kart ödemelerinin tüm dünyada geçerli olabilmesine adanmış bir POS üreticisi. 2012'de kurulan ve merkezi Londra'da bulunan şirket; Birleşik Krallık, Almanya ve Brezilya'nın da içinde olduğu 13 ülkede faaliyet gösteriyor. American Express, Groupon ve BBVA Ventures'ın yanı sıra birçok girişim sermayedarı tarafından destekleniyor. 20 ülkeden 100'ün üzerinde çalışanı olan şirket, perakendecilerin akıllı telefonları ve tabletleriyle basit, güvenli ve maliyetsiz kredi ve banka kartı ödemesi kabul edebilmesi için teknolojiler üretiyor. SumUp, tescilli ve uçtan uca EMV ödeme teknolojisi, ödeme terminali ve mobil uygulamalar üzerine inşa edilmiş, chip & PIN uyumlu mPOS çözümü sağlayan tek şirket konumunda.

SumUp Başkan Yardımcısı Dimitri Gugunava'nın "Bugün itibarıyla değer yaratmak için ne yapabilirsiniz" başlıklı oturumdaki sunumunda anlattığı mPOS, özellikle pazarcılar, taksiciler gibi mikro işletmelere hitap ediyor. Mobil cihazlara da entegre edilebilen mPOS çözümü, kartlı ödeme kabulünün yanı sıra etrafında kurulan iş modellerinin de farklı satış ve pazarlama süreçleriyle çalışmasını mümkün kılıyor. Dolayısıyla mikro işletmelerin pazara girişini kolaylaştırıyor. Örneğin ABD'deki mikro işletmeler, ödeme kabul edebilmek için geleneksel POS başvurularının sonuçlanması için daha önce 1 ila 4 hafta beklemek zorundaydı. Bugünse herhangi bir marketten 79 Euro gibi bir bedelle temin edilebilen kare şeklindeki küçük bir aparatla 60 saniye içinde kartlı ödeme kabul edilebiliyor. Gugunava'ya göre Avrupa'daki mikro işletmeler de mPOS'a olumlu bakıyor ve artık buna hazırlar. Öyle ki Avrupa çapında, chip & PIN sistemine uyumlu mPOS cihazları için başvuran işletmelerin sayısı yılda yüzde 60'ın üzerinde artmış.

PRONTOLY

Cihazlar ultrason teknolojisiyle konuşuyor

2012'de kurulan Prontoly, mobil cihazlar aracılığıyla gerçek zamanlı bağlantı değişimi yapmaya olanak sağlayan teknolojiler üzerine çalışıyor. 2013'te İsrail'in Haifa şehrindeki kuluçka merkezi Hicenter Incubator'a kabul edilen Prontoly, çok çeşitli uygulamalar için uygun olan bir teknoloji yaratarak kimlik doğrulama alanına odaklandı. 2014'te tohum yatırımı alan Prontoly, ilk ticari anlaşmasını temassız şarj aletlerine yönelik bir teknoloji için Powermat Technologies'le yaptı. Prontoly'nin çözümü mevcut karmaşık, zaman alan ve kullanıcıyı uğraştıran iki faktörlü kimlik doğrulama sürecini basitleştiriyor. Kullanıcının kimlik doğrulama sürecine aktif katılımını gerektirmeyen güncel endüstri standartlarında bir teknoloji kullanılıyor. Çözüm sayesinde kullanıcının tek yapması gereken, telefon ya da giyilebilir mobil cihazını kimlik doğrulama talep eden cihaza yaklaştırması. Temassız kimlik doğrulama süreci arka planda, hemen her cihazda bulunan mikrofon ve hoparlörler aracılığıyla gerçekleşiyor. Bu yüzden ekstra bir donanıma gerek yok. Mobil cihaz ile giriş sayfası arasındaki bu özel "buluşma", Prontoly'nin patent aşamasındaki "sound tokenization" teknolojisiyle mümkün oluyor. Ses, kimlik doğrulama gerektiren cihaz tarafından üretiliyor ama insanlar bunu duyamıyor, çünkü ultrason ses dalgaları kullanılıyor. Bu sesi sadece Prontoly çözümünün yüklü olduğu mobil cihaz algılayabiliyor ve anında kimlik doğrulama bekleyen web sitesine doğrulama sinyali gidiyor. Kimlik doğrulama sürecinde hiçbir şifre ya da kullanıcıya ait hassas bilgi iletilemediği için sistemin güvenlik seviyesi oldukça yüksek.



Nicolas Huss

“Büyük teknoloji şirketleri yemeğinizi yemek istiyor, start-up'larsa onlardan geri kalanları” diyen Rowan, kazanmak için güven, işbirliği, inovasyon, tasarım ve işini yeniden tanımlamanın yanı sıra veri ve duygu gücünün gerektiğini, tüm bunların bugünün iş dünyasının vazgeçilmezleri olduğunu vurguladı.

Düzenleyici ve denetleyici kurumların sektörlerin gerisinde kaldığına da dikkat çeken ünlü gazeteci, tüketicilerin daha fazla düzenlemeye ihtiyaç duyduğunun altını çizdi.

Açılış ve kapanış konuşmasını Visa Europe CEO'su Nicolas Huss'un yaptığı toplantıya Türkiye'den Yapı Kredi Perakende Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve Visa Europe Yönetim Kurulu Üyesi Nazan Somer Özengin, Visa Europe Güneydoğu Avrupa Bölge Genel Müdürü Berna Ülman, TEB Kartlı Ürünler Direktörü Bülent Ersöz gibi isimler de katıldı.

Visa Futures etkinliği “Bugünün trendleri ve yarının fırsatları”, “Yeni normalde iş yapmak”, “Bugün itibarıyla değer yaratmak için ne yapabilirsiniz”, “Kolaylık mı kontrol mü kararsızlıktan kurtulmak”, “Yeni normalde başarılı olmak için doğru stratejileri seçmek”, “Her an her yerdeki ticarete kim hazır”, “Kitlese mobil para pazarına hazırlanmak”, “Tekrarlılık değil inovasyon, ama nasıl” ve “Yeni normalde başarılı olmak için doğru inovasyonu seçmek” başlıklı oturumlarla birçok konuşmacıyı ağırladı.

Kısa fakat etkili çok sayıda sunumun yapıldığı etkinlikte Visa Europe, üye bankalar ve ödeme teknolojileri alanında çalışan şirketlerden konuşmacılar,

GİRİŞİMCİLER İÇİN ALTIN ÖNERİLER



Dr. Daniel Thorniley
DT-Global Business Consulting GmbH Başkanı

“Tüketicileri daha farklılaştırmış bir gözle analiz edin: Eğer geçmişte 3-10 farklı kategoride tüketiciniz varsa şimdi onları 10-20 kategoriye ayırın. Yeni iş dünyası ikliminde şirketlerin yaklaşımlarına ‘ince ayar’ çekmesi gerekiyor. Ekonomik inovasyonu sakın unutmayın. İş dünyasının geleceği gelişen pazarlarda, onların geleceği de yükselen orta sınıf ile hevesli işçi sınıfında. Önümüzdeki 10 yıl içinde satış büyümelerinin kaynağı buralar olacak.”

Dimitri Gugunava
SumUp Başkan Yardımcısı

“Avrupa'daki mikro işletmeler mPOS'a olumlu bakıyor ve artık buna hazırlar. Örneğin Berlin'deki tüm taksilere POS bulundurma zorunluluğu getirildi. Lojistikte de kullanılıyor. Biz DHL ile çalışıyoruz. Öyle ki Avrupa çapında Chip & PIN uyumlu mPOS için başvuru yapan işletmelerin sayısı yılda yüzde 60'ın üzerinde artış gösteriyor. Müşterilerimizin yüzde 90'ı bizden önce kartla ödeme kabul etmiyordu.”



Miguel Angel Pozuelo
La Caixa Bank Ürün ve Hizmet Geliştirme Direktörü

“İspanya'da ödemelerin sadece yüzde 19'u kartlarla yapılıyor. Temassız teknolojiler ödemelerin dönüşümünün liderliğini üstleniyor. Bu sayede düşük tutarlı ödemeler sisteme giriyor. Su geçirmesiz temassız bilekliği piyasaya sürdüğümüz anda ciromuzda yüzde 8.5, 20 Euro'nun altındaki ödemelerde yüzde 17.5 artış oldu. Temassız teknoloji bize yeni pazarlar ve yeni müşteri kazandırdı.”

Moshe Selfin
Credorax COO'su

“Pazarı yeni nesiller belirliyor. Her yeniliği denemeye hazırlar, kalabalıklara güveniyorlar ve ışık hızıyla fikir değiştiriyorlar. Regüle edilmemiş çözümlere uyum sağlamak için mutlaka bir yol buluyorlar. Pahalı olandan ve ceza ödemelerinden uzak durmanın bir yolunu mutlaka buluyorlar. İhtiyaç duydukları şeyi icat ediyorlar!”





Joel Van Arsdale
First Annapolis Consulting Ortağı

"Sektörün geleceği akıllı telefon ve temassız penetrasyonuna bağlı. Yakın gelecekte bu iki alanda da penetrasyonun yükselmesini dört gözle bekliyoruz. Apple Pay, Avrupa pazarında da önderlik edecek ve dünya pazarlarında büyümesini sürdürecektir."

Christophe Rebours
InProcess CEO'su

"Birinci nesil inovasyon teknoloji güdümlüydü, ikincisi marka. Üçüncü nesil inovasyon ise insan güdümlü. İnsanların beklentilerini karşılayan şirketler kazanır. Kullanıcısı için değer yaratan, şirketi için de değer yaratır. Yakın gelecekte insan güdümlü olmayan iş kalmayacak. Başarmak isteyen şirketler antropoloji ile tasarımı birleştirmek zorunda. Antropoloji araştırırken tasarım bunu gerçekleştirir. Bu da inovasyon için zemin hazırlar."



Bülent Ersöz
TEB Kartlı Ürünler Direktörü

"Kontrol artık müşteride. Müşteri artık farklı hizmetleri daha fazla karşılaştırma ve ayırt etme fırsatı buluyor. Girişimcilerin müşteri ilişkilerini daha da güçlendirecek ürün ve hizmetler ortaya koyması gerekiyor. Müşteri kendi ihtiyaçları hakkında kendi karar veriyor. Buna bir anlamda 'co-creation' yani birlikte tasarlama diyebiliriz. Hizmetin rahatlığı satan bir şey ama güvenlik de olmalı. Ancak güvenlik müşteri tarafında değil banka altyapısında sağlanmalı. CEPTETEB ile müşterilerin gerek internette gerekse mobil bankacılık kontrol panellerinde kendilerinin kullanabileceği 16 fonksiyonu mümkün kıldık."



Steve Perry
Visa Europe Collab Kurucusu

"Visa Europe olarak inovasyon merkezimizle ödemeler dünyasına yönelik hizmet ve tecrübe birikimimizin kapılarını açıyoruz. Avrupa'nın öne çıkan yenilikçi şirketlerinin bizim gibi ödemeler dünyasında dönüşüm yaratan kurumların fikir önderliğine, Ar-Ge hizmetlerine erişimini sağlıyoruz. Visa Europe Collab ile ekosistemi daha da büyütme ve en iyi ödeme hizmetlerini sunmak üzere bankalar, perakendeciler, mobil operatörler ve kamu gibi ödemeler dünyasındaki pek çok paydaş arasında güçlü bir köprü kurduğumuza inanıyoruz."



gerek vizyonlarını gerekse başarılı uygulamalarını paylaşarak ödemeler sektörünün geleceğine ışık tuttu. Katılımcılar oturum aralarında birbirleriyle tanışma fırsatı bulduğu gibi sergi alanında konuşlanmış şirketlerden yeni teknolojilerle ilgili bilgi aldı.

Kapanış oturumunda yine katılımcıların oylarıyla belirlenen en iyi uygulamalar ödüllendirildi. Yapı Kredi'nin "World Alışveriş Asistanı" uygulaması Visa Europe Best İnovasyon Ödülü'nü kazandı. İşte sektörün tüm paydaşlarının etkili katılımıyla geçen Visa Futures etkinliğinden PSM okurları için derlediğimiz notlar...

Start-up'lara inovasyon merkezi desteği

Etkinlikte "Visa Europe Collab" adıyla açılan inovasyon merkezleriyle ilgili gelişmeler de paylaşıldı. İlki Mayıs ayında Londra'da hayata geçirilen merkez, ödeme sistemleri ekosisteminde yer alan start-up'ların yeni teknoloji ve hizmetler geliştirmelerine destek olacak. Konuyla ilgili ayrıntıları "Tekrarcılık değil inovasyon, ama nasıl" başlıklı oturumda Visa Europe Collab'ın kurucusu Steve Perry aktardı. İkincisi Tel Aviv'de açılan Visa Europe Collab'ın üçüncü adresi Berlin olarak planlanıyor.

Perry, Visa Europe Collab'ın ilk yılında en az 20 fikrin değerlendirilerek, 100 gün sürecek bir inovasyon programına dahil edileceğini açıkladı. 100 günlük program, fikirlerin öncelikle içerik açısından incelenmesini, pazarın ihtiyacı açısından değerlendirilmesini ve fikrin



Andrea Fiorentino
Visa Europe Mobil Çözümler Pazar Geliştirme Bölüm Başkanı

"Mobil ödemeleri yaygınlaştırmak için buradayız ve Avrupa'da buna hazır bir zemin var. 2.4 milyon temassız ödeme terminali var. Londra'da her gün 1 milyon temassız kart kullanılıyor. 500 milyonun üzerinde Visa kartı var. İkincisi, deneyimimiz var. Visa olarak bulut tabanlı ödemeler programını başlattık. Şu an için 30'un üzerinde mobil ödeme programı var Avrupa'da. Şimdiden Fransa'da 4, Polonya'da 9 banka, Visa'nın bulut tabanlı ödeme hizmetiyle işbirliği yapıyor."

