

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

SAHNE ALMA SIRASI GRG'DE



EKİM 2015 / SAYI: 54 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



En hızlı büyüyen teknoloji şirketinin CEO'su

AYŞE NİL SARIGÖLLÜ

“CardSmart Bosphorus 2015, ödeme sistemlerinin 10 yılına ışık tutacak,”



Hakan Aran

- İŞCEP'E ŞİFRE YERİNE SELFİE İLE GİRİLECEK
- BDDK testi kırılmadan önlemini aldı
- TÜRKİYE'DE BİR İLK!

troy
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi



Kullanıcıyla dost,
PROFILO
Yeni Nesil YazarkasaPOS



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

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

Farex Farklı Farex



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

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

Yeni Nesil Yazar Kasa
PROFILO
En Akıllı Tercih "O"



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

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

Yeni Nesil Yazar Kasa
TELESTAR
İşinize Değer Katar



**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

Yazarkasalar dönüşüyor haberiniz var mı?

Ödeme sistemlerinin tabana yayılması ne durumda? Halkımız yeni ödeme araçlarını ne ölçüde kullanıyor? Küçük esnafın POS cihazlarıyla, kartlı ödemelerle arası nasıl?

Uzun bayram tatilinde birçok bölgeyi gezme fırsatı buldum. Ağırlıklı olarak da Mersin'in sahil kesimlerinde vakit geçirdim. Bakkal, balıkçı, marketçi, lokantacı ve daha pek çok işletme sahibiyle kısa sohbetler ederek esnafın nabzını tutmaya, piyasa analizi yapmaya çalıştım. Öncelikle, köyler hariç en ücra köşedeki bakkallarda, yol üstü salaş lokantalarda bile en az bir POS cihazı gördüğümü belirtmeliyim. Hatta bir balıkçıda, ikisi yeni nesil yazarkasa POS olmak üzere 5-6 tane cihaz görünce hayli şaşırdım.

Kart kullanımı, bizim gibi turistlerin yanı sıra bölge halkı arasında da epey artış göstermiş. Üstelik ödeme yaparken hiç kimse daha önceleri olduğu gibi "cihaz bozuk" mazeretiyle nakit vermeye zorlanmıyor.

Mersin Taşucu'ndaki markette, 50 liranın altındaki alışverişim için "Temassız ödeyebilirsiniz" diyen kasiyer ise bir kez daha şaşırttı beni. Çünkü İstanbul'da Macrocenter hariç hiçbir markette böyle bir teklif almamıştım.

Esnafı sohbet ederken, 2015 sonuna kadar tüm yazarkasaların yeni nesil cihazlarla değiştirilmesi gerektiğinden haberleri var mı yok mu diye de sordum. Bir ikisi hariç kimsenin bu konuda herhangi bir bilgisi yoktu. Anlaşılan yazarkasa POS'ta olduğu gibi, yeni nesil yazarkasada da yine bankaların bilgilendirme ve kampanya desteğiyle yol alınacak. Yine yazarkasa POS geçişinde olduğu gibi sıkı bir denetim ve yaptırım söz konusu olmayacak. Ancak Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın, uygulamada yazarkasa POS'taki gibi bir ertelemeden söz konusu olmayacağını açıkladığını hatırlatalım.

Kısaca dergimizin içeriğinden de bahsetmek istiyorum. Galata'daki Osmanlı Bankası Müzesi'ni (Salt) gezen Esin, bu ay nostaljik bir finans tarihi yolculuğuna çıkarıyor bizleri. Eminim, okurken en kısa zamanda siz de gidip yerinde görmek isteyeceksiniz...

Hüsnüye, bankaların, "Y kuşağı" olarak adlandırılan ve ekonomiye hakimiyetini her geçen gün daha da belirgin olarak hissettiren kitleyi kazanmak için çıkardığı yeni ürünleri, yenilikleri derledi...

Mevzuat bölümümüzde ise Ocak 2016'dan itibaren yürürlüğe girmesi beklenen yeni banka ve kredi kartları tebliğinin özellikle üye işyerleri için getirdiği yenilikler yer alıyor. Bankalar ve tüketiciler için de önemli bilgiler var...

Keyifli okumalar...

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

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDITÖRLER
Esin Gedik, Hüsnüye Güngör

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

GÖRSEL YÖNETMEN
Halil Günüc

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.

DÜNYANIN
1 NUMARASI*

AKBANK DİREKT

BANKACILIK İŞLEMLERİNİZ İÇİN HAYATINIZI BÖLMEMELİSİNİZ

Akbank Direkt Mobil'e hızlıca girin,
işinizi birkaç saniyede kolayca halledin.



Available on the
App Store

GET IT ON
Google play

Download from
Windows Store

*2014 Global Mobile Awards'a göre.

www.akbank.com

AKBANK

sizin için

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EKİM 2015



AYIN EKİBİ

GRG Bankacılık Ekipmanları
Sahne alma sırası bu ekibe



8 VİTRİN
Yapı Kredi'ye 4 dijital bankacılık ödülü birden

20 MOBİL BANKACILIK
İşCep'e şifre yerine selfie ile girilecek

24 ETKİNLİK
Önümüzdeki 10 yıla damga vuracak trendler

28 E-PARA
BDDK bu kez testi kırılmadan önlemini aldı

36 KARTLI ÖDEMELER
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY 1 Nisan 2016'da işleme başlıyor

40 MEVZUAT
Kartlarla ilgili en titiz ve en ayrıntılı tebliğe hazır olun!

42 E-LOJİSTİK
Bankaların, telekomcuların dijital lojistikçisi

44 NOSTALJİ
153 yıllık finans tarihinin canlı tanığı

48 TEKNOLOJİ GÜNDEMİ
Steve Jobs gibi düşünmek

52 ÖRNEK ÜYE İŞYERİ
Mobil tamam sırada e-bilet var

54 KUŞAK BANKACILIĞI
Bankalar için Y kuşağını anlama kılavuzu

62 EXTRE
Kredi kartlarıyla taksitli harcama yüzde 25 oranında arttı

64 DÜNYADAN
Ödeme sistemlerinde Doğu-Batı savaşı kızışacak

66 NOSTALJİ
Kredi kartına faiz uygulaması 1959'da başladı

24



► Visa Europe mülteci çocuklar için 1 milyon sterlin bağışladı

Visa Europe, dünya genelinde çocuklarla ilgili yardım çalışmaları yapan Save the Children'in çocuk mülteci krizi çağrısına 1 milyon İngiliz Sterlini bağışta bulunacağını açıkladı. Save the Children 120'den fazla ülkede çocukların hayatlarını kurtarmak, haklarını savunmak ve onların potansiyellerini ortaya çıkarmak üzere faaliyet gösteriyor. Visa Europe'un bir mülteci programına doğrudan gerçekleştirdiği bu çapta ilk büyük yardım olan bu bağış, Save the Children'in Suriye'de gerçekleştirdiği yardım çalışmalarının yanı sıra Suriye'den ayrılarak Avrupa'ya ulaşmaya çalışan mülteciler için de

kullanılacak. Bağışın kullanımı sadece Suriyeli mültecilerle sınırlı kalmayacak. Visa Europe İletişimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Fiona Wilkinson konuyla ilgili yaptığı açıklamada "Visa Europe, sosyal sorumluluk konusunda duyarlı bir kurum kültürüne sahip. Yanı başımızda daha önce görülmemiş

bir çapta yaşanan ve gün geçtikçe büyüyen bu kriz ise özel bir ilgi ve aksiyon gerektiriyor. Bu olay faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkeleri etkiliyor ve hepimizin üzerine düşen rolü yerine getirmesi gerekiyor. Visa Europe olarak, gençlerin gelişimine destek olma vizyonumuz doğrultusunda, Save the Children'in Çocuk Mülteci Krizi Çağrısı'na 1 milyon İngiliz Sterlini bağışta bulunma kararı aldık. Bu yardım ile Save the Children'in vakit kaybetmeden ilgili tüm bölgelerde harekete geçeceğine ve bu krizden etkilenen çocuklar için yardımın en çok gerektiği yerlere büyük ölçekte kaynak aktarabileceklerine inanıyoruz" dedi.



Şekerbank'tan nefes aldırın kredi

Şekerbank, işletmelere ve esnafa desteğini artırmak amacıyla oluşturduğu yeni ürünü "Nefes Aldırın Kredi"yi tanıttı. Banka, bu yeni ürünle vergi ödemeleri gibi yasal zorunlulukların arttığı dönemlerde işletmeleri ve esnafı taksit yükünden kurtarmayı hedefliyor. Şekerbank, mart, haziran, eylül ve aralık aylarında vergi ödemeleri gibi yasal yükümlülüklerin artmasını dikkate alarak kredi taksitini atlama imkanı da veriyor. Banka, esnafa kredi ve işletmelere kredi desteği verirken 60 aya varan vade seçenekleri sunuyor. Ayrıca bu kapsamdaki kredilere ay sonuna kadar başvuru yapan Şekerbank müşterilerine, bankacılık işlem ücretlerinde indirim fırsatı sunuluyor.

► 4.5G mobil ticareti uçuracak

1 Nisan 2016'da kullanıma sunulması hedeflenen 4.5G ile yüksek hızlı mobil internet deneyiminin yanı sıra birçok yenilik de devreye girecek. Önceki mobil iletişim teknolojilere oranla daha yüksek mobil internet hızı, daha fazla veri kapasitesi ve düşük gecikme süresi sunan 4.5G ile 300 Mbps (saniyede 37.5 MB) ve üzerinde hıza ulaşabiliyor. 4.5G teknolojisinin sunacağı yüksek hızdaki mobil internet deneyimi başta iş dünyası, medya ve dijital reklamcılık alanları olmak üzere birçok sektörde yeni iş kapılarını açacak. 4.5G'nin hızlı mobil internet deneyimiyle atağa kalkacak sahaların başında gösterilen e-ticaret sektöründe de



çok önemli değişimlerin yaşanacağı belirtiliyor. 4.5G teknolojiyle online alışverişlerin daha hızlı ve keyifli olacağına dikkat çeken online pazaryeri buyupasa.com Genel Müdürü Gökhan Altın, Türkiye'deki e-ticaret pazarı hacminin daha fazla büyümesi açısından 4.5G'nin önemli bir fırsat olduğunu, GSM operatörlerinin de bu

yeni nesil teknolojiye büyük destekle bulduklarını dile getirdi. Altın, "4.5G teknolojisinin kullanıma sunulması, kullanıcıların hızlı performans ile kolay alışveriş beklentilerini tam anlamıyla karşılayacak. Yüksek hızlı mobil internetle birlikte daha düşük gecikme süresi sunacak olan 4.5G, işlemler esnasında bekleme süresini kısaltacağı için mobil e-ticarete yönelmeyi hızlandıracak. 4.5G uyumlu mobil cihazlarla yapılacak yüksek hızlı alışveriş, tüketicilere daha kolay ve eğlenceli bir deneyim yaşatmak açısından önemli bir fırsat olacak" öngörüsünde bulundu.

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



► BlaBlaCar'a 200 milyon dolarlık yatırım



Şehirlerarası yolculuk paylaşım ağı olarak hizmet veren BlaBlaCar, 200 milyon dolarlık yatırım aldı. Bugüne kadar 300 milyon dolardan fazla yatırım alan BlaBlaCar, böylece Avrupa'nın en fazla yatırım alan start-up şirketlerinden biri haline geldi. BlaBlaCar, Insight Ventures ve Lead Edge Capital'in önderliğinde, Vostok New Ventures'in da

katılımıyla 200 milyon dolarlık D serisi yatırım aldığını açıkladı.

BlaBlaCar'ın kurucusu ve CEO'su Frédéric Mazzella, yeni yatırımla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Girdiğimiz her yeni pazarda, BlaBlaCar topluluğunun hızlı bir şekilde büyüdüğünü ve vizyonumuzun bu kadar çok insanda yankı uyandırdığını görmek bizi çok sevindiriyor. Gerçek paylaşım değerlerine dayanan eşsiz bir faaliyet alanı yarattık. Bu yatırım, önümüzdeki yıllarda potansiyelimizin daha da fazlasını değerlendirmemize yardımcı olacak." D serisi yatırım, BlaBlaCar'ın Avrupa'da ivme kazanan büyümesi ve araç sahibi olmanın ve akaryakıt maliyetlerinin yüksek olduğu gelişmekte olan pazarlara hızlı girişinin bir sonucu olarak ortaya çıktı. BlaBlaCar bu yatırımı, devam eden büyümesini ve önümüzdeki dönem genişlemesini desteklemek amacıyla kullanacak. Şirketin şu anki hedefleri arasında Brezilya, Asya ve Latin Amerika'daki diğer pazarlar görünüyor.

Multinet, Parantez'le 1 milyon 'Tatlıpara' dağıttı

Multinet Up'ın ortak olduğu girişim Parantez, eylül ayında kullanıcılarına toplam 1 milyon TL "Tatlıpara" dağıttı. Dijital bir platform olan Parantez, özel kampanyalar düzenleyerek Multinet kart kullanıcılarının Parantez noktalarında yaptıkları harcamalarla Tatlıpara kazanmalarını sağlıyor. Kullanıcılar www.parantez.com adresinden, Multimobil veya Parantez uygulamalarından platforma girerek, seçtikleri Parantez noktası restoran için "Bugün

Buradayım!" butonuna basarak Tatlıpara kazanıyor. Parantez noktası restoranlarda yenen her yemekte, ilki hesap tutarının yüzde 5'i, ikincisi yüzde 10 ve üçüncüsü yüzde 15 olacak şekilde Multinet karta gerçek para, yani Tatlıpara yatıyor. Hesapta biriken Tatlıpara'lar market ve restoran gibi 20 binden fazla Multinet noktasında harcanabiliyor. Bugüne kadar 45 bin kişi, 7 bin 435 restoranda toplam 1 milyon 14 bin 900 liralık Tatlıpara kazandı.



Doğan Okur

Kliksa'nın yeni CFO'su Doğan Okur oldu

Sabancı Topluluğu'nun online alışveriş platformu Kliksa.com'un Finans Direktörlüğü (CFO) görevine Doğan Okur getirildi. Uzun yıllar ulusal ve uluslararası markalarda yönetici pozisyonlarında çalışan ve geniş e-ticaret sektör deneyimine sahip Okur, Kliksa.com'un finansal konularının ve finansla ilgili tüm organizasyonunun işleyişinden sorumlu olacak. 1998 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'ni bitiren Okur, mezun olduktan sonra

PricewaterhouseCoopers'ta son görevi kıdemli denetim müdürlüğü olmak üzere 1998-2012 yılları arasında çalıştı. Doğuş Üniversitesi'nde MBA programını tamamlayan Okur, 2012-2014 yılları arasında Doğan Online'da grup finans direktörü ve yönetim kurulu üyesi olarak görev aldı. Aynı zamanda TÜSİAD Bilgi Teknolojileri ve İletişim Çalışma Grubu üyesi olan Okur, 2014-2015 yılları arasında Aslanoba Grup'ta finans direktörü olarak çalıştı.

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



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



THALES



verisoft

► Yeni nesil yazarkasada Türk-Alman ortaklığı

Profilo Ödeme Sistemleri, ağırlama (HORECA/hotel-restaurant-cafe) sektörünün dünya devi Vectron'un Türkiye temsilcisi Omni ile işbirliği yaparak, işletmelere yeni nesil yazarkasa EFT POS'ların masada ve kapıda yaptığı tahsilat işlemlerinde tam entegrasyon hizmeti sunmaya başladı. Bu işbirliğiyle ortaklar, Türkiye genelindeki kurumsal restoran işletmelerinin yüzde 95'inin tercih ettiği Profilo VX680-E1 EFT-POS özellikli mobil yazarkasa ile Omni'nin Türkiye için mali hale getirmiş olduğu Alman Vectron marka yazarkasa sistemlerinin entegrasyonunu



sağlayarak büyük bir sinerji yarattılar. Böylece restoranların Vectron sistemlerinde açtıkları adisyonlar Profilo VX680-E1 üzerinden kapatılabilirken, sağlanan entegrasyonla hem kullanıcı hataları engellenmiş hem de işletmelerin iki ayrı yazarkasa üzerinden düzenleyecekleri mükerrer satış fişi kesilmesinin önüne geçilmiş oluyor. Bu entegrasyon sayesinde Omni ve Profilo Ödeme Sistemleri'nin müşterileri, Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın 2015 yılı sonuna kadar devreye alınması zorunlu yeni nesil yazarkasa kullanımıyla ilgili tüm tebliğlerine uyumlu işlem yapabilecek.

Akbank ATM'lerinden para çekmek için cep telefonu yeterli



Orkun Oğuz

Geçen yıl dünyada bir ilke imza atarak, iBeacon teknolojisiyle ATM'lerden sadece cep telefonuyla para çekme olanağını hizmete sunan Akbank Direkt Mobil, bir yeniliğe daha imza attı. Akıllı telefonu yanında olan ve uygulamayı yüklemiş olan Akbank müşterileri, artık diledikleri zaman, diledikleri Akbank ATM'sinden kartsız şekilde sadece telefonlarını kullanarak para çekebilecek.

Başlangıçta, 6 Akbank ATM'sinde kullanılmaya başlanan dünyanın ilk iBeacon teknolojisiyle para çekme uygulaması, İstanbul ve farklı şehirlerde birçok ATM'de hizmet vererek yaygınlaşıyor. Bir yılı aşkın bir süredir iBeacon teknolojisiyle para çekilebilen Akbank ATM'lerinden, 18 Eylül'den itibaren para çekme özelliğine ek olarak Akbank Direkt Mobil'den alınacak referans koduyla veya Akbank Direkt Mobil'den gönderilecek SMS ile Akbank müşterileri 5 bin liraya kadar anında para çekebilecek.

Yeni hizmetleri hakkında bilgi veren Akbank Direkt Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Orkun Oğuz, "Müşterilerimiz artık sadece cep telefonlarını kullanarak ATM'lerimizden kartlarını yanlarında taşımalarına gerek kalmadan ister SMS, ister referans kodu ya da iBeacon ile birkaç saniye içinde para çekebiliyor. Mobil bankacılıkta sektörümüze örnek olmaya ve yön vermeye devam edeceğiz" dedi.

► Protestolu senet sayısı yüzde 17 arttı

Türkiye Bankalar Birliği'nin açıkladığı verilere göre, 2015'in ilk 8 ayında 6.1 milyar TL tutarında 646 bin senet protesto edildi. Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi'nin yaptığı açıklamaya göre, Ocak-Ağustos 2015 döneminde 646 bin adet senet protesto edilirken, bu senetlerin toplam parasal tutarı 6.1 milyar TL oldu. Protesto edilen senet sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2 azalırken, tutarı yüzde 17 arttı.

Ocak-Ağustos 2015 dönemini kapsayan 8 aylık sürede, sayı olarak en fazla senedin protesto edildiği ilk 5 il sırasıyla İstanbul, Ankara, İzmir, Konya ve Antalya oldu. Tutar olarak Türkiye genelinde protesto edilen senetlerin yüzde 27'sini İstanbul oluştururken, onu yüzde 13 ile Ankara, yüzde 6 ile İzmir, yüzde 4 ile de Gaziantep ve Antalya izledi. Protesto edilen senetlerin tutar olarak en düşük olduğu illerse Kilis, Bayburt ve Tunceli oldu.



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.

► Vera ve Korgün, ayakkabı sektörü için buluştu

Yeni nesil yazarkasa üreticisi Vera Delta ile farklı sektörler için yazılım çözümleri geliştiren Korgün Yazılım, yeni bir işbirliğine imza attı. Vera Delta'nın üret-

tiği yazarkasalara özellikle perakende sektörünün ihtiyaç duyduğu ek hizmetleri ekleyen Korgün, müşterilerinin resmi işlemlerini daha kolay yapmasını

sağlayacak.

20 yıl kapasiteli mali hafızaya sahip olan Vera Delta cihazlarına 100 bin PLU ile Korgün'den ürün detay bilgileri sisteme yüklenebiliyor. Vera imzalı cihaz, 40 milyon satırlık elektronik kayıt ünitesine sahip ve elektrik kesintisi gibi durumlardan etkilenmeden dahili aküyle kesintisiz kullanma imkanı veriyor. Bu cihaza ek olarak Korgün Yazılım tarafından geliştirilen programın yüklenmesiyle perakendeciler, işlemlerini hızlandırıyor, banka geri dönüşlerini doğru takip edebiliyor, tüm ödeme şekillerini tek bir tuşla sisteme doğru aktarabiliyor, ürün iadesi ve değişimi sürecini kolaylaştırıyor ve gün sonu işlemlerini sorunsuz olarak çözüyor. Korgün Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Doğan Ufuk Güneş, yeni çözümleriyle müşterilerinin e-Fatura, e-Arşiv gibi ihtiyaçlarına da yanıt verdiklerini söylüyor.



