

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

EYLÜL 2015 / SAYI: 53 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



ESNAFA POS'U SEVDİREN 2NOKTA'NIN GENÇ EKİBİ

1.8 trilyon dolarlık hacme ulaşan kartlı ödemelerin merkezinde yer alan BKM'nin çeyrek yüzyıllık bilançosu...

## NAKİTSİZ TOPLUMA ADANMIŞ 25 YIL



Meriç Uluşahin:

**ABANK, BUTİK KALARAK  
BÜYÜK OYNAYACAK**

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

Paylaşım ekonomisi yükseliyor:  
TÜKETME, PAYLAŞ, DEĞİŞTİR...

BiTaksi ve Getir'in kurucusu Nazım  
Salur'dan girişimcilere altın öğütler

Kullanıcıyla dost,  
**PROFILO**  
Yeni Nesil YazarkasaPOS

**Farex** Farkı Farex

Yeni Nesil Yazar Kasa  
**PROFILO**  
En Akıllı Tercih "O"

Yeni Nesil Yazar Kasa  
**TELESTAR**  
İşinize Değer Katar



**Yeni Nesil  
Yazar Kasa POS**  
**Profilo VeriFone VX 680-E1**

Dokunmatik renkli ekranı, basitleştirilmiş menüsü ve ileri teknolojisi ile işinizi çok kolaylaştıracak.

**Yeni Nesil  
Masaüstü Yazar Kasa**  
**Farex FR-8300**

Ödeme sistemlerinde ayrıcalığı arayanlar, dünyanın tercihi, teknolojinin zirvesi Farex ile işlerinde fark yaratıyor.

**Yeni Nesil  
Masaüstü Yazar Kasa**  
**Profilo YK-8200**

Pratik kullanım özellikleri, ileri teknolojisi, sağlam ve şık yapısı ile hızla işletmelerdeki yerini alıyor.

**Yeni Nesil  
Masaüstü Yazar Kasa**  
**Telestar TLS-8100**

Küçük işletmelerin büyük dostu Telestar, işletmenizin her türlü ihtiyacı için en ideal çözümü sunuyor.







Dünyada 1 milyondan fazla yazarkasa müşterimizle

## 30 yıldır zirvedeyiz!

11 ülke için geliştirdiği 144 yazarkasa modeli ve uluslararası tecrübesiyle başarılarla imza atan sektörünün lideri Profilo Ödeme Sistemleri, şimdi de Yeni Nesil Yazar Kasa ile esnafımızın yüzünü güldürüyor.

**PROFİLO**  
ÖDEME SİSTEMLERİ

0850 222 72 72  
R2 R2  
profiloodemesistemleri.com



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## En genci en önce pes etti!

**Tarihi Sultanahmet Köftçisi (Selim Usta) 1920, Kanaat Lokantası 1933, Kardeşler Lokantası ise 1974 yılında kurulmuş. Bu üç meşhur lokantanın ortak özelliği ise ödeme için kredi kartı kabul etmemeleriydi...**

Şimdi bu üçlüden en genci olan Kardeşler Lokantası, 41 yıllık "inadından" vazgeçti ve geçen ağustos ayının başından itibaren kredi kartı kabul etmeye başladı...

Benim bu üçlüyle tanışmam da benzer tarih sırasıyla oldu. 1985 yılında üniversiteye kayıt yaptırmak için geldiğimde, en erken tatma fırsatı bulduğum lezzetlerden biriydi Sultanahmet Köftçesi...

Sonra, kısa sürse de İstanbul'un en güzide semtlerinden Kuzguncuk'ta oturma şansına sahip oldum ve Üsküdar'daki Kanaat Lokantası'nı keşfettim. Elbasan tavasının izlerini hala damaklarımda hissederim...

Çok sonraları, halen de ikamet ettiğim Kağıthane'den oğlumun dershanesi ve spor kursları için gidip gelirken keşfetmiştim Kemerburgaz'daki Kardeşler Lokantası'nı. Göktürk'te oturan zengin kesimin de uğrak yeri olan bu esnaf lokantasının özellikle döneri meşhur...

Geçenlerde yine oğlumla Kardeşler'de döner yemek istedik. Yanımda fazla nakit olmadığı için önce ATM'ye uğradım. Dönerin ardından sütlaçları kaşıklarken dikkatimi çektii, müşterilerden biri kredi kartıyla ödeme yapıyordu. Garsona, "Hayırdır, kredi kartı geçmeye başladı mı" diye sordum. Şakayla karışık "Bizim Hacı'nın inadı kırıldı sonunda" dedi.

Yemek bitince, mekanın sahibi Hacı Mehmet Akkaya'yı tezgahta kuru fasulye doldururken yakaladım ve sordum: "Ne oldu Hacı amca, hangi dağda kurt öldü de kart kabul etmeye başladın?"

Hacı amca gülümse de buruktu, "Sorma yeğen, bankalarla kavga da bir yere kadar" dedi...

Bakalım Selim Usta ve Kanaat ne kadar direnebilecek? Eninde sonunda onlar da pes edecek. Neden mi? Çünkü nakitsiz bir dünya artık çok uzak değil.

Ödeme hizmetleriyle ilgili yeni yasa, sıra dışı girişimlerin önünü açıyor. Cep telefonlarını birer POS'a dönüştüren Ödeal'in hikayesini ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Bu sıra dışı girişim sayesinde artık simitçi, pazarcı, tesisatçı, hatta blogger bile kredi kartıyla ödeme kabul edebiliyor.

"Nakitsiz dünya" demişken, bu hedefin neferlerinden BKM de geçen ay 25'inci kuruluş yıldönümünü kutladı. Bu 25 yılda kartlı ödemelerin geldiği seviyeyi görünce, sanırım siz de bu iddiamın temelsiz olmadığını kabul edeceksiniz.

Keyifli okumalar...



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

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

**Barış Bekar**

**YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**EDİTÖRLER**

**Esin Gedik, Hüsnüye Güngör**

**YAYIN KOORDİNATÖRÜ**

**Kayhan Öztürk**

**HABER MÜDÜRÜ**

**Orhan Pala**

**DÜZELTMEN**

**Celalettin Kafesoğlu**

**GÖRSEL YÖNETMEN**

**Halil Günüş**

**HABER MERKEZİ**

**Berrin Vildan Uyanık,  
Fatih Rençberler, Selin Paratutmaz,  
Burak Taşçı**

**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 Efser 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.



Garanti

I ♥ bonus

Ailem için



**AILEM  
İÇİN  
BONUS**

BONUS yaz,  
3340'a gönder,  
kartın sana  
gelsin.

[bonus.com.tr](http://bonus.com.tr) [f](https://www.facebook.com/bonuscard) [-t](https://twitter.com/bonuscard) /bonuscard

# iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EYLÜL 2015



42



BiTaksi

30



26



50



54



BKM  
BANKALARARASI  
KART MERKEZİ

25



22





**6 VİTRİN**  
Yapı Kredi'ye 4 dijital bankacılık ödülü birden

**18 YENİDEN YAPILANMA**  
Abank, butik kalarak büyük oynayacak

**22 YILDÖNÜMÜ**  
Nakitsiz topluma adanmış 25 yıl

**26 DİJİTAL CÜZDAN**  
MasterPass'i en çok Türkler sevdi!

**30 START-UP**  
"2 milyonluk işe 500 binle başlarsan olmaz"

**40 MEVZUAT**  
Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi neleri değiştirecek?

**42 MOBİL BANKACILIK**  
Halkbank'ta tüm kanalların anahtarı mobil olacak

**46 VİZYON**  
Nesnelerin internetiyle yeni bir yaşam biçimi

**48 MOBİL ÖDEME**  
Cep telefonları POS oldu, mobil ticaret sokağa indi

**50 TEKNOLOJİ GÜNDEMİ**  
Giyilebilir teknolojiler dünyasına hoş geldiniz

**54 PAYLAŞIM EKONOMİSİ**  
Tüketme, paylaş, değiştir...

**62 EXTRE**  
Mükellef, internetten taksitli vergi ödemeyi sevdi

**64 DÜNYADAN**  
Mobil POS sayısı 4 yılda 4'e katlanacak

**66 NOSTALJİ**  
Savaşta ekonomiyi döndüren jetonlar

18



64



66



Yakup Doğan

## Yapı Kredi'ye 4 dijital bankacılık ödülü birden



Yapı Kredi'nin mobil bankacılık uygulaması ve web sitesi, en saygın iş dünyası ödül organizasyonlarından Stevie International Business Awards tarafından dört kategoride ödüle layık görüldü. Yapı Kredi, "Mobil Uygulamalar" ve "Web Sitesi" kategorilerinde bankacılık dalında iki Altın Stevie ödülünün sahibi oldu. Yapı Kredi'nin web sitesi ayrıca "Finansal Hizmetler" ve "Aryüz Tasarımı" dalında iki Bronz Stevie ödülüne layık görüldü. Yapı Kredi Alternatif Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, ödüllerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Yapı Kredi olarak yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımızla müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak için internet ve mobil platformlarımızı geliştirmeye devam ediyoruz. Bu alanda sektörde pek çok ilke imza atıyoruz. Dijital bankacılık alanında ilk ve öncü banka olma misyonumuz doğrultusunda, dijital kanallarımızı müşterilerimizin bankacılık işlemlerini rahat ve hızlı bir şekilde yapabilmesi için sürekli geliştirip ihtiyaca göre yeni özellikler ekliyoruz. Önümüzdeki dönemde de yenilikçi ürün ve uygulamalarla fark yaratmayı sürdüreceğiz."

## Çağrı merkezleri kişiselleştirilmiş çözüm merkezlerine dönüşüyor

Çağrı merkezi sektörüne yeni nesil teknolojiler ve müşteri ihtiyaçlarına özel çözümler sağlayan Asseco SEE, çeşitli sektörlerde çağrı merkezi hizmeti sunan kurumların süreçlerini iyileştirmelerini ve bu sayede müşteri memnuniyetinin artmasını sağlıyor. Yeni teknoloji uygulamaları sayesinde çağrı merkezleri, artık kurumların diğer operasyon süreçlerini uçtan uca çözümlere dönüştürebiliyor. Örneğin görüntülü görüşme, sosyal medya, mobil uygulamalar ve yeni nesil ses teknolojileri, kurumlar açısından daha çok tercih edilen kanallar haline geldi.

Çağrı merkezi teknolojilerinin iş süreçlerini önceliklendirme, doğru zamanda, doğru kaynağa yönlendirme, izleme, yönetme ve denetleme olanağı sunduğunu belirten Asseco SEE Satış Müdürü Mutlu Akar, bu sayede kurumların tüm süreçlerini verimli ve kârlı operasyonlara dönüştürebildiklerine dikkat çekiyor. Teknolojinin gelişimi ve müşteri istekleri göz önüne alındığında; kişiselleştirilmiş hizmet anlayışını destekleyen akıllı self servislerin ön planda olacağı bir

gelecekte söz edileceğini ifade eden Akar, kişiselleştirilmiş hizmetlerin önemi hakkında şu değerlendirmeyi yapıyor: "Müşteriler bir yandan istediği zaman canlı destek alabilmek, bir yandan da self servis çözümlerle daha çok işlem yapabilmek istiyor. Ayrıca, bu süreçlerin hepsinde de kendi durumlarına uygun, kişiselleştirilmiş hizmetleri tercih ediyorlar. Bu beklentileri karşılamayı amaç edinen ve aynı doğrultuda teknolojik yatırımlar yapan şirketlerin, rekabette birkaç adım öne geçeceği artık tartışılmaz bir gerçek."



Mutlu Akar

## ABD'ye ihracat için UL Sertifikasyonu şart!



Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği (TET), hedef pazarlara ihracatın önündeki en temel tarife dışı engel olan sertifikasyon sorunlarını çözmek için harekete geçti. Özellikle ABD, Güney Amerika ve Kanada pazarlarına girişte zorunluluk olan UL (Underwriters Laboratories) sertifikasıyla ilgili bir seminer düzenleyen TET, firmaları

konunun uzmanlarıyla bir araya getirdi.

TET Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Kavaklıoğlu ve TET Yönetim Kurulu Üyesi Atilla Eren ile birçok firma temsilcisinin katıldığı seminerde; Underwriters Laboratories (UL) Avrupa Satış Yöneticisi Alessio Dellanoce, İtalya ofisinden Aydınlatma Mühendislik yöneticisi Alberto Gravalos, Beyaz Eşya Proje Mühendisi Daniele Coldani ile Türkiye Satış Yöneticisi İnan Mehmet Ökmengil, UL Sertifikasyonu ve uygulamaları hakkında bilgiler verdi. TET; elektrikli ev aletleri, aydınlatma ürünleri, kablo gibi elektrik-elektronik sektörden ihracatçı firmaları yakından ilgilendiren UL Sertifikasyonu bilgilendirme çalışmalarına devam edecek.



# 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



## ► Aktif Bank ve ICR İslami portföy yönetim şirketi kuruyor

Çalık Holding bünyesinde faaliyet gösteren Aktif Bank, faizsiz finans alanındaki hizmetlerine bir yenisini ekleyerek İslam Kalkınma Bankası'na bağlı İslam ülkelerinde özel sektörün kalkınması ve gelişmesi misyonunu üstlenen İslami Özel Sektör Kalkınma Kuruluşu-ICD ile Türkiye'de İslami portföy şirketi kurulması kararı aldı. ICD'nin CEO'su Khaled Al-Aboodi ve Aktif Bank Genel Müdürü Serdar Sümer tarafından 21 Ağustos'ta imzalanan hissedarlık sözleşmesinin ardından, taraflar Sermaye Piyasası Kurulu'na başvuruda bulunacak.

ICD CEO'su Khaled Al-Aboodi, yeni ortaklığın Türkiye'deki sermaye piyasaları sektörünün gelişmesi ve çeşitliliğin artması noktasında yeni bir soluk getireceğini söyledi. Türkiye'de faize duyarlı kesimin birikimlerinin yanı sıra Ortadoğu menşeli önemli yatırım fonlarından temin edilecek kaynağın reel ekonomiye kazandırılması için köprü rolü üstleneceğini de aktaran Al-Aboodi, yeni şirketin faaliyet alanının farklı fonların kurulması, alanında profesyonel bir ekip tarafından yönetilmesi ve yatırımcı kitlesine sunulması olacağını belirtti. Aktif Bank Genel Müdürü Serdar Sümer ise girişim



sermayesi yatırım fonunun faaliyetlerine ilk aşamada 20 milyon dolarlık çekirdek sermayeyle başlamasını hedeflediklerini açıkladı. Sümer, ICD'nin bu yatırımda yer almasının fonlara önemli bir prestij katmasının yanı sıra İslami finans prensiplerine tam uyum konusunda faize duyarlı kesim için de tam bir güvence sunduğunu belirtti.

## ► İSTANBUL'UN EN HIZLISI CARDTEK OLDU



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Harvard Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren AllWorld Network ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV), Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketini belirledi. Söz konusu 100 şirketin 45'i İstanbul'dan çıktı. Cardtek şirketler grubuna bağlı Cardtek Payment Processing Services (Karbil) listede İstanbul birincisi olarak yer aldı. Satış gelirlerindeki artış hızına göre Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketinin açıklandığı ödül törenine iş dünyasından çok sayıda yönetici katıldı. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun elinden ödülünü alan Cardtek Payment Processing Services Genel Müdürü İbrahim Durak, törende şu değerlendirmeyi yaptı: "Cardtek, üç girişimci tarafından 2001 yılında kuruldu. Bugün 380'in üzerinde çalışanımızla uzmanı olduğumuz ödeme sistemleri alanında yazılımdan donanıma uçtan uca entegrasyon çözümleri sunuyoruz. Bu geçen süreçte heyecanımız ve dinamizmimiz daha da arttı, ödeme dünyası için birçok inovatif projeyi hayata geçirdik. Dünyadaki büyümemiz devam ediyor yüzde yüz Türk şirketi olarak dünyaya teknoloji ihrac ediyoruz ve bu şekilde desteklenmek bizler için gurur verici." Cardtek Payment Processing Services, Türkiye 100'de 2011-2013 döneminde satış gelirlerini yüzde 2 bin 501 artırarak İstanbul birincisi ve Türkiye ikincisi olurken, "Deloitte Teknoloji Fast50 Programı"nda da Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketi seçilmişti.



# 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**

## ► Mobil para ve ödemenin uzmanları İstanbul'da buluşuyor

Ödeme sistemlerinin dünyaca ünlü uzmanları, 1-3 Aralık 2015 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenecek Mobile Money & Digital Payments Global etkinliğinde buluşuyor. 9'uncusu düzenlenen etkinlikte, bankacılık, perakende ve teknoloji sektörleri yöneticileri, gelişmekte olan teknolojiler ve programlar hakkında sunumlar yapacak. Deutsche Bank Kıdemli Başkan Yardımcısı Stephen Becker "Hızlı bir şekilde şehirleşen bir topluma yenilikçi mikro ödemeler sistemlerinin sunulması" hakkındaki oturumu yönetecek. Locke Lord adına Küresel Kartlar ve Ödemeler Başkanı Robert Courtneidge ise "Ödemeler endüstrisi dahilinde inovasyon ve düzenlemeler" konulu bir araştırma sunumu yapacak. Bank Pasagard Kıdemli Teknoloji Danışmanı



Usman Qureshi, bankaların mobil ağ operatörlerinin yardımı olmadan İran'da nasıl faaliyet gösterdiklerine ışık tutarken, Banorte Dijital Bankacılık Yöneticisi Miguel Valero, geleneksel finansal kuruluşların bankacılık

hizmetlerinden farklı şekillerde faydalananların ihtiyaçlarına nasıl yanıt verdiklerini anlatacak. Bu yıl ayrıca bankalara, girişimcilere ve mobil ağ operatörlerine hızlı bir şekilde gelişen dijital ödemeler piyasasını anlatmak ve uyum sağlamalarına yardımcı olmak amacıyla "The Merchants Payments Theatre" etkinliği olacak. Bilgi paylaşımı ve işbirliği aracılığıyla katılımcılar; NFC, mobil cüzdan kombinasyonları ve nakit yönetim sistemi teknolojileri gibi ödeme kanalları hakkında bilgi sahibi olacak.



Aslı Derbent Özkan

## Microsoft'tan VeriPark'a büyük onur

Bankacılık, sigorta ve emeklilik sektörlerine yönelik yazılım çözümleriyle Türkiye'de ve EMEA bölgesinde hizmet veren VeriPark, Microsoft tarafından Ortadoğu ve Afrika bölgesinin "Yılın İş Ortakları" ve "Yılın Microsoft Dynamics Bağımsız Yazılım Üreticisi" finalistlerinden biri olarak seçildi. VeriPark Genel Müdürü Aslı Derbent Özkan, "VeriPark olarak böyle önemli iki ödülle finalist olmaktan büyük gurur duyuyoruz. Microsoft Dynamics, müşteri yönetimi, satış, servis ve pazarlama alanında daha akıllı ve etkili çözümler ortaya koymak isteyen şirketler için müşteri deneyimini farklılaştıran ve sürekli geliştiren bir platform sağlıyor. Biz de Microsoft'un yazılım konusundaki uzmanlığını ve dünya genelindeki yaygın kullanıcı ağını sahip olduğumuz finans odaklı tecrübeyle bir araya getirerek, tüm dünyada kurumların verimliliğini artırma fırsatı yakaladık" diyor.

## ► İstanbul-Budapeşte-Varşova ödeme sistemleri hattı kuruldu

Deutsche Telekom'un Macaristan'daki iştiraki Magyar Telekom'a hizmet veren Cardtek, bu ülkede etkinlik girişlerinde kağıt bilet devrine son verdi. Macaristan'da hayata geçirilen projeye "cep telefonunu okut geç dönemi" başladı. Konser, fuar, sinema, stadyum gibi birçok alanda artık cep telefonları terminallere okutularak giriş yapılabilir. Çeşitli mağazaların sadakat kart uygulamalarını da mobil cüzdan üzerinde barındıran proje, kullanıcılara puan avantajları kazandırıyor.

10 milyon nüfuslu Macaristan'da yaklaşık 12 milyon cep telefonu kullanılıyor. Macaristan'daki 91 bin POS cihazının yüzde 42'si temassız "öde geç" özelliğine

sahip. Macarların kullandığı kredi ve banka kartı sayısı 8.86 milyonken bunların da yüzde 30'u temassız özellikli. Ülke, son yıllarda ödeme sistemlerine yönelik yatırımlarla dikkat çekiyor.

Cardtek Payment Processing Genel Müdürü Erdal Yazmacı, "Yazılımını geliştirdiğimiz ürünümüz MobilExpert ile İstanbul-Budapeşte-Varşova arasında bir ödeme sistemleri hattı kurmuş olduk. Ürünümüz bulut üzerinden tokenizasyon hizmeti vermenin yanı sıra mevcut kredi ödeme işlemi, alışveriş kuponu, e-bilet gibi farklı formlarında kullanılmasına olanak tanıyor. Projeyi yakın tarihte başka şehirlerde de hayata geçirmeyi planlıyoruz" diyor.



Erdal Yazmacı



Fırsatları görerek bugüne geldiniz.  
Bizce bunu da görmek istersiniz...



Bulduğunuz noktaya sayısız doğru karar alarak geldiniz, önemli fırsatları değerlendirerek... Şimdi karşınızda değerlendirmek isteyeceğinizi düşündüğümüz yeni bir fırsat var.

Yalnızca nitelikli yatırımcılara\* sunulan ve yüksek getirisiyle 5 yıldır yatırımcıların gözdesi olan Aktif Bono ve çok daha fazlası, sizin için Aktif Bank Private Banking'de.

Türkiye'nin en yenilikçi yatırım bankasının sunduğu butik hizmetlerle tanışmak ve size özel çözümleri öğrenmek isterseniz bizi arayın, hemen yanınızda olalım.

aktifbank

Private Banking

+90 (212) 213 26 66

ozelbankacilik@aktifbank.com.tr

[\*] "Nitelikli Yatırımcı": Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerinde belirtilen diğer kişi ve kuruluşların yanı sıra, nakit mevduatlarının ve sahip olduğu sermaye piyasası araçlarının da dâhil olduğu finansal varlıkları toplamı 1.000.000 Türk Lirası tutarını aşan gerçek ve tüzel kişilerdir.

## ► Ödeme kuruluşları ÖDER çatısı altında örgütleniyor

Ödeme ve elektronik para şirketleri, dernek kuruluş çalışmalarını görüşmek, fikir alışverişinde bulunmak üzere İstanbul'da bir araya geldi. 6493 sayılı kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte hareketli günlerin yaşandığı bir dönemde düzenlenen toplantıya, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (BDDK) lisans başvurusunda bulunmuş birçok ödeme ve elektronik para kuruluşu katıldı. Çatı örgütün ÖDER (Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Derneği) adını alması için görüş birliğine varan katılımcılar, derneğin önümüzdeki dönemde izleyeceği yol haritasını tartıştılar

Avukat Kortan Toygar, derneğin kuruluş çalışmalarıyla



ilgili bir sunum yaparken; BDDK Hukuk İşleri Dairesi'ne bağlı olarak Bankacılık Başuzmanı olarak görev yapan ve "Hukuki Açıdan Elektronik Para" isimli kitabın yazarı Mehmet Sıddık Yurtççek de yeni yasanın içeriği hakkında bilgiler vererek sektörün başta mesleki eğitim olmak üzere birçok ihtiyacının giderilmesi gerektiğini vurguladı.

Toplantıda, sektörün ihtiyaçlarının sağlıklı bir şekilde değerlendirilebilmesi, ortak menfaatlerin korunması ve eksikliklerin giderilmesi için etkili bir lobi faaliyeti yürütülmesi bakımından beraber hareket etmenin hayati önem arz ettiği konusunda katılımcıların ortak paydada buluştuğu gözlemlendi.