Gilberto Arredondo
Fastacash CCO'su

"Sosyal medya dünyanın her yerinde var. Sosyal ödemeler konusunda kararınızı verin ve bir an önce hareket edin. Hindistan'da Ping Pay ile neredeyse tüm sosyal medyada kişiden kişiye ödemeyi başlatan Axis Bank çok iyi bir örnek. P2P ödemeler başlangıç noktası. Bir sonraki adımsa 'mesajlaşma ticareti' olacak."



Jonathan Vaux
Visa Europe Kıdemli Başkan Yardımcısı

"Araştırmalardan 'para yönetimi' konusu çıkıyor. Bu önemli. Kesinlikle tüketiciyi daha iyi tanımalı. Örneğin egzersiz yaptığımı bilmeli, 100 adım attıktan sonra telefonuma beni ödüllendirecek bir teklif göndermeli. Dünya artık buraya gidiyor. Önemli olan rekabet değil, işbirliği. Start-up şirketleriyle büyük şirketlerin her birinin birbirine ihtiyacı var. Müşteri deneyimine odaklanmamız gerek. Tüketici ne istiyor? Tasarımcı giysileri kiralayan bir iş modeli var mesela, çok başarılılar. 'Gamification' yani ödemelerin oyunlaştırılması... Başardığımızı hissetmek istiyoruz, Bizi cesaretlendirin!"



hizmet haline getirilmesi çalışmalarını kapsıyor. Bu süreçten geçmeyi başaran ve ticari anlamda uygulanabilir bulunan en iyi hizmetler, pazara sunulmadan önce Visa bünyesinde geliştirilecek.

Visa Europe Collab uluslararası iş ortaklarını ve yenilikçi kurumları bir araya getirerek, ödemeler dünyasındaki yeni fikirleri destekleyerek bu fikirlere ticari bir gerçeklik kazandırılmasını sağlayacak. İnsanların hayatlarının değişmesini sağlayacak fikir, teknoloji ve hizmetlerin hayata geçmesini sağlayacak bir platform yarattıklarını düşünen Perry, "Birlikte çalıştığımız şirketlerin yeteneklerini geliştiriyor, potansiyellerini büyütüyor,

fikir ve işlerini daha da ileri taşıyacak araç ve bağlantılara erişmelerini sağlıyoruz. Böylece Visa Europe ekibiyle birlikte, ödemeler dünyasındaki start-up şirketlere, hizmetlerini Visa'nın Avrupa çapındaki banka, perakendeci ve tüketici ağına sunmaları yönünde rehberlik ediyoruz" dedi.

Türkiye de para göndermede "sosyalleşiyor"

Bazı Avrupa ülkelerinde 2013 yılında hizmete sunulan ve 200 binden fazla kullanıcısı bulunan Visa Direct hizmetinin genişletildiğini de yine Visa Futures'ta öğrendik.

Visa Europe'un kişiden kişiye ödeme hizmetinin adı olan Visa Direct, artık Türkiye'nin de dahil olduğu Avrupa bölgesindeki Visa kart sahiplerince de kullanılabilir. Visa Direct, dünya çapında 2 milyarı aşkın Visa kartına sadece bir cep telefonu numarasıyla hızlı, güvenli ve kolay para transferi yapma imkanı sağlıyor. Bu yıl içinde hayata geçecek yenilikle Visa Direct, 20 dilde ve farklı para birimlerinde para transferini mümkün kılacak.

Merkezi Singapur'da bulunan fastacash ile başlatılan işbirliği sayesinde, Visa Direct ile Facebook, Twitter, WhatsApp, LinkedIn gibi sosyal ağlar üzerinden de güvenli ve hızlı kişiden kişiye ödeme yapılabilir.

Fastacash CCO'su Gilberto Arredondo'nun "Ticaret sosyalleşiyor" başlıklı sunumunda da değindiği gibi bankalar, fastacash'in kullandığı teknolojiyi Visa Direct ile birleştirerek herhangi bir Visa kartına para transferini mümkün kılan hizmetleri müşterilerine sunabilecek. Visa kart sahipleri ise fastacash'in yüksek güvenlikli "fastalink" teknolojisi sayesinde tercih ettikleri sosyal ağlar ya da mesajlaşma platformları üzerinden para transferi yapabilecek. Fastacash'in Visa Europe ve üye bankalarıyla birlikte yapacağı çalışmalarla, Avrupa çapın-



“Bizim için ayrıcalıklısiniz çünkü **ihtiyacınız, önceliğimiz.**”

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



gören ve geleceğin mobil ödeme çözümlerinin de ana odağını oluşturan Visa'nın bu yeni teknolojisi, finansal kurumlar tarafından kısa bir süre içinde kullanılmaya başlayacak.

Tokenization, kart üzerinde bulunan numaranın yerine geçen sembolik kart bilgisi üretilmesine dayanan ve böylelikle müşteri verisini koruyan yeni bir teknoloji. Bu sayede, mobil cihazlarla temassız ödeme yapıldığında otorizasyon sürecinde sembolik kart bilgisi devreye giriyor ve kart bilgilerinin açık bir şekilde görülmesi engelleniyor.

Visa'nın sahtecilikle mücadele çalışmalarını destekleyen bu yeni teknolojisi, finansal kurumlara, sembolik kart bilgisiyle ödeme yapılan ortamları kontrol edebilme imkanı sağlıyor. Örneğin, temassız ödeme için oluşturulan bir sembolik kart bilgisi online alışverişlerde kullanılmıyor. Mobil cihazın çalınması ya da kaybolması durumunda da üretilen sembolik kart bilgisi, kolaylıkla ve zaman kaybetmeden kullanılmaz hale getirilebiliyor.

Akıllı telefon ve giyilebilir cihazlardan ödeme yapmak isteyen tüketicilerden gelen talepler üzerine geliştirilen tokenization sayesinde finansal kurumlar, hızla değişen ödemeler dünyasındaki ihtiyaçlara yanıt verebilecek, müşterilerine daha kolay ve daha güvenli ödeme opsiyonları sunabilecek.

da 500 milyonun üzerinde kişi sosyal ağlardan para transferi yapma imkanına kavuşacak.

Bu noktada, Visa Direct ile bugüne kadar toplam 43 milyon Euro değerinde 600 bin para transferi işlemi yapıldığını belirtelim.

Sahtecilik giderek zorlaşıyor

Visa Europe, kart bilgilerinin en iyi şekilde korunması ve sahteciliğin önlenmesi amacıyla "tokenization" hizmetini hayata geçirdi. Veri koruma ve sahteciliği önleme konusunda en iyi yöntemlerden biri olarak kabul



WORLD ALIŞVERİŞ ASİSTANI "EN İNOVATİF ÜRÜN" SEÇİLDİ



Serkan Ülgen

Yapı Kredi Bireysel Bankacılık ve Kartlı Ödeme Sistemleri Grup Direktörü

Türkiye'nin lokasyon bazlı anlık bildirim gönderme özelliğine sahip ilk akıllı alışveriş uygulaması World Alışveriş Asistanı ile "Visa Europe Best Ödülleri 2015"te, mobil ödemeler ve mobil ticareti de kapsayan yenilikçi hizmetler kategorisinde "En İnovatif Ürün" ödülüne layık görüldük. 10 ülkeden 150'den fazla katılımcının oylarıyla belirlenen bu ödül, çalışmalarımızda bizi cesaretlendirecek bir başarı, aynı zamanda doğru yolda ilerlediğimizin de bir göstergesi. Yapı Kredi olarak World Alışveriş Asistanı ile Türkiye'de dijital bankacılıkta öncü rolümüzü sürdürmeye devam ediyoruz. Bu yenilikçi mobil uygulamamızla müşterilerimizin alışveriş deneyimini daha kolay, daha keyifli hale

getirmeyi ve üye işyerlerinin de bu sayede daha fazla müşteriye ulaşmasını hedefledik. World Alışveriş Asistanı ile kullanıcılar yakınlarında bulunan AVM'leri ve AVM'ler içinde yer alan tüm markaları görüntüleyebiliyor, World fırsatlarına ve kendilerine sunulan özel tekliflere de kolayca ulaşabiliyor. 'Geofence' ve 'Visitmonitoring' teknolojileri sayesinde kullanıcılarımız, favori AVM ya da markalarının yakınındayken kampanyaya ve özel fırsatlarla ilgili anlık bildirimler alabiliyor. Böylece farklı ve keyifli bir alışveriş deneyimi yaşıyorlar. World Alışveriş Asistanı, şimdi yepyeni yüzüyle Appstore ve Google Play'de ücretsiz olarak Worldcard sahiplerinin kullanımına sunuluyor.



Kitap Katalog Poster Dergi Broşür

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**

Vatan Ofset

YAYINCILIK VE MATBAACILIK A.Ş.

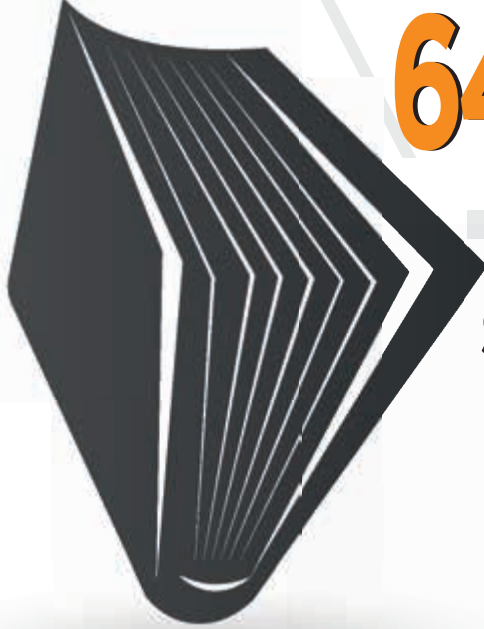
Doğan Medya Tesisleri Sanayi Mahallesi 1650. Sokak No: 2 Esenyurt 34517 İstanbul Türkiye

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

www.vatanofset.com

6493 SAYILI YASA

7 soruda ödeme sistemlerinde yeni dönem



6 493 sayılı kanun ve ilgili mevzuatla birlikte ödeme sistemlerinde yeni bir dönem başladı. Sisteme dahil oyuncuların; bankaların, ödeme ve elektronik para kuruluşlarının, dış hizmet sağlayıcıların, temsilcilerin, kısacası ilgili tüm kurum ve kuruluşların kendilerini bu yeni duruma adapte etmesi gerekiyor.

Yasa uyarınca, Türkiye'de ödeme hizmetleri sunmakta olan ya da elektronik para ihraç eden, ödeme/elektronik para kuruluşlarının 27 Haziran 2015 tarihine kadar BDDK'ya başvurarak gerekli izinleri alması gerekiyordu. Bu tarihe kadar gerekli bilgi ve belgelerle başvuruda bulunmayan firmaların ödeme hizmetleriyle ilgili faaliyetlerinin durdurulacağı öngörülmüştü.

Şimdi bu süre doldu. Bize gelen duyumlara göre, şimdiye kadar BDDK'dan söz konusu izni alan üç firma var: Asseco SEE, CordisNetwork ve iznico...

Kanun kapsamına girip de başvuruda bulunmayan firmalara nasıl bir yaptırım uygulanacağını ya da uygulanıp uygulanmayacağını izleyip göreceğiz. Biz bu sayımızda, 6493 sayılı kanun ve ilgili mevzuat konusunda merak edilenleri, kimlere hangi yükümlülüklerin düştüğünü YTT Hukuk Bürosu'ndan avukatlar Kortan Toygar ve Çağrı Coşar'a sorduk...



1. 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun ve ilgili mevzuatın amacı nedir, ne zaman yürürlüğe girdi?

27 Haziran 2013 tarihli ve 28690 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren bu kanun, Türkiye'de ödeme sistemleri, ödeme hizmetleri ve elektronik para ihracı faaliyetlerine ilişkin

mevcut yasal boşluğu doldurarak bu faaliyetleri düzenlemek üzere hazırlandı.

6493 sayılı kanunla ödeme hizmetlerine yönelik kavramlar ve elektronik para tanımlandı, ödeme hizmeti olan faaliyetler ile ödeme hizmeti olarak addedilemeyecek işlem ve hizmetler sayıldı. Bu minvalde, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (BDDK) vereceği faaliyet izni çerçevesinde ödeme hizmeti verebilecek ödeme kuruluşları ile elektronik para ihraç ederek ödeme hizmeti verebilecek elektronik para kuruluşlarının sahip olması gereken nitelikler sayıldı ve BDDK nezdinde lisans almayan kuruluşların ödeme hizmeti vermeleri yasaklandı. Özellikle tüketicileri koruma kapsamında, ödeme hizmetine konu fonların korunmasına ilişkin esaslar söz konusu kanun ve ilgili mevzuatla düzenlendi.

2. 6493 sayılı kanun kimleri kapsıyor? Hangi şirketler kanun kapsamında faaliyet iznine başvurmak zorunda?