Doğan Ufuk Güneş

VODAFONE CEP CÜZDAN ARTIK NFC'Lİ

Vodafone'un Türkiye'de bir ilke imza atarak NFC (yakın alan iletişimi) teknolojisiyle temassız ödeme deneyimini kullanıcılarına sunduğu mobil ödeme servisi Vodafone Cep Cüzdan, kullanıcıları mobil ödemeler çağına hazırlıyor. NFC desteği bulunan Android işletim sistemli akıllı telefonlarına Cep Cüzdan'ı yükleyerek kartlarını yanlarında taşımaya gerek duymadan pratik şekilde telefonlarıyla alışveriş yapabilen Vodafone'lular, önümüzdeki yıllarda Türkiye pazarındaki tüm yazarkasaların temassız ödeme kabul eder hale gelmesiyle temassız ödeme deneyimine her an her yerden rahatlıkla erişebilecek. Türkiye'de gerçekleşmesini hedefledikleri "dijital dönüşüm"ün en önemli aşamalarından birinin mobil ödeme olanaklarının yaygınlaştığı bir topluma geçmek olduğuna işaret eden Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Buruk, Vodafone Cep Cüzdan uygulamasının NFC ile temassız ödeme özelliğini geçen yıl Visa Europe işbirliğiyle kullanıma sunduklarını hatırlatarak, "Halihazırda Multinet işbirliğiyle Türkiye çapında Multinet POS cihazının yer aldığı 20 binin üzerinde anlaşmalı restoran ve kafede kullanılan Vodafone Cep Cüzdan, yeni düzenlemeyle beraber daha geniş kapsamda kullanılabilir olacak" dedi.

Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel ise yakın gelecekte mobil cihazların kitlesel birer ödeme aracına dönüşeceğini öngördüklerini kaydederek şöyle konuştu: "Vodafone Cep Cüzdan ile Türkiye'de bir ilke imza attık. Alanlarında lider iki dev markanın inovasyon alanında yaptığı bu işbirliğinin ülkemizde temassız ödemelerin yaygınlaşmasına ivme kazandıracığına inanıyorum. Son derece yenilikçi bir hizmet olan Vodafone Cep Cüzdan, tüketicilere hız ve kolaylık sunarken, aynı zamanda ödemelerini güvenli bir şekilde yapmalarını sağlayacak."



Ender Buruk

AVRUPA'NIN İLK DİJİTAL ŞUBESİ

Anında Kart Basımı İle..

Anında
Hesap Açma

Mobil
Bankacılık

7/24
Şube / Gişe

İnternet
Bankacılığı

Telefon
Bankacılığı

Self
Servis

ATM

Anında
Kart Basım



2013 Commerzbank

ATM & Şube bir arada

GRC Banking



2014 Standard Chartered Bank

HARCAMALARIN YÜZDE 60'I HALA NAKİTLE YAPILIYOR

BKM Express Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, Türkiye'de günde ortalama 13 milyon adet kartlı ödeme yapıldığını açıkladı. Kart kullanımında büyük bir aşama kaydedildiğine işaret eden Yazıcıoğlu, "2004'te ilk temassız kartları tanıdık. 2010'da kartlar dijitalleşti. Cep telefonuyla alım satım 2010'da başladı. Tüketim harcamalarımızın yüzde 40'ını kartla, yüzde 60'ını ise nakitle ödüyoruz" dedi. Yazıcıoğlu, restoran rehberi Zomato tarafından düzenlenen 'Restoran Zirvesi 2015'te güvenli ve kolay ödeme yöntemlerini anlattı. BKM Express, Sodexo ve Protel'in sponsorluğunda yapılan, yeme-içme sektörünü bir araya getiren zirvede, yeni nesil restoranlara değinildi. Zomato Türkiye Ülke Müdürü Ali Servet Eyüboğlu, zirvede yaptığı konuşmada "Restoran sektörü teknik yeniliklere entegre olmaya başladı. Bizler de şirketleri daha karlı bir kılmak için teşvik ediyoruz" ifadelerini kullandı. Eyüboğlu, ayrıca Zomato'nun mobil ödeme platformunun yakında Türkiye'ye geleceğini açıkladı.

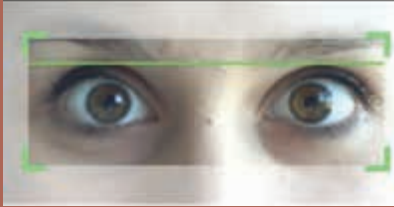
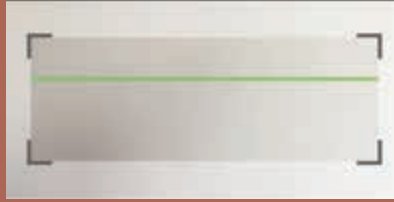
Protel Genel Müdürü Murat Sıcakkanlı da restoranların otomasyon sistemlerinin ilerlediğini vurguladı.



BANKALARIN YENİ GÖZDESİ: BİYOMETRİ

Avrupa Biyometri Birliği'nin (EAB) her ay farklı bir ülkede düzenlediği üç ayrı seminerde, biyometrik sistemlerin bankacılık sektöründe nasıl uygulanacağı anlatılacak. İlk seminer 24 Eylül'de Almanya'nın Frankfurt kentinde yapıldı. Mobil uygulamalarda biyometrik ödeme sistemlerinin öne çıktığı Avrupa biyometri seminerlerinde parmak izi ve parmak damar izi, yüz, ses, iris ve göz damarı teknolojileri ele alınıyor.

Frankfurt'taki biyometri seminerinde, Avrupa Biyometri Birliği'ne üye teknoloji firmaları, finans sektörünün en önde gelen firmalarına biyometrik sistemleri uygulamalı olarak anlattı. Bankacılık ve ödeme sistemlerinde operasyonel verimliliğin artırılması, sahteciliğin önlenmesi gibi yüksek



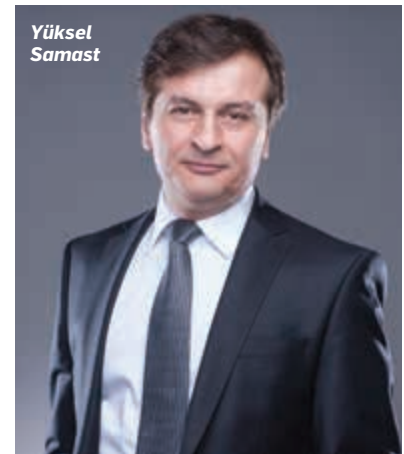
güvenlik önlemleri ele alındı. Bankacılıkta biyometrik sistemlerin nasıl kullanılacağı, ödeme süreçlerinin nasıl işlediği ve bu sistemin başarılı örnekleri gösterildi.

Seminerlerin ana sponsorları arasında yer alan ÖLÇSAN, gözle doğrulama teknolojisini Avrupa'da ilk kez hayata geçiren firma özelliğini taşıyor. Mobil ödemelerde şifre ve kart olmaksızın işlem yapmayı mümkün kılan bu sistemde, ÖLÇSAN'ın çözüm ortağı EyeVerify'nin "Eyeprint ID" teknolojisi kullanılıyor. Mobil bankacılık işlemlerinde "gözle doğrulama" teknolojisi, göz damar izini kullanarak Eyeprint ID oluşturuyor. Bu ID, 50 karakterlik yüksek korumalı alfanümerik bir şifreyle eşdeğer güvenlik sağlıyor. Uygulama örneğinin, 100'den fazla kurumun faturasını sadece abone numarasını kullanarak uygulama üzerinden ödeme imkanı tanıyor. "Hatırlatma" özelliği de olan uygulama yüzde 99.99 doğruluk payıyla çalışıyor.

Faturalar dijitalleşiyor, e-dönüşüm yaygınlaşıyor

Dijital dönüşümle birlikte e-Fatura ve e-Defter kullanımı hızla yaygınlaşıyor. 2015 itibarıyla elektronik fatura ve elektronik defter kullanıcı sayısı 20 bine yaklaştı ve 200 milyona yakın elektronik fatura düzenlendi. 2015'in sonuna kadar e-Fatura ve e-Defter kullanıcı sayısının 50 bine yaklaşması, sistemde her yıl yaklaşık 1.2 milyar faturanın dolaşması öngörülüyor.

2016 itibarıyla 50 bin mükellefin e-Fatura ve e-Defter'e geçmesiyle her yıl ortalama 20 bin ağaç kesilmekten kurtulacak ve 125 milyon lira tasarruf sağlanacak. Kâğıda dayalı iş süreçlerinin e-Dönüşüm süreciyle farklı bir boyuta taşınmasını değerlendiren TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast, "Ülkemizdeki kurumların, kuruluşların, şirketlerin, profesyonellerin önemli bir kısmı e-Fatura, e-Defter ve e-Saklama gibi uygulamalara geçmek istiyor. Ancak bu hizmetin Türkiye'de yeni olması sebebiyle, kurumlar henüz inceleme aşamasında. TÜRKKEP olarak, uzman kadromuzla hızlı çözüm sağlıyor ve 81 ilde anahtar teslim projeler sunuyoruz" diyor. konuştu.





PERAKENDENİN BÜYÜKLERİNE BÜYÜK KOLAYLIK.

Güvenli elektronik ödeme sistemleri alanında dünya lideri Verifone, çoklu POS döneminin sona erdiği Yeni Nesil Yazar Kasa sürecinde Verifone Perakende Çözümleri'yle yanınızda.

12 banka şimdi tek POS'ta.

Verifone Perakende Çözümleri, aynı anda 12 bankayla tek cihaz üzerinden işlem yapabilme olanağı sağlıyor. Böylece kasadaki dağınıklık ortadan kalkıyor. Müşterilerinizse kart taksitleri ve kampanyalardan eskisinden de kapsamlı şekilde yararlanabiliyor.

Bundan sonra detaylı raporlar için beklemeyin.

Verifone Perakende Çözümleri, ödeme işlemlerinin detaylı raporlarını istenen formatta, anlık sunuyor. Düzenli raporlama sayesinde operasyonel verimlilik sağlıyor.

Muhasebe işlemlerinde de kolaylık.

Yaptığınız tüm işlemler web servis entegrasyonu ile herhangi bir muhasebe programına aktarılabilir. Hesaplardaki tutarsızlıklar, kayıp işlem slipleri vb. problemler tarihe karışıyor.



Siz unutsanız da o unutmuyor.

Gün sonu raporunu otomatik alma özelliği, işinizi şansa bırakmıyor. Böylece kartlı tahsilatlarınız, gününde hesabınıza geçiyor.

Bir POS cihazından daha fazlası...

Verifone Perakende Çözümleri, mobil cüzdan ve ön ödemeli kartlar gibi alternatif kanallardan da ödeme alabilmenizi sağlıyor. Ayrıca cep telefonlarına TL yükleme, fatura tahsilatı gibi işletmenize ek gelir sağlayacak işlemleri kolayca yapıyor.

Verifone Perakende Çözümleri'ne geçiş yapanlar, bunlar gibi daha birçok özellikte hem maliyetten hem de zamandan kazanıyor.

Verifone®

VERIFONE RETAIL SOLUTIONS

f www.facebook.com/Verifone pazarlama@verifone.com verifone.com

► BÜYÜK YAZARKASA DÖNÜŞÜMÜ İÇİN STRATEJİK İŞBİRLİĞİ

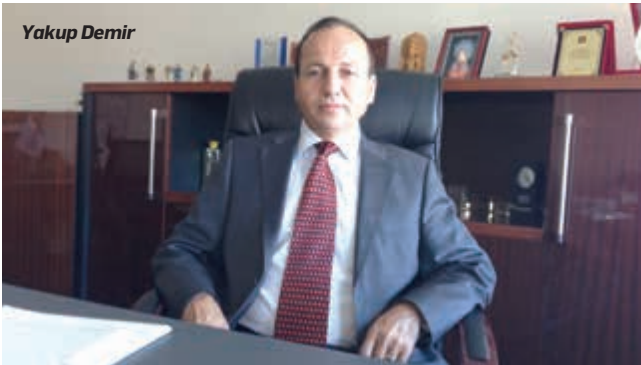
Büyük yazarkasa dönüşümü, sektörde yeni işbirliklerini de beraberinde getiriyor. Pidion MT360E yazarkasa POS cihazlarıyla özellikle otopark çözümlerinde iddialı olan Mikrosaray, sektörün köklü dağıtım ve servis şirketlerinden Eray Teknoloji ile işbirliği anlaşması imzaladı. Böylece Eray Teknoloji, Mikrosaray ürünlerinin Türkiye çapındaki dağıtıcılığını ve servis hizmetlerini üstlenmiş oldu.

2014 yılı haziran ayında Pidion MT360E ürünüyle yeni nesil yazarkasa POS firması olarak TÜBİTAK'tan onay alan Mikrosaray, başta otoparklar olmak üzere süreci çeşitli sektörel uygulamalar için aldığı onaylarla hızlı büyümesini sürdürüyor. Eray Teknoloji'yle işbirliği öncesinde Türkiye çapında 150 civarında bayi ağına sahip olan Mikrosaray'ın halen 7 bin civarında Pidion MT360E cihazı sahada kurulu ve çalışır durumda. 1987 yılında yazarkasa ve elektronik terazi satışıyla sektöre adım atan Eray Teknoloji ise İstanbul, Ankara ve İzmir'deki bölge müdürlüklerinin yanı sıra yaygın bayi ve servis ağıyla Türkiye genelinde hizmet veriyor. Şirketin çalışan sayısı ise 80.

Mikrosaray'ın dağıtım ağını güçlendirmesinin başlıca sebeplerinden biri, kuşkusuz yıl sonuna kadar tamamlanması öngörülen yazarkasa dönüşümü... Mikrosaray Genel Müdürü Latif Güler, 2015 yılı sonuna kadar piyasadaki 2 milyon yazarkasanın değişmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Güler, "Gelir İdaresi Başkanlığı bu geçiş konusunda çok hassas ve üretici firmalara bu konuda çok fazla sorumluluk düşüyor. Biz de tüm bu beklentileri karşılamak ve layıkıyla bu işi başarmayı hedefliyoruz" diyor.

Bu süreçte mükellefe en kısa sürede ulaşıp en hızlı servisi verebilen firmaların başarılı olacağını düşünen Güler, bu doğrultuda Eray Teknoloji'yle yaptıkları işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Mikrosaray olarak dağıtım, teknik servis ve destek altyapısına çok önem veriyoruz. Bugüne kadar bu konuda önemli yatırımlar yaptık. Bununla birlikte firmamıza fayda sağlayacak daha dinamik ve daha erişilebilir kılacak yöntemler üzerinde de çalıştık. Eray Teknoloji'yle işbirliği fikri de bu çalışmalar sonucunda doğdu. Karşılıklı görüşmeler sonunda, işbirliğiyle güçlerimizi birleştirip birlikte yol alma yönünde bu işbirliğine imza attık."



Yakup Demir



Latif Güler

Eray Teknoloji Genel Müdürü Yakup Demir ise pek çok markanın yazarkasa cihazlarını satarak sektörde uzun yıllara dayanan bir tecrübeye sahip olduklarını vurguluyor. Demir, "Önümüzdeki değişim süreci sektöre bir hareketlilik getirdi. Biz de bayilerimizden gelen taleplerin artması üzerine yeni nesil yazarkasa üretici firmaları arasında bir arayışa girmiştik. Gerek ürünün sağlam yapısı ve güçlü özellikleri gerekse Mikrosaray firmasının sektöre yenilik katan yaklaşımları bizleri bu işbirliğinin başarısına inandıran en önemli sebepler oldu. Birlikte çok hızlı bir şekilde büyüyeceğimize inanıyoruz" diyor.



CardSmart Bosphorus 2015

14 Ekim 2015
Steigenberger Hotel

TRANSACTIONS OF FUTURE

**Ödeme Sistemlerinin
Geleceğinde Sırada Ne Var?**
Önümüzdeki 10 Yıla Damgasını
Vuracak Trendleri, Teknolojileri
Öğrenmek ve Ödeme Ekosisteminin
Ufuktaki Dönüşümüne Hazırlıklı
Olmak İçin Kaçırmanın...



LCV www.cardtek.com

SPONSOR

PLATIN SPONSOR

ORACLE

ALTIN SPONSOR

gemalto

Plastkart

BASIN SPONSORU

Bloomberg
Businessweek

PSM

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

MOTTO23

oberthur

TÜBİSAD

World

yasad

ZEBRA

İşCep'e şifre yerine selfie ile girilecek

Para çekme ve yatırma dışında tüm işlemlerin mobile kaydığını gören İş Bankası, İşCepMatik markasıyla sektöre yeni bir ATM kazandı. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Hakan Aran, "Artık on binlerce dolar ödenen sofistike ATM'lerin devri bitiyor" diyor. İş Bankası'nın üzerinde çalıştığı bir diğer proje ise tüm şifreleri ortadan kaldıracak yüz tanıma sistemi...

ESİN GEDİK



Son yıllarda teknolojiye yaptığı yatırımlarla dikat çeken İş Bankası, geçen ay dünya çapında bir ilke imza atarak yeni bir ATM'yi kullanıma sundu. Akıllı telefonlarla bluetooth teknolojisini kullanarak para çekme ve yatırma imkanı sunan bu yeni ATM'nin adı "İşCepMatik."

Aslında banka ya da kredi kartı olmadan para çekme ya da yatırma hizmeti veren çok sayıda ATM var. Ancak İş Bankası'nın yeni ürünü bunlardan biraz farklı. Çünkü bu ATM'nin, İş Bankalılarının deyimiyle 'Bankamatik'in üzerinde herhangi bir kart okuyucu ya da şifre girişi için tuş takımı bulunmuyor. Cep telefonları üzerinden beacon (düşük seviyeli bluetooth enerji standardıyla çalışan konum tabanlı kablo-suz etkileşim) veya QR kod teknolojilerini kullanarak bağlantı kurabilen bu yeni nesil dijital Bankamatik cihazlarında tüm işlemler cep telefonlarından yapılıyor. İşCepMatiklerden bu teknolojilerin desteğiyle kolayca para çekilebiliyor. Bu yeni ATM'lerin bir diğer önemli özelliği de yüzde 60'ının yerli üretim olması.

İş Bankası Dijital Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yar-

dımcısı Hakan Aran ile sektörde yeni bir dönemi başlatan yeni ürünlerini konuşmak için bir araya geldik. Ancak gördük ki İş Bankası sadece bununla yetinmeyecek. Yakında tüm şifreleri ortadan kaldıracak yüz tanıma sistemi, teknolojiyi banka hizmetlerinin dışına çıkaran dijital ekosistemin yeni ve farklı çözümleriyle tanışacağız...

Sektöre hediye olan İşCepMatik'ler büyük ses getirdi. Müşterileriniz için yeni bir dönem başlattınız. Bu ürün hangi ihtiyaçlardan yola çıkılarak, nasıl hazırlandı?

İş Bankası olarak 2009 yılında uzun soluklu bir strateji belirlemiştir ve şube dışı kanalların etkinliğini artırmaya karar vermiştir. Ardından "Bankamatik, İş Bankası'ndan neyi eksik" sloganıyla bir kampanya başlattık. Aradan geçen 6 yılda gördük ki artık mobilden yapılan işlemlerin sayısı şube ve internet şubesini geçti, bankamatikleri de yakalamak üzere. Şu anda İşCep'ten yapılan işlemlerin oranı yüzde 25.43, internet şubesinden yüzde 25.33, şubelerden 17.5 ve Bankamatiklerden yüzde 29.5 seviyelerinde. Rakamlar da gösteriyor ki Banka-

matik ile İşCep arasındaki makas oldukça daraldı. Bu birinci tespitimizdi. İkincisi ise Bankamatiklerin işleviyle ilgili. Bugün ATM'lerde yapılan işlemlerin çok büyük bir oranını para çekme-yatırma ile hesap hareketleri ve bakiye bilgisi. Yani insanlar sadece para yatırıyor, diğer tüm işlemleri İşCep üzerinden yapıyor. Hal böyle olunca biz de bu yeni ürün üzerinde düşünmeye başladık.

İşCepMatik'le ilk kez yerli ATM de üretilmiş oldu değil mi?

Eğer insanlar tüm işlemleri mobilden yapıyorsa bu kadar sofistike ATM cihazlarına neden bu kadar para harcayalım ki? Tanesi 10 bin doların üstünde olan bu cihazların tümü ithal ediliyor. Telefondan para çekme işlemi yapan daha basit ve yerli bir cihaz üretebilir miyiz yaklaşımıyla yola çıktık. Mevcut ATM'lerimizin bakım ve onarımını yapan iş ortağımız DGI Works ile birlikte bu ürünü geliştirdik. DGI Works'ten arkadaşlar daha önce bana gelip şu an yaygın olarak kullanılan ATM'lerden üretmek istediklerini söylemişti. Mantıklı bir girişim olmadığını söyleyip onları vazgeçirmiştim. Bu kez biz kapılarını çaldık ve yeni projeden söz ettik. 2 yıllık bir çalışmanın ardından da yazılımı İş Bankası'nın şirketi SofiTech, donanımı da DGI Works tarafından üstlenilen İşCepMatik'ler ortaya çıktı. Bu ürünün donanımının yüzde 60'tan fazlası yerli. Şu anda ithal edilen bölümler var. Ancak arkadaşlar bunların da Türkiye'de üretilmesi için TÜBİTAK'la Ar-Ge projesi başlattı. Birkaç yıl içinde tümü yerli hale gelebilecek. Fiyatı da 10 bin doların altında.