## KAREKODLU ÇEK ŞEKERBANK'TA ÜCRETSİZ



Gökhan Ertürk



Çekle ödemelerin daha güvenli hale getirilmesi amacıyla Kredi Kayıt Bürosu (KKB) tarafından geliştirilen kare kodlu çeki Türkiye'de müşterilerinin hizmetine sunan ilk banka olan Şekerbank, çek kullanıcılarına sağladığı faydalara yenilerini ekledi. Banka, müşterilere ücretsiz kare kodlu çek karnesi sunulmasının yanı sıra kare kodlu çeklerden tahsil veya takas ücreti de alınmıyor.

Şekerbank Perakende Bankacılık Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Ertürk, sağladıkları avantajlarla, bazı bankaların da kullanıma başladığı kare kodlu çeki fark kattıklarını vurguladı. Ertürk, yıl sonuna kadar müşterilerine kare kodlu çek karnesini ücretsiz sunmanın yanı sıra tahsil veya takasa verilen çekler için ücret almayacaklarını ve çek sahiplerine uygun faizli kredi imkanı tanıdıklarını belirtti. Ertürk, açıklamasını şöyle sürdürdü:

"Çekle finansman altyapısının daha güvenli hale getirilmesi için KKB tarafından geliştirilen kare kodlu çek, ödemeleri daha güvenli hale getiriyor ve ticaret işlemlerini kolaylaştırıyor. Şekerbank olarak tüm çek kullanıcılarına kare kodlu çeki önerirken, sunduğumuz ayrıcalıklarla da onları teşvik ediyor; böylece kullanıcı sayısının artmasını hedefliyoruz."

## ► Avea Mobil Ödeme ile hesap ödemek çok kolay

Avea, Mobil Ödeme Servisi'nin kapsamını yeni alanlarda da kullanılacak şekilde genişletti. Avea müşterileri, Setcard POS cihazlarının bulunduğu restoranlarda cep telefonu numarasını veya Avea Mobil Hesap uygulamasını kullanarak hızlı ve kolay mobil ödeme servisini kullanabilecek. Kullanıcılarda Setcard sahibi olma şartı da aranmıyor.

Ödeme, restoran çalışanın tutarı ve cep telefonu numarasını Setcard POS cihazına girdikten sonra, Avea müşteri cep telefonuna gelen SMS'e onay vermesiyle tamamlanıyor. Böylece ödeme tutarı faturalı hatlarda müşterinin faturasına yansıtılıyor; faturasız hatlarda ise bakiyesinden düşüyor.

Avealılara, Avea Mobil Hesap uygulaması kapsamında QR kodla ödeme seçeneği de sunuluyor. Müşteriler, restoran

çalışanının Setcard POS cihazına ödeme tutarını girmesinin ardından, mobil cihazlarındaki Avea Mobil Hesap uygulamasını açarak Setcard POS cihazında ya da POS slibinde çıkan QR kodu okutarak ödemesini yapabiliyor. QR kodla ödeme yapıldığında da hesap tutarı faturalı Avea müşterilerinin faturalarına yansırken faturasız hat sahibi olanların bakiyesinden düşüyor.





# ZİRVEDEKİ İSİM DEĞİŞMEDİ!

Türkiye'de ve uluslararası arenada ödeme dünyası için çözümler üreten **Cardtek**; TOBB, Harvard Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren AllWorld Network ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı tarafından belirlenen "**Türkiye 100 Yarışması**"nda **En Hızlı Büyüyen Teknoloji Şirketi** oldu.

**TOBB Türkiye En Hızlı Büyüyen 100 Şirket / İstanbul 1.'si - Türkiye 2.'si**

- EBA Avrupa İş Ödülleri "İş Hacmi Kategorisi", Ruban d'Honneur
- Deloitte Teknoloji Winner "Fast50 Türkiye, Fast 500 EMEA"
- EBA Avrupa İş Ödülleri "İş Hacmi Kategorisi, Ulusal Şampiyon"
- SESAMES PayMech Cloud Kernel, "Güvenli İnternet-Kimlik Doğruluma Kategorisi Finalisti"
- ICT Summit Now Desing Awards, Yılın Ödeme Sistemleri Yazılımı: Cordis4ACT
- ICT Summit Now Desing Awards, Yılın POS Networking Ürünü: ManageATM



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



European  
Business  
Awards™

SESAMES  
AWARDS

Deloitte  
Technology Fast50 Turkey  
Technology Fast500 EMEA

ICT SUMMIT  
NOW  
HIGH PRIORITY

## ► YUNANİSTAN'DAKİ KRİZ KART KULLANIMINI ARTIRDI



Berna Ülman

**VISA** Visa Europe'un yaptığı analize göre Yunanistan'ın son aylarda ekonomik anlamda içinde bulunduğu durum, ödeme sistemlerinde hızlı bir değişime yol açtı. Ülkede 29 Haziran tarihinde "likidite yokluğu nedeniyle mali sistemi korumanın son derece acil olduğu" gerekçesiyle bankaların kapanması ve ATM'lerden nakit çekimine günlük 60 Euro limit getirilmesi, banka ve kredi kartı kullanımını rekor hızla artırdı. Kartlı işlemlerdeki artış yüzde 135'i bulurken, bankaların kapalı olduğu dönemde 1 milyon yeni kart

basıldı ve dağıtıldı. E-ticaret için nakit ödemeler de yüzde 40'tan 10'lara düştü.

Yunanistan'daki ekonomik kriz plastik kartların kullanımını tetiklemekle kalmadı; temassız ödemeler ve dijital cüzdan gibi elektronik çözümlere ilgiyi de artırdı. Yunanistan'ın da dahil olduğu 9 ülkenin yönetiminden sorumlu olan Visa Europe Güneydoğu Avrupa Bölge Genel Müdürü Berna Ülman, "Yunanistan, ödemeler dünyasında uzun yıllar konuşulacak, kartlı ödemelerin tüm taraflara sağladığı faydaları gösteren hatta akademik çalışmalara dahi konu olabilecek bir vaka olarak iş hafızalarımızda kalacak. Temassız kartların İngiltere'de yaygınlaşmasının 10 yıl gibi bir süre aldığını göz önüne alırsak, Yunanistan'da sadece 10 haftada yaşanan bu dönüşümün ne kadar hızlı gerçekleştiğini daha iyi anlayabiliriz. Yunanistan'da yaşanan bu gelişmeler, nakit ekonomisinden kartlı ödemelere geçişin mutlaka yavaş ve zor olacağı görüşünü ortadan kaldırdı" değerlendirmesini yaptı.

Ekonomik sorunların Yunan halkının ödeme alışkanlıklarını hızlı bir şekilde değiştirdiğine değinen Ülman, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bankaların kapalı olması ve ATM'den yeterli para çekilememesi sonucunda oluşan nakit sıkıntısı nedeniyle Yunanlılar, ödemelerini karta kaydirdi. Visa kartları, satış noktalarında sorunsuz bir şekilde kabul edildi. Kiosklardan alışveriş merkezlerine kadar her noktada, hatta taksilerde ödemeler kartlarla kolay bir şekilde gerçekleşti. Visa kart sahipleri ayrıca, belirlenen limitler çerçevesinde, Yunanistan sınırları içinde ve dışında yer alan ATM'lerden nakit çekim yapabildi. Bankalar kapalıyken 1 milyon yeni kart basıldı ve dağıtıldı."

Yine Ülman'ın verdiği bilgilere göre, aynı dönemde ticari işlemlerdeki kart kabul oranlarında da artış oldu. Sermaye kontrolü uygulamasının 2 hafta sonrası, uygulamadan önceki 2 haftayla karşılaştırıldığında kartlı işlemlerdeki artış yüzde 135'i buldu. Market harcamalarında yüzde 234, sağlık harcamalarında yüzde 206, akaryakıt harcamalarında ise yüzde 193 artış kaydedildi.



## PARAMI YÖNETEBİLİYORUM STEVIE'LERİ TOPLADI

Dünyanın en prestijli ödülleri arasında yer alan Stevie International Business Awards sahiplerini buldu. Bu yıl 60'tan fazla ülkeden 3 bin 700 başvurunun yapıldığı Stevie International Business Awards'ta, Visa Europe'un finansal okuryazarlık programı Paramı Yönetebiliyorum, 3 farklı kategoride iki Gümüş ve bir Bronz Stevie Ödülü'ne layık görüldü.

Visa Europe'un, 22 üye bankanın desteği, Kalkınma Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği ortaklığıyla 2009 yılında hayata geçirdiği Paramı Yönetebiliyorum, "Yılın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Programı" kategorisinde Türkiye'de uygulanan projeler arasında Gümüş Stevie alırken; projenin 2015 yılında hayata geçen mobil uygulaması ise "Kamu Hizmetleri ve Servisler" kategorisinde Gümüş Stevie, "Deneysel ve Yenilikçi Uygulamalar" dalında da Bronz Stevie aldı.



# BU YILIN EN İYİ İNOVASYON ÖDÜLÜ YAPI KREDİ'YE!



Türkiye'nin ilk akıllı alışveriş uygulaması World Alışveriş Asistanı,  
Visa Europe Best Awards 2015'te "Yılın En İnovatif Ürünü" kategorisinde birinci seçildi.  
Yapı Kredi olarak bu başarıyı ülkemize getirmenin gururunu yaşıyoruz.



 **YapıKredi**

Hızmette sınır yoktur.

# ABank, butik kalarak büyük oynayacak

Uzun soluklu bir yeniden yapılanma sürecine giren ABank, “küçük avantajlıdır” yaklaşımından yola çıkarak kendini tepeden tırnağa yeniliyor. Genel Müdür Meriç Uluşahin, “Hem bireysel hem de kurumsal bankacılıkta butik hizmetlere, niş ürünlere yöneleceğiz” diyor...

BARIŞ BEKAR



Meriç Uluşahin

**i**ki yıl önce yüzde 75 hissesi Katarlı Commercial Bank'a satılan ABank, sessiz sedasız bir yeniden yapılanma ve dönüşüm süreci geçiriyor. Arkasındaki güçlü sermaye desteğiyle bu süreci yöneten bankanın hizmet verdiği müşteri kitlesi yavaş yavaş değişmeye başladı. ABank, bireysel anlamda daha üst gelir gruplarına hitap ederken, kurumsal kredilerde ise başta inşaat olmak üzere çok daha büyük projelere finansman sağlamaya yöneldi. Böylece daha önce KOBİ ağırlıklı olan kurumsal müşteri profili, orta ve büyük ölçekli şirketlere doğru evrildi. Bu değişim doğal olarak bankanın çalışan profiline, şube yapısına, teknolojik altyapısına da yansıyor. ABank'ın 3+5 yıl olarak planlanan dönüşüm-değişim sürecini bankanın dümeninde oturan, sektörün en deneyimli kadın yöneticilerinden Meriç Uluşahin ile görüştük...

## Sizin ABank'a geçişiniz Commercial Bank'ın bankayı satın almasından sonra oldu, nasıl bir araya geldiniz?

Biliyorsunuz Commercial Bank, 31 milyar dolarlık aktif büyüklüğüyle Katar'ın ikinci büyük bankası, sermaye büyüklüğü de 3.5 milyar dolar. 2013 yılında ABank'ın yüzde 75 hissesini satın aldılar. Kalan yüzde 25 hisse halen Anadolu Grubu'na ait. Commercial Bank'ın ABank dışında Umman ve Dubai'de iki büyük bankası var. Umman'daki banka 7 milyar dolar aktif büyüklüğe sahip. Commercial Bank, aslında Türkiye'ye karşı iştahı yüksek olan bir grup. ABank'ı almadan önce de Türkiye'de yatırımları vardı. Önce bankayı tanıdılar, ardından da yeni bir strateji geliştirdiler. Ben de o dönemde katıldım bankaya.

## Göreve başladığınızda nasıl bir bankayla karşılaştınız?

Son derece oturmuş, köklü ve KOBİ bankacılığı yapan butik bir bankaydı. Piyasada ismi olan, müşterilerle ilişkileri iyi, iyi iş planları geliştirmiş bir bankaydı. Bu yeni dönemle birlikte “diğer bankalar arasında kendimize nasıl bir yer bulabiliriz” sorusuna yanıt aradık. Bu doğrultuda da iki unsuru dikkate aldık. İlki ABank'ın kuruluşundan bugüne kendi içinde oluşturduğu kültür ve piyasada bıraktığı iz, ikincisi de yeni hissedarlık yapısı. Anadolu Grubu'nun perakende sektöründeki varlığı, yeri ve gücü bizim için önemli. Bu durumun sağlayacağı katkıyla Katar'dan gelecek sermaye gücünü nasıl değerlendireceğimiz üzerine kafa yorduk.





## BİREYSELDE DİJİTALLE BÜYÜYECEK, KARTTA BONUS'LA DEVAM EDECEK

ABank, kredi kartında Bonus'la işbirliği yapıyor. Meriç Uluşahin, dijitale yatırımla bireysel bankacılıkta atağa geçeceklerini, ancak kendilerine ait bir kart markası düşünmediklerini belirtiyor. Uluşahin, "Business (ticari) kartlarımız sürecek ama orada yeni bir model planlıyoruz. Yakında bu piyasada farklı bir şekilde olacağız. Lansmanını yapacağımız tarafı kuvvetlendirmek istiyoruz. 'Efes Kart' örneğinde olduğu gibi kapalı devre kartlarda da daha etkin olabiliriz" diyor.

### Bu değerlendirme sürecinin ardından hangi kararları aldınız?

Tablolara baktığımızda "odaklanmış" bir banka kimliğine yönelmemiz gerektiğine karar verdik. Her ürünü satan, her türlü bankacılık hizmetini aynı ağırlıkta veren bir banka olmak istemedik. Sermayemizi verimli kullanacağımız alanlara yönelmeyi uygun bulduk. Bu stratejiyi de "odaklı ve uzman bankacılık" olarak adlandırdık. Şu anda strateji çalışmalarımız devam ediyor. Bir planlama yaptık ve bu bizi kurumsal ve ticari kredilerde biraz daha orta ve orta üstü gelir grubuna hizmet veren bir bankaya doğru götürdü. Çünkü mevcut şube ağımla verimliliği de dikkat aldığımızda daha iyi ürün ve hizmet sunabileceğimizi ve kendimizi



## ABank'ın

dönüşüm-değişim projesi, 2023 yılına kadarki 3+5 yıllık süreci kapsıyor.

Meriç Uluşahin, "Bu sürecin ilk döneminde yıllık ortalama yüzde 25-30 kredi büyümesi hedefliyoruz" diyor.

farklılaştıracağımızı gördük. Aynı zamanda doğru müşteri ve doğru ürünleri yakalayabilirsek Katar'ın yanı sıra Umman ve Dubai'deki bankalarımızın da iştahını buraya çekebiliriz diye düşündük. Yaptığımız sektör araştırmaları, diğer ülkelerdeki bankalarımızla ortak hareket ederek ABank'ı daha farklı bir noktaya taşıyabileceğimizi net olarak ortaya koyuyor.

### Odaklanmış ve uzman bankacılık yaklaşımıyla hangi sektörlerde öncelik vereceksiniz?

Türkiye'nin mevcut dinamiğinde inşaat sektörü olmazsa olmazların başında geliyor. Otelcilik, enerji, perakende sektörleri de büyük öneme sahip. Perakende, sermayedarlarımızdan Anadolu Grubu için önemli bir sektör. Büyük bir bayi ve dağıtım kanalı var, bizim için avantaj. Kimya ve metal sanayisi de odaklanacağımız alanlar arasında. Bunları da kendi aralarında segmentlere ayırdık. Tabii başka sektörler de olacak, karşılıklı kazanabileceğimiz projeleri destekleyeceğiz.

### Tarif ettiğiniz çerçeveden bakarsak ABank'ın sektördeki hedefi nedir?

Kısaca şöyle özetleyeyim: Sonuç olarak bir firmanın çalıştığı, çalışmak isteyeceği ilk üç ya da beş banka arasında yer almak istiyoruz. Sadece bir veya birkaç kez ürün alınacak bir bankacılık değil, o şirketin sürekli çalışacağı ilk üç ya da beş bankadan biri olma hedefindeyiz. Çünkü müşterilerimizle uzun süreli bir yolculuğa çıkmak istiyoruz. Bizimle iş yapan bir müşterimiz, farklı bir ürün istediğinde bizde yoksa diğer grup bankalarımız aracılığıyla vereceğiz. Bu da bizim için büyük bir avantaj.



## ŞUBE NEREDE? İKİNCİ KATTA!

ABank'ın dönüşüm-değişim projesi şube yapısını da kapsıyor. Meriç Uluşahin, bu alanda izledikleri stratejiyi şöyle anlatıyor: "Şu anda 63 şubemiz var. Potansiyeli olan bölgelere yeni şubeler açacağız. Ancak şube modelimiz değişecek. Bu şubeler daha büyük, daha 'kalabalık' olacak. Uzman bankacıların, müşterilerimizin her türlü sorunlarına çözüm bulup ihtiyaçlarını karşılayabileceği bir yapı planlıyoruz. Bir de 'kat bankacılığı'na geçiyoruz. Ankara ve İstanbul'da üst katlarda iki mekan kiralandık. İzmir'de de bu şekilde şube açacağız. Zamanla ikinci, üçüncü katlardaki şubelerimizin sayısı artacak. Şubelerdeki servis modellerini de değiştireceğiz. Önümüzdeki yıl yeni konseptin tanıtımını yapacağız."



### Anlattıklarınızdan yola çıkarak KOBİ bankacılığından tamamen çıktığınızı düşünebilir miyiz?

Çıktık demek doğru değil. Elbette mevcut KOBİ müşterilerimize hizmet vermeye devam ediyoruz ama öncelikli hedefimiz, 20 milyon TL'nin üzerinde cirosu olan, büyük işler, projeler yapan firmalar. Ancak bir ana üretici ya da distribütörle çalışıyorsak, ona bağlı, o zincirin halkası gibi faaliyet gösteren şirketler de hedef müşterimiz. Zaten küçük bir KOBİ'ye gidelim de kredi pazarlamaya enerjiyi harcarsak ne onları memnun edebiliriz ne de biz memnun oluruz.

### Commercial Bank'ın yurtdışındaki iştirakleri size nasıl bir sinerji sağlayacak?

Özellikle kaynak toplama alanında büyük destekleri olacak. Üst gelir grubuna hizmet verirken onların tecrübelerinden yararlanacağız. Örneğin mevduat toplama alanında farklı yapıları var. Orada banka-müşteri ilişkisi farklı; insanlar bankayla ilişkisi belirli bir seviyenin üzerine çıktığı zaman mevduat hesabı açıyor. Oradaki getiriler Türkiye'ye kıyasla düşük ve yatırım imkanları da daha kısıtlı. Bu avantajı kullanarak oradan buraya kaynak aktarabiliriz. Bu hem mevduat kabulü hem de buradaki kredi süreçlerine katılmaları şeklinde olabilir. Süreçleri yenileyip iş modelleri geliştiriyoruz.

### Bankacılık sektöründe yoğun bir dijitalleşme çabası var. ABank olarak bu alanda neler yapıyorsunuz?

Dijital bankacılığa iki taraflı bakıyoruz. Dijital bankacılık uygulamalarının yanı sıra iş süreçlerini de dijitalleştirmek amacındayız. Hatta işe oradan başlamaya niyetlendik diyebilirim. 2016'nın ortalarında bu konuda bir tanıtım yapacağız. Uzun bir süre var gibi görünüyor ama tüm altyapı yatırımlarını bitirip öyle ortaya çıkmak istiyoruz.

### İş süreçlerinin dijitalleşmesi konusunu biraz açabilir misiniz?

Şöyle bir örnek vereyim: Şubede çalışan bir arkadaşımız, bir müşteriye gittiği zaman ana server'ımıza bağlanarak kredi süreçlerine varana kadar akıllı cihazlardan her şeyi yönetebilecek. Bütün süreçleri kısa ve hızlı bir şekilde yürütüp hizmeti müşterinin ayağına götüreceğiz. Çünkü bireyselde sayı anlamında çok büyük olmayacağız. Ürünlerimiz olacak ama kütesel anlamda bireysel bankacılık yapmayacağız. Odaklandığımız alanlarda doğru bir hizmet kalitesiyle gitmek istiyoruz. Müşterimiz bizden hızlı ve etkin hizmet alabilmeli.

### Bu noktada biraz da bireysel bankacılık yaklaşımından söz eder misiniz?

Müşteriyle uzun süreli dostluklar ve iş ilişkisi kurabileceğimiz bir sistem kuruyoruz. Piyasadaki en iyi altyapıya sahip bireysel bankacılık ürünlerimiz olacak. Ancak çok agresif olmayacağız. "Şu ürünün yanında bunu da alın, A ürünün yanında B'yi de verelim" şeklinde değil de bireysel dijital tarafta etkinleştireceğiz. Çünkü bireysel bankacılık oraya akıyor. Kısa vadede çok büyük patlamalar beklemiyoruz ama biz bu pazara kısa vadeli bakan bir banka değiliz. Planlarımız en az 5 yıllık vadeleri kapsıyor. ☹

## AŞAMA AŞAMA TIRMANILAN KARİYER ZİRVESİ

Meriç Uluşahin, bankacılığa Akbank'ta şube çalışanı olarak başladı. Neredeyse tamamı hazine departmanında geçen 12 yıllık Demirbank döneminin ardından bir süre Ulusal Bank'ta yöneticilik yaptı. Hazineden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak katıldığı Şekerbank'ta genel müdürlüğe yükselerek kadın bankacıların gururu olan Uluşahin, Katarlı Commercial Bank'a satışının ardından başlayan dönüşüm-değişim sürecinin kaptanı olarak bu kez ABank'ın dümenine geçti.



**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](http://www.vatanofset.com)

# Nakitsiz topluma adanmış



Dr. Soner Canko

Ödeme sistemlerinde bankaların ortak gücü olarak kurulan Bankalararası Kart Merkezi, 25'inci yaşını kutluyor. İşte bu dönemde 1.8 trilyon dolarlık hacme ulaşan kartlı ödemelerin merkezinde yer alan BKM'nin çeyrek yüzyıllık bilançosu...

HÜSNİYE GÜNGÖR - hgungor@psmmag.com

**M**üziği kasetten dinliyor, vapura jetonla biniyor, filmli yani analog fotoğraf makinesi kullanıyorduk. Commodore oyun konsolları, 900'lü hatlar ve "Solo Test" gibi eğlencelerimiz vardı. Lego henüz Knex'i piyasadan silmemişti...

Sadece bir özel televizyon kanalı, bir alışveriş merkezi, üç süper market zincirine sahip 1990'ların Türkiye'sinden bahsediyoruz... Ödeme sistemleri açısından da tablo 2015 Türkiye'sine hiç benze-

miyordu. Sadece 800 bin kredi kartı ve 6 milyon banka kartının olduğu sistemde, kartlı ödemelerin tüketim harcamalarındaki payı sadece yüzde 1'di...

Geçtiğimiz 25 yılda Türkiye'de teknolojinin başını çektiği, yaşam tarzını etkileyen büyük bir değişim yaşandı. Bu değişimin odağında ödeme sistemleri de önemli bir rol oynadı. Müzikten eğlenceye, oyundan iletişime her şey değişirken kartlı ödemeler de dijitalleşmeye başladı.

İşte ödeme sistemlerindeki bu dönüşümün merkezinde, 1990



yılında kurulan Bankalararası Kart Merkezi (BKM) yer alıyor. Çünkü faaliyetleri arasında, ödeme sistemleri içinde nakit kullanımı gerekmeksizin her türlü ödeme veya para transferi sağlayan ya da destekleyen sistem, platform ve altyapı oluşturmak, işletmek ve geliştirmek bulunuyor.

BKM, geçen ay bir basın toplantısıyla 25'inci yaşını kutladı. Ekonomi basınının kapsamlı katılım sağladığı toplantıda BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, BKM'nin 25 yılda Türkiye'ye kattığı değerleri anlattı.