Öncelikle bu kanun, 27 Haziran 2013 tarihinde Türkiye'de ödeme hizmetleri sunmakta olan ya da elektronik para ihraç eden, ödeme/elektronik para kuruluşlarını doğrudan ilgilendiriyor. Bu kuruluşlar 27 Haziran 2015 tarihine kadar BDDK'ya başvurarak gerekli izinleri almak zorundaydı. Bu tarihe kadar gerekli bilgi ve belgelerle başvuruda bulunmayan firmaların ödeme hizmetleriyle ilgili faaliyetlerini durdurmaları gerekiyor. Bunun dışında 27 Haziran 2013 tarihinden sonra Türkiye'de ödeme veya elektronik para hizmetlerini sunmak isteyen yerli veya yabancı kuruluşlar BDDK'ya başvurarak faaliyet izni almaksızın bu alanlarda faaliyette bulunamayacak.

Kanunda üç kuruluş türü için faaliyet izni verilmesi düzenleniyor: 1- Sistem işleticisi 2- Ödeme kuruluşu 3- Elektronik para kuruluşu 6493 sayılı kanun uyarınca ödeme sistemi kuruluşu faaliyette bulunmak isteyen kuruluşların, kanun ve ilgili yönetmelikte belirtilen şartları tamamlamak şartıyla Türkiye Cumhuriyet Merkez



Kortan Toygar

Bankası'na başvurarak faaliyet izni alması gerekiyor. Bunun yanı sıra Türkiye'de ödeme hizmeti veya elektronik para hizmeti sunmak isteyen kuruluşların BDDK'ya başvurmak suretiyle faaliyet izni alması gerekiyor. Elektronik para ihracının yanında ödeme hizmetlerinin de sunulması imkanını veren elektronik para kuruluşu lisansı, 6493 sayılı kanununun tanıdığı en geniş faaliyet kapsamına sahip lisans durumunda.

3. Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının faaliyet sınırları nedir?

6493 sayılı kanunun 15. maddesinin 3. fıkrasında, ödeme kuruluşunun ödeme hizmeti dışındaki alanlarda faaliyet göstermesi ve bu faaliyetlerin ödeme kuruluşunun finansal durumunu veya BDDK'nın ödeme kuruluşunun bu kanun ve bu kanun uyarınca çıkarılacak yönetmelik hükümlerine uygunluğunu izlemesini olumsuz etkilemesi veya etkileyebilecek olması durumunda, kuruluşun ödeme hizmetleri için ayrı bir kuruluş ihdas edilmesini isteyebileceği hüküm altına alındı. Kanununun 19. maddesi uyarınca aynı hüküm, elektronik para kuruluşları açısından da geçerli.

Söz konusu kanun hükümleri çerçevesinde, kuruluşların faaliyet alanlarının sınırları "Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik" ile belirlenmiş durumda.

Buna göre ödeme kuruluşları; ödeme hizmetleri, ödeme hizmetinin sunulmasıyla ilgili olmak kaydıyla döviz alım satım işlemleri ve ödeme sistemlerinin işletilmesi dışında herhangi bir ticari faaliyette bulunamaz.

Diğer yandan, elektronik para kuruluşları ise elektronik para ihraç edilmesi, ödeme hizmetlerinin sunulması, ödeme hizmetinin sunulmasıyla ilgili olmak kaydıyla döviz alım satım işlemleri ile ödeme sistemlerinin işletilmesi dışında herhangi bir ticari faaliyette bulunamaz.

Bu düzenlemelerin bir sonucu olarak ödeme hizmeti sunmak ve



Çağrı Coşar





elektronik para ihracı faaliyetinde bulunmak isteyen kuruluşlar, faaliyet sınırları dışında kalan faaliyetlerini sona erdirmek ya da ödeme ve elektronik para ihracı hizmetlerinin sunulması için yeni bir şirket kurmak durumunda.

Kuruluşların kredi vermeleri de engelleniyor. Mevduat veya katılım fonu kabul etmeleri ve banka gibi faaliyet göstermeleri yasak. Kredi verme yasağı çerçevesinde kuruluşların ödenmesine aracılık ettikleri tutarları taksitlendirmeleri de mümkün değil. Diğer yandan, ödeme tutarının faturaya yansıtılması suretiyle, faturanın son ödeme tarihine kadar tahsil edilmesi ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşunun ödeme tutarı için garanti vermemesi kaydıyla kredi sayılmıyor.

4. E-para nedir? E-paraya neden ihtiyaç duyulur?

E-para, nakit paranın dijital alternatifi olarak tanımlanabilir. E-para; mobil telefon, tablet, temassız kart (akıllı kart), bilgisayar sabit diski veya sunucusu üzerinde kişilerin adına bulunan ve elektronik olarak stoklanıp transfer edilebilen para biçimi. Yetkili bir kuruluş tarafından fon karşılığında çıkarılabilir.

6493 sayılı kanun kapsamında elektronik para “Elektronik para ihraç eden kuruluş tarafından kabul edilen fon karşılığı ihraç edilen, elektronik olarak saklanan, bu kanunda tanımlanan ödeme işlemlerini gerçekleştirmek için kullanılan ve elektronik para ihraç eden kuruluş dışındaki gerçek ve tüzel kişiler tarafından da ödeme

aracı olarak kabul edilen parasal değeri” olarak tanımlanıyor.

E-paranın nakit para gibi işlem görmesi; hızlı, pratik ve güvenli olması; kişisel ve finansal bilgilerinin saklı kalmasını sağlaması; alıcının satıcıya nakit para götürüp saymaması, satıcının para üstü verme ve nakit para sağlama konusundaki giderlerden kurtulması gibi avantajları söz konusu.

5. Ödeme kuruluşu ve e-para kuruluşu faaliyet lisansı şartları neler?

6493 sayılı kanununun 14. ve 18. maddeleri ile yönetmelikte listelenen başvuru belgeleri incelendiğinde, faaliyet izni başvurularının başvuruda bulunan şirketin kanun ve alt düzenlemelerinde yer alan koşulları, nitelikleri ve yeterlilikleri taşıyıp taşımadığı, kurulan sistemlerin, faaliyet izni almak üzere başvuruda bulunulan hizmetlerin yürütülmesi açısından yeterli olup olmadığı ve başvuruda bulunan şirkette doğrudan veya dolaylı olarak yüzde 10 ve üzeri paya sahip ortaklar ile şirketin kontrolünü elinde bulunduran kişilerin kanunda yer alan nitelikleri taşıyıp taşımadıkları açısından değerlendirildiği görülüyor. Kanunda sayılan yeterliliklerin sağlanmasının yanı sıra istenen bilgi ve belgelerin eksiksiz tamamlanması ve başvurunun BDDK tarafından olumlu olduğuna karar verilmesi de faaliyet izni verilmesinin ön koşulu olarak belirlendi.

Kanun kapsamında belirtilen şartlar uyanınca, ödeme kuruluşunun; anonim şirket şeklinde kurulması, sermayesinde yüzde 10 ve üzerinde paya sahip olanların ve kontrolü elinde bulunduranların 5411 sayılı kanunda banka kurucuları için aranan nitelikleri haiz olması, ödenmiş sermayesinin en az 2 milyon TL olması, söz konusu işlemleri gerçekleştirebilecek yönetim, yeterli personel ve teknik donanımına sahip olması, yürütecekleri faaliyetlerin sürekliliğine ve ödeme hizmeti kullanıcılarına ilişkin fon ve bilgilerin güvenliğine ve gizliliğine dair gerekli tedbirleri alması, BDDK’nın denetimini engellemeyecek şeffaf ve açık bir ortaklık yapısı ve organizasyon şemasına sahip olması gibi şartlar aranıyor.

6493 sayılı kanun ve ilgili mevzuat kapsamında elektronik para ihracı hizmeti sunmak isteyen kuruluşların daha ihtiyatlı düzenlemelere tabi tutuldukları ve daha yüksek sermaye yükümlülüklerinin bulunduğu görülüyor.

Elektronik para ihracı hizmeti sunmak isteyen kuruluşlarda bulunması gerekli unsurlar ve faaliyet kapsamı şöyle özetlenebilir:

➔ Nakden ödenmiş sermayesi asgari 5 milyon TL olan ve unvanında “Elektronik Para” ibaresi yer alan payları nama yazılı bir anonim şirket kurulması,





- Kurumsal yönetim yükümlülüklerinin mevzuat uyarınca yerine getirilmiş olması,
- Yönetim kurulu (genel müdür dahil en az üç üye) oluşturulması,
- 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nun 8'inci maddesinin 1'inci fıkrasının (a), (b), (c) ve (d) bentlerinde yer alan şartların taşınması,
- Faaliyet ve büyüklükle orantılı iç kontrol ve risk yönetimi mekanizmalarının oluşturulması.

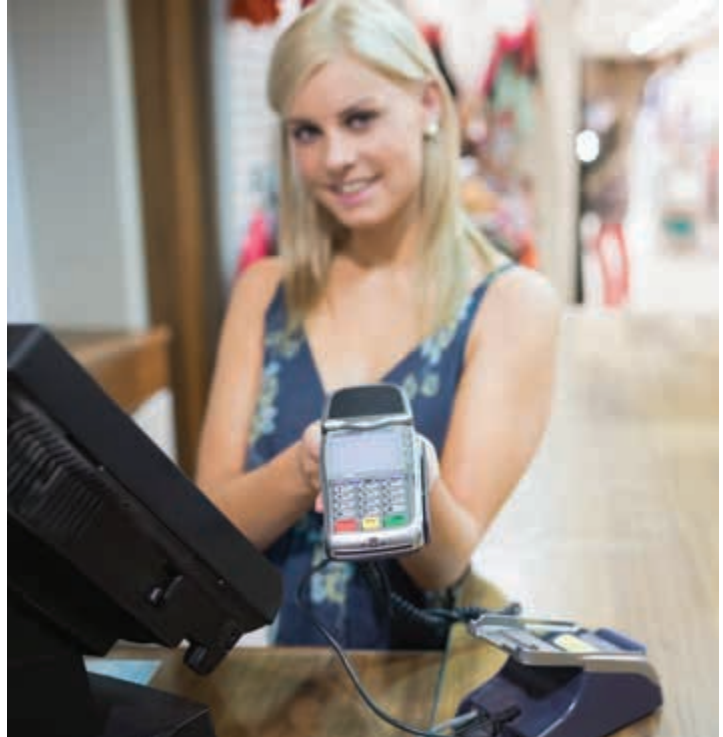
6. Kanun kapsamı dışında kalmak isteyen şirketler neler yapmalıdır?

Öncelikle şirketin çalışacağı iş modelini ticari olarak belirlemesi gerekiyor. 6493 sayılı kanunun 12. maddesinde sayılan ödeme hizmetlerinin şirket faaliyetlerinin tamamen dışında bırakılması gerekiyor. Bu noktada farklı çözüm önerileri mümkün. Örneğin, aynı bir anonim şirket kurup lisans alınabiliyor. Lisans almış kuruluşlardan hizmet almak da bir seçenek. Ancak her durumu kendi bünyesinde spesifik özelliklerine göre değerlendirmek gerekecektir.

7. 27 Haziran 2015 sonrası şirketleri ve yöneticilerini bekleyen idari para cezaları neler?

6493 sayılı kanun gerekçesi uyarınca sistem işleticileri, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının finansal istikrar ve ekonomi açısından önemi göz önüne alındığında, bu alanlarda gerekli izinler alınmaksızın faaliyette bulunulması sistemin güvenliği için önemli bir tehdit unsuru olarak görülüyor. Kanun ve ilgili mevzuata göre gereken izinleri almaksızın ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşu gibi faaliyet gösteren kişilere yönelik adli ceza uygulanması öngörülüyor. Söz konusu cezalar oldukça dikkat çekici. BDDK tarafından 20 bin TL'den 500 bin TL'ye kadar idari para cezası uygulanabilecek. Şayet menfaat elde edilmişse idari para cezası, menfaatin iki katından az olamıyor. Bu kabahatlerden birinin idari yaptırım karar verilinceye kadar birden çok işlenmesi hâlinde, ilgiliye bir idari para cezası veriliyor ve verilecek ceza iki kat artırılıyor. Ancak bu kabahatin işlenmesi suretiyle bir menfaat

temin edilmesi veya zarara neden olunması hâlinde idari para cezasının miktarı bu menfaat veya zararın üç katından az olamıyor. İdari para cezasının dışında adli para cezası da öngörülüyor. Örneğin, kanunun 28. maddesi uyarınca, alınması gereken izinleri almaksızın ticaret unvanlarında, her türlü belgelerde, ilan ve reklamlarda veya kamuoyuna yaptıkları açıklamalarda sistem işleticisi, ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşu gibi faaliyet gösterdiği izlenimini yaratacak söz ve deyimleri kullanan gerçek kişiler ile tüzel kişilerin görevlileri 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılacak.



E-ticaretin ayak seslerini duyuyor musunuz?

Ekonominin nispeten yavaşladığı 2014 yılında e-ticaret hacmi yüzde 35 artışla 18.9 milyar TL büyüklüğe ulaştı. Toplamdaki payını yüzde 1.6'ya çıkaran e-ticarette en hızlı büyüyen alan online pazaryerleri oldu...

Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD), "Türkiye e-Ticaret Pazar Büyüklüğü-2014" raporunu açıkladı. Bu yıl ikincisi hazırlanan rapor, e-ticaret sektörünün yüzde 35 artışla 18.9 milyar TL büyüklüğe ulaştığını gösteriyor. Geçen yıl e-ticaretin toplam perakende harcamaları içindeki payı, yüzde 1.6 seviyesine ulaştı. Bu oran, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin oldukça gerisinde. Sektör oyuncularını, bu düşüklüğü büyüme için iyi bir potansiyel olarak değerlendiriyor. Türkiye'de e-ticaret pazarını tanımlayan ve uluslararası stan-

dartlara göre ölçümleyerek kategorize eden rapor, TÜBİSAD tarafından, Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) proje ortaklığı, Deloitte Türkiye proje yönetimi ve ComScore proje veri ortaklığında hazırlandı. Rapor, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. M. Kemal Cılız ve TÜBİSAD e-Ticaret Komisyonu Başkanı Burak Ertaş'ın yanı sıra Bankalararası Kart Merkezi (BKM) CEO'su Soner Cankö, Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Orhun ve Deloitte Türkiye Ortağı Tolga Yaveroğlu'nun konuşmacı olarak katıldıkları bir basın toplantısıyla kamuoyuyla paylaşıldı.