Türkiye, ATM'lere yılda ne kadar para harcıyor?

Çok ciddi para harcanıyor. Şöyle hesaplayalım: En büyük 5-6 bankayı dikkate alırsak yıllık 150 milyon doların üzerinde ATM ithal ediliyor. Diğer oyuncuları da katarsak bu rakam 200 milyon dolara yaklaşıyor. Eğer sektör bu yeni ürünü kullanmayı tercih ederse yeni ATM almalarına gerek kalmayacak, 150 milyon harcayacağına 50 milyon dolar harcayacak. Kısaca 5 yıl sonra ATM'lerden para çekme yatırma dışında işlem yapılmayacağı için bu kadar karışık cihazlara ihtiyacımız kalmayacak.

Dünyada benzer cihazlar var mı?

Böyle bir trend var, tüm ATM üreticileri benzer modeller üretiyor. Ancak henüz kullanımda olan yok. Üretiliyor, fuarlarda tanıtılıyor ancak birkaç nokta dışında kullanım yok. İlk kez biz bu kadar büyük çıkıyoruz.

Biz de şimdilik 40 cihazla başladık. İlk 6 ay içinde sayıyı artırmayı düşünmüyoruz. Müşterilerimizin kullanım oranına bakarak karar vereceğiz. Ben asıl değişimin 2018 yılından itibaren başlayacağını düşünüyorum. Şu anda İşCep'i kullanan kişi sayısı 2 milyon, bankamatikleri kullanan kişi sayısı 8 milyon. Dolayısıyla bu makasın kapanması için zaman gerekiyor. Asıl tehdit 2020-2025 yılları arasında olacak.

ATM'lere yer bulma konusunda zorlanıyor musunuz?

Evet, artık zorlanıyoruz. Şu anda ülkenin her tarafına ya-



yılmış 6 bin 471 Bankamatik var. Sayı olarak lideriz. Türkiye'deki toplam ATM sayısı 50 bin civarında. Sayı yüksek olunca yer bulmakta zorluk çekiyoruz. Aslında şekil değişikliğine zorlayan nedenlerden biri de bu oldu. Klasik ATM'lerle giremediğimiz yerlere girebileceğiz. Otel lobileri, üniversiteler, hastaneler, iş merkezlerini tercih ediyoruz şimdilik. İleride cihazlarımız daha da küçülecek, bunu bir geçiş süreci ürünü olarak görüyoruz. İlk etapta kullanıcıların yadırgayacağı kadar küçük olsun istemedik.

SOFTTECH ABD'YE AÇILIYOR

İş Bankası'nın yanı sıra gruba bağlı diğer şirketlerin yazılım ihtiyacını 750 kişinin çalıştığı SoftTech karşılıyor. Hakan Aran, SoftTech'i yakın zamanda yurtdışına açacaklarını söylüyor. Şirketin değerlendirme çalışmasının bu ay tamamlanacağını belirten Aran, "Ardından 75 kişilik SoftTech Garage'i kuracağız. Bu şirket dünyaya açılan yüzümüz olacak. İş Bankası'na özel yazılımlar dışındaki tüm çözümleri burada topluyoruz. ABD'deki Silikon Vadisi'nde ofisimiz var. Arkadaşlarımız pazarlama çalışmalarına başladı. İkinci adımımız ise yurtdışından yatırım olarak SoftTech'i birkaç milyar dolarlık şirket yapmak" diyor.

ATM ÜRETİCİLERİ YANLIŞ YAPIYOR

PSM'de sık sık ATM konusunu işliyoruz. ATM üreticileri sizin çıkardığınız gibi değil de daha büyük, çok daha fazla işlevi olan hatta bir şube işlevi görecek ATM'ler, VTM'ler yapıyor, tanıtıyor. Sizinle pazar arasındaki bu yaklaşım farkını nasıl açıklıyorsunuz?

Hakkımızca bu tür çalışmalar var ama ben bunu ATM üreticilerinin çırpınışı olarak görüyorum. Dijital değişimi anlamazsak yanılırız. Dijital dünyada artık ne ATM ne de banka şubesi var. Bunlar bizim kuşağın son çırpınışları. Para fiziksel olarak ortadan kalktuğunda ne yapacaksınız bu ATM'leri? Gelişmiş ülkelerde paranın fiziksel olarak ortadan kalkması birkaç yıl içinde hızlanacak. Ben 2025 yılında birçok ülkede fiziksel olarak paranın olmayacağını düşünüyorum. Eğer sizin portföyünüzde 6 bin 500 ATM varsa, buna hazırlıklı olmanız gerekir. Ömrünü doldurmuş ATM'lerinizi yenileriyle değiştirmeniz gerekiyor. Bu tür dönüşümlerde önemli olan yatırımı yanlış yapmamak. Öte yandan, bu değişim sürecine hazır olmalısınız ki bünyenizde çalışan kişileri başka alanlarda istihdam edebilirsiniz. Aksi takdirde yeni işsizler yaratmış olursunuz. 10 yıl sonra şubelerin, ATM'lerin nasıl olacağını bugünden görüp harekete geçmeniz gerekiyor.

Siz de bir ara, sanırım 2011 yılıydı, parmak iziyle çalışan ATM'leri tanıtip kullanıma sundunuz. Bu yeni yaklaşımınızla çelişmiyor mu?

Evet, öyle bir çalışmamız oldu ama ATM'lerde parmak izi yerine telefonda parmak izi tuttu. İşte o dönemde "Bankamatik'in İş Bankası'ndan neyi eksik" dedik ve biyokimlik koyduk. Neredeyse tüm bankacılık işlemleri hatta sinema bileti satışı bile Bankamatiklerden yapılmaya başladı. Ancak başta da dediğim gibi tüketici mobili tercih etti.

2016'DA YÜZ TANIMA BAŞLAYACAK

Şu anda dünyada hem bankaların hem teknoloji şirketlerinin ana gündemi daha kolay ve daha güvenli bir şifre sistemi geliştirmek. Ortalama bir teknoloji kullanıcısının onlarca şifresi var. Bankalar da sık sık şifre değişimi istiyor. Ne olacak bu şifre sorunu, nasıl çözülecek? "Biz de bu sorunu çözmeye çalışıyoruz" diyen Hakan Aran, İş Bankası'nın bu konudaki çalışmalarını şöyle anlatıyor:

"Müşterilerimiz İşCep'e parmak iziyle girebiliyor. Ancak şu sıralar yüz tanıma sistemi üzerinde çalışıyoruz. Selfie çeker gibi telefona yüzünüzü gösterip onunla sisteme girebileceksiniz. Bu proje için yoğun bir mesai harcıyoruz. Şu anda İstanbul Teknik Üniversitesi ile üzerinde çalışıyoruz. Çok değerli hocalar var, örneğin bir kişinin yüzünü 3 kibrit çöpüyle çizebiliyorlar. Denemelerde başarılı sonuçlar aldık. Gelecekte şifrelerin yerini biyometri alacak. Gerçi biz bunu 2011'de Bankamatiklere koyduk ama orada bir yanlış yaptık. Biyometri asıl mobilde çok etkin olacak. O da ses, yüz ve parmak izi olacak; banka hangisini seçerse..."



İşCepMatik cihazlarını rakiplerinize de satacak mısınız?

DGI Works ile sadece bize satacağımız diye bir anlaşma yapmadık. Şu andan itibaren istedikleri tüm bankalara satabilirler. Biz sadece lansmanı yapana kadar kimseye çalışmamalarını rica ettik. Cihazın yazılımı bize ait, yeni ATM'yi kullanmak isteyen ya kendi yazılımını üretecek ya da SoftTech'den alması gerekecek. Zaten Türkiye'de kendi ATM yazılımını yapan banka sayısı yok denecek kadar az.

MÜŞTERİ TEK UYGULAMA İSTİYOR

Dijital bankacılık tüm dünyanın gündeminde. Art arda yeni birçok ürün ve servis çıkıyor. Sizce tüketicilerin bu yeni trende yaklaşımı nasıl?

Telefonda birden fazla uygulamayla müşterinin karşısına çıkmamaya özen gösterdik. İşCep'in içinden farklı uygulamalara geçebiliyor, menüye yerleştirip oradan seçmelerini sağladık. Farklı uygulama örnekleri de var. Müşteri gözünde kirlilik yarattığını düşünüyorum.

Özellikle genç nesil şifreli işlemleri tercih etmiyor. İş Bankası müşterileri arasında da böyle bir eğilimi hissediyor musunuz?

Hissetmez olur muyuz, İşCep'te parmak izi kullanımı sayesinde çok sayıda yeni genç müşteri edindik. Bankanın aylık yeni müşteri edinme hızı 9-10 bin aralığında. İşCep ise bu sayıyı yüzde 10 civarında artırarak 11 binlere çıkardı. Bu artışın önemli bir kısmının 25 yaş altı müşterilerden kaynaklandığını gördük. Bankanın teknolojiye yaptığı yatırımların sahaya yansması bizi sevindiriyor. Yaptığımız algı araştırmaları da bunu gösteriyor. Daha önceki araştırmalarda teknoloji konusunda ilk sıralarda yer almıyorduk. "Güvenilir banka" olarak birinci sıradaydık. Şu anda teknolojiye ilk ikinin içine girmiş durumdayız. İş Bankası "dijital banka olacağız" diye kurulmadı. Bazı rakiplerimizde tüm stratejisini teknoloji üzerine kurdu. Buna karşılık yaptığımız atakla bu açığı, deyim yerindeyse trnağımızla kazarak kapatık. Son 2 yılda yaptığımız teknoloji ataklarına rakiplerimiz henüz yanıt verebilmiş değil. ☹

PCI QSA

AUDIT

PENTEST

SECURITY

PENTEST

PCI DSS

AUDIT

PCI ASV

aware
secure...

ID Ödeme Sistemleri Dan. ve Destek Hiz. Tic. Ltd. Şti.

📍 **Merkez:** Büyükdere Cad. Kanyon Ofis Binası
No:185 Kat:6 34396 **Levent - İstanbul**
☎ **Tel. : + 90 212 319 77 78**

📍 **Şube:** Varyap Meridian Grand Tower A Blok
Kat:2 D:34 **Ataşehir - İstanbul**
☎ **Tel. : + 90 216 290 27 67**

📍 **Şube:** Manastirski Livadi, Bokar, Building
12C **Sofya - Bulgaristan**
☎ **Tel. : + 359 2 958 32 01**

ÖDEME SİSTEMLERİNİN GELECEĞİNDE SIRADA NE VAR?

Önümüzdeki 10 yıla damga vuracak trendler



Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü öncülüğünde 2009'dan bu yana düzenlenen CardSmart Bosphorus'un 7'nci yılında, "Transactions of Future" temasıyla geleceğin akıllı ödeme sistemleri ve dijital/mobil tabanlı uygulamaları masaya yatırılacak. Ödeme sistemlerinin dünyaca ünlü duayeni Brett King ise önümüzdeki 10 yıla damgasını vuracak trendleri anlatacak...



Ayşe Nil Sarıgöllu

Ödemeler dünyasındaki yenilikçi teknolojileri paylaşmak, sektörün ihtiyaçlarını belirleyerek, sunulan hizmetlerin gelişmesi ve yaygınlaşmasına olumlu katkı sağlayacak ortak bir platform oluşturmak... İşte bu yıl 7'ncisi düzenlenen teknoloji ve iletişim platformu CardSmart Bosphorus'un vizyonu, amacı özetle bu. Organizasyonun fikir babası ise Cardtek kurucu ortağı ve CCO'su Murat Göksekinin Güzel...

CardSmart Bosphorus, ilk düzenlendiği 2009'dan itibaren her yıl artan bir ilgiyle izlendi, kısa sürede Türkiye'nin en etkili ödeme sistemleri etkinliği haline geldi. Ödeme ekosisteminin farklı bileşenlerinden bugüne kadar 5 binin üzerinde çeşitli kademelerde yönetici CardSmart Bosphorus'a katılırken, etkinlikte 23 ülkeden toplam 86 uluslararası konuşmacı yer aldı.

Ayşe Nil Sarıgöllü, Cardtek bünyesindeki kurumsal iletişim ve görsel tasarım departmanları tarafından projelendirilen organizasyonla ilgili "Firmamızın vizyonu çerçevesinde, ekip olarak bir yandan organizasyona ilişkin hedeflerimizi her yıl büyütürken, diğer yandan da giderek genişleyen bir yelpaze içindeki farklı sektörlerin ve paydaşların katılımı ve katkısıyla oluşan sinerjik etkiyi ödeme teknolojileri ekosistemi için maksimum faydaya dönüştürdük" değerlendirmesini yapıyor.

Sponsorlarla birlikte büyüyor

Cardtek, uzun vadeli stratejik büyüme planlamasına paralel olarak 2012 yılından itibaren CardSmart Bosphorus'a sponsor kabul etmeye başladı. Oracle, 2012 yılından bu yana "Platin Sponsor" olarak organizasyonu destekliyor. Sarıgöllü, birçok global markanın bulunduğu sponsorlarla organizasyonumuzu büyütme sürdürüyoruz" diyor.

CardSmart Bosphorus 2015

14 Ekim 2015 - Steigenberger Hotel Maslak İstanbul

“Transactions of Future”



Brett King

CardSmart Bosphorus için "Türkiye'nin en çok katılımcılı ve en etkili ödeme sistemleri etkinliği" değerlendirmesini yapmıştık. Peki bu konuda Cardtek'e hiç rakip çıkmadı mı? Sarıgöllü, şöyle yanıtıyor:

"2013 yılında ödeme teknolojileri alanında Türkiye pazarına girmek isteyen önemli bir etkinlik/fuar markasından organizasyonlarımızı birleştirmek adına cazip bir işbirliği teklifi almıştık. Ancak misyon ve vizyonumuz çerçevesinde bir Cardtek organizasyonu olarak yola devam etme kararı aldığımız için kabul etmedik. O yıl, ilgili firma kendi organizasyonunu İstanbul'da düzenledi. Ancak organizasyonumuza rakip olabilecek etkiyi yaratamadı ve Türkiye pazarından çekildi."

"Katılımcılara net fayda sağlıyoruz"

CardSmart Bosphorus'un 7'nci yılındaki ana teması ise "Transactions of Future" olarak belirlendi. Bunu "Ödeme İşlemlerinin Geleceği" olarak Türkçeye çevirebiliriz. Geleceğin akıllı ödeme sistemlerinin ve dijital/mobil tabanlı uygulamaların irdelendiği zirvede, yenilikçi teknolojilerle bütünleşen finansal hizmetler, değişen tüketici davranışları ve online güvenli satış ve ödeme işlemleri üzerindeki devrimsel etkiler de ele alınacak.

Ayşe Nil Sarıgöllü, sektörün farklı oyuncularını buluşturan CardSmart Bosphorus'un katılımcılara tanışma, fikir alışverişi ve işbirliği yapma bakımından da çok önemli fırsatlar, imkânlar sunduğunu vurguluyor. Sarıgöllü, "Herhangi bir kâr amacı gütmeksizin düzenlediğimiz organizasyonumuzun, gerek içerik gerekse paydaşlarına sağladığı net fayda açısından saygın ve özel bir yeri oluştu" diyor.

Bu arada, CardSmart Bosphorus'a, ön rezervasyon yaptırmak kaydıyla katılımın ücretsiz olduğunu da belirtelim.

'Ödemelerin Kralı' İstanbul'da!

CardSmart Bosphorus'un bu yılki ünlü (celebrity) konuğu ise ödeme sistemlerinin dünyacı ünlü duayeni Brett King. Küresel finans kuruluşlarının strateji danışmanı, fütürist, yazar, Breaking Bank\$ radyo programının yapımcısı ve sunucusu, "Moven" adlı yenilikçi mobil finansal ödeme uygulamasının tasarımcısı Brett King, zirvede önümüzdeki 10 yıla damgasını vuracak trendleri, inovasyonları ve teknolojileri irdelerken; gelişim sürecinin önünü tıkayan temel sorunları paylaşarak, değişen tüketici davranışlarındaki dönüşümü fark etmenizi sağlayacak önemli ipuçları verecek.

HIZA AYAK UYDURURKEN HIZLA BÜYÜYEN GRUP

CARDTEK

Cardtek, 2001 yılında
3 girişimci tarafından,

KOSGEB desteğiyle yazılım geliştirmek üzere kuruldu. Bünyesindeki 5 şirketle uçtan-uca ödeme sistemlerinin tasarımı, uygulanması ve entegrasyonunda uzmanlaşarak 14 yılda sektörün liderlerinden biri oldu. Bankacılık-finans, mobil, e-ticaret/m-ticaret, kamu, ulaşım ve perakende sektörlerine çözüm üreten Cardtek, Türkiye ve dünyadaki hızlı büyümesini sürdürüyor. Yüzde 70'i mühendis olmak üzere 385 çalışanı olan grubun Türkiye'de 6 lokasyonda, yurtdışında ise New York, Chicago, Dubai, Toronto, Mumbai ve Bakü'de ofisleri var.

Ödeme sistemleri alanında dünya çapında gerçekleştirdiği birçok ilk projesi otoriteler tarafından ödüllendirilen Cardtek, yurtiçi ve yurtdışındaki birçok teknoloji markasının yanı sıra Türkiye'nin en büyük bankalarına hizmet veriyor.

Ayşe Nil Sarıgöllü, "Bankacılık sektörü için geliştirdiğimiz kart paketi uygulamalarımız hızla yükselişe geçmemizi sağladı.

Grubumuza yeni katılan şirketler beraberinde sinerjiyi getirdi ve ürün çeşitliliğinin artması başarı ivmemizin tırmanmasına imkan tanıdı. Cardtek olarak Türkiye'den Amerika'ya, Polonya'dan Macaristan'a, Azerbaycan'dan Hindistan'a birçok ülkede iş ortaklarımızla birlikte ödeme dünyasının farklı ihtiyaçlarını karşılayacak inovatif projeleri hayata geçirdik. Bu başarıyı sektörü çok iyi analiz ederek, ihtiyaçlara yönelik projeler üretmeye bağlıyoruz. Biz çok hızlı değişen ödemeler dünyasına yanıt verme yetkinliğe sahip bir şirketler grubuyuz" diyor.

EN HIZLI BÜYÜYEN TEKNOLOJİ ŞİRKETİ

Cardtek şirketlerinden KARBİL, TOBB, TEPAV ve AllWorld Network işbirliğinde Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketini belirlemek üzere gerçekleştirilen 'Türkiye 100' yarışmasında, satış gelirlerini yüzde 2 bin 501 artırarak İstanbul birincisi ve Türkiye ikincisi oldu. KARBİL, Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye Programı'nda da Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketi olmuştu. Cardtek Şirketler Grubu'nun son 5 yıl içerisindeki büyüme oranı ise yüzde 303 oldu.



BDDK bu kez testi kırılmadan önlemini aldı



Mehmet Sıddık
Yurtçiçek

2001 krizinden sonra dümene geçip dünyanın en sağlam bankacılık sistemlerinden birinin oluşmasını sağlayan BDDK, banka dışı ödeme kanalları ve elektronik parada da ipleri eline aldı. Peki bu yeni dönem neler getiriyor? Ödeme aracılığı, para transferi, e-para ihracı yapabilmek için lisans almanın koşulları neler? Tüm bu soruları ve daha fazlasını, “Hukuki Açıdan Elektronik Para” kitabının yazarı ve BDDK Hukuk İşleri Dairesi Bankacılık Başuzmanı Av. Dr. Mehmet Sıddık Yurtçiçek’e sorduk...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com

Sizce Türkiye'nin uluslararası arenada en güçlü olduğu sektör hangisi? Pek çoğunuzun “bankacılık ve finans” dediğinizi duyar gibiyiz.

Evet, 2001 krizinde süttü ağzı yanan Türkiye, yorgunluğundan yemeyen faydalarını yaşıyor bugün. Bankalarımızın sermaye yeterlilik rasyoları yüksek, yurtdışından kaynak (sendikasyon) bulmada sıkıntı çekmiyorlar, kredi talepleri tereddütsüz karşılanıyor, mudilerin hiçbir güven sorunu yok...

2001 krizinin çabuk atılmasında, 2007 ve 2008'de ABD'de başlayıp dünyaya yayılan krizin “teğet geçmesinde”, bankaların eskisinden daha güçlü bir yapıya kavuşmasında kuşkusuz sektörün

regülasyonlarla disipline edilmesi başrol oynadı.

Regülasyon yani düzenleme deyince de akla hemen BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) geliyor değil mi? Son dönemlerde taksit sınırlaması ve bazı sektörlerle getirilen yasaklarla eleştirilse de BDDK'nın finans sektörüne katkıları tartışılmaz.

Malum, finans sektörünün en önemli faaliyet alanları arasında ödeme hizmetleri yer alıyor. İnternet ve hızla gelişen, değişen teknoloji ödeme işlemlerini bankaların tekelinden çıkarmaya başladı. GSM operatörleri, para transferi yapan kuruluşlar, fatura ödeme merkezleri... Google Wallet, Apple Pay, Samsung Pay, Android Pay gibi yeni nesil ödeme araçları, elektronik para ihracıları...