İşte 1990'ların ekonomi ortamından günümüze ödemeler dünyasında yaşanan değişim. Ve başarılı operasyonları ve yüksek işlem hacmiyle dünyada alanında örnek gösterilen BKM'nin bu değişime katkısı...

### 800 bin karttan Avrupa ikinciliğine...

Türkiye'de kart kabulü, 1963 yılında turistlere daha iyi hizmet verebilmek için başlatıldı. Yeni bankaların, finans kurumlarının sektöre girmesi ve BKM'nin 1990'daki kuruluşuyla birlikte sektör

## 25 yılda 1.8 trilyon dolara ulaşan kartlı ödeme hacminin mimarlarından BKM, ülke ekonomisine görünür ve görünmez pek çok değer kattı.

büyüdü, gelişti. 1998'den itibaren alışverişlerde senet ve veresiye, yerini taksitli kredi kartı işlemlerine bıraktı. Kurumların karşılıksız çek ve ödenemeyen senet riskini bankalar üstlendi. 2004'te kredi kartıyla ilk temassız işlem yapıldı. 2007'de EMV (Europay, MasterCard, Visa) geçişi tamamlanarak chip & PIN özelliği hayata geçirildi...

Tüm bu süreçte 1990'da 800 bin civarında olan kredi kartı sayısı 75 kat artarak, 2015'te 58 milyona ulaştı. Bu sayıyla Türkiye,

## 1990'DAN 2015'E RAKAMLARLA 25 YILIN ÖZETİ

**58 milyon**

1990 yılında 800 bin olan kredi kartı sayısı, 25 yılda 75 kat artarak 58 milyona ulaştı.

9 milyon olan kartlı alışveriş işlem adedi 3.8 milyara yükseldi.

**3.8 milyar**

**200 milyar dolar**

Kartlı işlem tutarı 800 milyon dolardan 200 milyar dolara ulaştı

Kartların tüketim harcamaları içindeki payı yüzde 1'den 40'a yükseldi.

**%40**

**110 milyon**

6 milyon olan banka kartı sayısı 20 kat artışla 110 milyona ulaştı.

Kartlı işlem adedi 420 kat, işlem tutarıysa 250 kat artış gösterdi.

**250**

**28 milyar**

Ödeme işlemleri kümülatif olarak 28 milyar adede ulaştı.

**1.8 trilyon**

1.8 trilyon dolara ulaşan kart harcaması hacmi yaratıldı.

Şu anda her üç yetişkinden ikisi kart kullanıyor.

**160** Saniyede ortalama 160 kart işlemi gerçekleşiyor.

Her 4 liralık işlemin 1 lirası taksitli yapılıyor.

Her 4 kredi kartından 1'i temassız özelliğe sahip.

Her 10 TL'lik kartlı alışverişin 1 TL'si internette gerçekleşiyor.

Kart kullanımı yıllık 4 milyar TL tasarruf yaratıyor.

**4 milyar TL**

Kartların Yolculuğu Turizm ile Başladı

## Ödeme Sistemleri ile Tanışmamız

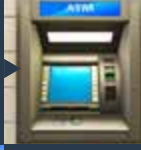
1963 İlk Kart Kabulü



Türistlere daha iyi hizmet vermek için kart kabulü başladı



1987 İlk ATM



1991 İlk POS



1998

Taksitli Ödeme

1998 yılında senet, veresiye yerini taksitli kredi kartı işlemlerine bıraktı.

2004

İlk temassız kredi kartı



1990 BKM Kuruluş



Bankaların sektöre girmesi ile kartlı ödemeler büyüdü



## Taksitli ödeme, ilk temassız kredi kartı, EMV geçişi ve chip & PIN, sadece Türkiye değil dünyada da öncü uygulamalar olarak ortaya çıktı.

Avrupa'nın pek çok gelişmiş ülkesini geride bırakarak İngiltere'nin ardından ikinci sıraya yerleşti.

### Tüketim harcamalarının yüzde 40'ı kartla

Dr. Soner Canko'nun verdiği bilgilere göre, 1990'da 9 milyon olan kartlı alışveriş işlem adedi, Haziran 2015 sonu itibarıyla 3.8 milyara ulaştı. Aynı dönemde kartlı işlem tutarıysa 800 milyon dolardan 200 milyar dolara yükseldi.

Kartların tüketim harcamaları içindeki payı yüzde 1'den 40'a ulaştı. Saniyede ortalama 160 işlem yapılırken, her 4 liralık işlemin 1 lirası için taksit uygulanıyor. Her 4 kredi kartından 1'i temassız özellikli ve her 10 TL'lik kartlı alışverişin 1 TL'si internette yapılıyor.

Canko'nun banka kartlarına ilişkin istatistiklere göre ise 1990'da 6 milyon olan banka kartı sayısı 20 kat artarak 110 milyona ulaştı. Bu süre zarfında kartlı işlem adedi 420 kat, işlem tutarıysa 250 kat artış gösterdi. Bugün her 100 TL'lik alışverişin 40 TL'lik tutarı banka ya da kredi kartlarıyla yapılıyor. Her üç yetiştikten ikisi kart kullanıyor.

### Ödemeler basitleşiyor, ekonomi büyüyor

Günümüzde ödeme süreleri çok daha kısa, gerçek zamanlı ya da online alışveriş çok daha kolay. Ödeme sistemleri artık yeni yaşam biçiminin merkezinde yer alıyor.

Diğer yandan, kartlı ödemeler birey ve kurumlar kadar ülke ekonomisine de büyük katkı sağlıyor. Örneğin nakit yerine kart kullan-

25 YILDA NELER DEĞİŞTİ ?



Müzik



Eğlence



Seyahat



Oyun



İletişim

1990...



2015...





# Dijitalleşme

2007

Chip&PIN  
Geçişi



2010

Yakın alan  
iletişimi  
(NFC)

2012



İlk Ulusal  
Dijital Cüzdan:  
BKM Express

2015

Dijital Ödemeler



## Yaygınlaşma

Dijital ödemeler hayatın vazgeçilmez parçası

### NEDEN KARTLI ÖDEMELER?

- Bireylere önce alıp sonra ödeme fırsatı sunuyor.
- Harcamalarda puan, para, mil veya indirim kazandırıyor.
- Otomatik ödeme özelliğiyle faturalar sorun olmaktan çıkıyor.
- BES ödemelerini kartla yapanlara birikim yapma fırsatı sunuyor.
- Parayı nakit hırsızlığı riskine karşı koruyor.
- Kartlı alışveriş tüketicie yılda yarım saat zaman kazandırıyor.
- Karşılıksız çek ve ödenemeyen senet riskini bankalara devretme imkanı sağlıyor.
- Senetle taksit yerine taksitli alışverişin ücretini peşin alma fırsatı sunuyor.
- Müşteri sayısı ve satış hacminin artmasını sağlıyor.

nıldığı için yılda 4 milyar TL tasarruf ediliyor. Dr. Soner Canko, tüm bu süre içinde Türkiye ekonomisine çağımız rekabet ortamında önemli olan zaman, verimlilik ve hız açısından önemli bir değer katıldığını vurguluyor:

“Son 25 yıl içinde yerel kaynaklar ve kendi altyapımızla kümülatif olarak 28 milyar adede ulaşan ödeme işlemiyle 1.8 trilyon dolara ulaşan kartlı ödeme hacmi yarattık. BKM bu süreçte, banka ve kredi kartı kullanımının yaygınlaşması için büyük çaba gösterdi. Dünyada ve Türkiye’de yaşanan gelişmeleri çok iyi takip ederek, değişimin hep önünde yer almayı hedefliyoruz. Hızlı dönüşümün yarattığı gelişmeler ışığında BKM olarak ‘teknoloji insan hayatını basitleştirmek için olmalı’ mottosunu benimsedik. Bunu hem uygulamalarda hem de kendi çalışma prensiplerimizde hayata geçirmeye çalışıyoruz.”

### “Değer katmaya devam edeceğiz”

Dr. Soner Canko, adeta bir mobil devrimin içinde yaşadığımız, dijital ödemelerin artık alışveriş kültürümüzdeki yerini almaya ve

**BKM,**  
“teknoloji insan hayatını basitleştirmek için olmalı”  
mottosunu hem uygulamalarda  
hem de kendi çalışma prensiplerinde  
hayata geçirmeye çalışıyor.

hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olmaya başladığına dikkat çekiyor. Canko’ya göre geleceğin dünyasında ödeme süreleri daha kısa, işlemler de görünmez olacak. Bulut tabanlı temassız ödemeler, beacon, giyilebilir teknolojiler, nesnelerin interneti gibi yenilikler şimdiden hayatımıza yerleşmeye başladı bile.

2023’te “nakitsiz toplum” hedefini ortaya koyan BKM’nin ödeme teknolojilerinin geliştirilmesinde Türkiye’de ve dünyadaki öncü rolünü sürdüreceğini vurgulayan Canko, “Basit ve güvenli ödeme sistemleri sunan BKM, bugünden geleceği şekillendiren ve kullanıcıları özgürleştiren uygulamalarıyla Türkiye ekonomisine değer katmaya devam edecek” diyor.

1990’dan  
2015’e  
Değişen  
Türkiye...

	1990	2015
Nüfus	56 Milyon	78 Milyon
İl sayısı	73	81
GSYH	150 Milyar \$	800 Milyar \$
Kişi başına düşen milli gelir	2.700 \$	10.500 \$
Enflasyon	%60	%7
AVM sayısı	1	341
Otomobil sayısı	3,75 Milyon	19,5 Milyon
Özel TV kanalı	1 (Magic Box)	260
Market zinciri	3 (Gima)	145
Kahve kültürü	Türk kahvesini evde içerdik	11 adet kahve zinciri
İnternet	ne ola ki?	olmazsa olmaz



# MasterPass'i en çok Türkler sevdi!

MasterCard'ın dijital cüzdanı MasterPass, Türkiye'deki ilk iki ayında 400 bin aktif kullanıcıya ulaştı. MasterCard Güneydoğu Avrupa ve Ukrayna Bölgesi Ürün Geliştirme Direktörü Yiğit Çağlayan, "Kısa sürede en yüksek işlem hacmine sahip uygulama olduk. 2015 sonuna kadar 26 MasterPass ülkesi arasında lider olmayı hedefliyoruz" diyor...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com



Yiğit Çağlayan

**L**ütfen cüzdanınıza bakmadan tahmin etmeye çalışın: Banka ve kredi kartlarınızın hangisinin üzerinde American Express, hangisinde MasterCard, hangisinde Visa logosu var? Hiçbir fikriniz yok değil mi?

İşte MasterCard, yaklaşık 3 ay önce Türkiye'de de lanse ettiği dijital cüzdanı MasterPass ile bu algıyı değiştirmek, tüketiciye daha fazla dokunmak adına önemli bir adım attı...

BiTaksi ile ödeme yaptıysanız, Caffè Nero'da içtiğiniz kahvenin bedelini mobil cihazınızla ödediyseniz, Yemeksepeti ya da Getir uygulamasıyla yemek, içecek, kuruyemiş ya da dondurma siparişi verdiyseniz, HesapAl ile kasaya gitmeden, masanızda cep telefo-

nunuzdan QR kodla ödeme yaptıysanız MasterPass'ı zaten biliyorsunuz demektir.

Peki bu yeni dijital cüzdan nasıl kullanılıyor, tüketiciye ne gibi faydalar sağlıyor? MasterCard Güneydoğu Avrupa ve Ukrayna Bölgesi Ürün Geliştirme Direktörü Yiğit Çağlayan'a bunların yanı sıra sorumlu olduğu bölgedeki gelişmeleri sorduk...

## Nihai hedef: Nakit kullanımına son

MasterCard, aslında Türkiye'deki birçok mobil uygulamanın, projenin içinde bir şekilde vardı. Ancak Yiğit Çağlayan'ın da belirttiği gibi, onca yatırım karşılığında uzun süre gölgede kalmayı tercih etmişlerdi. MasterCard, Türkiye'nin önde gelen ödeme sistemi





Bilgisayar, tablet veya akıllı telefonunuzdan



20 ülkede,  
çeyrek milyon iş yerinde

Kartınızı bir kez kaydederek tek tıkla ödeme



## Nasıl kartımı eklerim ?

Alışveriş yaptığın MasterPass logolu üye iş yerinin ödeme sayfasından veya [masterpass.com.tr](http://www.masterpass.com.tr) adresinden kart bilgilerini sisteme tanımla.

<http://www.masterpass.com.tr>

Üstelik yeni bir uygulama indirmenize gerek kalmadan!

## Nasıl ödeme yapacağım?



MasterPass logolu üye iş yerinin ödeme ekranında kayıtlı kartını seçip tek tıkla öde.



Veya mağaza içerisinde QR kod kullanımı ile yüz yüze kolayca öde.

Farklı MasterPass üye iş yerinde ödeme yaparken tek seferlik SMS onayını verip tek tıkla öde.



## MasterPass'i nerelerde kullanabilirim?

MasterPass logolu tüm üye işyerlerinde bilgisayarın ile web'den, tabletin ve akıllı telefonun ile mobilden ya da QR kullanımı ile yüz yüze tüm ödemelerde kod kullanabilirsin.



entegratörlerinden Provus'u satın aldıktan sonra bu varlık belirginleşti, ete kemiğe bürünmeye başladı.

Dijital dünyanın çok hızlı gelişip değiştiğine dikkat çeken Çağlayan, "Bu değişim yaşam şeklimize, alışkanlıklarımıza da yansıyor. Bilgisayarlar, cep telefonları, tabletler birer ödeme cihazına dönüşmeye başladı. Araştırmalar, 2018'e kadar mobil ödemelerin dünya çapındaki perakende ticaretin yüzde 30'unu oluşturacağı yönünde. Biz de ödeme sistemlerinin lider kuruluşu olarak tüm dünyada, tüm cihazlarda kullanılabilecek inovatif ürün ve uygulamalar geliştireyoruz. Hedefimiz, nakit kullanımını tamamen ortadan kaldırmak. MasterPass de bu doğrultuda geliştirdiğimiz ve Türkiye'de de lanse ettiğimiz bir uygulama" diyor.

### 26 ülkede 275 bin üye işyeri var

MasterPass, bilgisayarlar, cep telefonu, tablet gibi taşınabilir cihazlar, uyumlu giyilebilir cihazlarla kullanılabilen bir dijital cüzdan.

Yiğit Çağlayan'ın verdiği bilgilere göre, Türkiye'nin de içinde olduğu 26 ülkeye yayılmış 275 bin işyerinde geçiyor.

MasterPass'in Türkiye'de mobil kanalları kullanan bir üye işyeri ağı var. BiTaksi, Caffè Nero, Getir, Yemeksepeti, Lukoil, Lidyana, HesapAl gibi uygulamalar için ödeme altyapısı sunuyor. Çağlayan, uygulamanın işleyişini şöyle açıklıyor:

"MasterPass logosunu gördüğümüz bir uygulamada ödeme yapabilmek için MasterCard sistemine kartınızı bir kez eklemeniz yeterli. Örneğin Caffè Nero uygulamasını açarak, Masterpass logosuna tıklıyorsunuz ve kolayca kartınızı ekleyebiliyorsunuz. Herhangi bir sayfaya link verilmiyor, farklı bir uygulamayı açmak zorunda değilsiniz, herhangi bir web sitesine gitmiyorsunuz. Bilgilerinizi MasterCard dışında, üye işyeri de dahil hiç kimse görmüyor.

Kahvenizi içtiniz ve taksi çağırmak istediniz. BiTaksi'ye girip ödeme yapacağımızda artık hiçbir şey yapmanıza gerek kalmıyor.

## UKRAYNA, RUSYA VE GÜRCİSTAN'DAN TEMASSIZ ATAKLAR

Yiğit Çağlayan, son dönemdeki olumsuz konjonktüre rağmen Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki öncülüğünün sürdüğünü belirtiyor. Çağlayan, "Teknolojik altyapımız, bankacılık sistemimiz çok güçlü. Pek çok ülkeden öndeyiz; her şeyin ilkini, büyüğünü, hızlısını biz sunuyoruz. Birçok ilki denedik ve başarılı olduk. MasterPass'in Türkiye'de kısa sürede ulaştığı seviye de bunun bir göstergesi. Genç ve mobil teknolojileri seven toplumumuz en büyük avantajlarımızdan biri" diyor. Elbette diğer ülkeler de yerinde



saymıyor. Çağlayan, Doğu Avrupa ülkelerindeki gelişmelere şöyle dikkat çekiyor: "Örneğin önceki ay, MasterCard

olarak Kiev metrosunda temassız uygulamayı lanse ettik. Yine Ukrayna'da ilk HCE (Host Card Emulation) teknolojisini uygulamaya soktuk. Rusya'da ise St. Petersburg, Moskova gibi metropollerin metrolarında da temassız geçiş altyapısı kurulmuş durumda. Gürcistan ise ilginçtir toplu ulaşımında temassız işlemlerin en yoğun kullanıldığı ülkelerden biri oldu. Bölgemizdeki bu gelişmelere rağmen Türkiye'nin önümüzdeki dönemde de öncülüğünü koruyacağını düşünüyoruz."

## MasterCard, ulaşım gibi hizmetlerde "temassız" teknolojisini tercih ediyor.

Yiğit Çağlayan, dijital dünya için belirlenen MasterPass'in ise çatı marka olarak konumlandırılacağını açıklıyor.



### "PROVUS'U İNOVASYON HUB'I YAPTIK"

MasterCard'ın teknoloji yatırımlarının artmasında 2013 yılı sonunda satın aldığı Provus'un önemli rol oynadığını belirtmiştik. Yiğit Çağlayan, Provus'u bir inovasyon hub'u olarak konumlandıklarını söylüyor. Kart kişiselleştirme bölümü Austria Card'a satılan, bu iş dışında ödeme sistemlerinin hemen her alanına hitap edebilen Provus, MasterCard bünyesine geçtikten sonra yeni teknolojiler, yeni çözümler üzerine daha fazla odaklanmaya başladı.

Çağlayan, "Sadece Türkiye değil bulunduğumuz bölge içinde geliştirdiğimiz bu tür yeni teknolojileri Provus üzerinden hızlı, etkin bir şekilde hayata geçirmek istiyoruz. Türkiye'de bir teknoloji firmamızın olması, bize burada yenilikler geliştirip dünyaya sunmak açısından büyük avantaj sağlıyor. Yine Provus aracılığıyla dünyada uygulanan ya da bundan sonra devreye girecek hizmet ve ürünlerimizi Türkiye'ye getireceğiz" diyor.

Sistem tüm kartlarınızı önünüze çıkarıyor ve istediğinizle ödemeyi yapıyorsunuz. Kullanıcı adı, e-mail ya da şifre yazarak MasterPass uygulamasına girerseniz gerek yok. Yemeksepeti, HesapAl, Getir'de de aynı durum geçerli."

Öte yandan, yurtdışında örneğin İngiltere'deki perakende zinciri Boost UK'ye gittiğinizde de ödemenizi MasterPass ile yapıyorsunuz. Bu da yurtdışında kart bilgilerinin çalınmasından endişe eden kesimler için önemli güvence sunuyor.

Yiğit Çağlayan, MasterPass'in iki ay gibi kısa sürede 400 bine yakın aktif kullanıcıya ulaşmasını kullanım kolaylığı ve dolayısıyla "müşteri deneyimi"ne bağlıyor. Çağlayan, "Kullanıcı sayısının hızla artacağını öngörüyoruz. MasterPass'i yakında farklı platformlarda da göreceksiniz. İki üç işlemle idare etmeyi düşünmüyoruz" diyor.

### Sırada NFC ile ödeme var

Çağlayan, MasterPass'in Türkiye'ye gelen yabancılar, turistler için de büyük kolaylık sağladığını belirtiyor. İstanbul'a gelen bir yabancı, eğer MasterPass kullanıcısı ise taksi ödemesini kolaylıkla cep telefonu üzerinden yapabiliyor. Çağlayan, "MasterCard küresel bir firma olmanın avantajıyla pek çok ülkede kullanıcılarına bu tür avantajlar sunabiliyor" diyor.

Yiğit Çağlayan, MasterPass'i yüz yüze mobil ödemeler için, NFC'yi de destekleyecek şekilde geliştirdiklerini açıklıyor. Ancak bunun için Türkiye'deki temassız POS sayısının şu anki 150 binlerin çok daha üzerine ulaşması gerekiyor.

Çağlayan, bu konuda Apple Pay'in bir pazara girmek için temassız POS oranının yüksek olmasını şart göstermesini örnek veriyor: "Nitekim İngiltere'ye de bu şekilde girdiler. Orada kullanım oranının, kabullenme hızının çok yüksek olması bekleniyor. Çünkü başta toplu ulaşım olmak üzere temassız kullanımı ve alışkanlığı oldukça yüksek."

Bu noktada MasterCard ve Visa'nın, tüm Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de de yeni üretilen POS cihazlarında temassız özelliğinin zorunlu olması için çağrıda bulunduğunu hatırlatalım.

MasterPass yakında akaryakıt alımlarında da kullanılabilir. Yiğit Çağlayan, halen Lukoil ile bir pilot uygulama yürüttüklerini söylüyor. Çağlayan, plakası daha önceden tanımlanmış aracınızdan inmenize gerek kalmadan, mobil cihazınızda otomatik olarak açılan "pencere" ile ödeme yapabileceğiniz bu uygulama için şimdilik daha fazla ayrıntı veremiyor.





# ZİRAAT'TEN BİR İLK!

HARCADIKÇA DA BİRİKTİRDİKÇE DE  
NAKİT KAZANDIRAN TEK BANKA KARTI:  
**KAZANDIRAN BANKKART**



Müşteri İletişim  
Merkezi

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



**Ziraat Bankası**

Bir bankadan daha fazlası

# 2 milyonluk işe 500 binle başlarsan olmaz



Nazım Salur

Önce BiTaksi, ardından “Getir” ile son yılların en başarılı girişimlerine imza atan Nazım Salur, Türkiye’de teknoloji şirketlerinin ve yatırımların büyümesi için gerekli ekosistemin oluşmadığı görüşünde. Salur, “2 milyon dolar sermaye gereken bir işe 500 bin dolarla başlarsanız pazarlama ve tanıtım yapamazsınız. Başarılı olacak fikirlerin çoğu bu yüzden hayata geçemiyor” diyor...

ERGI ŞENER

**B**u aralar Türkiye’de “girişimcilik” çok revaçta. Pek çok kurumsal firma, kendilerine öncü, inovatif imajı vermek ya da yeni fikirleri ilk uygulayarak rekabette öne geçmek adına, farklı şekillerde girişimciliği desteklediğini göstermeye çalışıyor.