Tolga Yaveroğlu

Burak Ertaş

Prof. Dr.
M. Kemal Cılız

Hakan Orhun

TOPLAM TİCARETTE İNTERNETİN PAYI

Gelişmiş Ülkeler

ortalama
%6,5



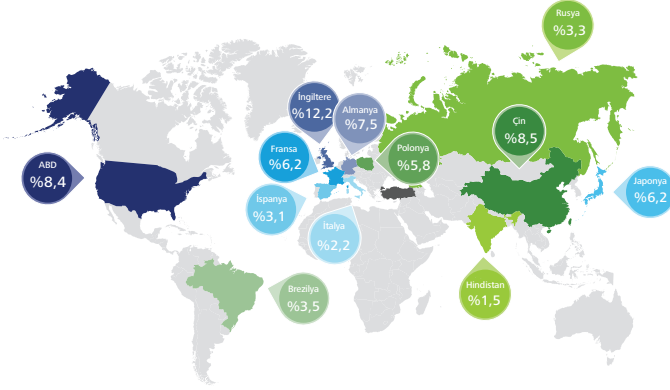
Türkiye
%1,6

Gelişmekte olan Ülkeler

ortalama
%4,5

E-Ticaret karşılaştırma (2014)

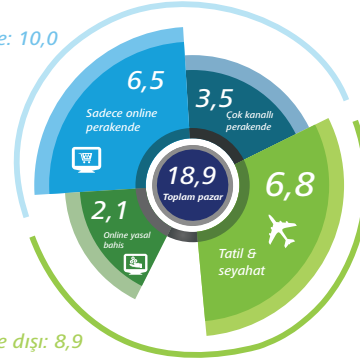
Online perakendenin toplam perakende harcamaları içindeki payı



Türkiye'de E-ticaret pazar büyüklüğü

Milyar TL (2014)

Perakende: 10,0

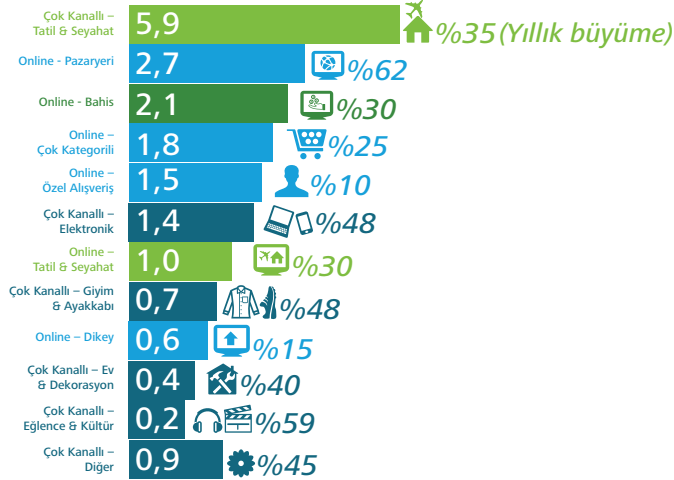


Yıllık Büyüme



Türkiye'de kategori bazında e-ticaret pazar büyüklüğü

Milyar TL (2014)



Sağlıklı bir hukuki zemin gerekiyor

Toplantının açılış konuşmasını yapan TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. M. Kemal Cılız, ülke ekonomisinin nispeten yavaş büyüdüğü bir dönemde, elektronik ticaret hacminin ve perakende harcamaları içindeki payının güçlü bir artış gösterdiğine dikkat çekti. Cılız, Türkiye'nin yine de elektronik ticarete arzu edilen noktada olmadığını vurguladı. Cılız, "E-ticaret çok geniş bir ekosistem ve paydaş haritası için değer ortaya koyuyor. Bu yüzden e-ticaretin, sağlıklı bir hukuki zemin ve sektörün gelişimine yönelik yasal yapılanmalarla desteklenmesi gerekiyor. Böylece e-ticaretin vergi gelirlerinin, istihdamın ve ticari canlılığın artmasına katkısı daha fazla olacaktır" dedi.

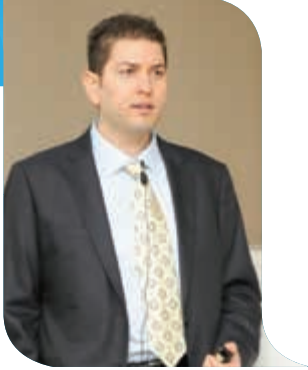
TÜBİSAD Yönetim Kurulu Üyesi, Yeni Medya ve e-Ticaret Ko-

misyonu Başkanı Burak Ertaş da konuşmasında e-ticaretin toplam içindeki payının düşüklüğünün bir fırsat olduğunu belirterek "E-ticarette yapılan tüm işlemlerin kayıt altında olması, ekonomide kayıt dışılığın azalmasına, haksız rekabetin giderilmesine, vergisel anlamda devlet gelirlerinin artmasına önemli katkılar sağlıyor" yorumunu yaptı.

Son dönemde e-ticaretin gelişmesi için çok sayıda projeye destek veren BKM'nin CEO'su Soner Cankö da ödemelerin yüzde 90'ının bankacılık sistemi üzerinden yapıldığı e-ticareti önemstediklerini ve desteklediklerini belirterek, "E-ticaretin artık mobile döndüğünü, mobilin e-ticarette olmazsa olmaz olduğunu gördükten sonra odağımızı mobile çevirdik. Ödemelerin yarısı artık mobilden yapılıyor" dedi.



Silikon Vadisi'nde öne çıkan trendler



Ergi Sener
Metamorfoz ICT Inc.
Kurucu Ortağı

Başarılı trendlerin her birinin, günümüz ekonomisine etkileri ve müşteriler tarafından kabulü çerçevesinde ayrı ayrı incelenmesi gerekiyor..

Geçen sayıda Silikon Vadisi'nin iş yapış şekline etki eden düşünce tarzından ve kültüründen genel hatlarıyla bahsetmiştim. Bir kültür oluşturmadan; sadece yüzcysel, görünen özellikleri Türkiye'deki şirketlere uyarlamaya çalışmanın istenilen sonuçları sağlamak bir yana, hayal kırıklıklarına sebep olabileceğini; yapılması gerekenin öncelikle Silikon Vadisi'nin düşünce biçimini ve formasyonunu analiz etmek olduğuna değinmiştim.

Gerekli altyapıyı oluşturmadan; stratejiyi belirleyecek, yönetecek insan kaynağını yetiştirmeden, coğrafi, sosyolojik ve kültürel öğelerin istenen yapıya etkisini göz önünde bulundurmadan atılan temeller, en küçük kriz ortamında, domino etkisi gibi birer birer kolayca yıkılmaya mahkum oluyor. Türkiye'deki şirketlerin kurumsallaşmasının istenilen seviyede olmaması, organizasyon yapılarındaki (çoğu zaman sadece yapılmış olmak için yapılan, tüm çalışanların da sorgusuz sualsiz kabul etmek zorunda kaldığı) süreklilik gösteren değişiklikler, hayati stratejilerin "tek adam"a bağlı olması, şirketlerin inovasyon politikalarının da devamlılık arz etmemesine neden oluyor. Ne yazık ki Türkiye'deki global şirketlerin temsilcilikleri

bile global şirket deneyimini ve inovasyonun nasıl organizasyon kültürünün bir parçası haline getirildiğine yönelik örnekleri ülkemize taşımaktansa, kolayca kaçarak, global yapıları kendi yöntemleriyle "Türkleştirme" yoluna gidiyorlar:

"TEKNOLOJİ FİRMASIYIZ" DEMEK YETERLİ Mİ?

Bir de günümüzün modası olan, her firmanın sektöründen bağımsız olarak kendini "teknoloji firması" olarak nitelendirme modasıyla karşılaşıyoruz. Yeni iş düzeninin teknolojiyi yakından izlemeyi, en yeni teknolojileri iş yapış şekillerine entegre etmeyi ve teknolojiyi en iyi müşteri deneyimiyle müşteriye sunmayı gerektirdiği aşikar. Ancak, teknolojiyi bir "enabler" olarak konumlandırıp, ana iş alanına yarar sağlayacak şekilde kullanmak önemli. Kritik noktanın, teknolojiyi hayatı kolaylaştıracak şekilde müşterilere sunmak olduğu çoğu zaman unutuluyor. Bunu özümseyerek fark yaratmayı başaran girişimlerden biri olan, Spotify'nın CEO'su Daniel Ek, şirketini şu şekilde tanımlıyor:

"Spotify, bir teknoloji şirketi olarak tasarlanmış ancak aslında iç yüzünde bir müzik şirketi." (Spotify is a technology company by design, but we are a music company at heart.)

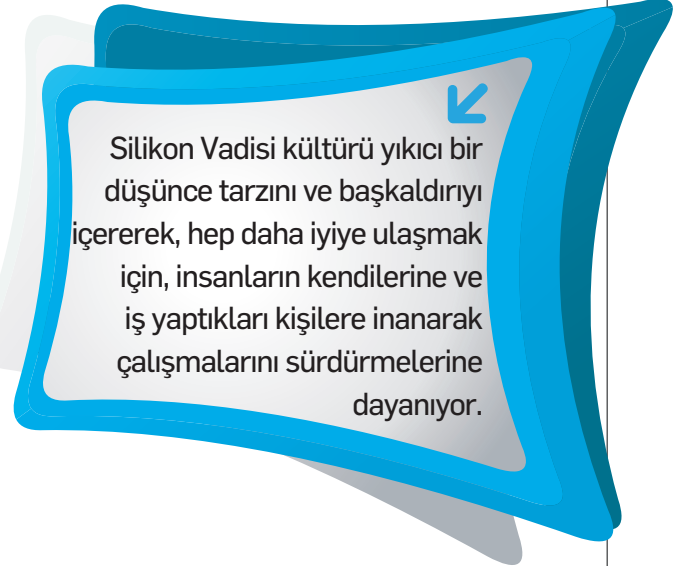
"Teknoloji şirketiyiz" sloganının yanında, ana sektörlerinin dinamiklerini ve hayati fonksiyonlarını unutmadan ilerlemek, şirketler açısından daha da önem kazanmaya başlıyor.

300 YILLIK GECİKME VE GÜNÜMÜZE ETKİLERİ

Silikon Vadisi gibi başarılı örneklerle adaptasyonumuzdaki temel sorunlardan biri de benim de üniversitede dersini alma şansına sahip olduğum Prof. Dr. Erdal İnönü'nün sıkça vurguladığı; Osmanlı İmparatorluğu'nun bilimsel devrimi yeterince anlayamadığından Türkiye'nin 300 yıl



Daniel Ek



Silikon Vadisi kültürü yıkıcı bir düşünce tarzını ve başkaldırıcı içererek, hep daha iyiye ulaşmak için, insanların kendilerine ve iş yaptıkları kişilere inanarak çalışmalarını sürdürmelerine dayanıyor.

kaybetmesi ve bu durumun Türk insanında, “Biz yeni bir şey yapamayız, gelişmeleri batıdan alırsız” yaklaşımın yerleşmesine sebep olması. Bu noktada İnönü’nün, “300 Yıllık Gecikme” adında bir kitabı olduğunu da hatırlatmak isterim...

İşte bu yaklaşımla günümüzde sıkça yüzleşmeye devam ediyoruz. Eminim bunları okurken herkesin kendi hayatından kesitler aklına gelecektir. Silikon Vadisi kültürü ise bu bakıştan tamamen farklı bir şekilde, disruptive (yıkıcı) bir düşünce tarzını ve başkaldırıcı içererek, hep daha iyiye ulaşmak için, insanların kendilerine ve iş yaptıkları kişilere inanarak çalışmalarını sürdürmelerine dayanıyor.

Tüm bu olumsuzlukların yanında, Türkiye’de teknoloji alanında çok önemli işler yapan, kendi alanlarında ve sektörlerinde dünyaya örnek olan çalışanları hayata geçiren profesyoneller ve şirketler oldukça fazla. Dünyanın en önemli teknoloji şirketlerinde ve Silikon Vadisi’nin tüm OTT-ower the top’lerinde (Apple, Google, Facebook, Microsoft gibi) bile çok önemli pozisyonlarda Türklerin yer alması, belirttiğim aksaklıkların giderilmesi durumunda gerek beyin göçünü tersine çevirerek kötü örneklerin yerini başarı hikayelerine bırakmasını; gerekse Türkiye’den çıkan başarılı teknoloji şirketlerinin global oyuncular olarak daha çok parlayıp, tüm dünyaya yayılmasının önünü açacaktır.



Asıl konumuza gelecek olursak, bu sayıda amacım Vadi’nin tüm dünyaya etki eden “trendlerini” paylaşmaktı. Öne çıkan teknoloji trendlerinin; tüm dünyadaki yansımalarına da paralel olarak IoT (internet of things), IoT’ye bağlı olarak giyilebilir (wearables) teknolojilerdeki gelişmeler, mobil ödeme uygulamaları, bulut bi-



Steve Jobs

lişim (cloud computing), büyük veri (big data), biyometri, drones, karışık gerçeklik (mixed reality) uygulamaları olduğunda sanırım çoğumuz hemfikirdir. Bu teknolojileri, teknolojilerin öncülerini ve başarılı uygulamaları detaylarıyla tek tek incelemek daha yararlı olacaktır. Bu başlıkları ilerleyen sayılarda paylaşmaya çalışacağım. Bu ay, teknolojinin yanı sıra rekabet avantajı sağlayan trendleri ele almak istedim.