Hal böyle olunca ödeme hizmetleri ve elektronik paranın ayrı bir



konu olarak ele alınıp kendi içinde disipline edilmesi ihtiyacı doğdu. Bu konuda da görev doğal olarak yine BDDK'ya düştü...

Ödeme hizmetleri ve elektronik para açısından başlayan yeni dönemi, ödeme hizmeti sağlayıcısı ve e-para ihraççısı olabilmek için neler gerektiğini BDDK Hukuk İşleri Dairesi Bankacılık Başuzmanı Av. Dr. Mehmet Sıddık Yurtçiçek ile konuştuk.

Yurtçiçek, aynı zamanda bu yeni sektör hakkında yazılan sınırlı sayıdaki eserlerden biri olan "Hukuki Açından Elektronik Para" kitabının da yazarı. Dolayısıyla burada yaptığı açıklamaların, bir BDDK yetkilisinden ziyade sektör uzmanı kimliğiyle değerlendirilmesini rica ettiğini belirtelim...

Önce kısaca, ödeme hizmetleri ve elektronik para hakkında çıkarılan kanunla ilgili süreci özetleyebilir misiniz?

Ödeme hizmetleri ve elektronik para kavramları ülkemizde 2013 yılından itibaren tartışılmaya başladı. Daha önce bu konuda yasal bir düzenleme yoktu. Şirketler genel kanunlar çerçevesinde faaliyetlerini yürütüyordu. Tabii geleneksel olarak bu tür hizmetleri bankalar veriyor. Öte yandan, para transferi konusunda yerel ve uluslararası kuruluşlar, fatura ödemelerinde ise bugün Türkiye'nin hemen her bölgesine yayılmış fatura ödeme merkezleri faaliyet gösteriyor.

AB uyum süreci doğrultusunda Merkez Bankası'na, ödeme hizmetleriyle ilgili mevzuatın Türk hukukuna aktarılması görevi verilmişti. Bunların başında da ödeme hizmetleri ve elektronik paraya ilişkin Avrupa Birliği direktifleri yer alıyordu. Merkez Bankası da bu doğrultuda 6493 sayılı kanunu hazırlayıp meclise sundu. O aşamada da ödeme ve elektronik para tarafının BDDK tarafından düzenlenmesi ve denetlenmesi hususunda anlaşma sağlandı.

Bu kanun ilgili kişi ve kuruluşlara ne gibi yüküm-

lülükler getiriyor? Bu noktada BDDK'nın rolü nedir?

6493 sayılı kanun Meclis'te kabul edilip yürürlüğe girdikten sonra bu sektör ilk kez düzenleme altına alınmış oldu. Artık şirketlerin kendilerini bu mevzuat doğrultusunda yapılandırıp yükümlülüklerini yerine getirdikten sonra lisans için BDDK'ya başvurmaları gerekiyor. Hatırlanacağı gibi BDDK, ödeme ve elektronik para şirketlerine yönelik yönetmeliği ve bilgi sistemlerine ilişkin tebliği yayınladı. Sektörde faaliyet gösteren şirketler için geçiş süreci geçtiğimiz haziran ayında sona erdi ve kanunun yürürlüğe girdiği anda ve öncesinde ödeme ve elektronik para hizmeti sunan kuruluşlar BDDK'ya lisans başvurularını yaptı. Lisans alan şirketler Resmi Gazete'de yayımlanarak kamuoyuna duyuruluyor ve ayrıca BDDK'nın internet sitesinde de yer alıyor.

BDDK'nın lisans verme süreci nasıl işliyor? Başvuru yapmayan ya da başvurusu reddedilen şirketleri neler bekliyor?

Kanun ve ilgili mevzuatın yürürlüğe girmiş olmasından dolayı artık Türkiye'de ödeme aracılığı, para transferi yapmak ya da elektronik para ihraç etmek isteyen firmaların gerekli bilgi ve belgelerle BDDK'ya başvurması gerekiyor. BDDK, bütün gerekliliklerin yerine getirilmesi kaydıyla en geç 6 ay içinde lisans konusunda karar veriyor. Bu sürenin kısılması tamamen başvuran şirketlerin durumuna bağlı. Eğer tüm kriterler yerine getirilmiş ve eksiksiz bir dosya sunulmuş ise bu onayım daha kısa sürede örneğin 2 ay içinde de alınması mümkün. Eksiklikler varsa BDDK bunları ilgili şirkete bildiriyor ve gerekli adımları atmasını istiyor.

Geçiş sürecinden yararlanmayan şirketlerin lisans alana kadar faaliyette bulunması mümkün değil. Geçiş sürecinden yararlanarak başvuruda bulunan şirketlerden başvurusu kabul edilmeyenler fa-



aliyelerini hemen durdurmak zorunda kalacaktır. Ancak eksikleri tamamlaması halinde yeniden başvurmasının önünde engel yok. Lisans alınmaya kadar Türkiye'deki faaliyetlerini askıya almaları ve mevzuat kapsamına giren faaliyetlerde bulunmamaları gerekir:

Belirttiğiniz gibi, Türkiye'nin hemen her bölgesine yayılmış fatura ödeme merkezleri var. Sizce bunların tamamı lisans alır mı?

Gerek BDDK'ya yapılan başvuru sayısı gerekse benim piyasadan edindiğim izlenim, bu sayının sınırlı kalacağı yönünde. Fatura ödeme merkezlerinin çoğunun ya birleşerek ya da lisans almış kuruluşların temsilcisi olarak yola devam edeceğini öngörüyorum.

Sanız lisansın gerektirdiği bir maliyet de söz konusu...

Elbette. Bu sadece fatura ödeme merkezleri için sınırlı değil. Fatura ödeme kuruluşları için 1 milyon, ödeme kuruluşları için 2 milyon, elektronik para kuruluşları için de 5 milyon TL başlangıç sermayesi belirlenmiş durumda.

Bunlar oldukça yüksek tutarlar. Peki Avrupa Birliği ülkelerinde durum nasıl?

Avrupa Birliği'nde sermaye alt sınırı olarak 50 bin Euro'dan başlayıp 350 bin Euro'ya kadar giden rakamları görüyoruz. Ancak BDDK, sermayeden ziyade kurumsallık ve profesyonellik konusunda sıkıntuların aşılması gerektiğini düşünüyor. Şirketlerin kurumsal bir yapı oluşturması, iç denetim ve kontrol sistemi kurmaları gerekiyor. Keza bilgi sistemlerinin, IT altyapısının da özel bilgilerin güvenli şekilde saklanması için mevzuat doğrultusunda oluşturulması gerekiyor. Bilgilerin güvenliği, sınırların saklanması

BDDK için çok önemli. Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının birincil ve ikincil sistemlerinin Türkiye'de tutulması yükümlülüğü de bu doğrultuda getirilmiş bir yükümlülük ve bu konu BDDK'nın etkin denetim yapabilmesi açısından da hayati önem taşıyor.

Bu tür hizmetler dışarıdan alınabiliyor değil mi?

Elbette. Nitekim baktığımızda sektörde dış hizmet alımı çok yaygın. Bu tür hizmetleri sunan birçok şirket var. Burada önemli olan husus, özellikle bilgi sistemlerine ilişkin dış hizmetin Türkiye sınırları içinden temin edilmesidir. Bu şekilde dış hizmet alan firmaların lisans almasının önünde engel yok. Mevzuat buna izin veriyor.

Bazı kesimlerde, BDDK'nın sanal pazaryerleri ve diğer bazı sektör kuruluşlarını kapsam dışında bıraktığı gibi bir algı var. Bu konuda neler söylebilirsiniz?

BDDK olaya tamamen mevzuat açısından bakıyor ve orada belirtilen kriterler doğrultusunda başvuru yapan firmaya istisna kapsamında olup olmadığını, lisans gerekip gerekmediğini bildiriyor. Burada kanununun 12'nci maddesinin 2'nci fıkrasında belirtilen istisnalar göz önüne alınıyor.

Şu ana kadar lisans için 40'ın üzerinde şirketin başvurduğu biliniyor. Sizce bu sayı önümüzdeki dönemde artacak mı?

BDDK uzmanları, düzenlemelerle ilgili daha önce sektördeki pek çok şirketle bir araya geldi. Oradan edindiğimiz izlenim, başvuruların önümüzdeki dönemde daha da artacağı yönünde. Yabancı yatırımcıların da bu alana ilgisini biliyoruz. Dışardan gelecek yeni girişimlerin de başvuruları olacaktır. ☹

KAMU KURUMLARI, PİYASA KATILIMCILARI VE PROFESYONELLER İÇİN ÖNEMLİ BİR REHBER



"Hukuki Açıdan Elektronik Para" kitabı, ödeme hizmetleri ve elektronik para konusunda önemli bir kaynak niteliğinde. Bu konuların tarihi gelişimini, hukuki niteliğini, işleyiş şekilleri ve yapılarını ayrıntılı olarak ortaya koyuyor. Kara paranın aklanması, vergisel yükümlülükler gibi hususlara da değiniyor. Av. Dr. Mehmet Sıddık Yurtçiçek, kitabın ilk baskısını Haziran 2013'te piyasaya sunmuştu. Tabii o dönemde 6493 sayılı yasa henüz yürürlüğe girmemişti. Yurtçiçek, 2015 yılının mayıs ayında çıkan ikinci baskıya yeni bir bölüm ekleyerek, 6493 sayılı yasa ve ilgili yönetmeliğin

neler getirdiğini de ortaya koydu. Elektronik parayı tüm yönleriyle ele alarak hukuki nitelendirmesini yapan ve günlük hayatta sıkça kullanılan ödeme araçlarıyla farklarını belirten bu çalışma, kamu kurumları, piyasa katılımcıları ve tüm profesyoneller için önemli bir rehber niteliğinde. Sektörün yeni olması ve sürekli bir gelişim, değişim sürecinden geçmesi, kitabın sık sık güncellenmesini gerektirebiliyor. Yurtçiçek, önümüzdeki dönemde de kitabın güncellenmiş yeni baskılarının piyasaya sunulabileceğini açıklıyor. Kitapta yer alan bazı konu başlıkları ise şöyle:

- Paranın Hukuki Tanımı
- Mevduatın Hukuki Niteliği
- Kredi Kartı ile Yapılan Ödemenin Hukuki Niteliği
- Elektronik Para ve Hukuki Niteliği
- E-para Sistemlerinin Yapısal Özellikleri
- Somut e-para Yapı ve Uygulamaları
- Avrupa Birliği Düzenlemeleri
- Amerika Birleşik Devletleri Düzenlemeleri
- Kara Para Aklanması
- Bitcoin
- Telekomünikasyon Şirketleri
- Ödeme Sistemi
- Ödeme Hizmeti
- Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları
- İdari Para Cezaları ve Cezai Sorumluluk

ZİRAAT'TEN BİR İLK!

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



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası



Sahne alma sırası bu ekipte

Çin ATM pazarının lideri GRG, Türkiye'de 2013 yılından bu yana sürdürdüğü yatırımları büyük ölçüde tamamladı ve Avrupalı, Amerikalı rakipleriyle aynı seviyede hizmet verebilir hale geldi. GRG'nin 52 kişilik ekibi, İstanbul ve Ankara'daki depolar, 21 ildeki ofisler üzerinden her yere ulaşıp, her ihtiyacı karşılayabiliyor...



GRG, Türkiye'deki pazar payı henüz düşük seviyelerde olsa da bankacılık sektöründe "Çinli ATM devî" olarak biliniyor. Çünkü Türkiye pazarında yeni olmasına rağmen son dönemlerde yaptığı

hamlelerle rakiplerini zorluyor; iddialı yeni ürün ve hizmetleriyle "Bu pazarda ben de varım" diyor.

GRG Bankacılık Ekipmanları, Türkiye'deki faaliyetlerine 2011 yılında başladı. 2013 yılında operasyon yapısını yenileyerek sadece ATM satan bir şirket olmaktan çıkıp teknik destek ve saha operasyonlarını oluşturdu. Aynı yılın son çeyreğinden itibaren de tüm Türkiye'de hizmet verebilecek yaygınlığa ulaştı. GRG, bugün itibarıyla 21 ildeki ofisleri üzerinden 81 ilin tamamına hizmet verebilecek yapıya sahip...

PSM olarak "Ayn Ekibi" sayfalarımıza GRG Bankacılık Ekipmanları'nın 52 kişilik genç ve iddialı ekibini konuk ettik. Bu ekip, Genel Müdür Hakan Soylu yönetiminde Pazarlama ve Satış, Operasyon, Çağrı Merkezi, Tamir ve Muhasebe bölümlerinde görev yapıyor.

Pazarlama ve Satış ekibinin başında Müdür unvanıyla Didem Birdamla var. Operasyon Müdürlüğü'nü Erdoğan Karataş yürütüyor. Ekibin iki Çinli üyesinden James Zhan, Teknik Destek Müdürü unvanına sahip. Diğer Çinli Henry Cang ise mühendis olarak görev yapıyor.

Ekibin 32 üyesi sürekli olarak sahada görev yapıyor ve farklı bankalar için kurulmuş ATM'lere servis hizmeti veriyor. 5 mühendis de bu ekibe yazılım ve donanım desteği sağlıyor. Tamir servisinde ise 4 teknisyen görevli.

Kalıcılık ve yaygınlık çok önemli

GRG Bankacılık Ekipmanları Genel Müdürü Hakan Soylu, iyi bir ekip kurduklarını, 2013 yılından bu yana sadece satış ve satış sonrası hizmetlerden tamir ve bakıma kadar tüm süreçleri kapsayan güçlü yapı oluşturduklarını anlatıyor. Bankaların haklı olarak ürün aldıkları kurumun Türkiye'nin her noktasında hizmet verip veremeyeceğine baktığımız vurgulayan Soylu, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Bankacılık kesimine uzun ömürlü ürün satan firmaların en az 8-10 yıl bunlar için hizmet verebilmesi gerekiyor. Bu yüzden bankalar, iş yaptıkları firmaların Türkiye'de kurulu bir ofisi olmasına, faaliyet gösterdikleri her bölge için hizmet verebilmesine dikkat ediyor. Biz de Türkiye'deki operasyonlarımızı bu doğrultuda yapılandırdık. 21 ilde açtığımız ofislerin yanı sıra Ankara ve İstanbul'daki depolarımız bizi rakiplerimizle aynı seviyeye taşıdı. Böylece GRG; satış, satış sonrası destek, lojistik ve tamir merkezi anlamında sadece kendi kaynaklarıyla hizmet verebilen, nakit ürünleri alanında etkin bir firma konumuna geldi. Böylece GRG; satış, satış sonrası destek, lojistik ve tamir merkezi anlamında sadece kendi kaynaklarıyla



Hakan Soylu

GRG Bankacılık Ekipmanları nakit işlenen her alanda ATM'den akıllı para sayma makinelerine iddialı ürün ve çözümler sunuyor.

la hizmet verebilen, nakit ürünleri alanında etkin bir firma konumuna geldi. GRG Banking, rakiplerinden farklı olarak ATM, VTM ve tüm nakit işleme çözümlerinde kendi Ar-Ge'si ile geliştirdiği donanımları kullanıyor ve OEM hizmeti veriyor."

Nakit söz konusuysa GRG yeter

GRG, ağırlıklı olarak finans sektörüne hizmet veren, daha çok da bankalara ATM satan bir şirket olarak biliniyor. Ancak Hakan Soylu, farklı ürün ve çözümlerin de olduğunu belirtiyor. Müşteri ihtiyaçlarına özel donanım üretebildiklerini söyleyen Soylu, toplu ulaşımda kullanılan TVM (Bilet verme kiosku), AFC (Otomatik ücret toplama ve geçiş sistemleri) validatörler ve daha pek çok cihazı buna örnek gösteriyor. Tabii müşteri derken GRG, bireylere değil kurumlara yönelik çözümler üretiyor. Nakit işleme konusunda her türlü ihtiyaca cevap verebildiklerini vurgulayan Soylu, GRG'nin bu alandaki ürün ve çözümlerini şöyle anlatıyor:

"Yazarkasa değil ama yüksek kapasiteli nakit saklama ürünlerimiz var. 'Cash deposit' olarak adlandırdığımız bu cihazlar herhangi bir perakende noktasında kullanılabilir. Yine güvenli bir kasa içindeki yüksek tutardaki nakitlerini koyabilecekleri, günlük olarak saklayabilecekleri çözümlerimiz var. Paralar kasaya konduğunda otomatik olarak sisteme bilgi veren, işleyen, tutarlarına göre tasnif edebilen bir cihaz bu. Bunlar Türkiye için çok yeni bir ürün grubu. Pilot çalışmalarını yaptık. Hem ▶



Erdoğan Karataş

Didem Birdamla

Hakan Soylu

Çin teknoloji devi GRG'nin şu an Türkiye'de olmayan, ancak ihtiyaç ve talep doğrultusunda getirebileceği birçok ürün var.

bankalar hem de perakendecilerin ihtiyaç duyduğu bu ürünün yoğun talep göreceğini düşünüyoruz.”

Para sayma makinelerinde de iddialı

GRG, ATM ve toplu ulaşım çözümlerine ek olarak nakit sayma ürünlerine de sahip. Kısacası şirket, her bankanın şubelerinde üçer beşer tane bulunan para sayma makinelerini de üretiyor. Bu alanda etkin bir firma olduklarını vurgulayan Hakan Soylu, “Masaüstü kullanılanlardan tutun da yüksek kapasitelilere kadar oldukça geniş bir ürün gamına sahibiz. Bu yüksek teknolojlili para sayma makinelerini 1.5 yıldan beri Türkiye’de test ederek bankaların kullanımına sunduk. Artık bu cihazlarla da pazarda etkin olmak istiyoruz” diyor.

Toplu ulaşımın ‘donanım destekçisi’ olacak

GRG’nin toplu ulaşımaya yönelik çözümlerine dönecek olursak... Hakan Soylu, Çin teknoloji devinin, şu an Türkiye’de olmayan, ancak ihtiyaç ve talep olması durumunda getirebilecekleri birçok iddialı ürün ve çözümü olduğunu söylüyor. Belirttiğimiz gibi de bunlara toplu taşıma sistemlerine yönelik yazılım ve donanım çözümlerini örnek gösteriyor.

GRG’nin Çin’de metro, otobüs gibi toplu taşıma araçlarına yönelik

bilet sistemleri kullanılıyor. Bu alanda anahtar teslimi ve uçtan uca çözüm sunan şirket, çok geniş bir ürün gamına sahip. Soylu, GRG’nin ATM cihazlarının yanı sıra bu alanda da Çin’in en büyüğü olduğunu vurguluyor. Hong Kong’un toplu ulaşımı için anahtar teslimi çözümler sunan GRG, teknolojiye gelişmeler ve yeni ihtiyaçlar doğrultusunda bu alandaki yazılım ve donanım çözümlerini kolayca yapılandırıp, gerektiğinde tamamen yenileyebiliyor.

Hakan Soylu, GRG’nin artık bu tür ürün ve hizmetlerini Uzakdoğu ülkeleri dışına taşıma noktasına geldiğine işaret ediyor. Soylu, “Bugüne kadar bu tür işlerde lokal çözümlerle ağırlıktaydı. Ancak artık rekabetçi fiyatlarla global çözümler de pazarlanabilir hale geldi” diyor.



Kaan Topçuoğlu



Operasyon Müdürü Erdoğan Karataş ve ekibi

GRG, bu tür büyük projelerde “yap-işlet-devret” modeline sıcak bakıyor. Ancak Soylu, Türkiye’de henüz o aşamaya gelinmediğini düşünüyor. İlk aşamada bu işleri yapan şirketlere donanım ve yazılım hizmeti vermeyi planladıklarını söylüyor. “Bu tür büyük projelere donanım tedarik edip saha desteği verebiliriz. Şimdilik kendimizi ‘donanım destekçisi’ olarak konumlandırdık. İleride zaman ne gösterir bilemeyiz” diyor. ☹

GRG, ATM’lerin yanı sıra toplu ulaşımda kullanılan donanım ve yazılımlarda da Çin’in en büyük şirketi konumunda.



Satış ve Pazarlama Müdürü Didem Birdamla

Özdemir Helvacioğlu



Dr. Soner Cankö

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi **troy** 1 Nisan 2016'da işleme başlıyor



Türkiye'deki bankalar BKM çatısı altında güçlerini birleştirdi ve bir süredir çalışmaları devam eden "ulusal ödeme yöntemi"nde sona gelindi. "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" TROY, 1 Nisan 2016 tarihinden itibaren banka ve kredi kartlarının üzerinde yer almaya başlayacak...

Ödeme sistemlerinde dünya çapında örnek alınan ürün ve hizmetler geliştiren Türkiye, kendi ödeme yöntemini hayata geçiriyor. Türkiye'deki bankalar, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) çatısı altında güçlerini birleştirdi ve "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" çalışmalarında sona gelindi. Böylece Türkiye de Almanya, Fransa, İtalya, Çin, Brezilya gibi ulusal ödeme yöntemini kullanabilecek. Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko, Türkiye'nin 1 Nisan 2016 tarihinden itibaren kendi ödeme yöntemini kullanmaya başlayacağını açıkladı. "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi", TROY markasını taşıyacak. TROY'un TR'si "Türkiye", O'su "Ödeme", Y'si de "Yöntemi" kelimelerinin ilk harflerinden oluşuyor.