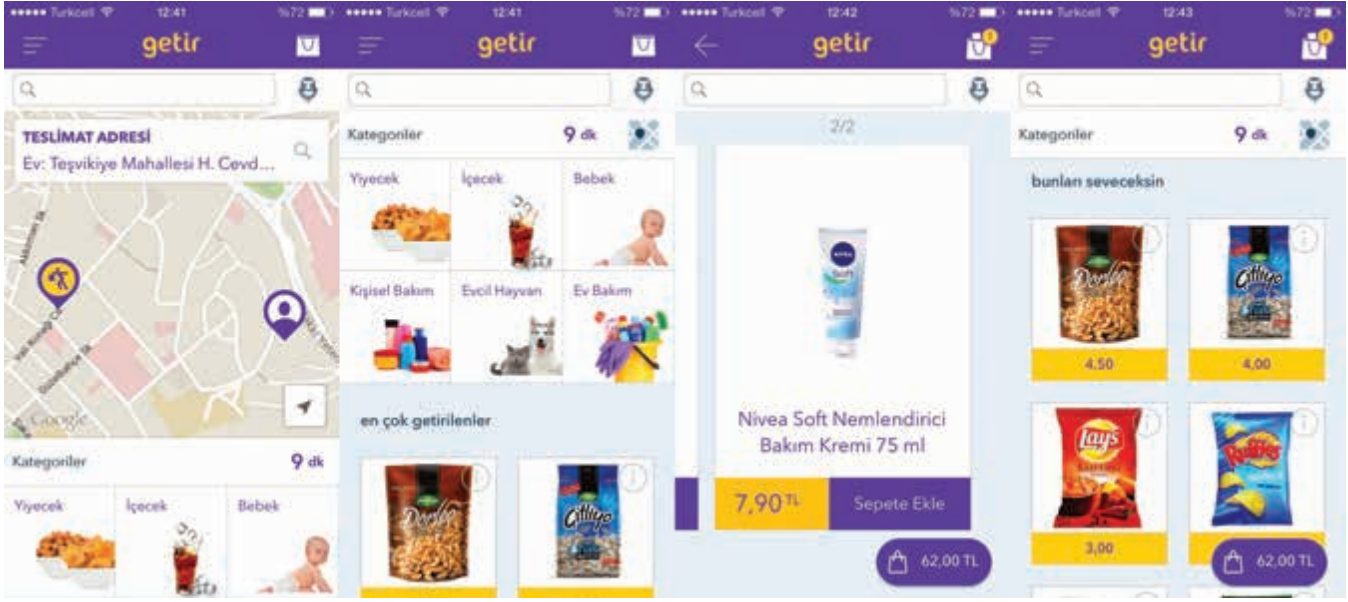
Bu bazen kurum içi girişimcilik (intrapreneurhip) programlarına yatırım yapmak şeklinde olurken, bazen fikir yarışmalarına sponsor olma ya da start-up firmaları destekleme şeklinde de olabiliyor. Sadece kurumsal firmalar değil, üniversiteler, vakıflar, dernekler açısından da son yılların en öncelikli gündemlerden biri girişimcilik. “Son dönemin en başarılı girişimi hangisi?” dersiniz hemen herkesin yanıtı sanırım “BiTaksi” olacaktır...

BiTaksi’ye “one click payment” (tek tık ile ödeme) olarak adlandırılan mobil ödeme sistemini fikir olarak götüren ve Türkiye’de bu alandaki ilk uygulamayı hayata geçiren, bu anlamda çorbada az da olsa tuzu olan biri olarak, BiTaksi’nin gelişimini aileden bi-

rinin duyacağı heyecanla sürekli takip ediyorum. Dergimizin bu sayısı için BiTaksi’nin konu edileceğini öğrenince de bu girişimin kurucusu ve CEO’su Nazım Salur’la bizzat kendim görüşmek istedim...

Başlamadan önce, Salur’un doğru fikri, doğru stratejiler belirleyerek yönetmesi ve doğru bir yapılanmayla, süreklilik oluşturacak şekilde geliştirilmesinin pek çok girişimciye örnek olması gerektiğini belirtmek istiyorum. Dünyadaki trendleri ve uygulamaları anlayıp, ülke şartları doğrultusunda analiz ederek taksi sürücüsü ve yolcu ilişkisini tanımlı hale getirip güven ortamı oluşturan bir platforma dönüştüren; mobil ödemede bir devrim yaratan, gerilla pazarlamasının büyük şehirlerde nasıl etkili bir şekilde kullanılabileceğini; “mobile only” ve MVP (minimum viable product) stratejilerinin start-up’lar açısından nasıl uygulanması gerektiğini gösteren ve kurulan yapının üzerinden nasıl farklı, yeni iş fikirleri geliştirilebileceğini (yeni uygulaması Getir ile) ispatlayan bir yönetici olarak Nazım Salur’dan öğrenilecek çok şey var...





**Klasik girişimcilere kıyasla farklı bir profil çiziyorsunuz. Donanım ve yönetim olarak da belirgin bir fark söz konusu. Önce kısaca BiTaksi öncesinde yaptığınız çalışmaları ve girişimciliğe geçiş hikayenizi anlatabilir misiniz?**

Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. 7 yıl kadar farklı firmalarda çalıştıktan sonra 22 yıl önce kendi işimi yapmaya karar verdim. BiTaksi'yi kurmadan önceki işim, uluslararası düzeyde fabrika alım ve satımlarına aracılık yapmaktı. 2012 yılında teknoloji tabanlı ve geniş kitleye hitap edecek bir iş yapmaya karar verdim ve BiTaksi doğdu. Devamında ise "Getir" geldi.

**Türkiye'deki girişim ekosistemini nasıl buluyorsunuz, nerelerde yanlışlıklar var, neler yapılması gerekiyor?**

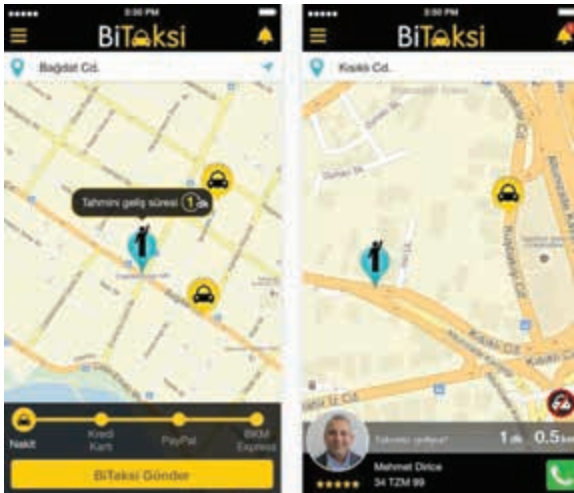
Ekosistem henüz oluşma aşamasında. Birkaç yıl öncesine göre yatırım alan girişim sayısında epey bir artış var. Ancak bu artış önemli bir kısmını Aslanoba (Hasan Aslanoba) yatırımları oluşturuyor. Dolayısıyla ekosistemden bahsetmek için Aslanoba gibi yatırımcıların sayısının belirgin şekilde artması gerekiyor. En

## 200 FARKLI ÜRÜN GETİR İLE KAPINIZDA

Nazım Salur'un ikinci girişimi Getir, "lokasyon bazlı çalışan bir uygulamayla temel ihtiyaç maddelerinin tüketicinin ayağına götürebileceği" fikrinden doğmuş. Salur, uygulamanın yaklaşık 7 ay süren bir geliştirme sürecinin ardından temmuz sonunda kullanıma açıldığını anlatıyor.

Getir uygulamasını kullanarak; bebek bezinden çikolata, cips ve içeceklere, tıraş köpüğü, deterjan ve deodoranttan kedi-köpek mamasına, pilden ampule yaklaşık 200 çeşit ürünü bulduğunuz noktaya dakikalar içerisinde getirebiliyorsunuz. Siparişinizin gelişini harita üzerinden canlı olarak izleyebiliyor, kaç dakika sonra elinizde olacağını görebiliyorsunuz. Salur, İstanbul genelinde motosikletli kuryeler ve ticari araçlarla dağıtım yaptıklarını söylüyor.

önemli yanlış bence girişimcilerin gerçek ihtiyaçların epeyce altında fonlarla işe başlaması ve bu nedenle aslında belki de başarılı olacak birçok girişimin hedefine ulaşamaması. Mesela başlangıç





için 2 milyon dolara ihtiyacı olan bir girişimci "Kimse bu kadar parayı vermez" diye düşünerek yatırımcıdan 1 milyon dolar talep ediyor. Yatırımcı da 1 milyonu çok bulup "Sen hele 500 binle başla, bu iş bu paraya olur" diyor. Girişimci, "500 bin hiç yoktan iyidir" diye düşünerek parayı alıyor ve girişimi başlatıyor. Gerçek anlamda gereken paranın çok altında fonlarla başlayan girişimlerde de ister istemez pazarlama ve tanıtım konularında çekingen ve korkak davranmak zorunda kalıyor. Bu da çoğu girişimin özünde iyi fikirler olmalarına rağmen maalesef başarısızlıkla sonuçlanmasına neden oluyor.

### **BiTaksi'nin başarısını neye bağlıyorsunuz? Hangi stratejik adımları attınız?**

Ortalama 15 dakika süren ve tanımsız olan sürücü-yolcu ilişkisini tanımlı hale getirerek güven ortamı oluşturan bir platform yaratık. Taksi gibi nakit ücret ödeyerek hizmet aldığımız bir taşıma aracıma çok farklı ödeme sistemleri getirdik. BiTaksi kullanıcıları nakit ödeme haricinde kredi kartı, BKM Express ve PayPal gibi ödeme seçenekleriyle hizmet alabiliyor. Ayrıca yolcuların sürücüleri puanlayarak değerlendirmesi de mevcut hizmetin kalitesini artırdı. Biz serbest rekabet ortamının olduğu her yerde varız. Bu konuda gerek altyapımıza gerekse teknolojik geliştirmelerimize güveniyoruz. Verdiğimiz hizmetin de bu sektördeki kaliteyi yükselttiğine inanıyoruz. Piyasadaki engelleyici, kısıtlayıcı ve tekel oluşturmaya yönelik her türlü oluşumun karşısındayız.

### **Rakibiniz Uber, geliştirdiği altyapıyı farklı servislerle değerlendiriyor. Örneğin, yemek siparişleri için teslimat yapmaya başladılar. Siz de BiTaksi için benzer açılımlar planlıyor musunuz?**

BiTaksi ile insanlar sadece taksi çağırarak. Hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde yolculuklarını tamamlayacaklar. Bunun haricinde takisilerle farklı açılımlar peşinde değiliz.

### **BiTaksi için hedefleriniz neler, nerelere erişmeyi planlıyorsunuz?**

BiTaksi, İstanbul ve Ankara'da faaliyet gösteren ilk taksi uygulaması. Taksi ücretini peşin, kredi kartıyla, PayPal ile ve BKM Express ile ödeyebildiğiniz ilk ve tek uygulama. İşitme engelliler ve görme engellilerin kullanımını kolaylaştıran özelliklere de sahip. Uygulama şimdiye kadar 1 milyon 400 bin kişi tarafından indirildi. Taksi ihtiyacı olan herkes kullanıcı ama ana kullanıcı kitlesini çalışan genç kesim oluşturuyor. Özellikle kadınlar tarafından tercih ediliyor. Ortalamalara bakıldığında kadınlar, uygulamayı erkek kullanıcılara oranla iki kat daha fazla kullanıyor. BiTaksi hızla büyüyen bir start-up. İstanbul'daki yolculukların yüzde 1'i BiTaksi uygulaması aracılığıyla gerçekleşiyor. 2 yıl içinde taksi yolculuklarının yüzde 10'una ödeme hizmeti sunmayı hedefliyoruz. Güvenliğe ve müşteri memnuniyetine çok önem veriyoruz. Kısa sürede yüzde 96 müşteri memnuniyetine ulaştık. Kadın yolcuların bizi daha çok kullanması da bu güvenin bir göstergesi. Mobil Türkiye'de henüz emekleme aşamasında ama oldukça hızlı büyüyen bir sektör. Dolayısıyla 5-10 yıllık öngörüler çok da doğru olmayabilir. Bizim temel hedefimiz, sektör ortalamasına paralel büyümek ama ortalamamın üzerinde gelirden elde etmek.

### **"Mobile only" (sadece mobil) stratejisini en iyi uygulayan firmalardan birisiniz. Bunu hem BiTaksi hem de Getir'de görüyoruz. Mobil dünyanın geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

20 yıl ileriye gidip bugüne baktığımızda, mobilde yapılabileceklerin sadece yüzde 2-3'üne ulaştığımızı göreceğiz. Mobilde önce hava durumuna baktık, mailimizi aldık, oyun oynadık... Bunlar hep insanla teknolojinin karşı karşıya geldiği durumları ve tek yönlüydü. Bugün bizim örneğin BiTaksi'de yaptığımız ise tek değil çift yönlü bir iletişim. Mobil uygulamayı gerçek hayata indiriyoruz. Mobil cihazınız "hayata uzaktan kumandanız" haline geliyor. Başka alanlar da önemli ama en önemlilerinden biri mobil ve en az bir 20 yıl kadar daha öyle kalacak gibi duruyor. ☹



### **"MOBILE YÖNELİN; SAĞLIK VE EĞİTİME YÖNELİK UYGULAMALARA ODAKLANIN"**

Nazım Salur'un girişimci olmak isteyen gençler için de öneri ve uyarıları var:

"İnternet üzerinden bu tür işlere girmek isteyenlere öncelikle mobil değerlendirmelerini öneririm. Mobil uygulamalar üzerinden ticaret çok daha fazla pazar payı alarak büyüyecek. 'Tek tıkla ödeme' mobil ödemenin ana unsuru olacak. Lokasyon

bazlı servisler, ödemeler, sağlık ve eğitimle ilgili uygulamalar önümüzdeki yıllarda çok popüler olacak. Mobil uygulamalar, insanların hayatını kolaylaştıran, ihtiyaçlarını karşılayan tüm hizmet ve servislere aracılık edecek. Girişimci adayları bu konularda kendini şimdiden yetiştirirse geleceğin dünyasına hazır bir şekilde adım atabilecektir."



# 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](http://www.bkmexpress.com.tr)





# Esnafa POS'u sevdiren genç ekip



Hitay Yatırım Holding bünyesinde ödeme sistemleri ile perakende çözümlerini buluşturmak amacıyla kurulan 2Nokta, POS cihazlarına akıllı çözümler giydirip, adeta onlara ruh katıyor. Sinem Kır yönetimindeki 25 kişilik 2Nokta ekibinin en genci 21 yaşında, en kıdemlisi ise 40'ın altında...



V

e karşınızda en genç ayın ekibi... En genci 21 yaşında. Tek tek hepsine sormadık ama fotoğraflardan da görebileceğiniz gibi 40'ın üzerinde göstereni yok. Ekibin başı, 2Nokta Genel Müdür

Sinem Kır da ünlü şairimiz Cahit Sıtkı Tarancı'nın deyimiyle henüz "yolun yarısında" bile değil...

2Nokta'nın hepsi üniversite mezunu 25 kişilik ekibinde ağırlığı, 18 kişiyle Satış Müdürlüğü çalışanları oluşturuyor. Ekibin kalan kısmı ise Yazılım ve Operasyon Müdürlüğü'nde görev yapıyor.

Satış Müdürü Aziz Erbay yönetimindeki satış ekibi sürekli bankaları ve üye işyerlerini ziyaret ediyor, ağırlıklı olarak perakende sektörüne hizmet veriyor. Erbay, daha önce bankacılık ve bilişim sektörlerinin farklı alanlarında görev almış. Son durağı ise 2Nokta olmuş.

Yazılım Müdürü Derya Büyükbayram ise ödeme sistemleri için yıllardır kod yazıyor. Sektörde tanımayan yoktur desek yalan olmaz.

#### POS'la yapılabileceklerin sınırı yok

Daha önce PSM'de okuyanlar hatırlayacaktır, 2Nokta küçük ve orta ölçekli işyerlerinin operasyonel ve finansal verimliliğini, kârlılığını artırmayı amaçlayan, esnafı dinleyerek farklı ve yeni iş modelleri geliştiren bir şirket. Pek çoğumuz alışveriş yaptığımız hemen her mekanda gördüğümüz POS'larla sadece banka veya kredi kartıyla tahsilat yapıldığını düşünürüz. Oysa bu cihazların çok daha farklı işlevleri var. İşyerlerinin stoklarından tahsilat yönetimine, tüketicilerin oyun alımlarından TL yüklemelerine, üretici firmalarınsa kampanya yönetiminden vergi ödemesi hatırlatmalarına kadar bir yığın işlemi POS'lar üzerinden yapmak mümkün.

"Ekibiniz herkesin anlayacağı şekilde ne iş yapıyor" diye sordüğümüzde 2Nokta Genel Müdürü Sinem Kır, çıplak bir POS'u alıp giydirerek ona ruh kattıklarını, yani tahsilat harici yapılabilecek diğer işlemler için her türlü yazılımı yüklediklerini anlatıyor.

#### Bu uygulama 2016'da çok ses getirecek

2Nokta, 2015'i oldukça verimli geçirmiş. Sinem Kır, "Bu yıl yeni bir mobil uygulama geliştirdik. Demosu şu anda pilot olarak kullanılıyor. Önümüzdeki yıldan itibaren bu uygulamamızın çok konuşulacağını düşünüyorum" diyor. Şimdilik daha fazla ayrıntı vermeyen Kır, sadece dünyanın en büyük içecek firmalarından birinin kampanya yönetim sistemiyle ilgili olduğunu belirtmekle yetiniyor.

Bu arada, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndeki ortak POS uygulamasının yazılımlarının da 2Nokta ekibi tarafından geliştirildiğini hatırlatalım. Kır, KKTC ile orada bulunan yerel bankalar ve iş ortaklarıyla birlikte bu süreci yönettiklerini belirtiyor.







Sinem Kır

### Esnaf için yeni gelir kapıları açıyor

2Nokta ekibinin önemli işlerinden biri de Şekerbank'ın yürüttüğü EsnafPOS projesi. Bu projeye POS cihazları, kartlı ödeme gibi klasik görevlerinin yanı sıra bakkal, market ve büfeler, markalar ve dağıtımçıları arasında doğrudan irtibat kurulmasını, bu sayede stokların güncel olarak tutulmasını sağlıyor. Yeni kampanyalar, promosyon ya da indirimler konusunda anında bilgi sahibi olan esnaf, gerekli gördüğü ürünleri gün boyunca sipariş verebiliyor. Ayrıca kampanya başlangıç ve bitiş tarihleri, yeni çıkan ürünler, fiyat değişikliği bilgileri ve benzeri birçok konuyu EsnafPOS kullanıcılarının anında öğrenmesi mümkün oluyor.

Yine kullanıcılar, EsnafPOS üzerinden mobil telefon hatlarına istenilen tutarda ve zahmetsizce TL yükleyebiliyor. Ayrıca çeşitli sanal oyun sitelerinde kullanılmak üzere EsnafPOS

### STOK, MALİYET VE TAHSİLAT YÖNETİMİ ARTIK ÇOK KOLAY

“Özellikle küçük işyerlerinde gördüğümüz ve üzerinde yoğunlaştığımız iki temel ihtiyaç var. İlki ‘işyerinde hangi üründen ne kadar olmalı’ sorusunu yanıtlayan stok yönetimi. İkincisi de günlük satışların ne kadar işyerinin kârı olduğu, yani maliyet yönetimi. Bu amaçla ‘stok takip’ uygulamasını geliştirdik. Bu şimdiki kadar dünyada EFT POS cihazları üzerinde çalışan ilk stok takip uygulaması oldu. POS cihazına entegre ettiğimiz barkod okuyucuyla da kullanım kolaylığı sağladık. Temel bir stok takip programıyla elde edebilecek tüm faydaları sunmaya hedefledik.

Özellikle küçük esnafın ihtiyacı olan ‘tahsilat yönetimi’ de yine bu sistemle sorun olmaktan çıktı. Bunu aslında ‘bakkal defterinin elektronik ortama aktarılmış şekli’ gibi de düşünebilirsiniz. Her bir işyerinin kendi müşterilerini çeşitli yöntemlerle tanımlamasından sonra müşterilerin borçları, yaptıkları işlemlerin detayı, ödemeleri kolayca takip edilebiliyor. Dolayısıyla işyeri sahibi veya yetkilisi o an için toplamda ne kadar alacağı olduğunu, hangi müşterisinde son tahsilatın ne zaman yapıldığını ve bakiyesini takip ederek raporlayabiliyor. Bu aynı zamanda müşterilere de işyerinin kendi bilgileri dışında borç kaydı giremeyeceğini garantiliyor.”

cihazları üzerinden PIN satışı yapılabilir.

2Nokta'nın yazılım uygulamaları sadece Türkiye ile sınırlı değil. Sinem Kır, “2014 yılının sonunda Arjantin’de, sayılı global şirketlerden biri için sipariş kodlama ve kampanya yönetimi yazılımı geliştirdik” diyor.

### “2 noktayı birbirine bağlıyoruz”

Peki 2Nokta adı nereden geliyor? Sinem Kır, şöyle yanıtıyor: “2Nokta, temelde tek bir ihtiyaç göz önüne alınarak kurulmuş bir şirket değil. Adımızdan da anlaşılacağı üzere iki farklı noktanın birbiriyle iş yapma şekillerini düzenlemeyi hedefledik. Ancak odağımızda her zaman işyeri var. Yani işyerinin bankalarla, tedarikçileriyle ve müşterileriyle olan çalışma modellerini inceleyerek, ihtiyaçlarını belirleyerek hem kolay kullanabilecekleri hem de maksimum faydayı minimum maliyetlerle sağlayabilecekleri çözümler üretiyoruz.”

2Nokta'nın amacını “işyerlerinin olmazsa olmazı olan kartlı ödeme imkanlarının yaygınlaşmasına yardımcı olmak” diye özetleyen Kır, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Her ne kadar çözümlerimizi donanımdan bağımsız bir yapıda modellese de her türlü geliştirme zorluklarına rağmen POS cihazları üzerinde çalışacak şekilde dizayn ediyoruz. Gelişen teknolojiyle birlikte POS cihazları artık üzerinde sadece banka uygulamalarını değil, aynı zamanda bir çok farklı çözümü de entegre edebileceğimiz, kabiliyetleri yüksek güvenli cihazlara dönüştü. Hangi işyerine giderse gidin tahsilat en önemli unsurdur. Biz de bu yüzden çözümlerimizin merkezine POS cihazını yerleştirdik. Aslında PC veya günümüzde yaygın kullanımı olan tablet gibi cihazlarla hem daha kolay çözüm üretebilir hem de kullanımda çeşitli kolaylıklar sağlayabilirdik. Ancak daha önce de belirttiğim gibi, odağımızda küçük ve orta ölçekli işyerleri yani esnaf var. Dolayısıyla kaynakları







Yazılım ve Operasyon ekibi

mızı var olan yatırımların daha verimli kullanılmasına yönlendirmeyi, böylece işyerlerine maliyet avantajı oluşturabilmeyi hedefledik. Bu amaçla da POS cihazları için yazılımlar geliştirdik ve barkod okuyucu entegre ederek kullanım kolaylığı sağladık.”

#### Kampanya platformları

Sinem Kır, 2Nokta'nın ürün tedarikçileriyle birlikte geliştir-

## 2Nokta'nın amacı

işyerlerinin olmazsa olmazı olan kartlı ödeme imkanlarının yaygınlaşmasına yardımcı olmak.



Satış ekibi

Derya  
Büyükbayram

Aziz Erbay

Sinem Kır

## 2Nokta, ürün tedarikçileriyle birlikte, hem ürünü satan işyerlerinin hem de tüketicilerin yararlanabileceği kampanya platformları kuruyor.

diği ve hem o ürünü satan işyerlerinin hem de tüketicilerin yararlanabileceği “kampanya platformu” hakkında ise şu bilgileri veriyor:

“İşyerine gelen müşteri, ilgili ürün grubundaki kampanyadan haberdar olduğunda, POS üzerinden GSM numarasını girerek ya da belirlenen numaraya SMS atarak kampanya sistemine dahil olabiliyor. Kendisine SMS ile gönderilen kampanya kodunu POS üzerinden

girerek söz konusu kampanyadan yararlanabiliyor. Müşteri ileride farklı ürün grupları için de düzenlenecek kampanyalardan da haberdar edilerek, sisteme dahil olan işyerlerinden kendisine yeni kampanya için gönderilen kodu kullanabiliyor.”

Kır, yine sektöründe lider uluslararası başka bir ürün sağlayıcısı için geliştirilen “kampanya yönetimi” çözümüyle ürünlerin içinde yer alan ve tüketiciye çeşitli avantajlar sağlayan kampanya/promosyon kuponlarının kolaylıkla tanınabilmesi ve işlem görebilmesi için iki boyutlu

QR kod (karekod) ile takip edilen bir sistem geliştirdiklerini anlatıyor. Kır, “Bu sayede müşteriler topladıkları kuponların avantajlarından kolaylıkla yararlanabiliyor. İşyerleri ise

söz konusu kuponların sahte veya daha önceden kullanılmış olma riskini almaksızın güvenle müşterilerini kampanyalardan, promosyonlardan yararlandırabiliyor. Böylece hem müşteri hem de işyeri memnuniyeti sağlanmış oluyor. Üretici de herhangi bir sahtecilik riski almaksızın kampanya düzenleyebiliyor ve anlık olarak katılımı takip edip raporlayabiliyor” diyor. ☺





★ *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](http://www.kuveytturk.com.tr)



**KUVEYTTÜRK**  
SAĞLAM BANKACILIK



# Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi neleri değiştirecek?