KULLANICI DENEYİMİYLE BAŞLAMININ ÖNEMİ

“Önce kullanıcı deneyimiyle başlayıp, sonrasında teknolojiyle çalışmayı iletmemelisiniz, diğer türlü değil...” Steve Jobs

Silikon Vadi’nin başarılı şirketlerine baktığımızda, kullanıcı deneyimi (user experience - UX) çalışmalarının önemini anlayıp, UX’i ürün geliştirme stratejilerinde doğru kullanarak rekabette ciddi anlamda öne çıktıklarını ve “baskın tasarım” (dominant design) olarak adlandırılan ürünler çıkararak, taklit edilebilir bile pazarın hakimi olduklarını görüyoruz.

Apple’ın UX odağında gerçekleştirdiği çalışmalar, Silikon Vadisi’ndeki şirketlere ilham kaynağı olmayı sürdürüyor. UX sadece vadede değil Türkiye’deki teknoloji firmalarının yöneticilerinin de şu anda en sık kullandığı “key word”lerden (anahtar kelime) biri. Ancak bu yöneticilerin pek çoğu UX çalışma mantığını yeni yeni anlamaya başlıyor.

Vadede UX, yeni start-up’ları değerlendirme ve farklılaştırma





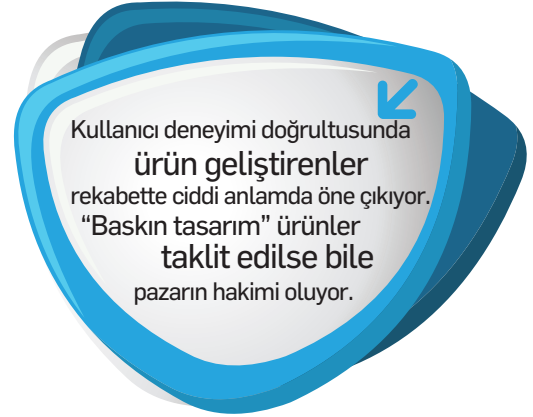
açısından da oldukça öne çıkıyor. Nitekim düzenlenen “meet-up”ların da oldukça popüler konularından birini oluşturuyor. Teknoloji geliştirme ve UX birbiriyle oldukça etkileşen, birbirini besleyen, ancak ürün döngüsünde bir sistematığı olan süreçler. Steve Jobs, bu etkileşimi “Önce kullanıcı deneyimiyle başlayıp, sonrasında teknolojiyle çalışmayı iletmemelisiniz, diğer türlü değil” (You’ve got to start with the customer experience and work back toward the technology – not the other way around) diyerek gayet güzel özetlemişti...

Aslında teknoloji işin kolay tarafı, asıl zor olan müşteri deneyimini değiştirmeyi başarabilmek. Deneyim doğru kurgulandığında, başarının en büyük anahtarı olan tüketici davranışlarını değiştirmek de kolaylaşıyor. Geçen yazımda da bahsettiğim, Steve Jobs’ın hayatını anlatan ve Ashton Kutcher’in Jobs’ı canlandırdığı filmi izleyenler yine hatırlayacaktır (izlemeyenler de artık izleyecektir sanırım)... Steve Jobs, Apple’a tekrar CEO olarak çağrıldığında, şirketin o dönemki durumunu incelerken, UX’den sorumlu direktör Jonathan Ive’in yaptığı işler hoşuna gider. Ona “Senin ve ekibinin burada ne işi var, burası benim bıraktığım Apple değil ki” der. Ive’in verdiği şu cevap, Apple’ın ve dünya teknoloji tarihini değiştirecek bir süreci başlatan vizyonun da bir özeti niteliğindedir: “Biz, Apple’da hala insanların günlük hayatlarının bir parçası (extension) olacak ürünleri üretebileceğimize inanıyor ve bu doğrultuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz, senin de bu amaçla bu şirketi kurduğunu biliyoruz. Bu nedenle buradayız...”

Steve Jobs ve Ive’in UX odağındaki ortaklığı, Apple’ı şu anda dünyanın bir numaralı markası yapmakla kalmadı, günlük hayatımı-



Larry Page



Kullanıcı deneyimi doğrultusunda ürün geliştiriciler rekabette ciddi anlamda öne çıkıyor. “Baskın tasarım” ürünler taklit edilse bile pazarın hakimi oluyor.



zın gerçekten vazgeçilmez olan, bir uzantımız, parçamız haline gelen ve yanımızda olmadığı takdirde kendimizi eksik hissettiğimiz iPod, iPhone, iPad, iWatch gibi ürünleri de bize kazandırmış oldu.

“MOBILE ONLY” FOCUS

“Artık ‘mobil öncelikli’ bir dünyada değil, ‘sadece mobil’ olan bir dünyada yaşıyoruz...” **Larry Page**



Teknoloji trendleri arasında “mobil trendler”in tüketicilerin hayatlarının merkezinde yer alması bakımından oldukça önemli bir yeri bulunuyor. Google CEO’su Larry Page’in belirttiği üzere, “Artık ‘mobil öncelikli’ bir dünyada değil, ‘sadece mobil’ olan bir dünyada bulunuyoruz...” (We are no longer in a mobile first World, we are in a mobile only World.)

Almak istenilen bir ürünün araştırılması, ürüne yönelik detaylı bilgi alınması, farklı kullanıcı görüşleri, eleştiriler ya da tavsiyelerin incelenmesi, ürünün satın alınması, satın alma sonrası deneyimin paylaşımı süreçlerinin tümünde artık mobil cihazlarımızı kullanıyoruz. Mobil teknolojiler, kullanıcıların lokasyonlarından bağımsız olarak, sürekli “bağlı” (connected) olmasını sağlayarak; offline

BiTaksi



ve online dünya arasında bir köprü olarak, dijital dünyayı artık sürekli yanımızda, ceplerimizde taşımamızın önünü açıyor. Mobil cihazların her geçen gün, hayatımıza daha derinden etki etmesi ve hayatımızı yön vermesi, uygulamaları da artık tamamen mobil odaklı hale dönüştürüyor. Ayrıca, mobil, daha iyi ve zengin bir müşteri deneyimi sunmayı sağlıyor. Mobil teknolojiler, firmaların müşterileriyle doğru yerde, doğru mesajla iletişim kurmalarını, müşterilere yönelik daha kişisel kampanyalar ve bilgilendirmeler yapmalarını da tetikliyor.

Silikon Vadisi'nde pek çok başarılı firma, sadece mobil odaklı ve kullanıcı deneyimi oldukça basit, kullanışlı uygulamalarla faaliyetlerini sürdürme yoluna gidiyor. Türkiye'de de "mobile only" stratejisiyle oldukça başarılı olan firmaların başında BiTaksi geliyor. BiTaksi, temel olarak, taksi arayan bir müşteri ile müşterinin bulunduğu lokasyona en yakın olan, sisteme kayıtlı taksileri uygulama üzerinden buluşturan bir platform. Müşteriler, uygulama üzerinde buldukları lokasyona kolayca taksi çağırıp, taksinin geliş zamanını ve yerini harita üzerinde takip edebiliyor, taksici de ödemeyi müşterinin kredi kartıyla uygulama üzerinden alabiliyor. Müşteri, taksi aramak, taksi durağı numarası bulmaya çalışmak ya da güvenmediği bir taksici bilmekten kurtuluyor; taksici de ekstra iş alıp, kredi kartıyla ödeme sağlayarak müşteri memnuniyeti yaratıyor. Bu durum da iki taraf için de kazan-kazan (win-win) oluyor.

PAYLAŞIM EKONOMİSİ - ÇALIŞANA AİT ŞİRKETLER

Silikon Vadisi'nde Uber, Airbnb gibi şirketler sayesinde oldukça popüler olan ve sonrasında pek çok farklı sektöre uyarlanan hizmet arayan müşteri ile hizmet sağlayıcıyı buluşturan platformlar ve iş modelleri oldukça revaçta. Paylaşım ekonomisi (sharing economy) olarak adlandırılan bu model, iş yapmanın yeni bir yolu olarak daha da yayılacak gibi görünüyor.

Paylaşım ekonomisinin altında yatan fikir aslında çok yeni sayılmaz; Napster, eBay ve Craigslist gibi firmalar, aslında fikrin temel ilkeleri üzerine inşa edilmişti. Ancak özellikle Uber ve Airbnb bu modeli bir üst seviyeye çıkarmış durumda.

Platform sağlayıcının ciddi altyapı masraflarına girmeksizin, sadece kurdukları platformun kullanımından komisyon aldıkları bir yapıya dayanan bu modellerin çoğu da artık "mobile only" olma-ya başladı. Bugün Uber, 50 milyar dolan aşan değerlendirmeyle



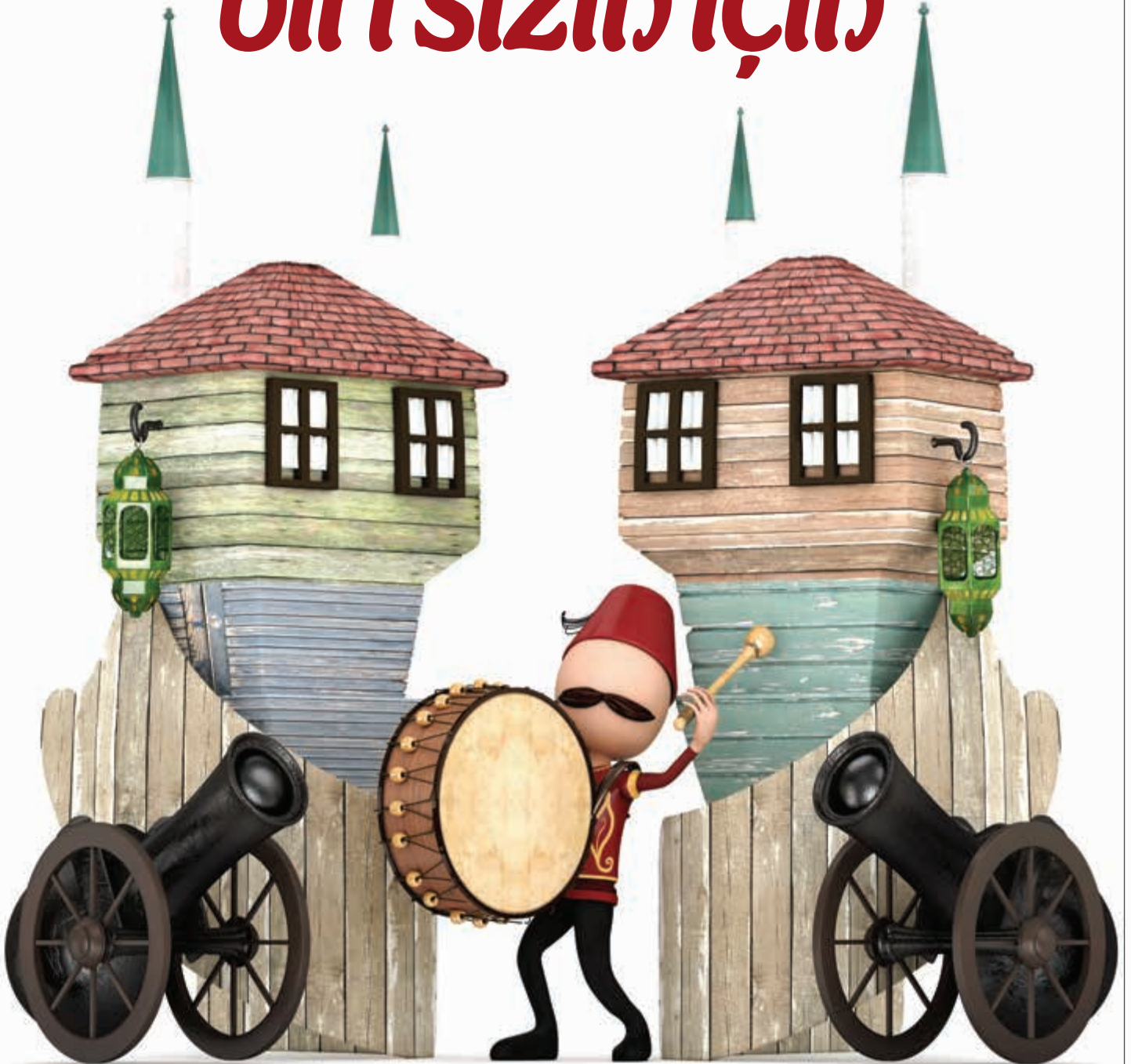
en ünlü start-uplardan biri haline geldi.

Burada ayrı ayrı bahsettiğim trendlerin her birinin, günümüz ekonomisine etkileri ve müşteriler tarafından kabulü çerçevesinde ayrı ayrı incelenmesi gerekiyor. Ancak tüm bu trendlerin birbiriyle etkileşim içerisinde olduğu ya da belirli noktalarda keşiştiği de unutulmamalı. Önemli olan, kendi ürün ve iş modellerimizi tasarlarken bunları daha ileri götüreceğ şekilde bu trendlerden yararlanmak.