Türkiye'nin gücünü ortaya koyacak

TROY projesi hayata geçtiğinde, kredi ve banka kartlarının sağ alt köşesinde, ödeme yöntemi markasını taşıyan bölüme artık bir Türk markası da yer alacak. Dr. Soner Canko, Türkiye'nin yeni ödeme yönteminin tanıtıldığı basın toplantısında şu değerlendirmeyi yaptı:

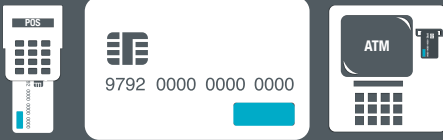
"Küresel düzeyde milyarlarca kredi kartı ve banka kartı için faaliyet gösteren sistemlere, yerel düzeyde özelleşen taleplere cevap verecek farklı bir alternatif ihtiyacı giderek artıyor. Çeşitli ülkelerde de yerel düzeyde pek çok alternatif ödeme yöntemi mevcut. Türkiye bankacılık sektörünün ulaştığı düzeye baktığımızda, alternatif yeni bir ödeme yöntemi yaratacak güce sahibiz. Sektördeki bilgi birikimi ve teknolojiyle yeni bir dönemin kapılarını aralamamanın vakti geldi. BKM olarak 25'inci yılımızı kutlarken 'Türkiye'ye değer katmaya devam edeceğiz' demiştik. Bugün Türkiye ve kartlı ödeme sistemleri için tarihi bir an yaşıyoruz ve bir ilki gerçekleştiriyoruz. Bugüne kadar bilgi birikimi ve teknoloji gücümüzle oluşan altyapıyla Türkiye, artık kendi ödeme yöntemini hayata geçiriyor."

"Nakitsiz toplum" yolunda önemli bir adım

Türkiye'nin "Yeni Ödeme Yöntemi"ni kullanmak için geri sayımın başladığını söyleyen Dr. Soner Canko, "Ödeme yaparken ya da alırken işlemler yine güvenli, hızlı ve sorun-



Alışveriş yaparken ya da para çekerken
sağ alt köşedeki logo
kartlı işlemlerin yapılmasını sağlıyor



Türkiye'deki Bankalar
Güçlerini Birleştirdi

GELİŞMİŞ TEKNOLOJİ

GÜVENLİLİYAPPI

İNÖVATİF YAKLAŞIM

BİLGİ BİRİKİMİ

Türkiye'deki işlemler...



%40 KART

%100 KART

Hedefimiz %100 nakitsiz ödemeler toplumu!

Kartlı Ödemeler



Doğru kullanım ve bütçeye uygun
harcama ile bireysel tasarruf sağlar

Paranın yerine geçmesi sayesinde
sektörel ve ülke çapında tasarruf sağlar



Ekonomiyi
Güçlendirir

Kartlı Ödemeler

Bu topraklara ait
güçlü bir ödeme yöntemi ile
Türkiye ekonomisine değer katacağız



Enflasyonu
Düşürür



İş Olanakları
Yaratır



Kayıt Dışı
Ekonomiyi
Özler



İnovasyon

Türkiye'nin ödeme yöntemi ile yenilikçi
yaklaşımları daha hızlı geliştireceğiz.

TROY ile Türkiye Kazanacak!



“TROY, verimlilik ve tasarruf

açısından Türkiye ekonomisinin
bütününe çok önemli
katkıları sağlayacak.”

suz şekilde ger-
çekleşsin, hem

açısından Türkiye ekonomisinin bütününe çok önemli katkılar
sağlayacak” dedi.

Türkiye'ye özel olsun hem Türkiye kazansın istiyoruz” dedi.

Ödeme sistemleri açısından özellikle son 5 yıldır büyük bir
değişim-dönüşüm sürecinden geçildiğini hatırlatan Canko,
Türkiye'nin “nakitsiz toplum” hedefine de dikkat çekerek sözlerini
şöyle sürdürdü:

“Türkiye olarak hedefimiz 2023'te yüzde 100 nakitsiz topluma
ulaşmak. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY ile bu hedefe daha
kolay ulaşacağımıza, Türkiye ekonomisine daha fazla değer kata-
cağımıza inanıyoruz.”

Verimlilik ve tasarruf artacak

BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, Türkiye'nin kendi öde-
me yönteminin oluşturacağı yeni ortamın tasarruf oranını artı-
racağının da altını çizdi. Canko, “TROY, verimlilik ve tasarruf

“Yüzde 40'a değil, yüzde 60'a talibiz”

Canko, TROY projesinin Türkiye'de etkin olarak faaliyet gös-
teren uluslararası ödeme sistemleri (MasterCard, Visa vb) ile
kıyasıya rekabete girmek gibi bir amacının olmadığını özelli-
kle vurguladı. Canko, “BKM, kâr amacı gütmeyen bir kuruluş.
Türkiye'de şu anda ödemelerin yüzde 40'ı kartlarla, yüzde 60'ı
da nakitle yapılıyor. Bizim amacımız mevcut yüzde 40'tan pay
kaymak değil, yüzde 60'luk kesimi kartlı ödemeler sistemine
kazandırmak. Bu da ‘nakitsiz toplum’ hedefine ulaşmak için
önemli bir adım olacak” dedi.

Canko, ulusal ödeme yöntemini kuran ülkelerde kartlı ödemeler-
in payının kısa sürede katlanarak büyüdüğüne dikkat çekti. Bu
ülkelere de Sırbistan, Singapur gibi örnekler verdi. ☹

“TROY ÖNCE İLK 3'E GİRECEK, SONRA 1 NUMARAYA OYNAYACAK”

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, ilk etapta
ağırlıklı olarak yurtiçinde kullanılacak.
Ancak Dr. Soner Canko, bankaların tercihine
bağlı olarak yine 1 Nisan 2016'dan itibaren
yurtdışında kullanılmasının önünde de engel
olmadığını belirtti. Yani bankalar, uluslararası
kartlı ödeme sistemleriyle anlaşıp, kartın arka
kısmına da ilgili kuruluşun logosunu koyarak

Amerika'da, Avrupa'da, Çin'de veya başka bir
bölgede TROY logolu kartların kullanılmasını
sağlayabiliyor.

Canko, BKM çatısı altında geliştirilen ve yine
BKM bünyesinde yönetilecek TROY'un ilk
etapta ilk 3 ödeme sistemi arasında olmayı
hedeflediğini açıkladı. Sonraki hedefi ise “TROY
1 numaraya oynayacak” sözleriyle işaret etti.



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

Kartlarla ilgili en titiz ve en ayrıntılı tebliğe hazır olun!



Av. Kortan Toygar
YTT Hukuk Bürosu Ortak Avukat



Mustafa Fatih Boyraz
BDDK Bankacılık Uzmanı*

1 Ocak 2016'dan itibaren yürürlüğe girmesi planlanan "Banka ve Kredi Kartı İşlemlerinde Kullanılan Bilgi Sistemlerinin Yönetimi Hakkında Tebliğ Taslağı" (taslak tebliğ); kartlı sistem kuran (MasterCard, Visa vb), kart çıkaran (bankalar), üye işyeri anlaşması yapan kuruluşlar (bankalar), üye işyerleri (mal ve/veya hizmet satan kuruluşlar) ve dış hizmet sağlayıcılar (kart verisi saklama, işleme, iletme amacıyla banka veya üye işyerlerine hizmet veren kuruluşlar) açısından önemli düzenlemeler içeriyor. Bu yazımızda, söz konusu düzenlemelerden özellikle üye işyerlerini etkileyecek olanları ele aldık...

Öncelikle, banka ve kredi kartlarıyla yapılan işlemler kapsamındaki faaliyetlerin yürütülmesinde kullanılan bilgi sistemlerinin yönetimine ilişkin usul ve esasların ilk kez bu kadar ayrıntılı bir şekilde düzenlendiğini belirtelim.

Taslak tebliğin geneline bakıldığında, bilgi güvenliğinin ve kartlara ve kart hamillerine ilişkin bilgilerin gizliliğinin üst düzeyde tutulmaya çalışıldığı görülüyor. Tebliğin temel amaçlarından biri de kart hamilinin bilgisi olmadan, onun adına finansal işlem yapılmasının önlenmesi...

Form doldurarak kart çekimi dönemi bitiyor

Taslak tebliğin 9'uncu maddesinin (3) numaralı fıkrasıyla, CNP (kartın hazırda bulunmadığı hallerde) işlemlerde kullanılacak dinamik kimlik doğrulamada, kimlik doğrulama gerçekleştirilen veri kümesiyle ikinci bir kimlik doğrulama gerçekleştirilemeyeceği, dinamik kimlik doğrulama kapsamında, kimlik doğrulamayı üye işyeriyle ve işlem tutarıyla ilişkilendiren kimlik doğrulama mekanizması kullanılacağı hükme bağlanıyor. Bu düzenlemeyle müşteriler tarafından form doldurulup imzalanmak suretiyle iletilen "mail order" işlemlerinin yapılması artık mümkün olmayacak. Nitekim 10'uncu maddenin (1) numaralı fıkrasının (b) bendiyle, hassas verilerin iletiminin güvenli şifrelemeyle gerçekleştirileceği ve aynı fıkranın (c) bendiyle veriyi ya güvenli şifrelemeyle şifrelenmiş olarak ya da korunaklı sistemlerde saklayabileceği hükme bağlandığı için kağıt üzerinde hassas verinin saklanması ve iletilmesi mümkün olmayacak.

Kimlik doğrulamadaki yenilikler CNP kaygısını giderecek

Taslak tebliğin 9'uncu maddesinin (5) numaralı

fıkrasıyla, tekrar eden ödemeler için uygulanacak dinamik kimlik doğrulama mekanizması düzenleniyor. Buna göre ilk işlem esnasında, ödenen tutarın değişmesi durumunda ve uzun süreli işlemlerde asgari olarak yılda bir kez dinamik kimlik doğrulama koşulu getiriliyor. Ayrıca söz konusu tebliğin 19'uncu maddesinin (4) numaralı fıkrasıyla, tekrar eden ödemeler için üye işyerlerine ilk işlem öncesinde, üye işyeri anlaşması yapan kuruluşa (banka) tutar bilgisi, ödemenin ne sıklıkla gerçekleşeceği ve ne kadar tekrar edeceği bilgilerini iletme yükümlülüğü getiriliyor. İşlem sonrasında üye işyeri herhangi bir hassas kart verisi saklayamayacağı için de ödemenin tekrarı için herhangi bir iletimde bulunmasına gerek olmadığı belirtiliyor.

Tekrar eden ödemelerin taksitli ödemelerden farkına gelince... Taksitli ödemede ödenecek toplam tutar kart limitini kapatıyor. Tekrar eden ödemelerde ise her bir ödemeye anında kart limiti kapatılıyor. Bu çerçevede, tekrar eden ödemenin gerçekleştirilmesi için kart limitinin müsait olması şartı var. Spor salonu ve gazete abonelikleri gibi tekrar eden ödemelerde, kimlik doğrulama ilk işlem esnasında gerçekleştirilmek zorunda olacak ve yapılacak ödemenin tutarı, sayısı ve ödeme süresi belirtilecek. Tutarın değişmesi durumunda ve her durumda ilk ödemeden itibaren bir yıl geçtikten sonra kimlik doğrulamanın tekrar yapılması zorunluluğu söz konusu.

Dinamik kimlik doğrulamanın düzenlendiği 9'uncu madde, kartlı işlem seçeneklerinin düzenlendiği 12'nci madde ve sorumlulukların düzenlendiği 26'nci maddenin; güvenlik kaygısıyla CNP işlemini tercih etmeyen müşterilerin bu kaygısını gidereceği ve bu kapsamda sektöre olumlu etki yapacağı düşünülüyor.

Kimler, hangi koşulda hassas kart verisi saklayabilecek?

Hassas kart verisini tutabilecek kuruluşları belirleyen taslak tebliğin 10, 18 ve 20'nci maddeleri üye işyerleri açısından önemli düzenlemeler içeriyor. 10'uncu maddenin 1'nci fıkrasının (c) bendi uyarınca, hassas ödeme verisi şifrelenmiş olsa dahi sadece kart kuruluşları (bankalar) ve bu kuruluşlara hizmet veren dış hizmet sağlayıcıları (bankalara destek hizmetini veren kuruluşlar) tarafından tutulabiliyor.

Taslak tebliğin "Üye işyeri adına hassas kart verisinin saklanması ve kullanılması" başlıklı 18'inci

* Burada belirtilen görüşler yazarlara aittir ve hiçbir şekilde BDDK'nın resmi görüşünü yansıtmaz.



Ocak 2016'dan itibaren artık müşteriler tarafından form doldurulup imzalanmak suretiyle iletilen "mail order" işlemleri yapılamayacak. Kartlar müşteriye CNP işlemlerine ve yurtdışında kullanıma kapalı olarak gelecek. Suiistimal yapan üye işyerleri, üye işyeri anlaşması yapan diğer kuruluşlarla paylaşılacak, gerekirse sistemden çıkarılacak...

maddesi, üye işyeri adına, kart hamilinin talebi halinde, tebliğ hükümlerine uygun olarak, sadece üye işyeri anlaşması yapan kuruluşun (banka) veya üye işyeri anlaşması yapan kuruluşun dış hizmet sağlayıcısı (bankalara destek hizmeti veren kuruluş) nezdinde kart verisi saklanabileceğini düzenleme altına alıyor. Taslak tebliğin 20'nci maddesinde de üye işyerinin, şifrelenmiş bile olsa hiçbir biçimde hassas kart verisi saklayamayacağı düzenlenmiş durumda.

Bu çerçevede artık üye işyerleri hassas kart verisini kendileri tutamayacak. Ancak müşterilerin rızası kapsamında, dış hizmet alımı yoluyla bir banka aracılığıyla tutabilecekler. Banka bu bilgileri kendi nezdinde veya bu konularda destek hizmeti aldığı kuruluşlar nezdinde tutabilecek. Üye işyerlerinin bir bankayla anlaşması yeterli bulunuyor. Yani her bir bankayla ayrı bir anlaşma yapma zorunluluğu yok. Kart verisini bu şekilde üye işyeri adına saklayan banka, üye işyeri için ve bu üye işyerine özgü bir referans kodu (token) üretecek. Üye işyeri de bu referans kodunu bankaya iletmek suretiyle kart verisinin kullanımını sağlayabilecek. Bir müşterinin kart verisini temsil amacıyla iki farklı üye işyeri üretilen referans kodların farklı olmasıyla, referans kodların sızması halinde dahi kart hamillerinin finansal kayba uğramasını engellenmesi amaçlanıyor.

Taslak tebliğin 20'nci maddesinin (5) numaralı fıkrası, hassas kart verisi saklamaya ilişkin önemli bir istisna getiriyor. 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" kapsamında elektronik para veya ödeme kuruluşu olan üye işyerleri, hassas kart verisi saklayabilecek. Bu çerçevede, taslak tebliğin 20'nci maddesinin (1) numaralı fıkrası bu kuruluşlar bakımından uygulanmayacak. Bu şekilde hassas kart verisi saklayan ödeme ve elektronik para kuruluşlarının PCI DSS kriterleriyle uyumlu olması ve bu durumu ispatlaması gerekiyor.

Üye işyerinin alabileceği kişisel bilgiler neler?

Taslak tebliğin 20'nci maddesinin (3) numaralı fıkrası uyarınca üye işyeri, sadece gerçekleşmekte olan ödemenin tamamlanması, teslimat, değiştirme ve iade gibi işlemler için kart hamili bilgisi talep edebiliyor. Bunun haricinde, üye işyerleri kart hamilinden bilgi talep edemiyor ve kart hamili bilgisi saklayamıyor. Söz konusu fıkra, mal ve hizmet alımı esnasında kart hamilinden kişisel bilgilerin talep edilmesinin ve bu bilgilerin paylaşılmasına muvafakat edilmesinin istenmesini yasaklıyor.

Üye işyerleri, ancak alım-satım ilişkisinden bağımsız olarak kart hamilinden kişisel bilgilerin toplanması ve paylaşılmasına izin vermesini talep edebiliyor. Bunun yanında, kart hamilinin kimliğini belirlemekte kullanılmayacak olan anonim bilgilerin talep edilmesinde herhangi bir sınırlama yok. Örneğin kart hamilinin sadece doğum tarihinin alınması tek başına kart hamilinin kimliğinin belirlenmesine yeterli olmayacağından, üye işyeri tarafından talep edilip elde tutulabiliyor. Telefon numarasıyla birlikte doğum tarihi talep edilmesi ve saklanması ise sıralanan haller dışında mümkün görünmüyor.



Kartlar CNP ödemelere ve yurtdışı kullanıma kapalı gelecek!

Taslak tebliğin 12'nci maddesinin (7) numaralı fıkrasıyla bankaların kartlarını CNP ödemelere ve yurtdışında kullanıma kapalı olarak müşterilerine sunması yükümlülüğü getiriliyor. Kartın CNP ödemelerde ve yurtdışında kullanılabilir olması, ancak müşterinin bilgilendirilmesi ve açık onayının alınması halinde mümkün olabiliyor. Bu yükümlülüğün internet ve telefon üzerinden yapılan işlemlere etkisinin olacağı düşünülüyor.

Üye işyerine "dinamik kimlik doğrulama" kalkanı

Taslak tebliğin 26'nci maddesinin (5) numaralı fıkrası uyarınca, kart hamilinin bilgisi haricinde gerçekleşen işlemlerde, kart hamilinin kimliği dinamik kimlik doğrulamayla doğrulanmışsa ve üye işyerinin herhangi bir ihmali, menfaat elde etmek amacıyla kötü niyetli hareket ettiği veya mevzuat uyumsuzluğunun bulunduğu ispat edilemezse, işleme ilişkin üye işyeri sorumlu tutulmuyor. Burada da dinamik kimlik doğrulamanın üye işyerleri açısından koruyucu özelliği öne çıkıyor.

Suiistimal yapan üye işyerleri rakiplere bildirilecek, sistemden çıkarılabilecek

Son olarak taslak tebliğin "Üye işyerleriyle sözleşmeler" başlıklı 15'nci maddesinin (1) numaralı fıkrasında yer alan şu hükme de dikkat çekmek istiyoruz:

"Üye işyeri anlaşması yapan kuruluş, üye işyerleri ile yaptığı sözleşmelerde, sunulan ödeme hizmetlerinin taşıdığı riskler çerçevesinde;e) Üye işyerinin suiistimal işlem yaptığını tespit etmesi halinde, üye işyeri anlaşması yapan kuruluşun bu durumu diğer üye işyeri anlaşması yapan kuruluşlar ile paylaşacağına, f) Üye işyeri kaynaklı suiistimal işlem şüphesi ya da tespiti halinde, işyeri hesaplarına üye işyeri anlaşması yapan kuruluş tarafından ihtiyaç duyulacak sürelerde bloke konabileceğine,ilişkin olarak uyulması gereken hükümlere ve aksi durumlarda uygulanacak para cezaları ve gerekmesi halinde sistemden çıkarma hallerine yer verir."



Bankaların, telekomcuların dijital lojistikçisi

Software AG, başta bankalar olmak üzere iş süreçlerini dijitale taşımak isteyen kurum ve kuruluşlara mimari altyapı, “belkemiği” sunuyor. Software AG Türkiye Müdürü Nil Bağdan, “Dijitalleşme geri dönüşü en kısa ve en kârlı yatırım” diyor...



Software AG, başta bankalar olmak üzere kurumların iş yapış süreçlerini dijitale taşıyor, bunun için gerekli araç ve hizmetleri temin ediyor. Bu alanda geliştirdiği ARIS yazılımıyla Oracle, IBM gibi devlerle rekabet eden şirketin dünya çapında 4 bin 500 çalışanı var.

Yıllık cirosu ise 1 milyar Euro civarında. Avrupa ve Amerika'da çok yaygın olarak faaliyet gösteren Software AG'nin, Türkiye'nin yanı sıra Uzakdoğu, Ortadoğu ve Suudi Arabistan'da da operasyonları var.

Software AG, Türkiye'deki çoğu bankaya, telekom, turizm, perakende ve daha birçok sektörden şirketlere yazılım ve danışmanlık hizmeti veriyor. Şirketin global müşterileri arasında ise PayPal,

Credit Suisse gibi isimler göze çarpıyor.

Software AG Türkiye Müdürü Nil Bağdan, “İşimiz yazılım satmakla sınırlı değil. Gerek dijitalleşme sürecinde gerekse sonraki aşamalarda iş ortaklarımız ve kendi danışmanlarımızla projeye desteğimizi sürdürüyoruz” diyor.