Av. Kortan Toygar



YTT Hukuk Bürosu

Av. Çağrı Coşar

**Amerika'da** yüksek lisans yaparken ilk derslerden birinde, Amerikalı kerli ferli bir hoca “Artık sadece blue jean ve rock müziği değil, hukuk da ihraç ediyoruz” demişti. Gerçekten de günümüzde hukuk evrimleşerek geliyor ve ülkelere ihraç ediliyor. Özellikle Avrupa Birliği uyum yasalarıyla bu durumu hepimiz kah günlük yaşamda kah iş hayatında tecrübe ediyoruz.

Tüketicilerin Avrupa Birliği iç pazarında ödemelerini basit, etkin ve güvenli bir şekilde yapabilmesi ve bunun ortak düzenleyici bir çerçeveye oturtulması amacıyla, Avrupa Parlamentosu ve Avrupa Birliği Konseyi'nin kabulüyle 2007/64/EC sayılı Ödeme Hizmetleri Direktifi (2007/64/EC Payment Systems Directive), 25 Aralık 2007 tarihinde yürürlüğe girdi. Böylece ödeme hizmetlerine ilişkin Avrupa Birliği ulusal kuralları yürürlükten kalkmış oldu.

Türkiye'de 20 Haziran 2013'te kabul edilen ve 27 Haziran 2015 itibarıyla yürürlüğe giren “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Kanunu”nun da dayanağını oluşturan bu direktif, genel anlamda ödeme hizmetlerine ilişkin esasları ve ödeme hizmetlerinin kullanımına ilişkin hak ve yükümlülükleri düzenliyor. Direktif ve Türkiye'de yürürlüğe giren mevzuat, bazı istisnai haller ve düzenlemeler içerdiğinden ödeme hizmeti sağlayıcıları tarafından farklı yorumlanabiliyor. Bu da ödeme hizmeti sağlayıcıları arasında bazı hallerde soru işaretleri oluşturabiliyor.

Nitekim Avrupa Komisyonu da mevcut kuralların uygulanması sürecinde üye devletlerle yaptığı görüşmeler sonrasında direktifin açık ve yetersiz kaldığı hususları tespit etti; ödeme hizmetlerinin güvenli, etkin, rekabetçi ve yenilikçi bir ortamda yapılmasının önemine değinerek 24 Temmuz 2013 tarihinde direktifin revizyonunu öngören bir reform paketi teklifinde bulundu.

Avrupa Parlamentosu üyeleri ve Avrupa Birliği içerisinde yer alan 28 farklı hükümetin bakanlarından oluşan konsey yetkilileri, Avrupa Komisyonu'nun oluşturduğu ilk tekliften oldukça farklı düzenlemeler içeren iki farklı metin üzerinde mutabık kaldı. Parlamento, konsey ve komisyonun Ödeme Hizmetleri Direktifi tadil metni (PSD2) üzerindeki üçlü görüşmeleri sonucunda

kabul edilecek metnin, 2017 yılı sonuna kadar her bir üye devletin ulusal mevzuatına aktarımı hedefleniyor. Yayınlanması itibarıyla yürürlüğe giren, PSD2'nin beraberinde gelecek masraf ve ücretlere ilişkin ikincil düzenleme (yönetmelik) içinse 22 aylık bir aktarım süreci öngörülüyor.

PSD2 ve yönetmelik, genel anlamda istisnai halleri azaltmak, kapsamı genişletmek ve inovasyona uyum sağlamak üzere gündeme getirildi. Gelişmiş bir güvenlik mekanizması kurularak kimlik doğrulamasından geçilmesi suretiyle tüketicinin, online ödemelerde dolandırıcılık, olası kötüye kullanım ve çeşitli ödeme vakalarına karşı korunmasına, diğer bir deyişle işlem güvenliğinin artırılmasına; düzenleyici bir çerçeve oluşturularak yeni oyuncuların pazara girmesi sağlanarak rekabetin artırılmasına, ödeme hesaplarına erişime yönelik düzenlemeler içeriyor.

Nihai PSD2 metninde yer alması beklenen bazı ana düzenlemeler şöyle:

## Kapsamı daralan istisnalar

► Bilindiği gibi mevzuatta, ödeme hizmeti sunulduğu halde kanun kapsamının dışına çıkılabildiği istisnai haller de düzenleniyor. Mağaza kartı, üyelik kartları, yemek kartları gibi “sınırlı bir ağ istisnası”ndan yararlanan ödeme hizmeti sağlayıcısı, sadece spesifik bir ihtiyacı karşılaması ve aylık tutarın da 1 milyon Euro'yu geçmesi halinde regülatörden (düzenleyici kurum) istisna talep etmek zorunda kalacak.

► Avrupa Komisyonu, ticari temsilci tarafından yapılan ödeme istisnasının suiistimal edildiğine karar verdi ve bundan sonrası için sadece gönderen ya da alıcı adına hareket eden ticari temsilcinin bu istisnadan yararlanabilmesine olanak sağlama niyetinde. Yine bilindiği gibi çoğu e-ticaret platformu, hem gönderen hem de alıcı adına ticari temsilci olarak hareket ediyor.

► ATM hizmeti sunan ve bunun için müşterilerden ücret alan bağımsız operatörler için de istisna kapsamı dışına alınıyor.

► Elektronik haberleşme ağları ya da GSM şirketleri tarafından sunulan dijital içerikli ödemeler için öngörülen istisnalar düşük bedelli ödemeler (tek olarak 50 Euro'dan ve aylık bazda 200 Euro'dan az işlemler) istisna içinde değerlendiriliyor.





## **6493 sayılı kanunun da dayanağını oluşturan Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi'nin, 2017 sonuna kadar üye ülke mevzuatlarına aktarılması gerekiyor. İlgili direktif, suiistimallere yol açan istisnaların daraltılmasından ödeme hesaplarına erişim ve rekabete, ödemelerin daha güvenli hale getirilmesinden masraflar ve sorumluluğa birçok konuda radikal yenilikler içeriyor...**

➔ Bazı güvenlik ve bilgi verme yükümlülükleri sadece Avrupa Birliği (AB) ülkeleri içinde yapılan işlemlerde değil, alıcı ya da gönderenin AB dışında bir ülkede olması halinde de uygulanabiliyor. Bu hükümle paralel olarak Euro dışında bir para birimiyle işlem yapılması halinde de bazı güvenlik ve bilgi verme yükümlülükleri gündeme gelecek.

### **Ödeme hesaplarına erişim ve rekabet**

➔ Online hesap kullananlar, yetkilendirilmiş bir üçüncü kişi tarafından sağlanan ödeme yazılımı veya aracı kullanarak, ödemelerini kendi adına sağlayıcı aracılığıyla ve farklı ülkelerden yapabilecek. Söz konusu hesap bilgi hizmetleri yazılımıyla müşteri, farklı ödeme hesaplarını konsolide şekilde görüntüleyebilecek.

➔ Hizmet sağlayıcıları birden fazla ülkede mevcut ödeme çözümleri sunabilecek, bu sayede ödeme sağlayıcılığına ilişkin masraf ve ücretlerde düşüş söz konusu olacak.

➔ Hizmette rekabetin artmasıyla kullanıcılar kendi ihtiyaçlarına daha uygun hizmet veren ödeme araçlarını ve sağlayıcılarını tercih edecek.

➔ Online hesap hizmeti sunan banka veya kredi kuruluşu, müşterinin açık rızası alınmış olması kaydıyla, müşterilerin hesap bilgilerinin, üçüncü kişi ödeme hizmeti sağlayıcılarının erişimine açık hale getirecek. Bu sayede, müşteri adına üçüncü kişi ödeme hizmeti sağlayıcısı tarafından yapılan ödemeler, doğrudan müşteri tarafından yapılan ödemelerden farklı bir muameleye (ek masraf uygulanması, öncelik verilmemesi gibi) tabi tutulamayacak.

➔ Banka veya kredi kuruluşu, yalnızca objektif gerekçeler ve ispat edilebilir nitelikte güvenlik sebepleri (yetkisiz erişim, kötüye kullanım gibi) söz konusu olması halinde (bu gerekçe ve güvenlik sebepleri banka tarafından düzenleyici kuruma raporlanacak), üçüncü kişi sağlayıcıların ilgili ödeme hesabına erişimini engelleyebilecek. Bu koruma, banka ve kredi kuruluşlarının, üçüncü kişilerin hesap bilgi erişimini engelleyici kısıtlamalar koymasının önüne geçmek amacıyla getirildi.

### **Ödemelerin daha güvenli hale getirilmesi**

➔ Ödeme hizmeti sağlayıcıları, müşterileri için güvenlik doğrulaması temin etmek ve kötüye kullanım riskini en aza indirmek için çeşitli teknolojiler kullanmak zorunda olacak.

➔ Ödeme hizmeti sağlayıcıları, müşterinin kişisel verilerinin güvenli kanallar aracılığıyla iletilmesini, bu verilerin mümkün olan en az seviyede ve yalnızca kullanıcıların rızasıyla paylaşılmasını sağlayacak.

➔ Operasyonel ve güvenlik riskleri ile bunlara karşı alınan önlemler, ödeme hizmeti sağlayıcıları tarafından yıllık bazda değerlendirilecek.

### **Masraflar**

➔ Komisyonun hazırladığı ilk teklif metnine göre, gerek ödeme yapan kimse gerekse alıcı, ödeme hizmeti sağlayıcıdan işlemlere uygulanacak masraflara ilişkin bilgi edinme hakkına sahip olacak.

➔ Ödeme hizmeti kullanıcılarının, ödeme işleme konulmadan önce, ödemelere uygulanacak masraflara ilişkin bilgi ve döküm talep edebileceği yönünde bir düzenlemeye de yer verilmesi bekleniyor.

➔ Her bir işlem öncesi imza edilecek çerçeve sözleşme altında, ilgili işlem için öngörülen maksimum tamamlanma süresi ve ödenecek masraflar açık bir şekilde belirtilecek.

➔ Aynı şekilde alıcıların karşı karşıya kalacağı masraf ve varsa faizler de imzalanacak bir çerçeve sözleşme altında alıcılara bildirilecek.

Konsey, masraflara ilişkin işlem öncesi ve sonrası bilgi verilmesi konusunda komisyonun teklifini uygun buldu. Parlamento da ödenmesi muhtemel tüm masrafların detaylarının kullanıcılara bildirilmesi yönünde görüş verdi.

### **Sorumluluk**

➔ Hatalı, geç veya yetkisiz yapılan ödemelerden sorumluluğa ilişkin düzenlemeler getirilecek. Avrupa Komisyonu, herkesin kendi payına düşen kısımdan sorumlu olacağı şekilde, sorumluluğun, ödeme yapan kimsenin talimatları doğrultusunda hareket eden ödeme hizmeti sağlayıcısı ve ödemeyi alacak kimsenin adına hareket edenler arasında paylaşılması eğiliminde. Komisyon görüşüne göre, üçüncü kişi ödeme hizmetlerinin kullanılması halinde, bu üçüncü kişi sağlayıcılar ödemenin doğru bir biçimde gerçekleştirilmesinden; hesap hizmeti sunan banka ve kredi kuruluşu ödemenin doğru bir biçimde alıcıya aktarılmasından; kötü niyet veya ağır ihmal sonucu yetkisiz bir ödeme yapılmasından ise kullanıcı sorumlu olacak. Kullanıcılar için geçerli olacak bu ağır ihmal halleri kurum tarafından belirlenecek.

➔ Avrupa Parlamentosu üyeleri ise üçüncü kişi ödeme hizmetlerinin kullanılması halinde, üçüncü kişi sağlayıcıların, ilgili ödemenin alıcının hesabına girmesine kadarki zincirden sorumlu olması gerektiği görüşünde. Avrupa Parlamentosu üyeleri, bu husus haricinde Avrupa Komisyonu teklifinde yer alan sorumluluğa ilişkin diğer tüm hususlarda (ufak bazı değişiklikler yapılması kaydıyla) aynı görüşte.

➔ Ödeme hizmeti sağlayıcıları, mobil cihaz gibi bir ödeme aracının kötüye kullanılması veya kayıptan kaynaklandığı takdirde, ödeme yapan kimse adına işlenen düşük değerde yetkisiz ödemeleri iade etmeyecek. Ayrıca, ödeme aracının kaybı, çalınması veya kötüye kullanımından doğan yetkisiz ödemeler ve ödeme yapan kimsenin bunu ödeme öncesinde tespit edemiyor olması halinde, ödeme yapan kimse, herhangi bir ödeme yapmayacak.

➔ Avrupa Parlamentosu'nun görüşüne göre, Avrupa Birliği ülkeleri, ödeme yapan kimse tarafından önceden tespit edilir nitelikte olsa dahi (örneğin ödeme aracı veya hesabı şifre korumalı ise) bazı durumlarda kullanıcıların sorumluluğunu kısıtlayan kurallar getirebilecek.

Yukarıda bahsedilen düzenlemelerin, henüz lisanslama süreci devam eden Türkiye'de yakın zamanda gündeme geleceğini, BDDK'nın ve sektörün nasıl bir reaksiyon vereceğini hep birlikte gözlemleyeceğiz.



# Halkbank'ta tüm kanalların anahtarı mobil olacak



5 yıl içinde tüm bankacılık işlemlerinde şube dışı kanalların payını yüzde 88'e çıkararak Halkbank, mobil bankacılık atağıyla yeni bir "göç dalgası" başlatacak. Bankanın Tmob ile birlikte geliştirdiği ve 2016 başında hizmete alacağı yeni mobil bankacılık uygulaması, sektörü birçok yenilikle tanıştırmaya iddiasında...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com

**i**ngiltere'de yapılan bir araştırma, mobil yerine şubede yapılan işlemlerin ortalama maliyetinin 2 sterlin (pound) olduğunu ortaya koyuyor. İşlem başına maliyet, mobil bankacılıkta ise sadece 7 peni...

Türkiye'deki araştırmalara göre ise banka şubesindeki bir işlemin ortalama maliyeti 2 dolar. Çağrı merkezi ve ATM'lerde bu rakam 40-50 kuruşa, dijital yani internet ve mobil bankacılıkta ise 10 kuruşların bile altına iniyor. İşte bu gerçekten yola çıkan Halkbank, mobil bankacılık konusunda iddialı bir yatırım hamlesi başlattı. Yeni mobil bankacılık uygulaması için Tmob'la birlikte geliştirmelere başladı. Projenin yıl sonuna kadar tamamlanması ve Halkbank'ın yeni mobil bankacılık kanalının 2016 başında hizmete girmesi planlanıyor. Halkbank Kanal Yönetimi Daire Başkanı Öngen Akın, sürecin ayrıntılarına geçmeden önce bankanın alternatif dağıtım kanallarında izlediği stratejiyi ve bu noktaya nasıl geldiklerini şöyle anlatıyor:

"Halkbank bünyesindeki Kanal Yönetimi Daire Başkanlığı 2010 yılında kuruldu. Birimimiz, Bireysel Bankacılık Genel Müdürlüğü altında şube dışı tüm kanalların yönetiminden

sorumlu. Çağrı merkezi, ATM, internet, mobil, e-mail, SMS, IVR (interaktif yanıt sistemleri) da dahil 20'den fazla farklı müşteri temas noktasını yönetiyoruz. Müşteri şikayetleri de bizim sorumluluğumuzda.

Birimimiz kurulduğunda, bankamız genelinde işlemlerin yüzde 70'i şube dışı kanallardan yapılıyordu. 5 yılın sonunda bu oran yüzde 88'e ulaştı. Maliyeti daha düşük kanallara yönelimi belli bir sıra ve düzen içinde gerçekleştiriyoruz. Evet, mobil bankacılıkta biraz geri kaldığımız doğru ama 'Biz de yapalım' mantığıyla değil, sağlam bir stratejiyle yola çıkmak istedik.

5 yıl önce online müşteri sayımız 150 binlerdediydi, şu anda 1 milyon barajını geçtik. Dijital kanallarla, şubeler toplamının yaklaşık 1.5 katı kadar daha fazla işlem yapar hale geldik. Öte yandan, özellikle son bir yıldır kanal göçümüzün hızı yavaşlamaya başladı, belli bir doyuma ulaştı. Mevcut mobil bankacılık uygulamamız 'kullanıcı deneyimi' açısından yetersiz ve eski kaldı. Şimdi mobil kanalı yenileyerek kanal göçünü; çağrı merkezi, ATM ve şubelerden, hatta internet şubesinden mobile doğru kaydıracağız. Çünkü mobil bankacılık en düşük maliyetli kanal."



## Kapıdan girmeden de alınabilecek hizmetler var

Mobil cihazlarla bırakın şube, çağrı merkezi ve ATM'yi, internet şubesine göre de daha düşük maliyetli hizmet sunulması mümkün. Çünkü internet şubesini kullanırken güvenlik ve kimlik doğrulama amaçlı gönderilen SMS benzeri kodların bankalar açısından düşük de olsa bir maliyeti var. Oysa diğer bankaların yanı sıra Halkbank'ın Timob ile birlikte geliştirdiği mobil bankacılık uygulamasında, müşteriyle cep telefonunu arka planda bir kereye mahsus eşleştirilip önce bir dijital imza yaratılıyor. Sonra da farklı kişiler kullanamam diye sanal çizgi ve benzeri çok basit, kişiye özel bilgilerle müşterinin mobil bankacılığa girişi sağlanıyor olacak.

Öngen Akın, "Halkbank olarak tüm işlemleri incelediğimizde, müşterilerimizin en çok hesap bakiyesini, kredi kartı ve kredi borcunu öğrenmek istediğini görüyoruz. Yurtdışında mobil şubeye giriş (login) yapmadan da bu tür bilgilerin alınabileceği uygulamalar var. Biz de bu konuda yurtdışı örneklerini araştırırken, yurtiçi mevzuata uygunluğunu ve güvenliği de göz ardı etmeden geliştirmeler yapıyoruz" diyor.

Halkbank'ın yeni mobil bankacılık uygulamasında, müşteri isterse yine SMS ve benzeri yöntemlerle giriş yapabilecek. Ancak Akın, artık en kolay ve pratik giriş için farklı ve yeni yöntemlerin revaçta olduğunu vurguluyor.

## Görme engelliler için fark yaratacak çözüm

Timob'un Halkbank için geliştireceği mobil bankacılık uygulamasında görme engelli kullanıcılara fayda sağlayacak teknolojik destek konusunda da çalışmalar var. Uygun altyapı sayesinde kullanıcılar, mobil uygulama üzerinden sesli ekran okuma özelliği ve sesli yanıt sistemiyle bankacılık işlemlerini kolaylıkla yapabilecek.

## Paraf'la gelenler mobilde sadık olacak

Evet, maliyet önem bir unsur. Ancak Halkbank'ın mobil bankacılık yatırımlarının temelinde müşteri sadakati ve memnuniyeti de çok önemli yer tutuyor. Akın'ın verdiği bilgilere göre, bankanın 7.5 milyon civarında aktif müşterisi var. Bunların yaklaşık 2 milyonu emekli, 1 milyonu da maaşını



Öngen Akın

Halkbank aracılığıyla alan çalışan müşteriler:

Akın, "Maaşlı çalışan müşterilerimizin yüzde 55-60'ı yoğun olarak dijital bankacılık kanalımızı kullanıyor. Yeni mobil bankacılık kanalımızla kısa sürede 500-600 bin kullanıcı barajını geçeceğimize inanıyorum" diyor.

Bankanın iddialı bir kampanyayla lanse ettiği "Paraf" projesiyle gelen kart müşterilerinden söz ediyoruz. Akın, genç ve yeniliklere açık bu yeni müşteri kitlesinin de memnuniyet açısından doyurulması gerektiğini vurguluyor. İşte bu konuda da bankanın en büyük silahı mobil bankacılık projesi olacak.

## "Müşteri deneyimi" rekabeti kızıştı

Bankaların müşteri sadakatini ölçmek için

## ATM PARKINI EN ÇOK BÜYÜTEN BANKA HALKBANK

Halkbank, alternatif dağıtım kanallarını güçlendirirken ATM'yi de ihmal etmiyor. Öngen Akın, "5 yıl önce 1.400'lerde olan ATM sayısını 3 bin 500'lere çıkardık. Sektörün en hızlı büyüyen ATM parkına sahibiz. Bu alanda en az yüzde 10 daha büyüme hedefliyoruz" diyor. Halkbank, müşterilerle temasının yüzde 50-52'sini ATM'lerle sağlıyor. Çünkü bankanın 3 milyonun üzerinde maaş ödemesi yaptığı müşterisi var. Akın, bu

yüzden ATM'nin kendileri için çok önemli bir dağıtım kanalı olduğunu vurguluyor. Keza, çağrı merkezi kanalında da çok hızlı bir büyüme kaydedilmiş. 5 yıl önce 300 civarında olan çağrı merkezi kadrosu şimdi 1.000'e yaklaşmış. Akın, çağrı merkezi altyapısının tamamının da sil baştan yenilediğini ve bu alanda birçok ödül aldıklarını hatırlatıyor.



tmob

**80'İ AŞKIN MOBİL PROJEDE TMOB İMZASI VAR**

Tmob, mobil bankacılık projelerinde önemli bir deneyime sahip. 2009 yılında Türkiye'de kurulan bir teknoloji şirketi olarak mobil ticaret, ödeme sistemleri ve mobil bankacılık alanlarındaki uzmanlığını globalde de Palo Alto, Dubai ve Londra gibi stratejik lokasyonlardaki ofisleriyle destekleyen Tmob, kısa, orta ve uzun vadede uluslararası işbirliklerinde yer almayı planlıyor. Kuruluşundan bu yana 80'i aşkın fazla mobil proje geliştiren Tmob, örneğin DenizBank'ın mobil bireysel bankacılık hizmetlerini uçtan uca kurguladı. Garanti Bankası için dijital cüzdan kartları ve kampanya uygulamalarını geliştirdi. Finansbank ve TEB için de mobil uygulamalar yaptı. Daha öncesinde Bank Asya'nın dijital projelerinde yer aldı. Yine finans tarafında, Vodafone Türkiye için "Cep Cüzdan" projesinin geliştirilip uçtan uca çözüm sunulması ve ardından Vodafone Grubu'na transfer edilmesi sürecini yönetti. Tmob, e-ticaretin mobile taşınmasında da önemli rol oynuyor. Şirket, bugüne kadar Türkiye'de Teknosa, Kliksa, Unnado gibi 40'a yakın büyük şirketin e-ticaret platformunu mobile taşıdı. Atlas Global'in uçak biletleme modülünün tüm platformlarda mobile taşınması da Tmob'un referansları arasında.