İsteyene ramazan, isteyene bayram

***Bu kampanyalardan
biri sizin için***



Bankalar, bu yıl en uzun günlere denk gelen oruç döneminde tüketicilerin ramazan ihtiyaçlarını ve sonrasında bayram harcamalarını kolaylaştırmak için adeta yarışa girdi. Birçok banka hem ramazan hem de bayram için özel indirim ve hediye puan kampanyaları düzenliyor, koşulları daha uygun kredilerle müşterilerinin karşısına çıkıyor.

Malum ramazan ve bayram harcamalarının daha çok arttığı dönemler. Ramazanda oruç nedeniyle özellikle gıda alışverişlerimiz artıyor. Bayramda ise giyim, seyahat, tatil gibi ihtiyaçlarımız için harcama yapıyoruz. İşte bankaların kampanyaları da bu ihtiyaçlara göre şekilleniyor.

PSM olarak bankaların müşterileri için hazırladığı kampanyaları bir dosya halinde okurlarımıza sunuyoruz. Siz de ilginizi çekebilecek bir teklifle karşılaşabilirsiniz...

AXESS'TEN CHIP-PARA KAMPANYASI

Akbank'ın kredi kartı Axess, ramazan ayında da yeni bir kampanyayla müşterilerine avantajlar sunuyor. Axess, "Ramazan Kampanyası" ile müşterilerine tüm akaryakıt ve market alışverişlerinde 'chip-para' kazandırıyor.



13 Haziran-31 Temmuz tarihleri arasında Axess, Wings, Free asıl ve ek kart, Neo banka kartları, Axess Business, Wings Business, Neo Business, Axess KOBİ kredi kartı sahipleri, tüm market ve akaryakıt istasyonlarından yaptıkları her 100 TL ve üzeri harcamaya 10 TL'den toplam

50 TL chip-para kazanıyor. Kampanyaya katılmak isteyenlerin ilk harcama öncesinde RAMAZAN yazıp, 4566'ya göndermeleri gerekiyor.

Öte yandan Akbank, ayda 90 lira taksitle 2 bin 500 liralık krediyi, 36 ayda ödeme fırsatı da sunuyor. Banka, 75 bin liraya kadar nakit ihtiyaçlar için kredi tutarı üzerinden binde 5 kredi tahsis ücreti ve yüzde 1.23 faizle kredi kullanıyor. Akbank ayrıca, krediyi şimdi kullanarak 33 aya kadar vadelerde taksitleri 3 ay sonra ödemeye başlama imkanı da veriyor.

DENİZBANK'TAN "RAMAZAN BEREKETİ"

Ramazan ve bayrama kapsamlı kampanyalarla giren DenizBank, her bankacılık işlemi için ayrı ayrı ücret ödemesi gereken esnaf müşterileri için günlük bankacılık işlemlerini içeren ramazan ayına özel "KOBİ Ramazan" işlem tarifesi hazırladı. KOBİ Ramazan tarifesiyle esnaf, ücret avantajı sağlıyor; iki ay boyunca günlük bankacılık işlemlerini yaparken tasarruf ediyor. Yine iki ay boyunca hesap yönetim ücreti de alınmıyor.

KOBİ'ler için geliştirilen İşletme Kart da KOBİ'lere ramazan boyunca özel avantajlar sunuyor. Haziran ayı boyunca İşletme Kart'la yapılan 100 TL ve üzeri gıda sektörü harcamalarında 5 taksit avantajı-

nın yanı sıra iftar yemeklerinde yüzde 30 indirim veriliyor.

DenizBank Perakende Bankacılık Grubu'nun hazırladığı kampanyada ise 3 bin TL'ye 9 ay vade ve yüzde 0.99'dan başlayan faiz oranları, ayrıca ödemesine 2 ay sonra başlanacak bireysel kredi imkanı var.

DenizBank'ın bir diğer kampanyası banka kartlarını kapsıyor. Buna göre 10 Haziran-19 Temmuz 2015 tarihleri arasında, 5 adet 100 TL ve üzeri harcamaya 20 Temmuz-31 Temmuz 2015 tarihleri arasında yapılacak market harcamaları için 25 TL ödül veriliyor.

Kampanyaya katılım için DenizBank Paracard sahiplerinin "RAMAZAN", DenizBank banka kartı sahiplerinin "BEREKET" yazarak 3280'e kısa mesaj göndermeleri gerekiyor. Bonus yüklemeleri 7 Ağustos 2015'te yapılacak, kullanılmayan bonuslar 17 Ağustos 2015 tarihinde geri alınacak.

FİBABANKA DA KERVANA KATILDI

Bireysel bankacılık hizmetlerini yaygınlaştırmaya çalışan Fibabanka da bayram için müşterilerine düşük faizli kredi seçenekleri sunuyor. Fibabanka Bayram Kredisi avantajları, 12 ay vadeli 5 bin TL kredi seçeneğinde yüzde 0.99 oranıyla sunuluyor. Diğer seçeneklerde ise vade ve tutarlara göre yüzde 1.05 ya da 1.11 oranlarında faiz uygulanıyor.

FİNANSBANK'TAN HEM KREDİ HEM PARAPUAN

Finansbank, ramazan ayı ve bayram için iki farklı kampanya hazırladı. Bayrama özel "Finansbank Tanışma Kredisi" kullanan tüketicilere, her tutar ve vadede geçerli olan aylık yüzde 1.14 tanışma faizi uygulanıyor.

Card Finans ise 12 Haziran-16 Temmuz 2015 arasında gıda ve akaryakıt sektöründe tek seferde yapılacak her 100 TL ve üzeri harcamaya 10 TL ParaPuan hediye ediyor. Card Finans sahipleri, bu puanları 16 Ağustos tarihine kadar kullanabiliyor. Kampanyaya katılım için harcamadan önce RAMAZAN yazıp 2273'e göndermek gerekiyor.



PARAF'TAN GIDA HARCAMASINA TEŞVİK

Halkbank da tüm banka POS'larından Paraf ve Parafly ile yapılan gıda alışverişlerinde geçerli bir kampanya başlattı. Kampanya kapsamında kazanılan ParafPara'lar 29 Temmuz tarihine kadar kullanılabilir. 19 Temmuz 2015 akşamına (bayram arifesine) kadar devam edecek Paraf Kart Ramazan kampanyasında 75 TL ve üzeri beşinci gıda marketi harcamasına 40 TL Paraf-



Para hediye ediliyor. Kampanya kapsamında yurtiçi tüm banka POS'larından farklı günlerde ve tek seferde yapılacak tek çekim 75 TL ve üzeri beşinci gıda marketi harcaması yapan herkes 40 TL ParafPara hediyesi kazanıyor.

Kazanılan ParafPara'ların son kullanım tarihi 29 Temmuz 2015 olarak belirlendi. Kullanılmayan ParafPara'lar 30 Temmuz 2015 tarihinde geri alınacak. Parafly kartı bu kampanyaya dahil ama Business kartlar, ek kartlar, sanal kartlar, Halkcard'lar, ParafPara kullanarak yapılan işlemler, iptal ve iade işlemleri kampanya kapsamı dışında.

GARANTİ'DEN KAMPANYA YAĞMURU



Garanti Bonus kartları Money Bonus, Flexi, Paracard, Bonus Business ve Easy sahipleri; 12 Haziran-19 Temmuz 2015 tarihleri arasında Bonus üye işyerlerinde tek seferde yapılacak her 100 TL'lik market, akaryakıt ve restoran alışverişinde 10 TL, toplamda 50 TL bonus kazanıyor. Kazanılan 50 TL bonus, 22-29 Temmuz 2015 tarihleri arasında kullanılabilir. Bu tarihler arasında kullanılmayan bonuslar geri almıyor. Kampanyaya katılmak isteyen

Garanti Bankası müşterilerinin ilk harcama yapmadan önce KAZAN yazıp 3340'a SMS atması yeterli.

Flexi, Bonus Flexi ve Bonus Genç sahipleri; ilk harcamadan önce "EVET KAZAN" yazıp, bir boşlukla kartlarının son 6 hanesiyle beraber 3340'a göndererek, sadece 4.99 TL ücret karşılığında kampanyaya katılabilir.

Garanti, Miles&Smiles kredi kartı sahipleri için de farklı bir kampanya hazırladı. Buna göre, 12 Haziran-19 Temmuz 2015 tarihleri arasında her 150 TL ve üzeri market, giyim ve akaryakıt alışverişine 200 mil, toplamda ekstra 2 bin mil kazanma fırsatı veriliyor. 25 Haziran-16 Temmuz tarihleri arasında Money Bonus ile Migros, Tansaş, 5M Migros, Migrosjet, Macrocenter mağazalarından veya Sanal Market'ten tek seferde ve farklı günlerde yapılacak ikinci 100 TL ve üzeri harcamada "Ramazan Bereket Paketi" hediye ediliyor.

Garanti Bankası, bayram için de özel bir kredi paketi hazırladı. Bayram kredisi kampanyası kapsamında, 9 aydan 36 aya kadar taksitle kredi sağlıyor. Banka, 3 bin lira için 9 ay vade yüzde 0.99 faiz, 10 bin lira için 36 ay vade yüzde 1.25 faiz ve 20 bin



lira için 36 ay vade ve yüzde 1.19 faizle kredi kullanıyor.

İŞ BANKASI'NDAN HEM EK PUAN HEM KREDİ

Maximum Kart için ramazana özel düzenlenen kampanyayla İş Bankası müşterilerinin market alışverişlerine 40 TL MaxiPuan hediye ediliyor. 16 Haziran-16 Temmuz 2015 tarihleri arasında geçerli kampanya kapsamında Maximum Kart sahipleri, kampanyaya dahil Maximum anlaşmalı marketlerden tek seferde ve farklı günlerde yapacakları 100 TL ve üzeri dördüncü peşin alışverişe 40 TL MaxiPuan kazanıyor. MaxiPuan'lar kampanya bitiminden itibaren 7 işgünü içinde kartlara yükleniyor ve son kullanma tarihi olan 10 Ağustos 2015'e kadar kullanılabilir.

İş Bankası'nın artık geleneksel hale gelen bayram kredisi uygulaması bu yıl da sürüyor. 22 Temmuz 2015'e kadar devam edecek kampanya kapsamında, tüm bireysel ihtiyaçlar için 50 bin TL ve 36 aya kadar kredi kullanılabilir. Diğer borçlarını kapatmak isteyenlere ve emekli maaşını İş Bankası aracılığıyla alanlara da özel indirimler uygulanıyor.

İş Bankası, Esnafa Bayram Kredisi Kampanyası ile esnaf ve KOBİ'lere verdiği desteği sürüyor, ihtiyaçlarını karşılamak isteyen işletmelere cazip faiz oranlarıyla kredi desteği sağlıyor. Bu kampanyayla nakde ihtiyaç duyan esnaf ve KOBİ'ler 36 aya varan vadelerle 150 bin TL'ye kadar kredilerden faydalanabilir.

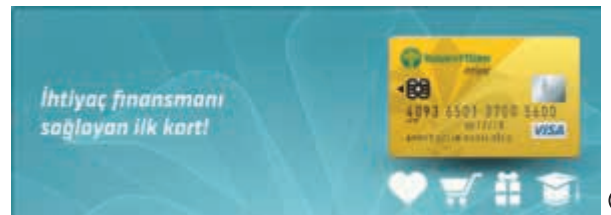


KUVEYT TÜRK'TEN "3 KAT ALTIN PUAN"

Kuveyt Türk, müşterilerine ramazan ayına özel, bayram boyunca da devam edecek bir fırsat sunuyor. 19 Temmuz'a kadar sürecek kampanya kapsamında tek çekim harcamalarda yüzde 0.1 Altın Puan kazandıran Sale Plus Kart ile restoran, gıda ve market alışverişini yapan Kuveyt Türk müşterileri, 3 kat daha fazla Altın Puan kazanıyor.

Kuveyt Türk'ün yeni nesil kredi kartı Sale Plus, dünyanın her yerinde taksit yapabilirken, anlaşmalı üye işyerlerinde sürekli indirim imkânı sunuyor. Sale Plus, tüm alışverişlerde altın kazandırırken kazanılan Altın Puanları hesaba aktarıyor. Nakit Plus ise alışverişlerde kullanıldıkça altın kazandırıyor.

Restoran, gıda ve market alışverişlerinde geçerli olan "3 kat Altın



DÜNYANIN EN YÜKSEK AKADEMİSİ.

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

Puan” kampanyasından Sale Plus kredi kartıyla tek çekim olarak alışveriş yapan tüm Kuveyt Türk müşterileri yararlanabiliyor.

ŞEKERBANK'TAN ESNAF VE ÇİFTÇİYE ÖZEL



Şekerbank, bu yıl esnaf ve küçük işletmelerin ramazan ayında artacak nakit ihtiyaçlarını “İşinize Ramazan Bereketi” kampanyasıyla karşıyor. Kampanya kapsamında, esnaf ve küçük işletmelere uygun faiz oranları, 3 ay taksit ertelemeli ve 60 aya varan vadelerle 250 bin TL'ye kadar finansman desteği sunuluyor. Banka, 100 bin TL'ye kadar kredi kullanımında müşteriden masraf almıyor. 31 Temmuz 2015'e kadar devam edecek kredi kampanyası kapsamında, bankanın esnaf ve küçük işletme sahibi müşterilerine, elektrik giderleri için Zorlu Elektrik'ten yüzde 13'e varan indirim de sunuluyor.

Bankanın bir diğer hizmeti ise çiftçilerin hasatlarına destek olmak amacıyla hazırlanan “Hoş Geldin Ramazan Kampanyası”... Bu kampanya kapsamında çiftçilere, masrafsız, uygun faiz oranları ve 60 aya varan vadelerle finansman desteği sunuluyor. Kampanyadan son yararlanma tarihi ise 31 Temmuz 2015.