Sürece uçtan uca hakimiyet

Software AG, iş süreçleri dijital ortama taşındıktan sonra da kurumlardaki iş akışının verimli olmayan yönlerini, bunların sebeplerini araştırmaya devam ediyor. Bağdan, kurumlar tarafından uçtan uca görülüp hakimi olunabilen tüm bu süreçlerin kişi ve uygulamaların performansından bağımsız hale getirildiğini vur-

guluyor. Ardından da bu hizmetin avantajlarını şöyle anlatıyor: “Kişiler değişebilir, reorganizasyonlar olabilir, uygulamada birtakım problemler yaşanabilir; iş akışını dijital ortama taşıyıp verimliliği artırıcı aksiyonlar aldığımızda, aslında kurumun can damarı olan iş süreçlerini optimum hale getirmiş oluyorsunuz. Böylece kişilerden, değişikliklerden ya da uygulamaların performansından bağımsız hale geliyor iş akışınız. Her şeyden önce verimliliği artırıyor; mevcut gücüyle daha fazla iş yapabiliyor; değişikliklerden daha az etkilenen bir yapıya kavuşuyorsunuz.”

Nil Bağdan, dijitalleşmenin iş akışındaki iyileşme, problemlerin giderilmesi ve sürecin hızlanmasına sağladığı katkıyı şöyle örneklendiriyor: “Diyelim ki banka bir müşterisine kredi veriyor. Ancak nedense bu süreç bir şekilde uzuyor. Çünkü arka tarafta bir yığın işlem gerektiriyor. Peki krediyi verecek birim bu sürecin her bir adımını nasıl görebilir? Problemin nereden ve nasıl kaynaklandığını, hangi basamaklarda aksaklık yaşandığını nasıl bilebilir? En önemlisi de tüm bu süreç nasıl kısaltılabilir? Yine diyelim ki daha önce 1 günü alan bu süreç 2-3 saate nasıl indirilebilir? İşte Software AG olarak başta bankalar olmak üzere kurumlara tüm bu sorulara cevap veren altyapıyı sağlıyoruz.”

Big data analizi ve karar destek sistemi

Software AG, dijital dönüşümün ilk aşamasında iş akışlarını, iş süreçlerini optimize etmeye, verimliliği artırmaya odaklanıyor. Dijitalleşme sayesinde kurum bünyesindeki tüm birimler, uygulamalar birbiriyle iletişime geçiyor; “konuşmaya” başlıyor. Ardından da dijital ortamda, bütün yönleriyle “büyük veri”yi (big data) görmek mümkün hale geliyor.

İşte Software AG, bütün bu aşamalarda görevlerinin yanı sıra bu büyük veriyi işleyip analiz ederek bir “karar destek sistemi” çözümlerini de sunuyor müşterilerine. Bu çözüm en çok da finans sektöründeki sahtecilikleri (fraud) önlemede işe yarıyor.

Evet, Software AG'nin başta kredi kartları olmak üzere bankacılık işlemlerinde sahtekârlığı (fraud) önlemek için de hizmetleri var. Ancak Bağdan, bu konuda belli bir güvenlik ürünü değil bir veri analiz ve karar destek sistemi çözümünü sunduklarını belirtiyor. Buna da yine kredi kartı kullanımıyla ilgili şu örneği veriyor:

“Bankaların kart güvenliği konusunda belirlediği bazı kuralları var. Örneğin, bir kredi kartı fiziksel olarak birkaç dakika arayla iki farklı bölgede kullanılamaz. İşte bizim sunduğumuz veri analizi ve karar destek sistemi, bu ve benzeri şüpheli işlemlerde anında kart sahibine bilgi verilmesini, sahtecilik işlemi ve dolayısıyla bundan doğacak zararların başta bertaraf edilmesini sağlıyor. Türkiye'nin önde gelen bankalarının yanı sıra global ödeme sistemi PayPal da sahteciliği önlemek için Software AG'nin çözümlerini kullanıyor.”

Kampanya yönetimi de aynı mimariyle geliyor

Software AG, telekom ve perakende sektöründeki müşterilerine daha çok “büyük veri” ve gerçek zamanlı müşteri deneyimi yönetimi konularında hizmet veriyor. Bu da lokasyon bazlı ve kişiye özel kampanyalar geliştirilmesi açısından avantajlar sağlıyor. Nil Bağdan, bu süreci de şöyle anlatıyor:

“Doğru kişiye, doğru yer ve doğru zamanda kampanya yapılmasını sağlıyoruz. Diyelim ki bir alışveriş merkezindeyiz ve mağaza vitrinlerine bakıyorsunuz. O anda telefonunuza bir mesaj geliyor ve ilginizi çekebilecek yeni bir ürün bilgisi ya da yine size özel

ekstra bir indirim fırsatı öneriliyor. Telekom operatörleri için de örneğin, yurtdışına sürekli seyahat ettiği bilgisi olan bir müşteriye havalimanında beklerken, gittiği ülkeye ayak bastığında özel konuşma ve internet paketleri sunulabiliyor. Kısacası kampanya yönetimi için kuruluşun başka bir yazılım almasına gerek yok.”

Bu örnekler, Software AG'nin dijital dönüşüm için gerekli mimari altyapının yanı sıra o altyapının üzerine inşa edilecek çözümleri de sağladığını gösteriyor. Bağdan, “Bu mimariyi kurumun ‘belkemiği’ gibi de düşünebilirsiniz. Biz o kurumun can damarı olan katmanı oluşturuyor ve onun üzerine gelen bütün uygulamaların daha verimli çalışmasını sağlıyoruz.” diyor.

Nesnelerin internetiyle gelen yeni fırsatlar

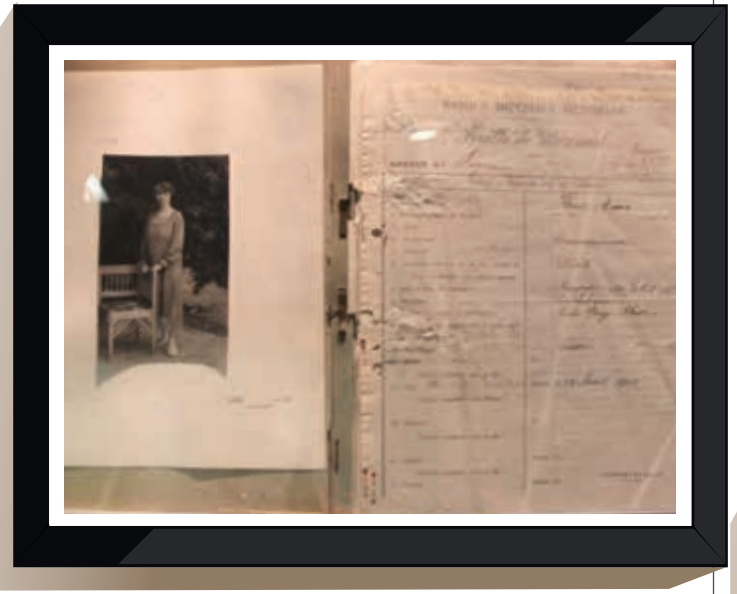
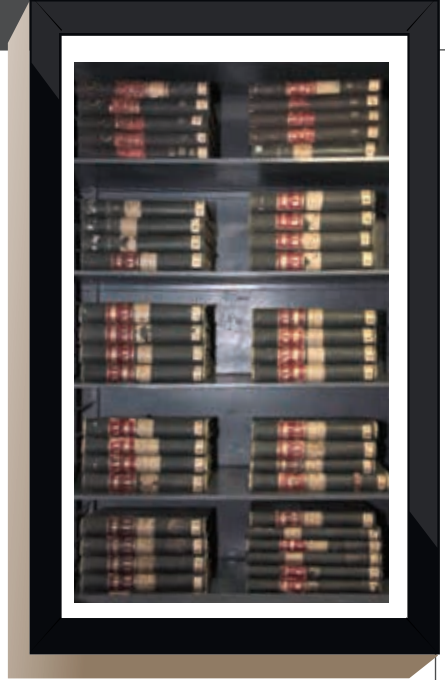
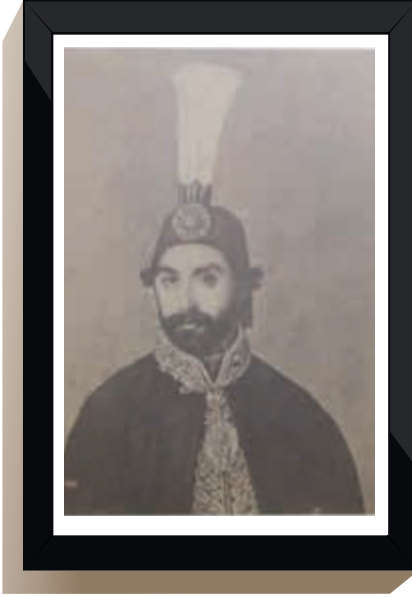
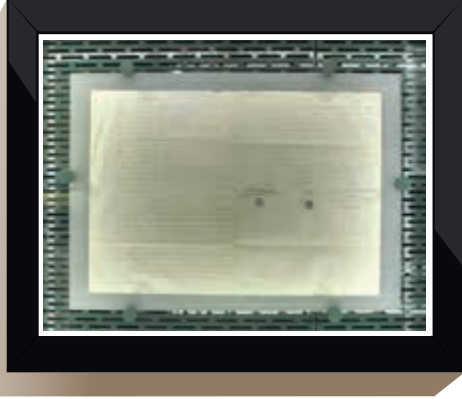
İş süreçlerinin dijitalleşmesi açısından telekomünikasyon, perakende, turizm ve e-ticaret sektörlerinde büyük potansiyel var. Havayolu ve demiryolu ulaşımının da yabana atılmaması gerektiğini belirten Bağdan'a göre, enerji üretim ve dağıtım işinin büyük ölçüde özelleştirilmesi de önemli bir fırsatlar oluşturuyor. Bağdan, “Örneğin, enerji şirketleri için yine bu akıllı mekanizmalarla enerji tüketimini azaltacak ve daha verimli hale getirebilecek teknoloji var. Bu noktada ‘nesnelerin interneti’ (internet of things) büyük bir potansiyel yaratıyor” diyor.

Nesnelerin interneti, Software AG'nin de içinde olduğu bir alan. Farklı sensörlerden verilerin toplanması, analiz edilmesi ve bu sayede verimliliğin artırılması gündemde. Bağdan, yurtdışında akıllı sayaçlardaki sensörlerden alınan verilerin enerji tasarrufu ve maliyetleri düşürme amacıyla kullanıldığını anlatıyor. Örneğin, hava göre ayarlamalar yapılabiliyor, belli saatlerdeki kullanım yoğunluğunu güne yaymak için farklı fiyat tarifeleri belirlenebiliyor.



“Dijitale taşınarak her alanda maliyet düşüşü ve verimlilik sağlıyorsunuz. Daha önce 10 kişiyle yaptığınız işi 2 kişiyle yapabiliyorsunuz.”

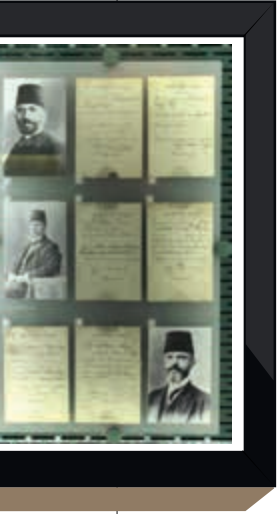
Nil Bağdan



Osmanlı'nın çıkardığı ilk tahvil, padişahların banka hesapları, ilk basılan kağıt para, borç senetleri, her biri sanat eseri olan banka şubeleri, ilk kadın banka çalışanı, fermanlar... Bu toprakların finans tarihini merak edenler için en iyi adres Salt Galata içindeki Osmanlı Bankası Müzesi...

ESİN GEDİK

153 yıllık finans tarihinin canlı tanığı



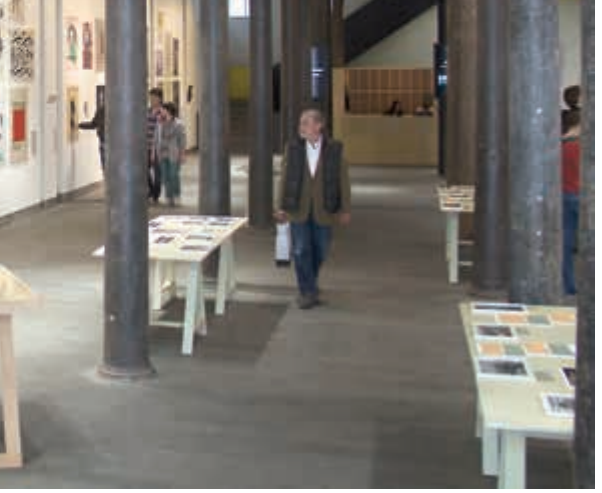
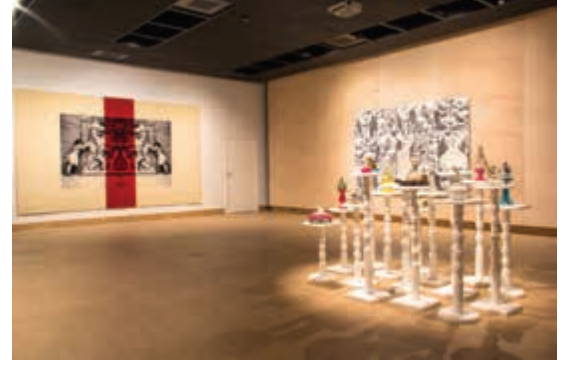
*Derya Açar Ergüç,
Salt'ın herhangi bir
kâr amacı gütmeyen
güncel sanat,
mimarlık ve tasarım,
tarih, ekonomi ve
sosyal alanlarda çok
sayıda araştırma ve
etkinliğe ev sahipliği
yaptığını söylüyor...*

Türkiye'nin en eski bankalarından biri olan Osmanlı Bankası, bu toprakların finans tarihinin de canlı tanığı. 1856 yılında kurulan İngiliz sermayeli Bank-ı Osmani ile 1862 Fransız Mayer Amschel Rothschild grubunun ortaklığıyla 1863'te Bank-ı Osmani-i Şahane adıyla kuruldu. Bankanın ülke tarihi açısından en büyük özelliği ise uzun yıllar Osmanlı İmparatorluğu hatta Türkiye Cumhuriyeti'nin merkez bankası olarak da faaliyet göstermesi.



Derya Açar Ergüç





YERLİ YABANCI 57 BİN KİŞİ ZİYARET ETTİ

Osmanlı Bankası Müzesi'nin ziyaretçileri oldukça çeşitli. Salt'a çeşitli etkinlikler için gelenlerin yanı sıra sadece müzeyi ziyaret için gelen bir kitle de var. Salt yöneticileri, yabancı turistlerin de müzeyi sık sık ziyaret ettiğini söylüyor. Müzeyi bugüne kadar 57 bin kişi ziyaret etmiş.

1996 yılında Garanti Bankası tarafından satın alınan Osmanlı Bankası, 2002 yılında faaliyetlerine son verdi. Ancak Türkiye finans tarihinin en önemli kilometre taşlarından biri olan Osmanlı Bankası, müze olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Müze, 1892 yılında Karaköy'deki Voyvoda Caddesi'nde (bugünkü adıyla Bankalar Caddesi) yapılan Osmanlı Bankası Genel Müdürlüğü binasının alt katında bulunuyor. Aslında bu görkemli bina tek başına müze olarak değil, Garanti Bankası'nın desteklediği tüm kültürel etkinliklerinin çatı kuruluşu olan Salt'a ev sahipliği yapıyor.

İzleyici değil sahibi, kullanıcı...

Osmanlı Bankası Müzesi'ni size tanıtmak için yaptığımız zi-



yarete Salt İletişim ve Yönetim Direktörü Derya Açar Ergüç ile de bir araya geldik. Ergüç, merkezin kuruluşunun farklı misyonlarla Garanti Bankası'nın değişik mekânlarında faaliyet gösteren Garanti Galerisi, Osmanlı Bankası Arşiv ve Araştırma Merkezi ile Platform Garanti Güncel Sanat Merkezi'nin tek çatı altında toplanma hedefiyle gerçekleştiğini anlattı.

Kâr amacı gütmeyen özerk bir kurum olan Salt'ta güncel sanat, mimarlık ve tasarım, tarihi, ekonomik ve sosyal alanlarda çalışmalar yürütülüyor. Sergi, söyleşi, konferans, atölye çalışmaları, eğitim programları, video ve film gösterimleri, yayıncılık yapan kurumların programları Salt'taki etkinlikler arasında yer alıyor.

Salt, sadece Karaköy'deki merkezinde değil, Beyoğlu ve Ankara'daki binalarında da çeşitli etkinliklere imza atıyor. Derya Açar Ergüç, "Salt, interaktif iletişim ve etkileşimin gücüne inanan bir kurum. İzleyicilerinin kendilerini bu kurumun sa-

Osmanlı Bankası Müzesi

ünlü mimar Alexandre Vallauri tarafından
oryantalist ve neoklasik
bir yaklaşımla tasarlanmış...

hibi olarak görmesini, onların bir izleyiciden öte bir kullanıcı olmasını arzuluyoruz” sözleriyle yaklaşımlarını özetliyor.

Hem oryantalist hem neoklasik

Bu bilgilerin ardından isterseniz Osmanlı Bankası Müzesi'ne geçelim... Müze, Osmanlı Bankası Arşiv ve Araştırma Merkezi bünyesinde 2002 yılında hayata geçirildi. 1892 yılında Osmanlı Bankası Genel Müdürlüğü olarak faaliyete başlayan binadaki kasa dairelerinin içinde ve etrafında düzenlenen müze, Osmanlı İmparatorluğu'nun merkez bankası ve hazinedarı olarak görev yapan Osmanlı Bankası'nın tarihine ışık tutuyor.

Salt Galata binası, Fransız asıllı Levanten mimar Alexandre Vallauri tarafından Bank-ı Osmanî-i Şahane için yapılmış. Bu anıtsal binanın çok farklı bir mimarisi var. Mimar Vallauri, ön ve arka cepheleri birbirinden bağımsız tasarlamış. Binanın Haliç'e bakan cephesinin mimarisi oryantalist bir çizgide, Osmanlı vurgusu dikkat çekiyor. Caddeye bakan taraf ise Avrupa'da sıkça rastlanan neoklasik üsluba sahip.

Giriş holündeki karşılıklı iki kitabe de bu yaklaşımın bina içine taşındığını gösteriyor. Binanın girişindeki Arapça kitabede “Para kazanan Allah'ın sevdiği/sevdiği kuludur” yazıyor. Tam karşısındaki Latince iki mısra ise Martialis'in bir epigramına ait: “Ama dostlardan aldığın her şey kaderin dışında kalır; ancak vermiş oldukların her zaman için servetin olacaktır.”

Müze, binanın en alt katında yer alıyor. Müzede, 1856'da kuruluşundan özel ticari banka statüsüne geçtiği 1933'e, Osmanlı Bankası'nın bu 80 yıllık süreçte yaşadığı önemli deği-

şiklikler, gelişmeler ve krizler kronolojik şekilde dizilmiş. Aynı dönemin şube binaları, müşterileri ve faaliyet alanları da müzede sergilenenler arasında.

Kraliçe Victoria'nın fermanı...

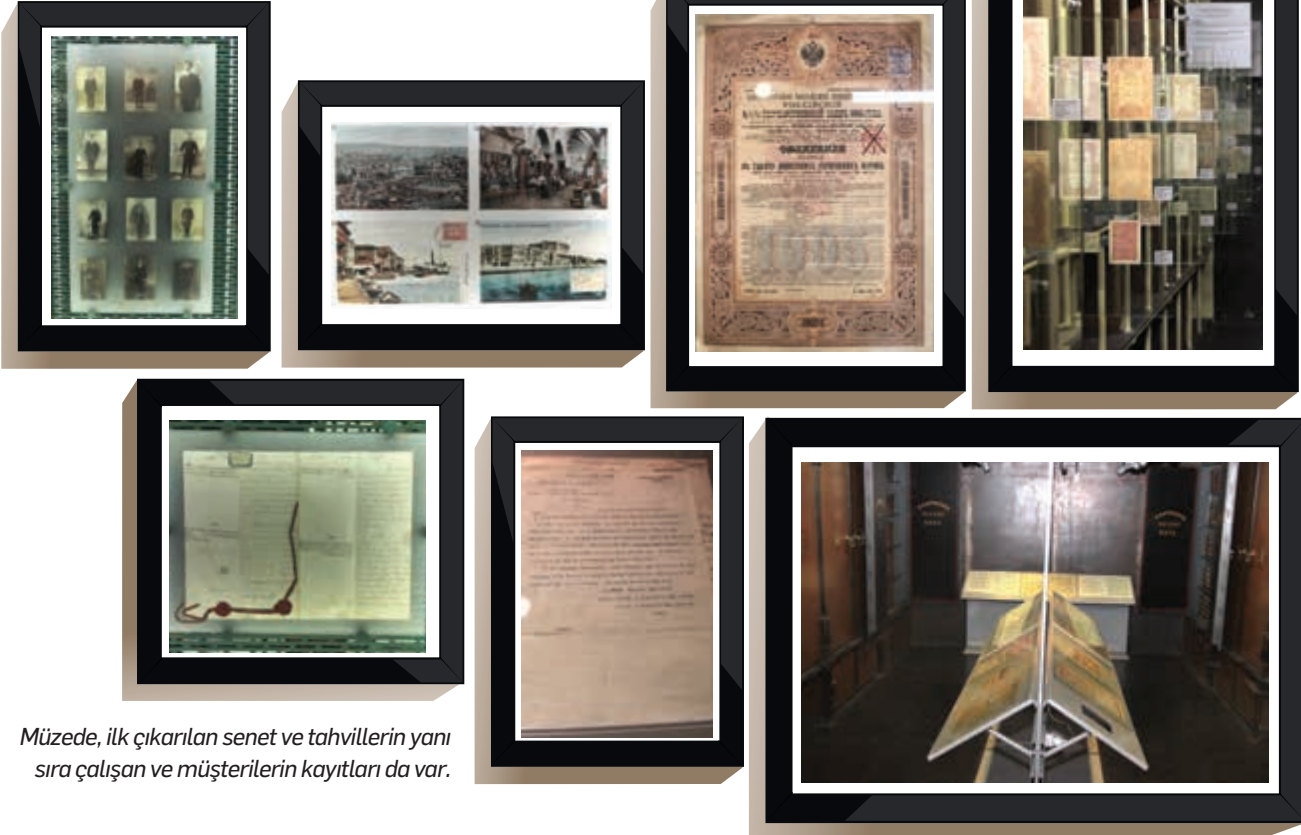
Müze iki farklı yaklaşımı bir araya getiriyor. Biri kronolojik olarak bankanın öyküsünü anlatıyor. Diğeri ise tematik olarak dönemin başlıca ekonomik ve toplumsal olaylarını, özellikle arşivdeki zengin müşteri ve personel dosyalarına dayanarak merkez alıyor.