Salih Özkan

uyguladığı bazı puanlama (skor) sistemleri bulunuyor. Bu skorları belirlerken de en çok otomatik ödeme talimatları, kredi kartları, dijital bankacılık gibi alanlardaki müşteri hareketleri izleniyor. Bu noktada Tmob Genel Müdür Yardımcısı Salih Özkan, yine araştırmalardan yola çıkarak şu değerlendirmeyi yapıyor: "Türkiye'de yapılan bir araştırmaya katılanların yüzde 94'ü, mobil bankacılık uygulamalarının en çok parayı yönetme açısından fayda sağladığını belirtmiş. Çünkü maaşlarının yatıp yatmadığını, kredi kartı borçlarının ne kadar olduğunu ve ne zaman ödenmesi gerektiğini kolayca öğrenebiliyorlar. Bu işlemlere erişmek için araya konan uygulama giriş sürecinin kolay ve hızlı olmaması kullanıcıların ilgisinin azalmasını kaçınılmaz kılıyor. Bu sebeple de giriş öncesi ekranlarda para yönetimi araçlarına erişim sağlamaya çalışmak doğru bir yaklaşım olacaktır. Bir de artık bankalar arasında müthiş bir 'müşteri deneyimi' rekabeti var. Temmuz 2014'te İngiltere'de, son bir yıl içerisinde banka değiştiren 500 bin müşteriyle bir araştırma yapılmış. 'Bankanı niye değiştirdin' diye sorulduğunda, hemen hepsi deneyimle ilgili yaşadığı bir problemi gerekçe göstermiş." Öngen Akın da Halkbank olarak müşteri sadakatini ölçmek için "net promoter score" olarak adlandırılan uluslararası bir puanlama sistemi uyguladıklarını anlatıyor. Aslında tek soruluk bir anket bu. Müşteriye "Tanıdıklarına bu hizmeti tavsiye eder misin" diye soruluyor. Akın, "Bu anket sonucunda, alternatif kanalları arasında en düşük puanı mobil bankacılıkta aldığımızı gördük. Bu da mobil bankacılık yatırımlarımız için önemli bir itici güç oldu" diyor.

**Şubelerin de CRM'in de anahtarı olacak**

Anlaşılan Halkbank, mobil bankacılığı sadece şube dışı kanallardan biri olarak konumlandırmıyor, ona tam anlamıyla bir "anahtar" rolü yüklüyor. Öngen Akın, 2016'nın ikinci yarısından itibaren etkileri görülmesi beklenen bu rolün işleyişini şöyle anlatıyor:

"Örneğin, çağrı merkezini aradığınızda belli güvenlik aşamalarından geçiyorsunuz. Yeni mobil bankacılık uygulamamız bu prosedürleri ortadan kaldıracak. Yine ATM'ye gittiğinizde kart kullanmanıza gerek kalmayacak. Mobil cihazınızla ürettiğiniz şifreyle işlem yapabileceksiniz. Yani mobil bankacılık, tüm dağıtım kanallarının anahtarı haline gelecek. Buna şubeler de dahil... Nasıl mı?

Örneğin şubelerdeki Qmatikleri de mobile entegre edip mobil cihazlarla sıra alınmasını sağlayacağız. İleride yine mobil bankacılık platformu üzerinde NFC, beacon, QR kod gibi teknolojilerle uyumlu birçok uygulama geliştireceğiz.

Mobil anahtar; müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ve müşteri eğilimleri yönetimi, dolayısıyla kampanya geliştirme konusunda birçok imkan sunacak. Çünkü mobil üzerinden müşterinin hareketlerini, eğilimlerini izleyip onun ihtiyaçlarını, beklentilerini karşılayacak ürün ve hizmetler önerebiliyoruz. Mobil cihazınız, kimliğinizin ötesine geçen, tıpkı kişisel asistanınız gibi sizi çok iyi tanıyan, bütün ihtiyaçlarınızı saptayan bir yapıya gidiyor. Yine kredi kartı ve kredi başvuruları da mobilden yapılabilecek. Yeni düzenlemelerin de katkısıyla müşterilerimizin mobilden çıkmasına hiç gerek kalmayacağını öngörüyoruz."

Öngen Akın, Halkbank'ın mobil bankacılığına büyük önem verdiğini belirtiyor. "Mobil bankacılık, sadece şubelerden değil, aynı zamanda müşterilerin mobilden de bankaya ulaşmasını sağlıyor. Bu da bankanın müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ve müşteri eğilimleri yönetimi, dolayısıyla kampanya geliştirme konusunda birçok imkan sunacak. Çünkü mobil üzerinden müşterinin hareketlerini, eğilimlerini izleyip onun ihtiyaçlarını, beklentilerini karşılayacak ürün ve hizmetler önerebiliyoruz. Mobil cihazınız, kimliğinizin ötesine geçen, tıpkı kişisel asistanınız gibi sizi çok iyi tanıyan, bütün ihtiyaçlarınızı saptayan bir yapıya gidiyor. Yine kredi kartı ve kredi başvuruları da mobilden yapılabilecek. Yeni düzenlemelerin de katkısıyla müşterilerimizin mobilden çıkmasına hiç gerek kalmayacağını öngörüyoruz."



# CardSmart Bosphorus

14 Ekim 2015, Çarşamba  
Steigenberger Maslak İstanbul Hotel

## “Transactions of Future”

Dünya Lideri Şirketler,  
Ödeme Sistemlerinin Geleceğini  
CardSmart Bosphorus'ta Konuşuyor!

Celebrity Speaker

**Brett KING**

Büyük Dönüşüm: Tüketici  
Davranışları ve Teknoloji,  
Finansal Hizmetleri Nasıl  
Değiştiriyor?

- Ödeme Sistemlerinin Geleceğinde Sırada Ne Var?
- IoT (Internet of Things) ve Giyilebilir Ödeme Teknolojileri
- Ödeme Sistemlerinin Güvenliğinde Fark Yaratmak
- NFC, HCE, SE, eSE, Mobil Ödeme Dünyasının Değişen Yüzü
- Şehirler Akıllanıyor - Akıllı Şehir Yarışı Başladı
- Kamu'da Yeni Regülasyonlar ve Değişen Ödeme Sistemleri Eksen

**CARDTEK**  
LCV [www.cardtek.com](http://www.cardtek.com)



# Nesnelerin internetiyle yeni bir yaşam biçimi



**Okan Yıldız**  
Bankalararası Kart Merkezi  
Strateji ve Bilgi Yönetimi Müdürü

**"Nesnelerin interneti"** (internet of things), günümüzde kullanımı giderek artan, yakın zamanda hayatın her alanında karşımıza çıkacak ve "internet üzerinden birbiriyle haberleşen cihazlardan oluşan akıllı ağ sistemi" şeklinde tanımlanabilen bir kavram. Temelinde makineler arası iletişim (M2M - machine to machine) yatan nesnelerin interneti sayesinde; hem bireylere hem de şirketlere yönelik katma değeri yüksek, çok sayıda hizmet sunulabilecek. Nesnelerin interneti, insan sağlığının yakından takip edilmesiyle bireylerin yaşam kalitesini artırırken "akıllı şehir" uygulamalarıyla trafikte geçirilen zamanı da minimize edecek. Ev ve işyerlerinde enerji yönetimi uygulamalarıyla tasarruf edilmesi sağlanırken, üretim sahalarında verimlilik artacak. "Sürücüsüz araçlar" ile kazaları ve trafik yoğunluğunu azaltacak olan nesnelerin interneti, ödemeler dünyasında da radikal değişiklikler yapacak.

Yeni teknolojiler sayesinde mağazalarda sıra beklemeden, mobil cüzdanlar üzerinden ödeme yapabileceğiz. Bu sayede bekleme süreleri yüzde 80 azalırken mağazalar da personel maliyetinden tasarruf edecek. Yine yakın gelecekte süt, yumurta gibi ürünler bittiğinde bunu anlayan buzdolabımız internet üzerinden marketten sipariş verebilecek. Akıllı araçlarımız akaryakıt istasyonlarında yine internet üzerinden ödeme yapabileceğiz, ödeme esnasında vakit kaybetme-

mizi önleyecek, hayatın hızına ayak uydurmamıza yardımcı olacak.

## Cihaz sayısı katlanarak artıyor

Teknolojideki baş döndürücü gelişimle beraber internete bağlı cihaz sayısı da katlanarak artıyor. 2003 yılında 500 milyon olan internete bağlı cihaz sayısı, 2008 yılında dünya nüfusunu geçmişti. İçinde bulunduğumuz 2015 yılında 25 milyar civarında olduğu belirtilen bu sayının 2020'de 50 milyara ulaşacağı tahmin ediliyor. Hayatımıza son yıllarda giren ve özellikle spor-fitness aktivitelerini takip etmek amacıyla kullandığımız akıllı bilekliklerin de içinde yer aldığı giyilebilir teknoloji ürünlerinin sayısının ise yaklaşık 130 milyon olduğu belirtiliyor. McKinsey Global Institute (MGI) tahminlerine göre 2025 yılında giyilebilir teknoloji ürünlerinin sayısı 1.3 milyara ulaşacak.

## Ekonomiye 11 trilyon dolarlık katkı

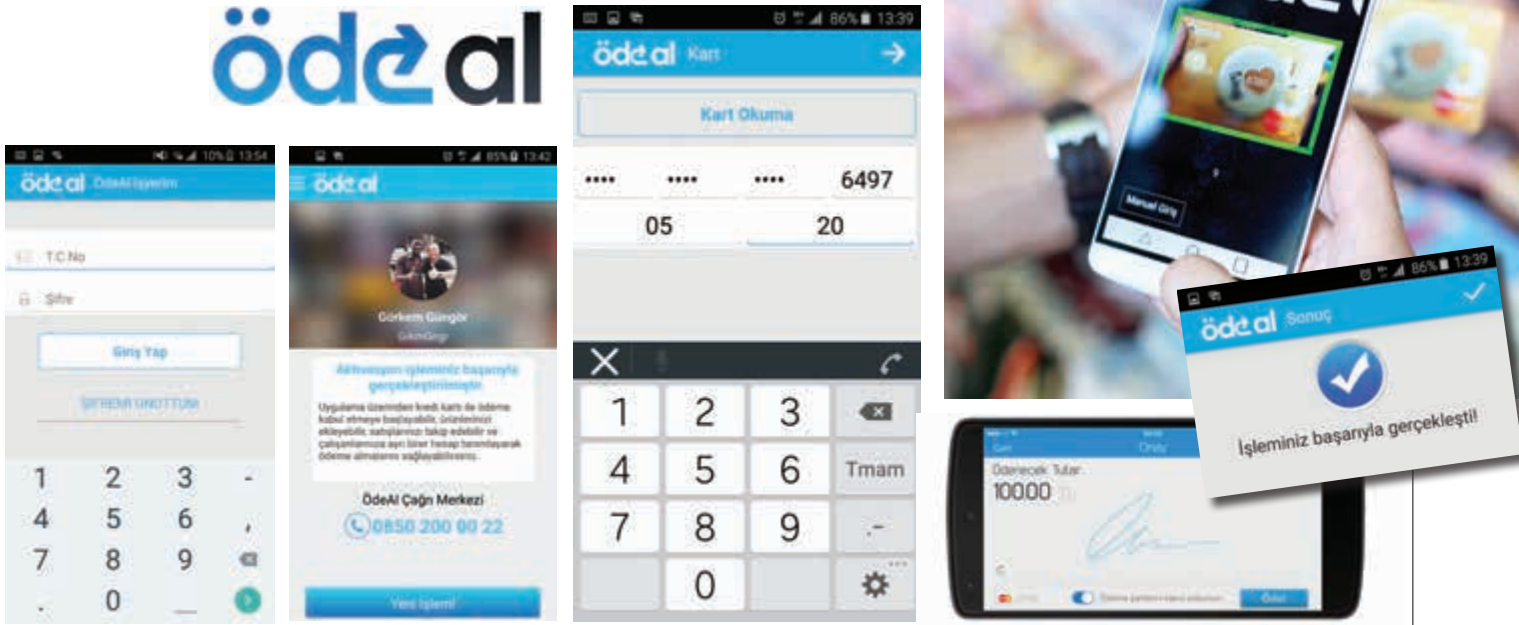
Akıllı cihazların ve hizmetlerin hayatın her alanında yaygınlaşması sonucunda, nesnelerin internetinin dünya ekonomisine yapacağı ilave katkının 2025'te yıllık 11 trilyon dolara kadar ulaşacağı öngörülmüyor. Yine McKinsey Global Institute tarafından hazırlanan "The Internet of Things" raporunda, sağlıklı yaşam için kullanılan akıllı bileklikler, akıllı saatler, telefonlar üzerindeki uygulamalar, sürücüsüz arabalar gibi son





# Cep telefonları POS oldu mobil ticaret sokağa indi

Akıllı cep telefonlarını, tabletleri POS cihazına dönüştüren Ödeal İşyerim uygulaması, simitçiden midyeciye, pilates hocasından tesisatçıya pek çok kesime kredi kartıyla tahsilat imkanı sunuyor...



**B**oyacı Faruk, simitçi Ekrem, gözlemci Fatma Teyze, pazarcı Lütfü, pilates eğitmeni Aysu, blogger Yeliz, özel ders veren Yeşim, takı tasarımcısı Senem, tesisatçı Atıf Usta, mahalle bakkalı Ali Amca...

Bu saydıklarımızdan hangisine kredi kartıyla ödeme yapabilirsiniz? “Hiçbirine” dediğinizi duyar gibiyiz. Oysa artık cep telefonlarıyla kredi kartı tahsilatı yapmayı sağlayan bir uygulama var ve şimdiden 15 binin üzerinde indirilmiş durumda. Uygulamayı indirenler arasından yaklaşık 1.500’ü de “üye işyeri” sıfatıyla kredi kartı kabul ediyor...

Evet, ‘Ödeal’ uygulamasından bahsediyoruz. iOS (App Store) ve Android (Google Play) platformlarından ücretsiz olarak indirilebilen bu uygulama, işletmeler, küçük esnaf, KOBİ ve bağımsız çalışanların cep telefonları aracılığıyla kredi kartıyla satış yapabilmesini sağlıyor.

## Bürokrasi yok, sabit ödeme yok

Ödeal, temeli 2013 yılında Fevzi Güngör ve Anıl Can Baykal tarafından atılan bir mobil ticaret girişimi. Ödeal’in işlevini, “bi-reysel girişimciler, küçük esnaf adına POS işletmeciliği yapmak”

şeklinde özetlemek mümkün. Güngör, “Bürokratik işlemler, aylık kotalar ya da sabit maliyetler nedeniyle POS almakta sıkıntı çeken küçük işletmeler, Ödeal sayesinde kredi kartı kabul ederek müşteri kaybetmediği gibi yeni müşteriler de kazanıyor. Artık sadece büyük kurumlar değil küçük esnaf ve kendi hesabına çalışanlar da Ödeal ile herhangi bir sabit maliyete katılmak zorunda olmaksızın kredi kartıyla tahsilat yapabiliyor” diyor.

Ödeal üye işyerleri, POS cihazı ve POS hizmeti için herhangi bir bedel ödemiyor. Sadece kullandıkça ve sabit bir oranda komisyon ödüyor. İşlem başına belirlenen komisyon oranı yüzde 2.33 artı KDV. Yani 100 liralık bir işlem yaptığımızda, yüzde 18 KDV ile birlikte yaklaşık 3 liralık komisyon ödüyorsunuz.

Ödeal, dönem dönem, Vodafone örneğinde olduğu gibi, çeşitli kurum ve kuruluşlarla birlikte belli sürelerle komisyonlu işlem yaptırın kampanyalar da düzenliyor.

“Ödeal İşyerim” uygulaması sayesinde artık sokaktaki simit satıcısından midyeciye, pilates hocasından el işi ürünleri satan tezgah sahiplerine kadar pek çok küçük işletme ya da bağımsız satıcı ürün/hizmet bedellerini cep telefonları aracılığıyla, müşterilerinin kredi kartından tahsil edebiliyor. Güngör, bugüne kadar kredi kartıyla satış yapamayan küçük esnafın ticari döngüsünün ivme kaza-



nacağına, bir yandan da daha önce büyük ölçüde kayıt dışı olan ticaretin önemli bir kısmının kayıt altına gireceğine dikkat çekiyor.

### İndirmesi de kullanımı da pratik

Sistemi kullanmak son derece basit. Akıllı telefon, tablet gibi mobil cihazlar için App Store ya da Google Play'den ücretsiz olarak indirilebilen Ödeal İşyerim uygulaması, üyelik başvurusu yapıp kabulünün hemen ardından kullanılabilir. Fevzi Güngör, işletmeler için uçtan uca çözüm sunan, büyük zincirler ve markalar karşısında küçük esnafın hayatta kalmasını kolaylaştıran Ödeal'm Türkiye'de bir ilk olduğunu vurguluyor. Ardından da uygulamanın işleyişini şöyle özetliyor:

“Sabit POS maliyetlerine katlanmak istemeyen mikro işletmeler için ideal çözüm olan Ödeal uygulamamız sayesinde tahsilat basit birkaç adımla yapılabilir. Tahsilatı tamamlamak için öncelikle işletme sahibinin uygulama ekranına müşterisinin telefon numarası, adı ve ürün/hizmet bedeli giriliyor. Tüketicinin kredi kartı bilgileri uygulama ekranına NFC, OCR veya elle giriş yoluyla tanıtıyor. Kart bilgileri telefon ya da tablet ekranında flu olarak görünüyor. Daha sonra çıkan uygulama ekranına müşteri tarafından ıslak imza atılarak işlem tamamlanıyor.”

Akıllı gözlük, akıllı saat gibi giyilebilir teknolojilerle uyumlu olan Ödeal uygulaması, kullanıcılarına ürünlerini sergileme, ürün ekleme, kampanya düzenleme gibi fırsatlar da sunuyor.

Ödeal uygulamasıyla bireyden bireye ödeme yapmak, para göndermek de mümkün. Zaten 15 bini aşkın indirmeye karşılık sadece 1.500 üye işyeri bulunması da önemli bir kesimin bireysel üye olarak bu işlevi kullandığını gösteriyor.

Güngör, yaklaşık 1 yıldır App Store ve Google Play'de bulunan Ödeal İşyerim uygulamasının şimdiye kadar 15 binin üzerinde indirildiğini söylüyor. Şimdi büyük ortak Sanko'nun da gücüyle büyümenin daha da hızlanacağını öngören Güngör, üye işyeri hedefini de kısa vadede 50 bin, ardından 100 binler olarak açıklıyor.

### Mağaza zincirleri de kullanabilir

Fevzi Güngör, Ödeal İşyerim uygulamasının kurumsal işletmeler ve perakende zincirleri tarafından da kullanılabileceğini belirtiyor. Güngör, “Akıllı telefon üzerinden kartla ödeme almayı kolaylaş-

## Ödeal, kısa bir süre önce

Sanko Bilişim'den sermaye desteği aldı.  
Ortaklık için son imzalar atılmadığı için  
Fevzi Güngör henüz açıklamasa da  
piyasada Sanko'nun yüzde 51 hisse için  
7.9 milyon TL ödediği konuşuluyor.

tırmak sadece mikro işletmeler değil, perakende mağazaları gibi zincirler için de bambaşka bir alışveriş deneyimi sağlıyor. Uygulama mağazanın her noktasından kasaya gitmeye gerek olmadan ödeme alabilme gibi birçok imkan sunuyor” diyor.

Ödeal ayrıca, kurumsal firmaların satış ekipleri, bayileri ve servisleri tarafından mobil tahsilat platformu olarak da kullanılabilir.

### BDDK onayı uygulamanın önünü açacak

Bilindiği gibi Türkiye'de mini POS'ların, mPOS uygulamalarının önünde yazarkasa POS engeli var. Mini POS'lar fiş, slip veremediği için her alanda kullanılmıyor. Bu yüzden Ödeal, şu anda daha çok fatura, fiş kesme muafiyeti olan kesimlere hitap ediyor. Nitekim Fevzi Güngör de öncelikle aylık cirosu 5 bin TL'nin altında olan kişi ve işletmeleri hedeflediklerini anlatıyor.

Öte yandan Ödeal, 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” doğrultusunda BDDK'ya ödeme hizmetleri aracılığı lisansı için başvuruda bulunmuş durumda. Güngör, PwC (PricewaterhouseCoopers) tarafından denetlendiklerini ve BDDK lisansı hariç “sıfır bulgu” ile ödeme hizmetleri aracılığı için gerekli denetimi geçtiklerini söylüyor. Güngör, BDDK lisansını da kısa bir süre sonra alacaklarını öngörüyor.

Fevzi Güngör, Ödeal ve benzeri oluşumların elektronik fatura ve elektronik arşiv sistemine dahil edilmesi durumunda çok daha geniş kitlelere ulaşabileceğini, bu sayede bürokrasinin azalması ve kayıt dışının engellenmesi için çok önemli bir adım atılacağına inanıyor.



Fevzi Güngör







Giyilebilir teknolojiler  
“henüz tam olarak potansiyelini  
gösteremeyen, ancak  
kullanıcılara eğlenceli  
gelebilecek teknolojik  
oyuncaklar” durumunda.

büyük kabusu olan şarj problemi, cihazların ekran büyüklüklerinin limitli olmasından kaynaklı kullanıcı arayüzünü optimize etme sorunu ve modanın giyilebilir cihazlarla henüz tam olarak buluşmaması, sektörün gelişmesi için aşılması gereken bariyerleri oluşturuyor.

Öte yandan, bu problemlere çözüm çabaları yeni inovasyonları da doğurabilir. Giyilebilir teknolojilerin yayılımı ve bu cihazlarla etkileşimimizin çok daha pratik ve kolay olması gerekliliği, “no UI” (kullanıcı arayüzü olmayan) konseptinin gelişmesini de tetikliyor. Yani odak artık, aksiyonların Siri’de olduğu gibi sesle ya da “gesture”larla alındığı, kullanıcının daha çok kişiye özel notifikasyonlarla yönlendirildiği uygulamalar geliştirmek.

Giyilebilir teknolojilerin geniş kitlelere yaygınlaşması, aktivite takip bilekliği uygulamalarının piyasaya çıkmasıyla başladı. Bilekliklerle senkronize çalışan akıllı telefon uygulamaları, günlük kaç adım attığınızı, kaç saat uyuduğunuzu, günlük aldığınız kalori miktarını tablolarla ve takip ettiğiniz arkadaşlarınızla karşılaştırmalı olarak size gösterirken; en verimli zamanda kullanıcıyı uyandırma, belirli bir zaman hareket edilmediği takdirde titreşerek uyarma gibi fonksiyonları da destekliyor. Fitbit, Jawbone, Nike Fuel Band gibi markaların öncüsü olduğu bu alana, sonradan cihaz üreticilerin neredeyse tümü de katıldı. (Apple bu alanda bir cihaz çıkarmaktansa doğrudan Apple Watch ile pazara girmeyi tercih etti.) Akıllı bilekliklerin ara bir çözüm olduğu, akıllı saatlerin artmasıyla çok fazla kalmayacağı söylene de giyilebilir teknolojilerdeki “fashion” etkisi düşünüldüğünde, bu bileklikler hayatımızda olmaya devam edecek gibi görünüyor. Farklı ihtiyaçlar doğrultusunda geliştirilmiş akıllı bileklikler arasında öne çıkanların bazıları şunlar:

### Saat özellikli bileklik

Ritot akıllı bileklikler, bileklik olarak tasarlanmış ama saat görevi de yapabilen farklı bir tasarım. Bu bilekliklerin üzerindeki sensörler zaman bilgisini, gelen aramaları, e-mail ve sosyal medyadan gelen notifikasyonları direkt olarak kullanıcının eline yansıtıyor.



### Eliniz artık dokunmatik ekranınız

Benzer bir diğer ilginç uygulama da Cicret bileklik. Bu bileklik de ekranı olmamasına rağmen sensörler sayesinde telefon arayüzünü insan koluna yansıtıp, kolu dokunmatik bir ekran gibi kullanmayı sağlıyor.