TEB, 50 TL BONUS VERİYOR

Türkiye Ekonomi Bankası (TEB), 12 Haziran-19 Temmuz 2015 tarihleri arasında Bonus üye işyerlerinde tek seferde yapılacak her 100 TL'lik market, akaryakıt ve restoran alışverişine 10 TL olmak üzere toplamda 50 TL bonus hediye ediyor. Kampanyaya katılmak isteyenlerin harcamadan önce KAZAN yazıp 4616'ya kısa mesaj göndermesi gerekiyor. Kampanya koşullarına göre aynı gün, aynı işyerinden yapılan harcamaların sadece ilki kampanyaya dahil ediliyor. Kampanyaya sanal kartlar, internette yapılan harcamalar, MoTo (e-mail veya telefonla sipariş) ile temassız işlemler dahil değil. Kazanılan bonusların 22-29 Temmuz 2015 tarihleri arasında kullanılması gerekiyor.

VAKIF'TAN “GELENEKSEL BAYRAM KREDİSİ”

Bayram kredilerini geleneksel hale getiren VakıfBank, bu yıl da geleneği bozmadı. Bayram ihtiyaçları için düşük faizli kredi çekmek isteyenlere özel bir tarife hazırlayan banka, 3 bin TL ve 9 ay vade seçeneğine kadar olan kredileri yüzde 0.99 faizle sunuyor ve çekilen kredi tutarının binde 5'i kadar tahsis ücreti alıyor. Bunun haricindeki seçeneklerde ise yüzde 1.15 faiz ortalaması söz konusu. Masrafsız kredi çekmek isteyenler için tüm tutar ve vadelerde yüzde 1.24 faiz oranıyla kredi çekmek mümkün.



VakıfBank, bayrama özel taşıt kredisi kampanyasında ise aylık yüzde 1.07 ile tüm tutar ve vadelere sabit faiz uyguluyor.

WORLDCARD'DAN RAMAZAN BONKORLUGU



Yapı Kredi, Worldcard aracılığıyla Ramazan kampanyası düzenliyor. 13 Haziran-19 Temmuz 2015 tarihleri arasında geçerli kampanyayla kullanıcılar, toplamda 50 TL Worldpuan kazanma fırsatına sahip.

Kampanya kapsamında Yapı Kredi müşterileri, tüm bireysel kredi kartları ve TLcard'larıyla tek seferde yapacakları ilk 100 TL ve üzeri alışveriş sonrasında tek seferde yapacakları her 100 TL ve üzeri alışverişe 10 TL olmak üzere

toplamda 50 TL Worldpuan kazanabiliyor. Kampanyadan, Yapı Kredi bireysel kredi kartlarının ve bireysel TLcard'larının yanı sıra Albaraka, TEB ve VakıfBank Worldcard'lar da faydalanabiliyor. Kampanya, gıda marketi, giyim, çok katlı mağaza, ayakkabı, kozmetik, aksesuar, kuyum, optik, saat, kafe, restoran, fast-food sektörlerindeki Yapı Kredi World üye işyerlerinde geçerli. Yapı Kredi, yine ramazan ayına özel ister masrafsız ister düşük faizli kredi kullanma ve alışverişlerden para kazanma fırsatı sunuyor. Banka, tüketicilerin akraba ziyaretleri ve tatil gibi gerekçelerle oluşabilecek nakit ihtiyaçlarına destek olmak amacıyla isteyene masrafsız, isteyene düşük faizlerle ve farklı ödeme seçenekleriyle kredi kullanma imkanı sağlıyor.

ZİRAAT, MAXIMUM 40 TL HEDİYE EDİYOR



Ziraat Bankası, Maximum kart anlaşmalı işyerlerinden 16 Temmuz tarihine kadar yapılacak tek seferde ve farklı günlerdeki alışverişlerde geçerli olmak kaydıyla 100 TL üzeri dördüncü alışverişe 40 TL puan hediye ediyor. Kampanyaya katılmak için RAMAZAN yazıp bir boşluk bırakarak Maximum kartın son 6 hanesini 4757'ye mesaj göndermek gerekiyor. Kampanyayla kazanılan puanların son kullanım

tarihi 21 Ağustos 2015 olarak açıklandı.

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.

Kullanıcı kartta da mobilde de “basit”i tercih ediyor

TABLO 1

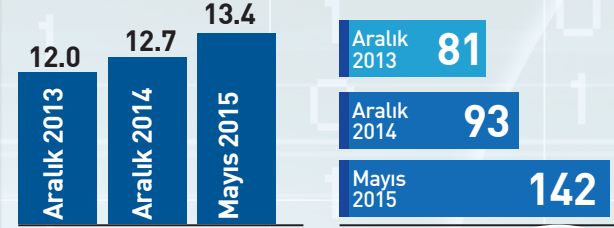
Temassız kart artışı 5 ayda 2014'ü yakaladı

Yeni yaşam trendlerinde her aldığı hizmette basitliği arayan kullanıcı, yaptığı alışverişlerde de bunu gösteriyor. BKM Express uygulamalarında mobilin ağırlığı yüzde 56'ya ulaşırken, kart tarafına bakıldığında “temassız” özellikli kart sayısındaki hızlı yükseliş dikkat çekiyor. Bu kartların sunduğu hızlı ve kolay ödeme seçeneği, işyerleri ve tüketiciler tarafından önemli bir tercih sebebi oldu. 2015 temassız ödemelerin daha hızlı yaygınlaşacağı bir yıl olacak. Yılın ilk 5 ayındaki artış da bunu net bir şekilde gösteriyor. Geçen yıl 12 ay boyunca temassız kart sayısı 700 bin artmıştı. Bu yılın daha ilk 5 ayında aynı artış kaydedildi ve temassız kart sayısı 13 milyonu geçti.

Temassız ödeme kaydedici cihaz sayısındaki artış ise daha belirgin şekilde kendini gösteriyor. Geçen yıl temassız POS sayısı 12 bin adet artmıştı. Bu yılın ilk 5 ayında bu rakam neredeyse 4'e katlandı ve 48 bin adet artış oldu. Mayıs sonu itibarıyla toplam temassız POS sayısı 142 bin adet. Yeni nesil ödeme kaydedici yazarkasa POS cihazlarının temassız özellikli üretilmesi bu artışta en önemli etken oldu.

Öte yandan temassız ödemeler dendiğinde akla küçük tutarlı “mikro” ödemeler geliyor. Temassız ödemelerin yaklaşık yüzde 70'i market alışverişlerinde yapılıyor. Restoranlarda yapılan yemek ödemeleri temassız alışverişlerin yüzde 14'ünü oluşturuyor. Toplu taşıma işlemleri ise yüzde 8 paya sahip.

Temassız kart ve POS sayıları



Temassız kredi kartı (Milyon adet)

Temassız POS (Bin adet)

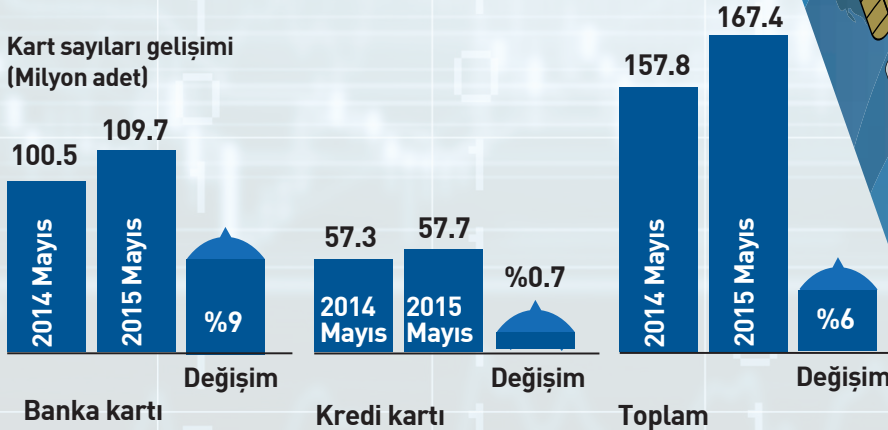


TABLO 2

Banka kartı sayısındaki artış sürüyor

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) 2015 yılı mayıs ayına ait kartlı ödeme verilerine göre, mayıs ayında banka kartı sayısı 110 milyona yükseldi. Kredi kartı sayısı ise yaklaşık 58 milyon oldu. Banka kartı sayısındaki artış 2014 yılı mayıs ayına göre yüzde 9 seviyesinde oluştu. Aynı dönemler itibarıyla kredi kartı sayısında ise sadece yüzde 0.7'lik artış gerçekleşti.

Kart sayıları gelişimi (Milyon adet)



TABLO 3

Kredi kartlarıyla ödemeler yüzde 16 büyüdü

Kartlarla yapılan ödemelerde kontrollü büyüme sürüyor. Geçen yılın mayıs ayına göre kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı yüzde 16 arttı. Banka kartlarıyla ödemelerdeki büyüme oranı ise yüzde 31 oldu. Mayıs ayında kredi kartlarıyla 42.2 milyar, banka kartlarıyla da 3.3 milyar TL tutarında ödeme yapıldı.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

2.5 Mayıs 2014

3.3 Mayıs 2015

%31

Değişim

Banka kartı

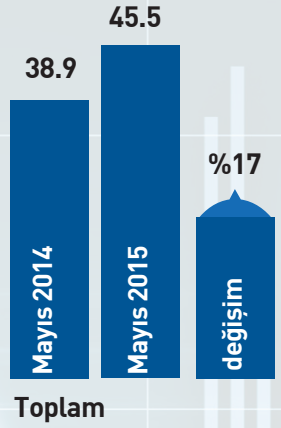
Mayıs 2014 36.4

Mayıs 2015 42.2

%16

Değişim

Kredi kartı



Toplam

Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı

%21

Mayıs 2014

%23

Mayıs 2015

Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı

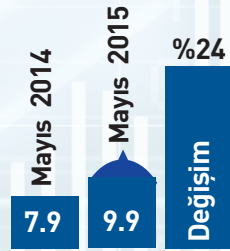
%22

Mayıs 2014

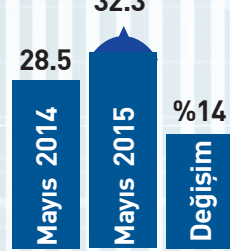
%23

Mayıs 2015

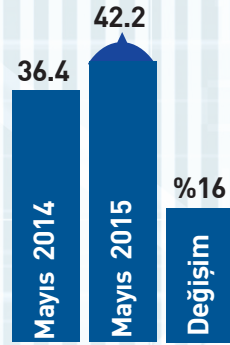
Kredi kartlarıyla ödeme tutarı (Milyar TL)



Taksitli



Taksitsiz



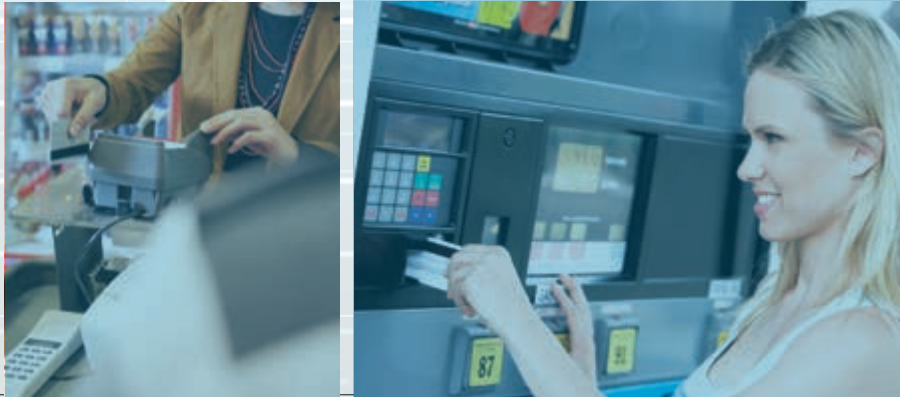
Toplam



TABLO 4

Kartlı ödemeler kayıtlı ekonomiye katkı yapmaya devam ediyor

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı verilere göre gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH), 2015 yılının ilk çeyreğinde yüzde 2.3 büyüdü. Hanehalkı tüketimi ise yüzde 4.5 ile ekonomik büyümenin üzerinde arttı. Kartlı ödemelerin hanehalkı tüketimine oranı da son 1 yılda yüzde 36'dan 38'e yükseldi. Böylece bu yıl daha fazla ödeme kartlar sayesinde kayıt altına alındı ve nakitsiz ödemelere bir adım daha yaklaşılmış oldu.



Kartlı ödemelerin hanehalkı tüketimine oranı

2014 ilk çeyrek %36.1

2015 ilk çeyrek %37.5

Mobil şube tamam

mobil cüzdanın alacağı çok yol var

Global Mobil Para Raporu'na göre internet bankacılığında mobil cihazların kullanımı hızla yayılıyor. Ancak mobil cüzdanlar henüz tüketici güvenini kazanmaktan uzak görünüyor...

Mobil Ekosistem Forumu (MEF), yıllık Global Mobil Para Raporu'nu yayımladı. Rapor giderek daha fazla mobil ödeme modelinin piyasaya çıktığına ve daha fazla sektörün sürdürülebilir müşteri sadakati için mobil ana ödeme kanalı olarak kabul ettiğine işaret ediyor. 9 önemli mobil para trendini ortaya koyan rapor, bu trendlerin mobil ekosistem içerisindeki büyümeyi nasıl harekete geçirdiğini araştırıyor. 15 ülkede 15 bin mobil medya kullanıcısıyla gerçekleştirilen araştırma, mobilin önde olduğu pazarlar başta olmak üzere mobil bankacılığın giderek daha fazla müşteri çektiğini ortaya koyuyor.