Bankanın basmış olduğu paraların ve Kraliçe Victoria'nın 1856 tarihli fermanının yanı sıra toplumun her kesiminden, sultanın ailesinden kahveciye, müşteri portföyü, çalışan bilgileri ile fotoğrafları, 1892'de yaptırılan Osmanlı Bankası Genel Müdürlüğü'nün Alexandre Vallauri imzalı projesi gibi belgeler sergileniyor.

Bu müzede sergilenen eserlerin hemen hepsi yassı. Neredeyse tamamı kurumun arşivinden çıkmış belgelerle başka kaynaklardan elde edilmiş olan görüntülerden ibaret. Bu anlamda müze banka tarafından 1890'dan beri korunmuş olan belge hazinesine aralanan bir kapı niteliğinde.

Bu tür bir arşivin derinliğini daha iyi anlatabilmek için bu belgeler, iki farklı yöntemle kullanılmış. Panolar boyunca nispeten az sayıda belge içerdikleri bilgiye ve tarihi öyküye olan katkılarına göre seçilmiş.

Müzenin en ilginç yeri ise ortasında yer alan kasa daireleri... Kasa dairelerinde imha edilen eski paralar, müşteri dosyaları, personel dosyaları yer alıyor. Personel dosyalarında her çalışanın boydan bir fotoğrafı var.



Müzede, ilk çıkarılan senet ve tahvillerin yanı sıra çalışan ve müşterilerin kayıtları da var.

Steve Jobs gibi düşünmek



Ergi Sener
Metamorfoz ICT Inc.
Kurucu Ortağı

“Teknolojiyi basitlik odağıyla, kullanıcı deneyimi doğrultusunda geliştir; inovasyonu her zaman işinin temelinde tut; birlikte çalıştığın insanları iyi seç ve takım çalışmasına inan; ihtiyacını hissettiğin ve kendi günlük yaşamında kullanacağın ürünleri tasarla ve geliştir...”

Çağımızın en vizyoner CEO’larının başında gelen Steve Jobs neredeyse 4 yıldır aramızda yok. Ancak onun iş dünyasına kazandırdığı düşünce tarzı, felsefesi ve metotları hala etkisini ve güncelliğini korumaya devam ediyor.

NTV Yayımları tarafından yayınlanan Daniel Smith’in “Steve Jobs Gibi Düşünmek” (How to Think Like Steve Jobs) kitabını okuduktan sonra, bu kitaptan çıkardığım notları ve kitap sayesinde tekrar Jobs’un örnek alınabilecek özelliklerini paylaşmak istedim.

Yazarın “evrende iz bırakmaya çalışan ve bunu defalarca başaran biri” olarak nitelendirdiği Steve Jobs’un başarı formülü, en basit ifadeyle şu şekilde özetlenebilir: “Teknolojiyi basitlik odağıyla, kullanıcı deneyimi

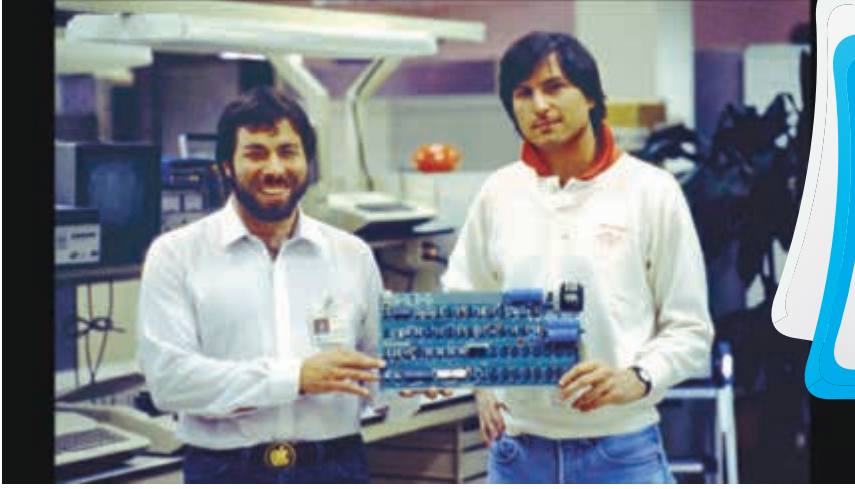
doğrultusunda geliştir; inovasyonu her zaman işinin temelinde tut; birlikte çalıştığın insanları iyi seç ve takım çalışmasına inan; ihtiyacını hissettiğin ve kendi günlük yaşamında kullanacağın ürünleri tasarla ve geliştir...”

Yazması ve söylemesi bu kadar kolay olsa da, asıl zor olan ve belki de Steve Jobs’un rekabette kopyalanamamasının ve dehasını ortaya çıkarmasının sebebi, bu formülü gerçekleştirmek için gerekli olan her şeyi, örnek bir yönetimle ve süreklilik arz edecek şekilde icra etmesiydi. Gelin isterseniz Steve Jobs’un söylemleri doğrultusunda bu formülün bileşenlerini inceleyelim:

Teknolojide basitlik

Steve Jobs’un tüm işlerinin temelinde, basitlik anlayışı hakimdi. Daha 1977’de Apple’ın, Leonarda Da Vinci’ye ait “basitlik en sofistike noktadır” sözünü slogan olarak kullanması,





“Belli şeyleri yapmada inanılmaz derecede iyi insanlar var ve bunlardan birinin yerine 50 vasat insan koysan aynı işi görmez... A sınıf yöneticiler A sınıfları işe alır, B sınıflar C sınıfları...”

organizasyon kültürüne bu anlayışın o zamanlardan itibaren yerleştirilmeye çalışıldığını gösteriyor. Bugün Apple'ın en temel rekabet avantajı yakaladığı noktaların başında yer alan “kullanım kolaylığı”, markanın müşterileriyle sağlam bir bağ kurmasının da altında yatan etkenlerden birini oluşturuyor.

Steve Jobs'un uzmanlığı, doğası gereği sürekli karmaşık problemlerle uğraşan teknoloji sektöründeki karmaşıklığı alıp iyice öğrenmeye, sonra da insanlar için basitleştirip güzel bir şekilde dönüştürerek satmaya dayanıyordu. Steve Jobs, farklı teknolojileri, tıpkı bir makinenin dişlileri gibi bütünü oluşturacak şekilde parçalar halinde birleştirerek, ortaya “unique” (benzersiz) bir ürün çıkarma konusunda eşsiz bir deneyime sahipti.

Steve Jobs'un basitlik arayışı, kullanıcı deneyimiyle başlama-ya dayanıyordu. Bununla ilgili “Önce kullanıcı deneyimiyle başlayıp, sonrasında teknolojiyle çalışmayı iletmemelisiniz, diğer türlü değil...” sözü, günümüzde de kullanıcı deneyimi-

tüm bölümlerini inovasyonla fark yaratmaya teşvik ederdi. Süreyya Bey'in strateji toplantıları dahil pek çok kez paylaştığı bu videoda Steve Jobs, Apple'a gerekli olan ilacı şu şekilde ifade ediyor: “Apple'a gereken tedavi şu: Zor durumundan inovasyon yoluyla çıkmak.”



nin önemini belirtmede en çok kullanılan düsturlardan biri haline gelmiş durumda.

Her alanda, her an inovasyon

Turkcell'de çalıştığım dönemde CEO olan ve benim de yakın çalışma imkanına sahip olduğum, Süreyya Cilib, Steve Jobs'un Apple'a tekrar dönmeden önce verdiği bir röportajdaki inovasyon vurgusunu sıkça örnek gösterir ve şirketin

Öte yandan, Steve Jobs gerçek inovasyonun ancak odaklanmayla mümkün olacağını ve odaklanmanın da “gerekli durumlarda hayır diyebilmek” olduğunu özümsemişti: “Yaptığımız kadar yapmadıklarımızla da gurur duyuyorum. İnovasyon 1.000 şeye hayır demektir.”

İnovasyonu yaptığı her işin temelinde tutan bir lider olarak, bunun sancılı bir süreç olduğunu, hatta bazı anlarda hayal kırıklıkları yaratabileceğini de biliyordu: “Bazen inovasyon hata getirir. Bu durumda izlenecek en iyi yol, hataları çabucak kabul edip diğer inovasyonları geliştirmeye koyulmaktır” diyerek inovasyon sürecinde hataların hızla farkına varıp, bunlardan ders çıkarmanın önemini vurguluyordu.

Silikon Vadisi iş yapış tarzının en önemli parametlerinden olan “hız” da Steve Jobs'un sürekli olarak üzerinde durduğu bir kavramdı: “Gerçek sanatçılar işi çıkarır. Sonuçta malı teslim edemeyecksen inovasyona vakit ayırmanın bir anlamı kalmaz.”



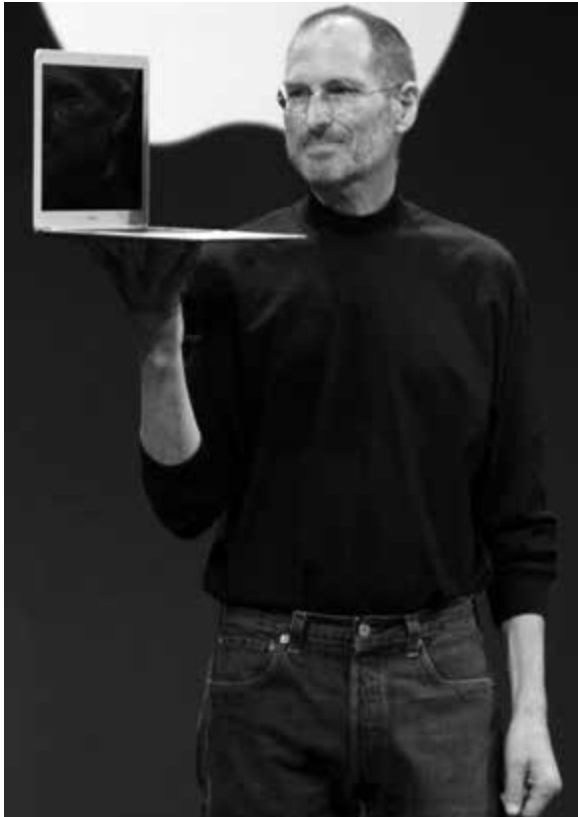


“İş yapış modelim Beatles modelidir. Birbirlerinin olumsuz eğilimlerini kontrol altında tutan dört adam vardı. Birbirlerini dengelediler ve toplamları parçaların toplamından daha büyük oldu.”

İyi bir takımın önemi

Steve Jobs'a göre harika işler “insanların önünü açan bir çevrede çalışan ve ortak bir vizyonu paylaşan yetenekli kişilerin oluşturduğu bir ekipten çıkıyordu”... Jobs, inovasyonun ve başarının tek kişiyle gerçekleşmeyeceğini, sürdürülebilirlik için takım olgusunun ne kadar kritik olduğunu özümsemişti. Takım oluştururken de heterojenlik ilkesini benimseyerek, işe olan yeteneklerinin yanında, farklı hobileri ve ilgi alanları olan kişilerden ekipler yarattı; müzisyenler, sanatçılar, tarihçiler, vb...

Takım çalışmasına verdiği önemi anlatırken, kendisinin de hayranı olduğu Beatles'ı sıkça örnek gösteriyordu: “İş yapış modelim Beatles modelidir. Birbirlerinin olumsuz eğilimlerini kontrol altında tutan dört adam vardı. Birbirlerini dengelediler ve toplamları parçaların toplamından daha büyük oldu.”



İş hayatımı işte böyle görüyorum: İşteki büyük başarılar hiçbir zaman bir kişi tarafından yapılmaz, bir grup insan tarafından yapılır.”

Steve Jobs'un hep en iyilerle çalışmaya özen gösterdiğini de anlıyoruz. Bu konuda da günümüz işe alım profesyonellerinin ya da organizasyon oluştururken nitelikten ziyade görüntüye önem veren yöneticilerin çıkarması gereken oldukça önemli dersler var. Şu iki alıntının çok önemli olduğunu düşünüyorum:

“Şunu öğrendim ki belli şeyleri yapmada inanılmaz derecede iyi insanlar var ve bunlardan birinin yerine 50 vasat insan koysan aynı işi görmez...”

“A sınıf yöneticiler A sınıfları işe alır, B sınıflar C sınıfları...”
Anlayana çok şey ifade ediyor!..

Müşteri ne istediğini bilebilir mi?

Steve Jobs, pazar araştırmasının inovasyonda işe yaramadığını düşünüyordu. Bunun sebebini de “Ürünleri odak gruplarına göre tasarlamak gerçekten zordur. Çoğu zaman insanlar, siz onlara gösterene kadar neye ihtiyaç duyduklarını bilmezler” diyerek açıklıyordu.

Jobs'a göre “müşterilere ne istediklerini sorup onu vermeye çalışamazsınız; çünkü onu yapmayı tamamladığınızda artık başka bir şey istiyor olacaktırlar”...

Jobs'un pazar araştırması konusunda esprili bir paylaşımı da şu şekilde: “Sizce Alexander Graham Bell, telefonu icat etmeden önce pazar araştırması yapmış mıdır?” Haksız mı?..)



Jobs'un pazar araştırması yerine, kendimizi yeni ürün ya da inovasyon çalışmalarımızda test edebileceğimiz çok basit ama aynı zamanda etkili bir yöntemi vardı: "Biz kendimizin ne istediğini buluyoruz ve detaylı düşünüp, başka insanların da onu isteyip istemediğini anlayabilecek disipline sahibiz." Bugün çok büyük bütçeler ve beklentilerle geliştirilmesine rağmen lanse edildiği gün kayıplara karışan pek çok ürünün başarısızlığındaki temel sebebi anlamak aslında bu kadar basit. Ürünü geliştirirken, süreçlerle boğuşmaktan o ürünü kendi günlük hayatımızda kullanıp kullanmayacağımızı düşünmüyoruz!

Bir topluluğun üyesi olmak

Dikkat edin, aldığımız bir Apple ürününü genelde size ilk pazarlayan hep arkadaşlarımız ve yakın çevremiz olmuştur. Bu aslında Steve Jobs'un oluşturduğu gönüllü Apple taraftarlığı ve Apple topluluğunun bir sonucu.

"Jobs'un en büyük becerilerinden biri de müşterilerinin bir taraftan kendini hür düşünceli insanlar, bir taraftan da öz-

gürlükcü, yaratıcı ve ilerici bireylerden oluşan bir topluluğun parçası gibi hissetmelerini sağlamaktır."

En kolayı da bunu parasını verip satın aldığımız teknolojik bir ürünle elde edebiliyor olmanız...

Noktaları birleştirmek

Hayat, Fibonacci serisinde (1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, ... şeklinde ilerleyen her bir sayının kendinden önce gelen iki sayının toplamı olduğu seri) olduğu gibi; her bir olay, kendinden önceki olaylarla bağlantılı bir şekilde ilerliyor; iki adım öncesine dönüp bakarsak, bir sonraki adımın da ne olacağını tahmin edebilme imkanımız yüksek. Steve Jobs'un da bu konuya bakışı "İleriye bakarak noktaları birleştiremezsiniz; bunu sadece geriye bakarak yapabilirsiniz. Bu yüzden noktaların gelecekte bir şekilde birleşeceğine güvenmelisiniz. İster kader deyin, ister karma; bir şeye güvenmelisiniz" şeklindeydi.

Steve Jobs'un öğretilerinin "noktaları birleştirme sürecinizde" sizlere yol göstermesi dileğiyle...





ido Mobil tamam sırada e-bilet var

53 deniz aracıyla 15 hatta günde 140 bin yolcu ve 30 bin araç taşıyan İDO, bilet işlemlerini mobile taşıyor. Kısa sürede 50 binin üzerinde indirilen ve biletlemeye yüzde 4 paya ulaşan İDO Mobil uygulamasının bir sonraki aşaması ise sadece cep telefonuyla seyahati mümkün kılan elektronik bilet olacak...



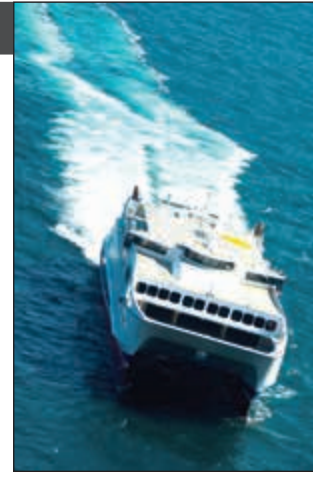
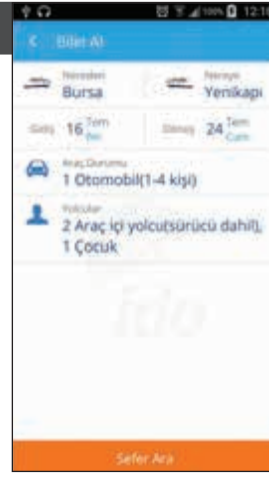
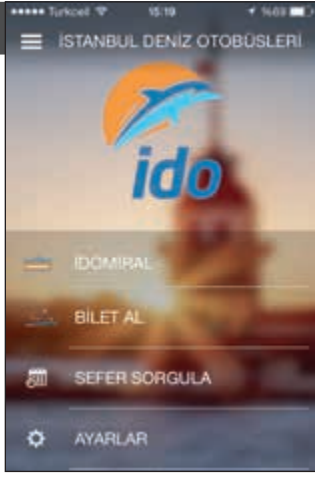
Murat Altıkardeşler

istanbul'un en büyük sorunlarından biri trafik... Çözüm için son yıllarda başta metro olmak üzere raylı sistemlere ağırlık veriliyor. Oysa İstanbul Boğazı ve Marmara, deniz ulaşımı açısından şehre çok büyük fırsat sunuyor. Yolcuların deniz ulaşımını tercih etmesi içinse bu yolla kullanabileceği hatların ve deniz araçlarının sayısının artması gerekiyor. Tabii bir de denizyoluyla ulaşımın daha ucuz ve pratik olması... İDO (İstanbul Deniz Otobüsleri) A.Ş. özelleştirildikten sonra yolcu sayısını artırabilmek için birçok kampanya düzenledi, esnek fiyat uygulaması başlattı, Sea & Miles sadakat uygulamasını "İdoamiral"e dönüştürüp geliştirdi... Şirketin deniz yolculuğunu daha kolay ve pratik hale getirmek için attığı en önemli adım ise İDO Mobil uygulaması oldu. İşte bu uygulamanın sunduğu avantajları ve İDO'nun bundan böyle atacağı adımları, İDO Mali İşler ve Bilişim Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Murat Altıkardeşler'e sorduk...

İDO'nun mobil uygulaması kimler tarafından geliştirildi? Bu tür konularda işbirliği yaptığınız bilişim şirketleri var mı?

İDO Mobil projesi, İDO Mali İşler ve Bilişim Teknolojileri Genel Müdür Yardımcılığı birimleri tarafından iOS ve Android cihazlar için geliştirildi. Android tablet ve iPad cihazları için de geliştirmeler devam ediyor. Proje sırasında biletleme hizmetimizi sağlayan Hitit Computer Services, İDO mobil uygulaması için de yeni servisler geliştirdi. Şirketimiz bünyesinde de proje yönetimi için bir ekip oluşturuldu. Gerek kendi ekibimiz gerekse dış kaynak kullanımıyla, yolcularımızdan bize gelen önerileri de değerlendirerek yeni geliştirmelerimiz devam edecek.

Kullanıcı İDO Mobil uygulamasından nasıl yararlanabiliyor? Önümüzdeki dönemde mobil cihazlarla ödeme gibi seçenekler de gündeme gelecek mi?