### Barclays’ten temassız ödeme için bileklik

İngiltere’nin inovasyonda önde gelen finansal kuruluşu Barclays, ürün portföyüne temassız bileklikleri de ekledi ve bu bilekliklerle “temassız ödeme” uygulamasını tanıttı. Bu bileklikleri ayrıca, spor kulüpleriyle anlaşarak, stadyumlarda “geçiş” amaçlı kullanmayı da planlıyorlar. Benzer bileklikleri Garanti Bankası Avrupa’da ilk temassız ödeme lansma-





nının bir parçası olarak 2007 yılında piyasaya sürmüştü! Barclays bPay wristband lets you pay without using cash:

#### Kalp ritmini şifre olarak kullanan bileklik

Nymi, kalp ritimlerinin tıpkı parmak izi ya da retina gibi kişiye özel olduğundan yola çıkarak farklı bir akıllı bileklik tasarlamış. İçinde gelişmiş bir EKG (elektrokardiyogram) sensörü barındıran bileklik, bu sayede bilekliği takan kişinin kalp atışlarını izleyerek kimliğini belirliyor. Kişiye özel kalp ritimleri sayesinde de araba kapısını ya da ofis bilgisayarını açma, temassız ödeme yapma gibi doğrulama gereken farklı işlemler için kullanılabilir. En güzeli de bileklik sayesinde "gesture"larla birtakım aksiyonları da alabiliyorsunuz.



Giyilebilir teknolojilerdeki odak, aksiyonların Siri'de olduğu gibi sesle ya da "gesture"larla alındığı, kullanıcının daha çok kişiye özel notifikasyonlarla yönlendirildiği uygulamalar geliştirmek.

#### Tasarım farklılaşma adına oldukça önemli

iPad'in mucitlerinden birinin girişimi olan Misfit, aynı çipin farklı cihazlar içerisinde kullanılabileceği (saat, kolye, rozet, anahtarlık gibi) yeni bir giyilebilir aktivite takip cihazı. Diğer cihazlardan tasarımıyla farklılaşıyor. Giyilebilir cihazlarda modanın etkisini de doğru analiz eden Misfit, Swarovski ile birlikte de bir bileklik çıkardı.

#### Bileklikler şarj sorununu çözebilir mi?

Start-up'lar son zamanlarda akıllı telefon ya da tabletlerin en büyük problemi olan şarj konusuna odaklanmış durumda. Aktivite takip, giyilebilir cihazlar arasında baskın uygulama alanı olsa da QBracelet firması, bilekliklerle artık şarj sorununu gidermeyi hedefliyor.



#### Samsung giyilebilir teknoloji pazarına erken girdi

Kavisli (curved) ekran teknolojilerinin gelişimi, akıllı bileklik ve saatlerin daha iyi tasarımlarla müşteriye sunulmasını da







sağlıyor. Kavisli ekran teknolojilerini ilk kullanan üreticilerden biri olan Samsung, giyilebilir cihazlarında (Galaxy Gear saatlerinde ve akıllı sağlık bilekleri S Band'de) bu teknolojiyi uyguladı ve giyilebilir teknolojiler pazarında ürünlerini diğer büyük üreticilere kıyasla daha erken piyasaya sundu.



### Ve Apple Watch sahnede

Apple'ın giyilebilir teknolojiler alanındaki ilk cihazı olan ve rakiplerine kıyasla biraz geç de kalsa beklentileri boşa çıkarmayan saatinin (Apple Watch) Türkiye'de de satışı başladı. Giyilebilir saat alanındaki baskın tasarım (dominant design) eksikliğini gidereceği ve tüketiciler açısından da farklılık yaratacağı kesin olan Apple Watch, Apple'dan beklenildiği üzere arayüzüyle oldukça farklılaşıyor. İşte Apple Watch ile yapılabilen birkaç hoş detay: Kısa konuşmaların saat üzerinden yapılabilmesi, Siri ile hızlı mesaj gönderebilme, sağlık ve aktivite takip açısından daha sık ve kişisel bilgi alabilme, selfie çekebilme, iPhone'u ararken sesli veya ışıklı uyarılarla yerini bulabilme...

### Geleneksel üreticilerin giyilebilir teknolojilere bakışı

Cihaz üreticilerinin akıllı saat pazarına girmesi sonrasında, geleneksel saat markalarının ve üreticilerinin bu konseptte bakışı merakla bekleniyordu. Buna en son ve yaratıcı cevap Montblanc'dan geldi. Montblanc yeni saat tasarımlarında geleneksel tasarımlarını bozmadan, "akıllı" özelliği ayrı bir ekranla kayışın arka kısmına entegre ederek kullanıma farklı bir yaklaşım getirdi.

### Şeker ölçebilen lensler yolda

Apple ve Samsung'un aksine, Google'un giyilebilir teknolojilere bakışı daha farklı. Google, önce "Google Glass" ile biklelik ya da saatlerin aksine gözlük odağında ilerledi. Google Glass beklediği sonuçları almasa da bu alanda çalışmalar devam ediyor. Google'ın odaklandığı bir diğer alan da akıllı lensler. Google, Novartis'le başladığı çalışma kapsamında,



diyabet hastalarının en az müdahaleyle sürekli glikoz ölçümlerinin yapılmasını sağlamayı hedefliyor. Google ayrıca, lenslerle iris datasını toplayarak, bu çözümü kullanıcıyı doğrulama amaçlı kullanmayı da hedefliyor.

### Akıllı ayakkabılar

Giyilebilir teknolojiler alanındaki farklı bir çalışma akamı da akıllı ayakkabılar. Bir firma, Google Maps ile entegre çalışabilen ve kullanıcıyı, türeşimlerle yönlendirebilen ayakkabılar çıkardı. Ayrıca cep telefonu uygulamasıyla bluetooth üzerinden haberleşerek, "aktivite takip" özelliği de sağlanıyor. Günümüzde akıllı telefonlarına dalarak yolda yürürken sorun yaşayan kesim için, gideceğiniz yere size yönlendiren bu ayakkabılar tercih sebebi olabilir.



### Yüzükler de akıllandı

DOI akıllı yüzük sayesinde e-mail, takvim, arama bilgilerini, mesajları, hatta Facebook ve Twitter notifikasyonları yüzünüz üzerinden görüntüleyebiliyorsunuz.



Tüm bu farklı uygulamalarının yanında giyilebilir teknolojilerin gideceği yolun daha çok başındayız. Bir sonraki giyilebilir teknolojiler yazısında çok daha farklı ve yaratıcı pek çok uygulama ile karşılaşacağımıza eminim...





# Tüketme paylaş değiştir...



## ARAÇ PAYLAŞIMI

Araç kiralama ve ortak yolculuk, bu sistemin en çok tercih edilen ve kullanılan alanlarından biri. Birçok ülkede küçük oluşumlarla başlayan bu akım, bugün milyon dolarlık şirketlere dönüşmüş durumda. Bir ülkede faaliyete başlayıp başarılı olanlar farklı ülkelere de gidiyor. İşte Türkiye'deki yerli ve yabancı araç paylaşım hareketleri...

## Sharemyfare: Alanının öncülerinden

Araç kiralama alanındaki ilk girişimlerden biri ShareMyFare.com. Cahit Güvensoy, Egemen Alpay, Emre Sertel ve Ferdi Saldırış tarafından kurulan Share My Fare (Yol Ücretimi Paylaş), aynı yönde seyahat edecek





Belki siz de duymuşsunuzdur, ABD'de başlayan yeni bir akım var. Türkçesi "günlük hayatı 100 eşya ile sürdürmek" şeklinde. Bu 100'e yemek tabakları da dahil, çoraplarınız da...

Haberi okur okumaz hemen kafamda saymaya başladım ve bir süre sonra "Galiba ben de başarabilirim" dedim. Fazla eşyadan hoşlanmıyorum. Evdeki birçok şeyden vazgeçebilirim ama doğrusu teknolojik aletlerim ve ayakkabılarım konusunda kaygılıyım! Evet, daha az tüketme, kıt kaynakları daha verimli kullanma hareketi hızla yayılıyor. İşte bu yaklaşım tüm dünyada "paylaşım ekonomisi" kavramını yaratmış durumda. Türk halkı da son olarak Gezi Parkı sürecinde paylaşmanın getirdiği huzur ve güven duygusunu yaşadı. Hatta Gezi'den sonra paylaşmayla ilgili girişimlerin sayısı hızla arttı. Birçok yabancı makalede "ortak tüketim", "işbirliği ekonomisi" gibi farklı versiyonları da kullanılan paylaşım ekonomisi; her türlü eşya, zaman, beceri ve hizmetin değiş-tokuşu, paylaşımı, kiralınması, ödünç alınıp verilmesi olarak tarif ediliyor. Özellikle 2008 yılında yaşanan ekonomik krizle birlikte ABD ve Avrupa'da hızlanan paylaşım ekonomisi, büyük kentlerde yalnızlaşan, örgütsüzleşen kişilerin kendilerini yararlı hissetmelerini sağladığı gibi ek gelir fırsatı da veriyor. Kısaca bir taşla iki kuş vurmuş oluyorsunuz.

Paylaşım ekonomisi şimdilik giysi, ev, kitap, otomobile sınırlı ama ortak enerji kullanımı, zaman kullanımı, ortak proje üretme, bilgi desteği gibi farklı alanlara da sığıyor. Bireysel girişimlerin yanı sıra şirketler de atıl kaynaklarını paylaşarak ortak satın alma, sosyal sorumluluk, zaman kumaraları ya da giysi ve eşya takaslarıyla bu paylaşım sistemine destek oluyor.

Paylaşım ekosistemi, doğal olarak sanal dünyada yaşam buluyor. Yukarıda da belirttiğim gibi bu işin çıkış yeri batı dünyası. Ancak Türkiye'de de hızlı bir büyüme var. Yerel girişimlerin yanı sıra dünyada belli bir büyüklüğe ulaşmış paylaşım yapılanmaları ülkemizde de faaliyet göstermeye başladı.

Biz de bu sayımızda Türkiye'de paylaşım ekonomisinin iskeletini oluşturan şirket, oluşum ve sivil toplum kuruluşlarını mercek altına aldık. Aslında bu alanı üç ana başlıkta toplamak mümkün: Araç kiralama ve paylaşımı, eşya ve ev paylaşımı, sosyal paylaşım...

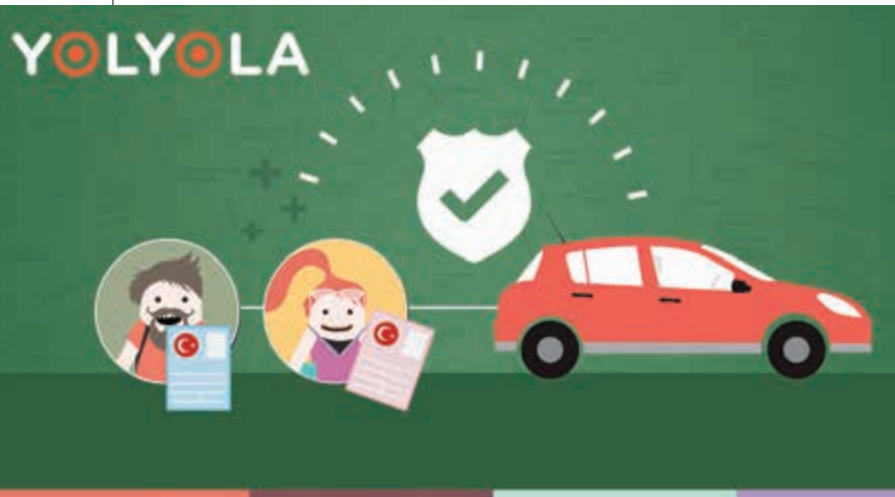
ESİN GEDİK - [egedik@psmmag.com](mailto:egedik@psmmag.com)

kişilerin organize olmasını sağlayan bir girişim. 9 dil seçeneğiyle küresel çapta erişim imkanı sunan site, kullanıcılarına kişisel araçlarını paylaşmak veya birlikte araç kiralamak için ücretsiz hizmet sunuyor. 18-35 yaş arasındaki kullanıcı kitlesine hitap eden uygulama, yüksek nüfuslu ve toplu taşımanın yetersiz olduğu ülkelerde de büyümek istiyor.

#### **Mühendislerin ortak girişimi: Ortakaraba.com**

Araç paylaşımı konusundaki ilk yerli oluşumlardan biri, yıllardır yurtdışında iletişim ve teknoloji dallarında uzmanlaşmış yurda dönen danışmanların tecrübeli yazılım ve bilgisayar mühendis-





leriyle birleşerek kurduğu Ortakaraba İnternet Hizmetleri'ne ait bir portal...

Kurucular, Türkiye'de 8 kişiye bir araba düştüğünü, özellikle büyük şehirlerde araçların yüzde 70'inden sadece bir kişinin yararlandığını belirterek şu bilgiyi paylaşıyor:

"İstanbul Teknik Üniversitesi tarafından 1 günde İstanbul halkının 1.6 milyon saat daha fazla yolda kaldığı, bunun da 6 milyon TL'nin üzerinde ekonomik kayba neden olduğu hesaplanmış. Yine ekonomik olarak, 1 yılda ortak araba kullanımıyla yılda 1.5 milyon litre akaryakıt tasarrufu mümkün. Bu da litresi 3 TL'den 4.5 milyon TL ediyor. Bu miktar yakıtın saldırdığı karbondioksiti oksijene çevirmek için 11 bin 500 fidan dikmeliyiz."

Ortakaraba'nın fikir babaları, projenin Türkiye'de başarılı olup olmayacağı konusunda ise şu saptamayı yapıyor: "Bizde petrol çıkmıyor ama fikir çıkıyor; dolmuş sistemini icat eden bizler, interneti ve arabayı seven bizler, iletişim, arkadaşlığı ve çevreyi seven bizler..."

Site, uygun seyahat planı yapmayı, uygun araç ya da yol arkadaşını bulmayı, filtreleme sistemiyle hızla sonuca ulaşmayı sağlayacak bir yazılıma sahip.

#### Aracınızı Maşinga ile kiralayın

Maşinga, diğer araç paylaşım organizasyonlarından biraz farklı bir hizmet veriyor. Türkiye'nin ilk kişiden kişiye araba kiralama platformu olan Maşinga, araç sahipleri ile ihtiyacı



olan kiracıları bir araya getiriyor. Böylece hem araç sahiplerine ek bir gelir sağlıyor hem de kiracılar için daha ucuza, daha uygun fiyatla ve daha çok seçeneekli kiralama imkanı sunuyor.

#### Yoyocu'ların sayısı 14 bini geçti

Araç paylaşım hizmeti veren DriveYoyo, alanının başarılı projelerinden biri. Birkaç yıl önce 5.5 milyon dolar yatırım alan platform, Türkiye çapında 74 lokasyonda hizmet veriyor. Şirketin açıkladığı 3 yıllık istatistiklere göre hizmeti en fazla 2534 yaş arası genç iş insanları üniversite öğrencileri tercih ediyor. Şu an 14 bini aşkın aktif üyesi olan DriveYoyo'ya başvuruların yüzde 46'sı mobil uygulama üzerinden yapılıyor. Yoyo kullanıcılarının en popüler semtleri Levent, Kadıköy ve Bakırköy. Teleport adlı hizmet sayesinde kullanıcılar, Avrupa yakasından aldığı bir aracı Anadolu yakasında bırakabiliyor. Ayrıca isteyen üyeler vale hizmetiyle aracı istediği noktaya çağırabiliyor ya da istediği noktada bırakabiliyor.

#### Akıllı bisikletçilerin adresi: BAKSİ

Bisiklet de paylaşım ekonomisi içindeki yerini aldı. Yurtdışında çok yaygın olan bu sistemle Türkiye, 2011 yılında tanıştı. Perakende, bilişim, inşaat sektörlerinde faaliyet gösteren Yapıdrom adlı şirket, 2011 yılında şehir dizaynı alanına eğilerek şehir mobilyalarını otomasyonla birleştiren ürünlere imza attı. İşte bu süreçte de akıllı bisiklet kiralama sistemi çıktı. Şu anda İstanbul, İzmir gibi büyük kentlerde belediyelerle yapılan işbirliği sonucunda akıllı bisiklet kiralama sistemleri kullanılıyor. Sisteme özellikle İzmirli büyük ilgi gösteriyor.

#### Zipcar da Türkiye'yi seçti

Birçok ülkede faaliyet gösteren saatlik araç kiralama şirketi Zipcar, Türkiye operasyonuna bu yıl başladı. Koç Topluluğu'nun araç kiralama ve otomotiv perakende şirketi olarak hizmet





veren Otokoç Otomotiv'le yapılan işbirliği sonucu Türkiye'ye giren Zipcar'ı, Avis 2013 yılında yaklaşık 500 milyon dolar ödeyerek satın almıştı. Zipcar, kısa süreli yani saatlik otomobil kiralama hizmetini ilk etapta 500 araçla İstanbul'da vermeye başladı. Şirket, dünya genelinde 900 bin üyeye, 10 bin araçla kiralama hizmeti veriyor. Sistemde ABD, Kanada, İngiltere, İspanya, Avusturya ve Fransa var.

### Fransa'da doğdu...

Fransa kökenli BlaBlaCar'ın ilanları son dönemlerde birçok mecrada karşımıza çıkıyor. 2006'da Fransa'da kurulan ve 13 ülkede toplam 10 milyon üyesiyle dünyanın en büyük şehirlerarası yolculuk paylaşım sosyal ağlarından biri olan BlaBlaCar, 2014 yılında Türkiye'de de faaliyet göstermeye başladı. İstanbul, BlaBlaCar'ın sekizinci global ofisinin bulunduğu nokta.

Fikir aşında bir üniversite öğrencisine ait. Stanford'da öğrenci olan kurucu ortak Frédéric Mazzella, ailesinin yanına gitmek istiyor ama otomobili yok. Toplu taşıma aracı bulmakta da zorlanıyor. Bunun üzerine kendisiyle aynı yöne giden bir başka arabanın benzinine ortak olarak seyahat etmeyi düşünüyor. Bunun online bir şekilde işlemesinin mantıklı olacağına karar vererek bir internet platformu oluşturuyor.

### Yol Yola'da ücret yok

Hep İletişim bünyesinde 2013 yılında kurulan Federation Network, Yol Yola ile çevre dostu ve trafik düşmanı bir proje hayata geçirmiş. Proje, aynı yönde seyahat eden kişilerin aynı araçta buluşmasına aracılık ediyor. Herhangi bir ücret almayan Yolyola.com'da araç sahipleri ve seyahat etmek isteyen kişiler buluşuyor. Araç ve yolcu arayanlar, ilan hazırlayarak seyahat planlarını paylaşıyor. Planları uyan kişiler buluşup aynı yöne seyahat ediyor.

### EŞYA PAYLAŞIMI

#### Eşyalarınızı ödünç verin

Eşya Kütüphanesi, eşyalarınızı ödünç alıp vererek başka insanlarla paylaşmayı kolaylaştırmak üzerine kurulmuş bir internet sitesi. Ödünç vermek istediğiniz eşyayı, yerini ve fotoğrafını ekleyerek "Eşya Paylaş" ile listeliyor, ihtiyacınız olan eşyayı ise bulunduğunuz yere ya da ilgilendiğiniz kategorilere göre arayabiliyorsunuz. Ödünç almak istediğiniz eşyanın sayfasında yer alan "Ödünç İste" ile de eşyanın sahibine erişebilirsiniz. Eşya Kütüphanesi kurucuları Aysu Erdoğan ve Ayşe Gökçe Bor sivil topluma ve sosyal girişimcilğe inanan iki ODTÜ'lü.



### Kayseri Belediyesi de sisteme girdi

Kayseri Belediyesi, tramvay duraklarına yaptırdığı kitaplıkla, kitap paylaşımını geliştirmeyi amaçlıyor. Yolcular, durakta beklerken istedikleri kitabı alıp yolculukları boyunca okuyabiliyor isterse evine de götürebiliyor. Kitap bitince de getirip durağa koymaları sistemin devamlılığı açısından önem taşıyor.

### Dünyanın tüm dolapları birleşin!

Ortakdolap.com'un hedefi, ikinci el giysi ve eşyaları değerlendirmek.

Her türlü ikinci el giysi, eşya, aksesuarın yanı sıra lüks markaları ve vintage ürünleri de barındıran sitenin kurucusu Özlem Ünal, "Yakın çevremizden başlayarak farkındalıklarımızı artırmalı, doğadan aldıklarımızı bir şekilde doğaya geri vermek adına hepimiz üzerimize düşeni yapmalıyız. Gelişmiş ülkelerde bu farkındalıklar yaygın ancak bizde ikinci el 'baş-





kasının eskisi' olarak görülüyor. Bizim de hedefimiz bu kanyı yıkmak" diyor.

Sizin de evinizde kullanmadığımız giysileriniz, eşyalarınızı varsa ortak dolap aracılığıyla başkalarıyla paylaşabilirsiniz.

### Modern eskiciler "Civarda Bul"u kurdu

İlk tanıştımda oldukça hoşuma gitti, sitenin kurucularının yaklaşımı. Buyrun okuyun, fikir nasıl ortaya çıkmış ve diğer paylaşım sitelerinden farkı ne:

"Kitaplığımızda duran okunmuş-okunmamış onlarca kitap, yıllardır oynamadığımız onlarca oyun, bir kere kullandığımız o küçük elektrikli ev aleti, bir kere izleyip rafa kaldırdığımız o DVD, diğer kıyafetlerimize uyduramadığımız o gömlek... Civardabul.com'un arkasındaki ana neden tam olarak o eşyalar! Öğrenciyken, 8'inci sahibi olduğumuz çamaşır makinesini 9'uncu sahibine satardık, yıllarca elden ele dolaşan ders notları elden ele dolaşmaya devam ederdi, birbirimizle kitaplar paylaşırdık. Para kazanmaya başladık ve o sürdürülebilir hayat tarzını unuttuk. O hayat tarzını tekrar yaşayabileceğimize inanmak istedik.

İkinci el eşyalarımızı satabileceğimiz onlarca alternatif arasından birini seçip bu eşyaları elimizden çıkarabiliydik. Tek yapmamız gereken, o eşyayı kargoya vermek ve paranın zamanında ödenip ödenmediğini takip etmek olurdu. Bu süreci daha farklı ele alabilir miyiz diye düşünmeye başladık. Eşyayı kargoya vermek ve bütün bu süreci takip etmek yerine, bu eşyaya ihtiyacı olan kişi komşum ya da yan sokakta oturan ve hiç tanımadığım kişi olabilir miydi? Aynı binada çalıştığım bir kişi şu an bu eşyayı almak istiyor olabilir miydi? Bu soruları sormaya başladığımızda, mahalle mahalle gezen eskiciler ve her mahallede bulabileceğiniz ikinci el eşya satan dükkanlar aklımıza geldi.



Civarda Bul, bu yakınlık duygusunu, insani ilişkileri ön plana çıkaran bir ikinci el eşya platformu olarak konumlandı. İstedik ki karşı apartmanda oturan o genç bizim yıllardır açığı bakmadığımız o oyunu çok daha ucuza alabilsin. İstedik ki zaten kullanmadığım o eşyaya ihtiyacı olan başka bir kişi yüzünden bir ağaç daha kesilmesin."

### Zaman kumbarası: Zumbara

Türkiye'nin ilk zaman bankası girişimi Zumbara, Ayşegül Güzel tarafından kuruldu. Paranın yerine zamanın kullanıldığı bir ekonomi hareketini İspanya'nın Barcelona şehrinde keşfeden ve Türkiye'de uygulamaya karar veren Güzel, 7 Ekim 2010'da zaman bankası www.zumbara.com internet sitesini hayata geçirdi.

Zumbara'da para yerine zaman kullanılıyor. Zumbara'ya üye olan kişiler, verdikleri hizmet karşılığında zaman kazanıyor ve bu zamanlarını kumbaralarında biriktiriyor. Üyeler, kumbaralarında biriktirdikleri zamanları ihtiyaçları olan başka bir hizmette harcıyor. Zumbara'ya üye olanlar, İngilizce dil prati-





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

**Mobil uygulamamız**  
ile her zaman yanı başınızdayız.





ğinden fotoğrafçılık dersine, web sitesi yapmaktan sanat eleştirmenliğine kadar birçok farklı alanda birbirlerine hizmet sağlıyor. Zumbara'da şimdiye kadar 2 bin 200 kişi, 200'ün üzerinde servis değişiminde bulundu.