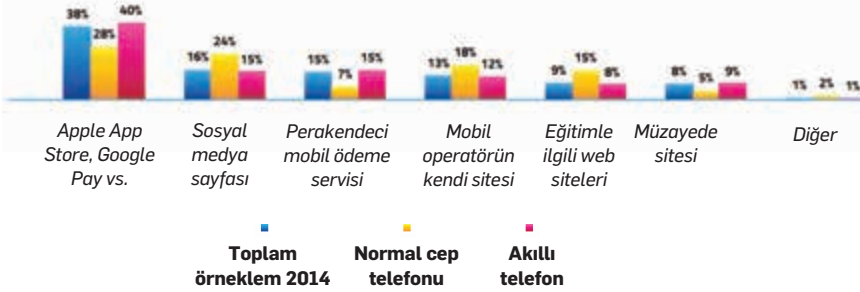
Bu yıl şimdiye kadar global ölçekte mobil medya kullanıcılarının yüzde 69'u akıllı telefonları aracılığıyla bankacılık işlemi yapmış. Ki bu oran geçen yılın 3 puan üzerinde. Endonezya'da yüzde 80, Nijerya'da yüzde 85 olarak gerçekleşen söz konusu oran, Kenya'da yüzde 93 gibi rekor bir seviyeye ulaşmış durumda.

Özellikle olgunlaşmış pazarlarda mobil ile gerçekleşen e-ticaret hacminde artış var. Mobil kullanıcılarının yüzde 43'ü gerek kredi ve banka kartlarını, gerekse bir online ödeme sistemi ya da perakende noktasındaki ödeme metodunu kullanarak cep telefonları üzerinden bir ürün satın almış.

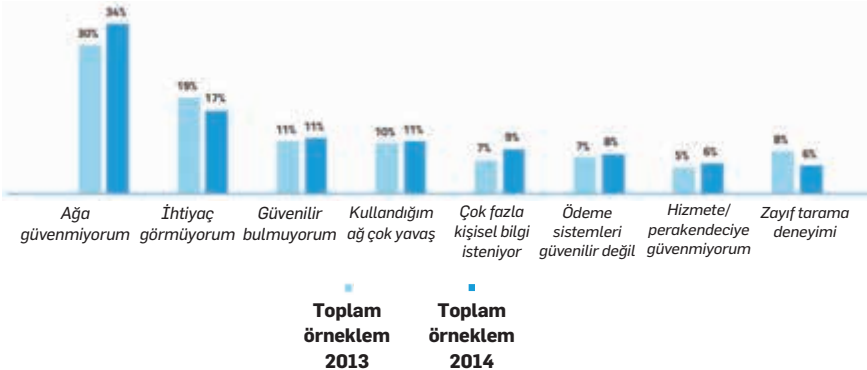
ABD'li kullanıcıların yüzde 29'u ödeme yapmak için banka ya da kredi kartı bilgilerini mobil cihazlarına kaydederken, bu oran dünya genelinde yüzde 18 olarak gerçekleşiyor. Birleşik Krallık'taki kullanıcıların yüzde 15'i perakende noktasındaki online ödeme sistemini tercih ediyor. Bu konuda dünya ortalaması ise yüzde 9'larda kalıyor.



MOBİL HARCAMALAR NEREDE VE NASIL YAPILYOR?



MOBİL HARCAMALARIN ÖNÜNDEKİ ENGELLER



Mobil cüzdanlar henüz güven vermiyor

Araştırma, mağaza içi mobil ödemelerin hala yeteri olgunluğa ulaşmadığına işaret ediyor. Araştırmaya katılanların sadece yüzde 20'si mobil cüzdan, giyilebilir ödeme cihazı ya da mobil sadakat programı kullanmış. Bunun en önemli nedeni olarak, tüketicinin mobil cüzdanlar konusunda hala ikna olmaması gösteriliyor. Üçte bir oranındaki tüketicinin mobil cüzdandan ya hiç haberi yok (yüzde 18) ya da anlamsız buluyor (yüzde 15)...

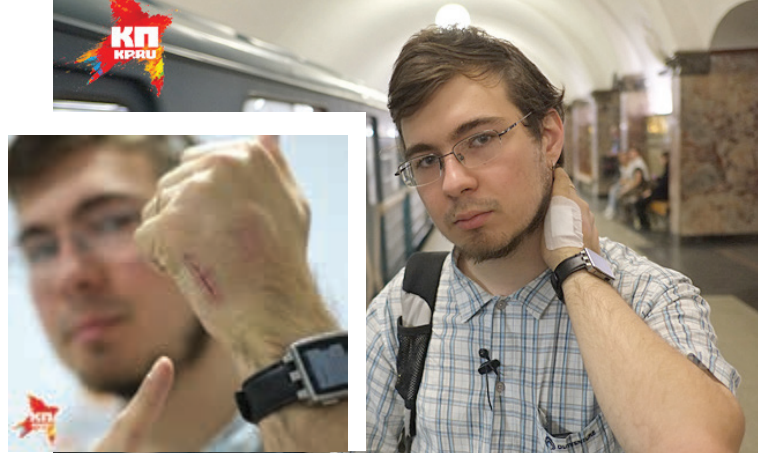
Sosyal medya, özellikle de kısıtlı özellikleri olan cep telefonlarının hala hakim olduğu gelişmiş pazarlarda, mobil ödemeler açısından önemli bir fırsat olarak öne çıkıyor. Normal telefon sahiplerinin yüzde 25'i mobil ticarete önceliklerinin sosyal medya olduğunu belirtiyor. Bu oran, akıllı telefon kullanıcıları arasında sadece yüzde 15.

Akıllı telefonları üzerinden arama yaparken farklı bir iletişim aracı kullandığı söyleyen yüzde 94'lük kesimin yüzde 14'ü, mobil cihazlarını alışveriş ve ticaret için kullandığını belirtiyor. Yüzde 32'si ise sadece ilgilendiği ürünlerle ilgili araştırma yapıyor. Bu alandaki büyümenin önündeki en önemli engel de güvensizlik olduğu belirtiliyor.

Araştırmaya katılanların yüzde 34'ü mobil cihazlarıyla daha az işlem yapmalarına gerekçe olarak bant genişliği ve ağ hızı gibi sebeplerden çok güvensizliği belirtiyor. Mobil cüzdan söz konusu olunca bu oran yüzde 36'ya yükseliyor.

DERİSİNİN ALTINA ÇİP KOYUP METROYA BİNMEYİ DENEDİ!..

Rusya'da bir mühendis, temassız bir çip kartı eline monte ederek kendi kişisel biyometrik sistemini geliştirdi. Rus mühendis, toplu ulaşımda kullanılan Troika kartından çıkardığı çipi silikon ile sararak elinin üst tarafındaki derinin altına yerleştirdi. Daha sonra plastik ip kullanarak kesiciyi dikti. Mühendis her ne kadar operasyonun başarılı olduğunu söylese de bazı alıcılar çipten gelen sinyalleri almakta sorun yaşıyor. Bu sorunları pek dert etmemiş olacak ki mühendisimiz, bu kez de kredi kartından çıkarmayı planladığı başka bir çipi diğer eline yerleştirerek alışveriş sırasında temassız terminalerde kullanmayı planlıyor. 2014 yılında da Hollandalı bir şifreli para birimi fanatığı, dijital parasını saklamak için el derisinin altına iki adet NFC etiketi yerleştirmişti.



VIRGIN MONEY, TEMASSIZ BANKA KARTI İÇİN MASTERCARD İLE ANLAŞTI

İngiltere'nin en büyük ve renkli holdinglerinden Virgin Group'un 2012'de Northern Rock bankasını satın almasıyla banka statüsüne kavuşan yatırımı Virgin Money, temassız kart basacak. Virgin Money, giderek artan müşteri tabanına yönelik çıkaracağı temassız banka kartı için MasterCard ile uzun dönemli bir anlaşma imzaladı. MasterCard'a göre bu anlaşma, müşterilerine yenilikçi ürünler sunan Virgin Money'nin rekabetçi bankalar ile bankacılık sektörüne yeni girenlerden oluşan pazardaki pozisyonunu ve deneyimini



güçlendirecek. MasterCard ile Virgin Money arasındaki yeni anlaşma, 2010'da kredi kartlarının basılmasıyla başlayan mevcut ilişkiye dayanıyor. MasterCard Birleşik Krallık ve İrlanda Başkanı Mark Barnett, "Bölgemizde MasterCard banka kartlarının kullanımını artırmak önceliklerimiz arasında. Dolayısıyla bu alanda Virgin Money ile çalışmak bizi heyecanlandırıyor. Virgin markası inovasyon ve "piyasayı karıştırma" ile aynı anlama geliyor. Nitekim bu strateji, bankacılığa yaklaşımlarında da güçlü bir şekilde hissediliyor" dedi.

RENAULT, İNGİLTERE'DE MEVDUAT BANKACILIĞI YAPACAK



Renault Group, araç finansmanı markası RCI (Renault Credit International) aracılığıyla Birleşik Krallık'ta mevduat bankacılığı başlatıyor. RCI, finansmanı cazip hale getirmek için yüksek faiz oranlı ürünler sunacak. 8 Haziran Pazartesi günü açılan RCI Bank'ın bu yıl piyasaya sürülecek mevduat ürünlerinin ilki yüzde 1.5 faiz oranlı dijital hesap olacak. Online olarak ulaşılabilen ve bir çağrı merkezi tarafından desteklenen hesap, 100 sterlin ile 1 milyon sterlin arasındaki yatırımları ceza, bildirim süreleri ve kademeli faiz oranları olmadan mümkün hale getiriyor. Müşteriler mevcut cari hesaplarını kullanarak bu üründen faydalanabilecek. İngiliz kredi ve kayıt kuruluşlarınca denetlenecek olan RCI Bank'a yatırım yapan tasarruf sahipleri, 100 bin sterline kadar Fransız garanti sisteminin teminatı altında olacak. Financial Times'a göre bu girişim, RCI'nin Birleşik Krallık mevduat sektöründe faaliyet gösteren ilk araç finansmanı şirketi olacağı anlamına geliyor. Diğer yandan Open Bank ve Atom'la birlikte 4 yeni markanın daha bireysel bankacılık için başvuru süreçleri devam ediyor. 4 yıldır Fransa, Almanya ve Avusturya'da benzer bireysel bankacılık girişimleri yapan Renault Group, İngiltere pazarıyla birlikte perakende birikimlerinin toplam finansmanın yüzde 30'una ulaşması hedefine bir adım daha yaklaşmayı umuyor.

6200.
E 6766
NATIVE SHELL MONEY.
Sections of "Cowries" thread on cane.
New Ireland, Pacific.
Presented by Mr. J. F. Cockerell.

Bu paralar hala kullanılıyor!

Hasır ipe dizilmiş deniz kabuklarından yapılmış bu paralar Doğu Yeni Britanya'daki pazarlarda sebze meyve alışverişlerinde hala kullanılıyor...

Avustralya'nın başkenti Canberra'daki Queensland Müzesi'nde sergilenen deniz kabuğundan yapılmış bu para, Papua Yeni Gine'nin bazı adalarında kullanılıyordu. Bu şekildeki deniz kabuğu paralarına "diwara", "tambu" ya da "tabu" deniyordu. İnsanların bu paraları kolye ya da küpe olarak üzerlerinde taşıdıkları da oluyordu. "Diwara" denilen deniz kabuğu parasının kaynağı Doğu Yeni Britanya vilayeti. Bir dizi nassarius (orta ölçekli deniz salyangozu) kabuğu, hasır ip parçalarına geçirilerek meydana getirilmiş. Bu paralar hazırlanırken deniz kabuklarının arka kısımları çıkarılıyordu

ki hasır ipliklerin üzerine daha rahat dizilebilirdi. Her biri 9 mm uzunluğundaki deniz kabuklarının dizildiği hasır parçalarının farklı uzunluklarda kesilmiş olması farklı para değerlerine karşılık geliyordu.

Papua Yeni Gine'nin her bir bölgesinin farklı tür deniz kabuklarından yapılmış kendine has farklı bir geleneksel parası vardı. Bugün artık bu deniz kabuğu paraları sadece düğünler ve törenler gibi özel durumlarda kullanılıyor. Doğu Yeni Britanya'daysa deniz kabuğu paraları pazarlarda taze sebze meyve alışverişlerinde hala kullanılıyor. Doğu Yeni Britanyalılar, ne için ödendiğine bağlı olarak deniz kabuğu parası ya da banka para biriminden birini kullanabiliyor.

**EVİN
ZİRAAT'TEN**

**YENİ
EVİNİZİN
KREDİSİ
BU ADRESTE**

www.evinziraatten.com



**Müşteri İletişim
Merkezi**
www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası
Bir bankadan daha fazlası



/ziraatbankasi

BKM EXPRESS'LE MOBİL YAŞA, MOBİL ÖDE!

BKM Express uygulamasını hemen indir,
cepten cebe 7/24 para gönder,
internet alışverişlerinin ödemesini gerçekleştir.



Ücretsiz uygulamayı indirmek için:



B K M
express

BKM Express ile ödeme ve para gönderme işlemleri, BKM Express üyesi bankaların kartları ile gerçekleştirilebilir.
Alışveriş işlemi sadece BKM Express üye işyerlerinde yapılabilir. Detaylar için: www.bkmexpress.com.tr