Youth Action Net Global Fellows adlı uluslararası yarışmada dünyada ilk 20 proje arasında seçilen Zumbara, MIT Enterprise Forum Türkiye İş Planı Yarışması, Bilgi Üniversitesi Sosyal Girişimcilik, Garanti KAGİDER Kadın Girişimci ve E-Tohum yarışmalarında ödüller aldı.

### Verrr.com'la vermek de almak da kolay

1 Ocak 2013 tarihinde faaliyetine başlayan verrr.com, kullanılmayan eşyaların paylaşımını temel alan bir girişim. Sistemden yararlanmak için ilk olarak üye olmak gerekiyor. Üyelğin ardından kullanılmayan eşyaların fotoğrafını çekip siteye ekliyor, o eşyaya ihtiyacı olan kişi de sahibine mesaj göndererek istekte bulunuyor. Taraflar anlaşmışta da eşya kargoya veriliyor. Kargo ücretini talepte bulunan kişi ödüyor. Sitenin kurucusu Ömer Arı, bir bankanın IT departmanında profesyonel iş hayatını sürdürüyor.

### Eşyalarınızı satabilir, takas edebilirsiniz

Eşyapaylas.com da diğer yapılar gibi israfın önlenmesi, paylaşımın artırılması amacıyla yola çıkan bir oluşum. Sitenin kurucuları, eşyapaylas.com projesinin amacını; küresel olarak paylaşımın artırılmasını temin ederek israfın önlenmesine, küresel ısınmanın azaltılmasına ve ekonomide verimliliğin artırılmasına katkıda bulunmak olarak özetliyor. Proje, kullanılmayan eşyaların ihtiyacı olanlarla paylaşılmasına aracılık ediyor. Sitede kokusunu beğenmediğiniz bir parfüm, gidemeyeceğiniz bir tiyatro oyunu bileti, artık size dar gelen giysiler gibi aklınıza gelecek birçok şeyi paylaşmak mümkün. Ayrıca kullanmadığınız eşyalarınızı başka birilerinin kullanmadıkları eşyalarla takas da edebilirsiniz.

### Onlar gerçekten de "Birkaç İyi Adam"

Birkaç İyi Adam, Türkiye'de pek de alışkın olmadığımız bir yaklaşımın adı. Tamamı gönüllü ve farklı uzmanlıklara sahip kişilerden oluşan Birkaç İyi Adam, talepte bulunanların girişim fikirlerine ücretsiz, herhangi bir karşılık beklemeden yazı-

lm, tasarım, dijital pazarlama ve proje yönetimi alanlarında destek veriyor.

Yazılım geliştirme uzmanı Ramazan Hocaoğlu öncülüğünde başlatılan projenin geçmişi çok uzun değil, bir yıl önce yola koyulmuşlar. Tek kişiyle başlayan Birkaç İyi Adam ekibi, şu anda 30 kişiye ulaşmış.

Hocaoğlu, hiç bir ücret, ortaklık ya da hisse beklentisi olmadan yazılım, tasarım ve marketing konularında ellerinden geldiğince, yardım eli uzattıklarını söylüyor.

Kendilerini "Aranızda yaşıyoruz, kafede yan masada, Starbucks'ta bilgisayar başında, metrobüste candyrush oynayanlar bizleriz. Her fikre değer veren, yardım etmeyi yaşadığımız dünyada bir zorunluluk sayan kişileriz" sözleriyle tanımlıyorlar.

Ekip bugüne kadar 21 projeyi tamamlamış, 17'si üzerinde de çalışmalarını sürdürüyor.

### Villada keyif yapmak isteyenlere...

Villa tatili ya da ev tatili, Avrupa'da onlarca yıldır tercih edilen bir tatil türü. Kişiler, otel yerine yazlık ev amacıyla hazırlanmış evlerde kendi evlerinin konforunda tatil yapmayı tercih ediyor. Villakeyfi.com da işte bu tarz tatillerden hoşlanana hizmet veriyor. Sitede yer alan seçenekler arasında günlük, haftalık, sezonluk hatta yıllık kiralama yapılabilir. Sitede, tatil yerlerinin yanı sıra Anadolu'nun farklı kentlerinde de villa kiralamak isteyenlere seçenekler sunuluyor. Öte yandan, villanız varsa ve kullanmıyorsanız ya da sezondaki boş zamanları değerlendirmek istiyorsanız villakeyfi.com aracılığıyla kiraya verip ek gelir de elde edebilirsiniz. ☹





# 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:

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.



### 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.

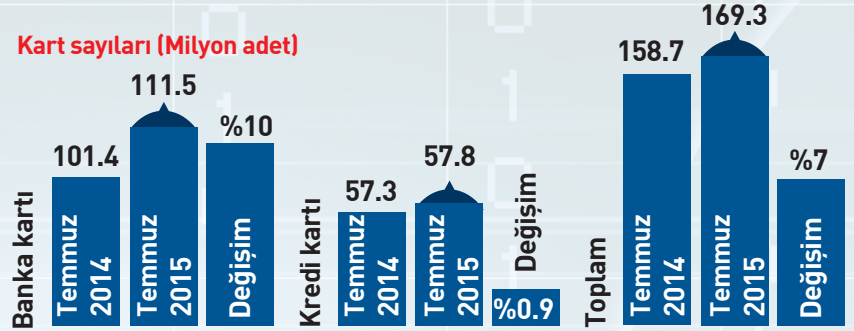
# Mükellef, internetten taksitli vergi ödemeyi sevdi

TABLO 1

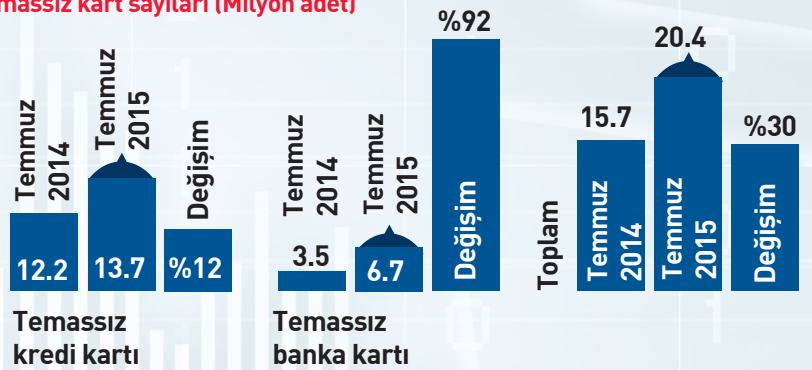
## Temassız banka kartı sayısı neredeyse ikiye katlandı

Temmuz 2015 sonu itibarıyla temassız özellikli kredi kartı sayısı 13.7 milyona, banka kartı sayısı da 6.7 milyona ulaştı. Geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında, özellikle temassız banka kartı sayısındaki yüzde 92'lik artış dikkat çekiyor. Temassız kartların 50 TL'nin altındaki ödemelerde şifresiz kullanılabilmesi, bu tür alışverişler için banka kartlarının daha çok tercih edilmesine yol açıyor.

Kart sayıları (Milyon adet)



Temassız kart sayıları (Milyon adet)

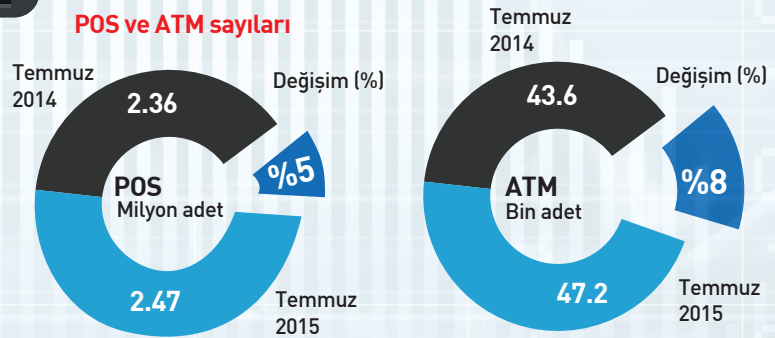


TABLO 2

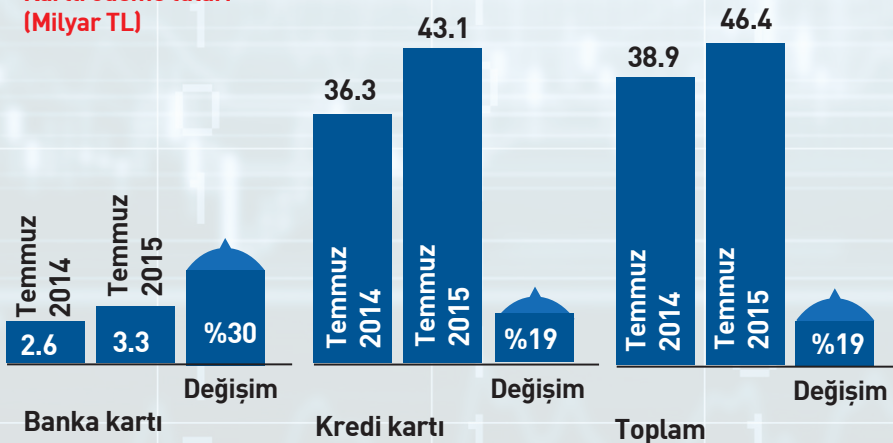
## ATM sayısı 47 bini geçti

POS ve ATM cihazlarının istikrarlı artışı sürüyor. Piyasada kullanılan temassız ve sanal POS'ların sayısı 2014 yılının temmuz ayı sonuna göre yüzde 5 artışla 2.47 milyona ulaştı. Aynı dönemde ATM sayısı ise yüzde 8 artışla 47.2 bine yükseldi.

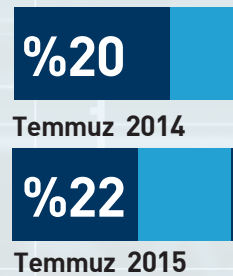
POS ve ATM sayıları



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı





## TABLO 3

## Kartlı ödemelerde yüzde 19 artış var

Temmuz ayında 46.4 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı. Bu rakam geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 artışa karşılık geliyor. Kartlı ödemelerde banka kartlarının payı 3.3 milyar TL ile yüzde 22'ye yükseldi. Taksitli ödemelerin toplam kredi kartı ödemelerindeki payı da artışını sürdürüyor: Temmuzda 43.1 milyar TL olan kredi kartıyla ödeme tutarının yüzde 26'sını (11 milyar TL) taksitli ödemeler oluşturdu. Bu da geçen yılın aynı ayına göre 3 puanlık artışa işaret ediyor.

## Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı

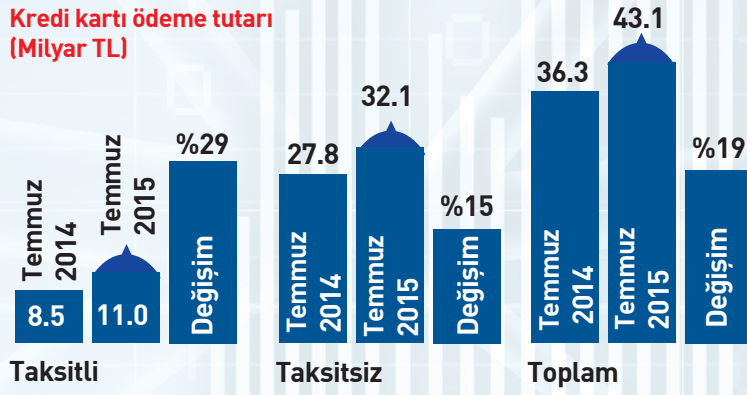
%23

Temmuz 2014

%26

Temmuz 2015

## Kredi kartı ödeme tutarı (Milyar TL)



## TABLO 4

## Kartla yapılan kamu-vergi ödemelerinin yüzde 63'ü internetten

2015 yılının temmuz ayında vergiler de dahil kamuya yönelik ödemelerin 2.1 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapıldı. Bu rakam, kredi kartlarıyla yapılan toplam ödemelerin yaklaşık yüzde 5'ine denk geliyor. Temmuz ayında motorlu taşıtlar vergisinin ikinci taksidinin ödenmesi, kartlarla yapılan kamu-vergi ödemelerinin yükselmesine yol açtı. Kamu-vergi ödemelerinin yüzde 63'üne denk gelen 1.4 milyar TL'si ise internet üzerinden yapıldı. Mükellefler, 2.1 milyarlık kamu-vergi ödemelerinin yüzde 55'ine denk gelen 1.2 milyar TL için de taksit seçeneğinden yararlandı.

## Kamu-Vergi ödemeleri

Temmuz 2015

2.1

Kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı (Milyar TL)

%4.8

Tüm kredi kartlarıyla ödemeler içindeki payı

1.4

İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

%63

İnternette yapılan kartlı ödemelerin payı

1.2

Taksitli ödeme tutarı (Milyar TL)

%55

Taksitli ödemelerin payı





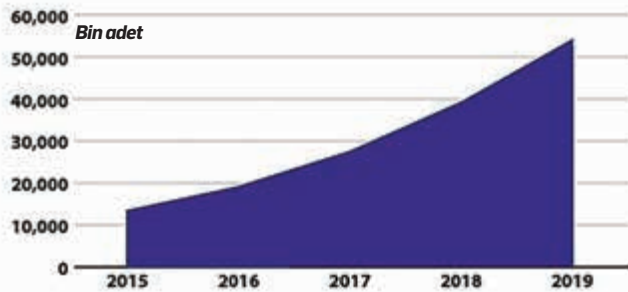
# Mobil POS sayısı 4 yılda 4'e katlanacak

POS üreticilerinin satış tahminleri ve pazar büyüklükleri üzerinden yapılan analize göre, 2019 yılında dünya genelinde 54.03 milyon adet mobil POS olacak...



**T**eknoloji dikey endüstrilerde, perakendecilere ve coğrafyalara erişimde derinleştikçe mobil POS (mPOS) kullanımı da hızla artıyor. Merkezi New York'ta bulunan ve 2000 yılından bu yana bilgi teknolojileri konusunda araştırma ve danışmanlık faaliyetleri yürüten 451 Research'ün son raporu, global mobil POS kullanımının şu anki 13.3 milyon adetten 2019'da 54.03 milyona yükseleceğini öngörüyor. 75 mobil POS üreticisinin satış tahminlerinin yanı sıra doğrudan satış gelirleri gibi bilgilerin derlenmesiyle oluşturulan rapora göre, gelişen ekonomilerdeki girişimlerin artması, yeni dikey endüstrilerde yayılma ve finansal katılım gibi çeşitlilik gösteren etkenler mobil POS'lara kurulum temelinde bileşik yıllık büyüme yüzde 32 artışa yol açacak. Raporda mPOS, POS terminali olarak çalışabilen ve kablolu ya da temasız bağlantı kullanarak kart kabulü yapan okuyucu ya da cihaz aracılığıyla ödeme işlemi gerçekleştirilebilen akıllı telefon, tablet ya da diğer tüketici odaklı cihazlar olarak tanımlanıyor.

## Kurulum bazında global mobil POS büyüme tahmini



Kaynak: 451 Research, 2015



### Sadece mikro işletmeler kullanmayacak

Raporda, mobil POS'u sadece mikro işletmelerin kullanacağı bir araç olarak görmenin dar görüşlü bir bakış açısı olacağı belirtiliyor. Mobil POS'lara kısa bir zaman içerisinde dikey endüstrilerden oluşan yeni bakir alanlarda ve neredeyse oybirliğiyle tüm ticaret katmanları arasında köklü bir şekilde yaygınlaştığı belirtiliyor. Örneğin mPOS, Nordstrom gibi büyük perakendecilerde müşteri bağlılığı sağlarken, Nijerya gibi ülkelerde finansal katılımın artmasına yardımcı oluyor.

### Gelişen ekonomiler başı çekecek

Rapora göre, mobil POS'lara en belirgin büyümesi gelişen ekonomilerde gerçekleşecek. Çünkü mobil POS gelişen ekonomilerde artan kart kullanımını zemini karşısında elektronik ödeme kabulü ağının inşasında kritik rol üstleniyor. Kuzey Amerika gibi gelişmiş pazarlardaysa mobil POS'un yayılması girişimlere nüfuz etmesiyle gerçekleşiyor. Raporda imzası bulunan 451 Research analistlerine göre, büyük ölçekli yayılma temposu 1.000 çalışana sahip büyük şirketlerin mobil POS'u işlerine daha bütüncül bir şekilde entegre etmesiyle önümüzdeki 5 yıl içinde daha istikrarlı ve daha kayda değer hale gelecek.

### ABD pazarında da ilgi büyük

Rapor, ABD pazarında mobil POS'lara gözle görünür oranda farklılaşan kullanım uygulamalarının KOBİ'ler ve büyük şirketler arasında nasıl yayılacağına dair bir incelemede de bulunuyor. Buna göre, tüm boyuttaki şirketler arasında mobil POS'lara önemine dair net bir algılama söz konusu. Araştırma sonuçlarına göre bilişim karar vericilerinin yüzde 87'si için mobil cihazlar üzerinden kart ödemesi kabul etmek ve gerçek zamanlı fatura kesebilmek oldukça önemli.





## ÖDEME ONAYINI ŞİFRE YERİNE SES İLE VEREBİLİYORSUNUZ



ING Bank Hollanda, PIN kodu ve şifrelere daha "akıllı" bir alternatif olan ses biyometrisiyle mobil bankacılığı pratikleştiriyor. Bankanın müşterileri, mobil bankacılık uygulamasının "ses kontrolü" özelliğini bir süredir zaten kullanıyordu. Ancak şimdi ses biyometrisiyle ödeme de yapabilecek.

ING Hollanda'nın 100 binin üzerinde müşterisi, Nuance tarafından geliştirilen mobil uygulama içindeki sanal asistan Inge'yi bakiyelerini kontrol etmekten ödeme yapmaya kadar farklı işlemler için kullanabiliyor. Nuance'ın Nina'sının ING versiyonu olan Inge'nin sunduğu ses biyometrisi teknolojisiyle bankacılık uygulamasına giriş yapabilen müşteriler, para transferlerini de bu yöntemle onaylayabiliyor. Böylelikle kimlik doğrulama süreci daha

hızlı ve kolay hale geliyor. Banka yetkilileri biyometrik uygulamalarla bankacılığın daha hızlı, düzgün ve hızlı hale geldiğini, uygulamaya erişimi kolaylaştırdığını belirtiyor. Böylece müşterilerin finansal durumlarını kontrol etmeleri de kolaylaşıyor. Müşteriler uygulama içinde başlangıçtan sonuna kadar ses tonlarını kullanarak kablosuz ve pratik bir yolla bankacılık işlemlerini halledebiliyor.

## BAKKALI, MARKETİ, KAFEYİ BANKA ŞUBESİ YAPTILAR!

Amerikalı ödeme hizmeti sağlayıcısı Green Dot Corporation, müşterilerinin hesaplarına üye perakende noktalarında nakit yatırabildiği bir teknoloji geliştirdi. Bu teknoloji, Green Dot'un mobil ve internet üzerinden barkod üretimi sistemiyle yeni bir nakit yükleme opsiyonu sağlıyor. Green Dot üyesi perakendecilerin müşterileri, masaüstü bilgisayarlar ya da mobil cihazları aracılığıyla girdikleri hesaplarında "mağazada para yatırma" özelliğini seçiyor ve böylece bir barkod üretiliyor. Müşteri, barkodu mobil cihaz ekranından ya da basılı olarak üye işyerindeki kasa görevlisine okuttuğu anda hesaba para aktarma işlemi tamamlanmış oluyor.



## JAPONLARIN İNADI İNAT...

Ödeme sistemleri danışmanı Aite Group, gelişmiş teknolojisine rağmen Japonya'daki yüksek nakit kullanımına dikkat çekiyor. 2004 yılından bu yana mobil ödeme sistemi kullanan Japonya, ulaşım ağında binlerce temassız POS terminaline sahip. 50 binin üzerinde perakende noktasında da temassız POS terminaleri yer alıyor.

Japonya'da 50'nin üzerinde bankacı, danışman ve perakendeciyle gerçekleştirilen röportaj ve tartışma oturumları neticesinde oluşturulan Aite raporu, ülkenin ödeme altyapısını incelerken sofistike ve kendine has ödeme sistemini dünyaya entegre etmede yaşadığı zorluklara da yer veriyor. Japonya'nın diğer gelişmiş pazarlarla aynı yönde gelişmeyeceğinin belirtildiği rapora göre, ülkenin nakit temelli ekonomisi kart sunucularının pazara girişini zorlaştırdığı gibi Japon ekonomisini global ortamda büyütme isteyen bankacıların işini de zorlaştırıyor. Rapor özellikle 2020 Yaz Olimpiyatları yaklaşırken Japon pazarına girmeyi düşünen kurumları Japon ödeme alışkanlıklarını anlamadan aksiyon almaması yönünde uyarıyor.





# Savaşta ekonomiyi döndüren jetonlar

**B**u jetonlar 1862-1864 yılları arasında Amerikan iç savaşının yarattığı ekonomik sıkıntıları aşmak amacıyla kullanıldı. Hükümetin krizi çözmek adına ilk girişimi kağıt para basmaktı. 1862'nin ortasında küçük korunaklı zarflar içinde posta pulu basıldı...

Bu iki girişim de başarısız olunca İngilizlerin Napolyon döneminde uyguladığı çözüm kullanıldı. Yani kısacası durum kontrol altına alınana kadar herkese kendi jetonunu basma ve kullanma izni

verilmesi... Jeton üreticileri genelde müşterilerinden 100 jeton karşılığı 73 sent alıyordu.

22 eyalet, 400 şehir ve bin 500 şirketi temsilen 10 binden fazla çeşidi bulunan bu jetonlar genelde "vatansverler" ve mağaza jetonları olmak üzere iki ayrı kategoriye ayrılıyordu. Vatansver jetonların üzerinde aşağılayıcı ve hicivli politik fikirler yer alırken, her bir perakendecinin kendi mağazası için bastırıldığı jetonların tasarımı genelde birbirine benziyordu.



# 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

# YENİ NESİL YAZAR KASA POS'A AKBANK FARKIYLA GEÇİN

- Akbank şubelerinde Ingenico İWE280 yazar kasa POS 1.283 TL indirimli satış fiyatıyla!
- Yıl sonuna kadar aylık 30 TL olan yazar kasa POS hizmet ücreti hediye
- Akbank kredi kartlarıyla alanlara vade farksız 9 ay taksit imkanı



Şubelerimizden yapılacak satışlarda 30 Eylül 2015 tarihine kadar Akbank kredi kartlarınızla tek çekim veya vade farksız 9 taksitli olarak 1.283 TL indirimli satış fiyatıyla Ingenico İWE280 yazar kasa POS'a sahip olabilir, derseniz ödemenizi Akbank şubeniz aracılığıyla hesabınızdan havale yöntemi ile de yapabilirsiniz. Şubelerimiz kanalıyla satışı yapılan cihazlardan 31 Aralık 2015 tarihine kadar aylık 30 TL olan "yazar kasa POS ücreti" alınmayacaktır. Cihaz kurulumunun yapılması için, bağlı bulunduğunuz vergi dairesinden alınan izin yazısının Ingenico firmasının tr.izinbelgesi@ingenico.com e-posta adresine veya 0212 366 48 03 – 0212 269 69 02 faks numaralarına iletilmesi gerekmektedir. Ardından, Ingenico firması yetkili servisleri sizi işyerinizde ziyaret ederek Ingenico İWE280 model yazar kasa POS kurulumunu gerçekleştirecek ve cihaz faturasını teslim edecektir. İzin belgesinin aslı kurulumu gerçekleştiren personel tarafından teslim alınacaktır. Cihazlara yönelik yaşanabilecek olumsuzluklarda banka sorumlu değildir, Ingenico firması ile görüşülmelidir. Detaylar için AkbankPOS.com, şubeniz veya 444 28 28 Akbank POS Destek Hattımız ile iletişime geçebilirsiniz.