Android ve iOS olmak üzere tüm cep telefonlarına uygun şekilde tasarlanan İDO Mobil uygulamasıyla ido.com.tr'deki her işlem artık cep telefonlarından da yapılabilir hale geldi. İDO Mobil'de; online bilet satın almadan iç ve dış hat seferleri sorgulamaya, İDO'nun sadakat programı İdoamiral üyelik işlemlerinden kampanya ve iptal sefer duyurularına, tanımlı yolcu ve tanımlı araç girebilme özelliğinden favori terminaller eklemeye ve İdoamiral üyeliğiyle alınan biletleri görüntüleyebilmeye kadar pek çok özellik bulunuyor.

Bu uygulamayla öncelikli hedefimiz, kullanıcılarımızın mevcut alışkanlıklarını değiştirmeden de kolayca bilet almasını sağlamak oldu. Birbirini otomatik takip eden adımlarla "kalkış-varış" terminalleri, bunların zamanları, araçlı veya yaya seyahat tercihleri yolcularımız tarafından seçilebiliyor. İlgili zamanlara ait biletlemeye seçeneklerinin seçilmesinin ardından yolcu bilgileri giriliyor. Ardından ödeme için gerekli bilgilerin girilmesiyle biletleme işlemi tamamlanmış oluyor.

Teknolojinin bize sunduğu imkanlardan maksimum düzeyde faydalanarak yolcularımıza seyahatlerinde ödeme kolaylıklarını sunmayı hedefliyoruz.

Bu doğrultuda yeni nesil ödeme sistemlerine ilişkin kredi-tör kuruluşlarımızla birlikte çalışmalar yürütüyoruz. Bunları projelendirildikçe yolcularımızın hizmetine sunacağız. Yakın zamanda "e-bilet" projesini hayata geçirerek yolcularımızın sadece mobil cihazlarıyla seyahat edebilmesine olanak sağlayacağız.

Önümüzdeki dönemde mobilin bilet satışlarındaki payı için öngörünüz nedir?

Mobil uygulamamız henüz çok yeni olmasına karşılık 50 binden fazla indirme sayısına ulaştı. Toplam biletlemelerimizin yüzde 4'ünü mobilde yapıyoruz. Dünyada mobilin yaygınlaşmasına yönelik yükselen trende paralel olarak önümüzdeki dönemde bu oranın çok hızlı bir şekilde artacağını düşünüyoruz.

İDO bünyesinde hangi ödeme araçları hangi oranlarda kullanılıyor? Bunların cirodaki payı nedir?

İDO bünyesinde yüzde 60 oranında kredi kartı ile web, çağrı merkezi ve mobil uygulama üzerinden satış yapılıyor. Bunun dışında kalan satışlarımızı gişeler ve acenteler aracılığıyla yüzde 20 nakit, yüzde 20 de kredi kartıyla yapıyoruz.

İDO, hangi hatlarda, kaç ulaşım aracıyla, ne kadar insana hizmet veriyor?

İDO, 15 hatta 24 deniz otobüsü, 9 feribot ve 20 araba vapuruyla günde ortalama 140 bin yolcu ve 30 bin araç taşıyor.

İDO, müşteri sadakatini artırmak için ne gibi uygulamalar geliştiriyor?

Bu konudaki çalışmalarımızı, yolcularımızla birlikte belirlediğimiz "İdoamiral" ismi altında yürütüyoruz. Böylece, daha önce Sea & Miles olarak bilinen 10 yıllık İDO yolcu programını marka deneyimiyle birleştirip, yolcularımızı daha özel hissettirmeyi, onlara yolculuklarında ve diğer kanallarda yeni avantajlar sunmayı amaçlıyoruz.

Şu an için yolculuk deneyiminde mil kazanma ve harcama özelliği bulunan İdoamiral, özel kampanyalar, teklifler ve ekstra mil kazanımı programlarıyla yolcularımızı İDO ile seyahat etmenin avantajlarıyla buluşturmayı hedefliyor. Önümüzdeki dönemde İdoamiral üyelerine özel organizasyon ve davetler de yine onların görüş ve önerileri doğrultusunda kurgulanıyor olacak.

Kazanılan millerle ücretsiz seyahatin yanı sıra İdoamiral üyeleri, web ve mobil uygulama üzerinden ulaşabilecekleri "İdoamiral Online Alışveriş Platformu"ndan milleri dahilinde diledikleri ürünlere sahip olabilecek ve araç kiralama, restoran, otel, spor salonu gibi anlaşmalı kurumlardaki avantajlardan yararlanarak deniz seyahati haricinde de İDO müşterisi olmanın ayrıcalıklarını yaşayabilecek.



Y Bankalar için kuşağını anlama kılavuzu

5 yıl içinde dünya nüfusunda çoğunluğu ele geçirecek olan milenyum kuşağı, kendine has finansal gereksinimleriyle ödeme sistemlerine yön veriyor. Her geçen gün yeni bir 'fintek' şirketi piyasaya çıkarken bankaların bu kuşağı kazanmak için geliştirdiği ürünler birbiriyle yarışıyor...

HÜSNIYE GÜNGÖR



Ev sahibi olmak istemiyor, kötü ürün almıyorlar. Ürün ve hizmetlerinden memnun kalmadıkları kurumu sosyal alemde anında karalıyorlar. Çalıştıkları işyerlerini milenyum değerleriyle dost kurumlara dönüştürüyorlar... Uluslararası yatırım bankası Goldman Sachs'a göre perakende sektörü, sosyal ağlar, medya ve teknolojiyi halihazırda kendilerine uydurdular bile. Tahmin edebileceğiniz üzere Y kuşağından bahsediyoruz. Bir diğer adıyla milenyum kuşağı. İçinde bulunduğumuz 2015 yılı itibariyle 18-34 yaş aralığında olan, en yaşlı 1981 doğumlu olan demografik gruptan...

5 yıl içinde dünya nüfusunun çoğunluğunu oluşturacak bu kuşakla ilgili çok yazıldı, çizildi. PSM olarak bizim bu sayfalarda yer verme nedenimizse teknolojiyi ezbere kullanan bu kuşağın finansal alışkanlıkları. Çünkü yeni finans teknolojileri (fintek) şirketlerinin ortaya çıkmasına yol açan bu durum ödeme sistemleri açısından fırsat yaratırken, bankaların geleceğini tehlikeye atıyor.

Hayata krizle başladılar

İspanyol finans devi BBVA'nın son araştırmasına göre Y kuşağı, geleneksel kurumlara şüpheyle yaklaşıyor ve bundan en çok nasibini alan kurumların başında da bankalar geliyor. Örneğin ABD'nin en büyük 4 bankası, bu kuşağın en az sevdiği markalar arasında yer alıyor. Bunun en önemli gerekçelerinden biri ise 2007 krizi. Çünkü aynı zamanda tarihin belki de en eğitilmiş bu kuşağı kriz zamanı iş bulmakta zorlandı, öğrenim kredisi borçlarını ödeyemedi ve "Amerikan rüyası" tarafından hayal kırıklığına uğratıldı.

Elbette her neslin finansal hedefleri farklılık gösteriyor. Önceki nesiller için önemli olan bir ev, araba ve emeklilik fonu sahibi olmak gibi hedefler son yıllarda o kadar rağbet görmüyor.

Bankacılıktan beklentileri farklı

Tüketici grubu olarak bu kuşağın markalarla ilişkisi ve iş yapış biçimini anlamak başlangıçta hiçbir sektör için kolay olmadı. Ancak uzmanlara göre bu konuda en çok da bankacılık sektörü zorlanıyor. Bu kuşak yaş aldıkça bankaların işi de zorlaşıyor. Çünkü geleceğin bankacılık müşterileri, finansal hizmetlere kendi para yönetimi alışkanlıklarına olumlu bakmadığı için ev almaktan, borçlanmaktan ya da borsa gibi alanlara yatırım yapmaktan çekiniyor. Dolayısıyla klasik bankacılık enstrümanları bu nesil için anlamsız kalabiliyor. Çünkü sürekli internete bağlı, teknoloji bilinci yüksek bu kuşak için finans, arabadan inmeden işlem yapılabilen ATM yerine kitle fonlaması (crowd funding), sanal para birimleri ya da online ödeme platformlarıyla aynı anlama geliyor. JPMorgan Chase'in bu yıl 300 şubesini kapatacağı yönündeki açıklamasının ardında da bu anlayışın yattığı söyleniyor.

Finansal gereksinimler teknoloji şirketlerinden

Viacom Media imzalı başka bir çalışma ise bankaların bu kuşağın kendine has gereksinimleri olduğu gerçeğini atadığına dikkat çekiyor. Araştırmaya katılan milenyum kuşağı temsilcilerinin yüzde 53'ü, bankalarının rakiplerinden farklı bir hizmet sunduğunu düşünmüyor. Yüzde 71'i bankacıları dinlemek yerine örneğin dışıye gitmeyi tercih edeceğini belirtirken, yüzde 73'ü finansal gereksinimlerini ulusal bankaları yerine Google, Amazon, Apple, PayPal ya da Square'den karşılamayı tercih ediyor.

JPMorgan Chase'in en tepesindeki isim Jamie Dimon, bankanın hissedarlarına, bu yıl Silikon Vadisi'nin geleneksel bankacılık hizmetlerine alternatif yaratacak yüzlerce start-up'a "merhaba" dedi-

ğine dikkat çekti. Bu da bankaların aslında bu durumu yok saymadığına işaret ediyor. Peki o zaman bu durum karşısında bankalar ne yapıyor?

Finansal alışkanlıkları çok kötü

Yeni milenyum girilmesiyle birlikte işgücü ve teknoloji alanında yaşanan devrim maaş artışlarını durgunlaştırdı. Krizle birlikte dünyada yaygınlaşan bağımsız, sözleşmeli ya da geçici istihdam gibi çalışma biçimleri bu kuşağı para yönetimi konusunda daha açığöz olmak zorunda bırakıyor.

"Bank 2.0"ın yazarı Brett King de bu kuşağı finansal bilinci en düşük, finansal alışkanlıkları açısından son 100 yılın en kötüsü nesil olarak tanımlıyor. King'e göre bankaların birincil görevi, bu kuşağın tasarruf alışkanlıklarını geliştirecek yaratıcı çözümler geliştirmek...

Şubesiz bankaların sayısı artıyor

Bank of Amerika'nın Budget & Track, Wells Fargo'nun Money Map gibi finansal planlama uygulamaları var. Virgin Money, şubelerinde her an gidip rahat bir ortamda finansal danışmanlık alabileceğiniz "Money Lounge"lar açtı. Geçen yıl BBVA tarafından satın alınan Simple Bank, her şeyin mobil üzerinden yapılabildiği bir noktaya çok yaklaştı. Nimbl, ATM'lerin Uber'i diyebileceğimiz bir noktada. Fintek şirketi Squirrel de iyi bir örnek. Moven ise geleneksel dijital bankacılığın "tek tık" yaklaşımına iyi bir alternatif olarak ortaya çıkıyor. Tasarruf hesabıyla mevduat hesabına aynı yerden ulaşılabilen sistem, para durumunu yeşil ve kırmızı göstergelerle ikaz ediyor. Atom, Fidor, Hello Bank gibi dijital bankalar açılıyor...

Uzmanlar, bankaların milenyum kuşağı müşterilerini kazanmak için çok dikkatli olması gerektiği görüşünde. Bu stratejinin odağında da mobilin yer alması gerekiyor. Ancak farklılaşmak çok önemli, çünkü mobil düşük maliyetli bankacılık hizmeti fırsatı sunarken rekabetin bir 'tık' ötede olması sebebiyle çok çetin olduğu bir alan.

Peki dijital bankacılıkta pek çok gelişmiş ülkeden önce davranan Türkiye bankacılık sektörü, milenyum kuşağının finansal ihtiyaçlarına yönelik hangi ürün ve hizmetleri geliştiriyor? İşte Türkiye'den milenyum bankacılığı örnekleri...

BU PROJEYLE YILDA 11 MİLYAR TL TASARRUF EDİLEBİLİR!

Paramı Yönetebiliyorum

2009'da Visa Europe Türkiye tarafından hayata geçirilen Paramı Yönetebiliyorum; kamu, özel sektör ve sivil toplum

kuruluşlarını bir araya getiren ilk finansal okuryazarlık projesi. Visa üyesi 22 bankanın desteklediği Paramı Yönetebiliyorum, Kalkınma Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği ortaklığında yürütülüyor. Proje kapsamında bugüne kadar 78 ildeki 128 bin gence bütçe yapma, finansal kavramları anlama ve hayatları boyunca karşılarına çıkacak olan finansal ürün ve hizmetleri doğru kullanma beceresi kazandırmak üzere eğitim verildi. 1 milyondan fazla kişiye eğitimlerden dolayı olarak faydalandı. Sadece geçen yıl projenin sosyal medya etkileşimi 5 milyona ulaştı. Bu yılın başında genç girişimci adaylarına yönelik geliştirilen eğitim içeriği sahada uygulanmaya başladı. Bu sürede tasarruf yapan gençlerin oranı yüzde 23'ten 50'ye yükseldi. Bu da Türkiye'de 15-30 yaş arası gençlerin tümüne eğitim verilmesi durumunda, teorik olarak bir yılda 11 milyar TL ek tasarruf yaratılabileceği anlamına geliyor.

DenizBank

SOSYAL SORUMLULUK, BANKACILIK, EĞLENCE BİR ARADA

Gürhan Çam - DenizBank Dijital Kuşak Bankacılığı Grup Müdürü



Kendilerinden önceki nesillerle kıyaslandığında milenyum kuşağının finansal alışkanlıkları iyi bir tablo oluşturmuyor. DenizBank Dijital Kuşak Bankacılığı olarak, bu neslin finansal yönetimlerini mobil platformlarımız üzerinden ve beklentilerine uygun şekilde yapabilmeleri için ürün geliştiriyoruz. Adımlarımızı milenyum kuşağı bireylerinin harcama ve ödeme alışkanlıklarını analiz edip yeni neslin ihtiyaçlarını göz önüne alarak atıyoruz. Bu adımlar da hem mobil hem sosyal mecralarda oluyor. Bunun en güzel örneklerinden biri, dünyada ve Türkiye'de bir ilk olan "Facebook Bankacılığı" ürünümüz. Bu ürün sayesinde, bu kuşağı temsil eden

müşterilerimiz bankacılık işlemlerini Facebook'tan ayrılmadan, Facebook Şubesi'ne hızlıca giriş yaparak yapıyor. Bir de Twitter üzerinden sunduğumuz "Twitter Kredi" var. İhtiyaç kredisi kullanmak isteyen, çoğunluğu milenyum kuşağından müşterilerimiz, doğrudan mesaj atarak kredi başvurusu yapıyor. Aynı zamanda bu kuşağın beklentilerini hızla karşılayabilmek ve sosyal etkileşimi artırabilmek için yeni bir mobil bankacılık uygulaması daha geliştiriyoruz. Çok yakında sosyal sorumluluk, bankacılık ve eğlenceyi bir araya getiren bu uygulamayla yeni neslin gözünde beğeni toplayacağımızı umuyoruz.

"Eğitimli, özgüveni yüksek, teknolojiyi çok iyi kullanan ve sosyalleşmeyi dijital yollarla sağlayan bu bireyler, aynı zamanda sabırsız ve her alanda yüksek beklenti sahibi. Birikim yaparak harcama yapmaktansa önce harcıyıp sonra ödeme alışkanlığına sahipler. Finans bilgileri yeterli seviyede olmadığı gibi borç ödemeleri de düzensiz."

Garanti

BİRİKİME YÖNLENDİRECEK YENİ SERVİSLER GELİYOR

Deniz Güven - Garanti Bankası Şubesiz Bankacılık Birim Müdürü

Garanti Bankası Cep Şubesi kullanıcılarının yüzde 65'i 18-34 yaş aralığında. Yine Cep Şubesi'nden MTV ödemelerinin yarından fazlası 18-34 yaş arası kişiler tarafından yapılıyor. Yine "yenilikçi" diye tabir edebileceğimiz işlemlerden biri olan QR (karekod) ile para çekme özelliği, teknoloji adaptasyonu yüksek olan bu kullanıcıların hızlı ve kolay işlem yapma ihtiyacına yanıt veriyor ve bu özelliğe en çabuk geçiş yapan müşteri grubu yine bu kitle içerisinde yer alıyor. Mevcut kişisel finans yönetim araçlarımız sayesinde kullanıcılarımız varlık takiplerini yapabiliyor ya da gider ve gelirlerini detaylı olarak karşılaştırabiliyor. Ancak milenyum kuşağının daha ilgisini çekecek ve belki de birikime daha uzak olan bu kitleyi para biriktirmeye yönlendirecek yeni servisler de planlıyoruz. Milenyum kuşağının kişisel finans yönetimi ihtiyacı anlamında çok detaylı

ve derinlikli bir beklentisi olmadığını görüyoruz. Elimizdeki dataları kullanarak gerekli finans yönetimini arka tarafta yapıp, onlara direkt ve net yönlendirmelerle gitmenin daha uygun olduğunu düşünüyoruz. Bu nedenle, örneğin iGaranti içerisinde para durumu ile ay sonunda hesaplarında kalacak bakiyeyi hesaplayıp finans durumlarını ve bu duruma göre alabilecekleri aksiyonları bildiriyoruz. Bu aksiyonlar bazen hemen para biriktirmek, bazen ödeme tarihlerini değiştirmek, bazen de bankadan ya da bir arkadaşından para istemek olabiliyor. Her markadan çok fazla teklife maruz kalan bu kitleye, lokasyon bilgileri, geçmiş harcamaları ve favori markaları gibi dataları kullanarak tamamen onlara özel kampanya ve fırsatlar sunuyoruz. Milenyum kuşağına sunduğumuz bu servisleri onların var olduğu dijital platformlarda, ağırlıklı olarak da mobilde sunmanın önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu çeşitte hizmetleri sunarken eş zamanlı

olarak bankacılıkta dijitalleşmenin getirdiği her türlü platformu ve imkanı kullanmayı hedefliyoruz. Bunlardan en yeni ve en önemlilerinden biri ise 2014 yılında devreye aldığımız "Dijital Kredi". Dijital kanallardan verilen krediler bankamızın tüm bireysel kredilerinin yüzde 23'ünü buldu bile.



"Araştırmalar, 'connected' (bağlı) kelimesinin baş harfinin kullanıldığı 'Generation-C' olarak da adlandırılan bu kuşağın yüzde 70'inin paraya ulaşım ve harcamalarının 5 yıl içinde bütünüyle değişeceğini gösteriyor. Venmo, Snapcash gibi uygulamalarla mesajlaşma formatında para transferinin bu jenerasyonda popüler hale gelmesi de bu durumu doğrular nitelikte."





HER TÜR CİHAZLA HER YERDEN BANKACILIK

Hasan Ünal - Halkbank Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı

"Milenyum kuşağının beklentilerini karşılayacak yeni bankacılık anlayışı, anlık olarak analiz ettiği veriyle proaktif çözümler üreterek müşteriye kişiye özel hizmet sunmayı gerektiriyor. Bu süreç sadece finansal yaşamı değil, tüm iş yapma biçimlerini adapte edebilmek anlamına geliyor."

Geleneksel bankacılık hizmetlerimizi mükemmelleştirmeye çalışırken, milenyum kuşağının beklentilerini de karşılayacak bir yapılanmaya gidiyoruz. Türk bankacılık sektörü, dünyadaki en son teknolojik gelişmeleri müşterilerine hizmet olarak sunmada öncü rol üstleniyor. Halkbank olarak biz de dijitalin, mobil ve internet bankacılığının bu sektörün ana kanalı olacağını öngörüyoruz. Kanallar artık sadece işlem yapılan değil, müşterilerin ayrıcalık hissetmek istediği ekosistem olarak görülüyor.

Bankamız, "her tür cihazla her yerden" internet bankacılığı yapma hedefi doğrultusunda yakın gelecekte internet tabanlı her cihazla uyumlu ve kullanışlı mobil bankacılık hizmetleri sunmayı amaçlıyor. Ayrıca, kişiye özel bankacılık anlayışı doğrultusunda müşterinin yakın geçmişte yaptığı işlemleri ve yaşam



ihtiyaçlarını analiz ederek bir sonraki adımların tahmin edilmesini, onlara uygun çözümlerin ve ürünlerin proaktif

bir şekilde sunulmasını hedefliyoruz. Halkbank, 2010'da kurduğu ilk nesil mobil bankacılık kanalında, hali hazırda hem web tabanlı mobil uygulama hem de iOS ve Android uygulamalar üzerinden hesap hareketleri görüntülemeye para transferlerine, kredi kartı borcundan cep telefonu faturası ödemelerine kadar en önemli bankacılık işlemlerini sağlıyor. Yenilenen arayüzüyle "Mobil Portal" üzerinden bankamıza ait kampanyalar, güncel haberler, iç ve dış piyasa bilgileri sunuluyor. Lokasyon bazlı hizmetler sayesinde en yakın şube ve ATM'lerin yeri mobil cihazlar üzerinden öğrenilebiliyor. 2015'te başlayan projelerle işlem setini ana platformlarda daha da zenginleştirmeyi, mobil uygulamaları farklı işlem tipleri ve segmentler için müşteri ihtiyaçlarına göre çeşitlendirmeyi hedefliyoruz.



FACEBOOK HESABI BANKA HESABI OLARAK KULLANILYOR

Barbaros Uygun - ING Bank Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı

"Yeni nesil banka değil, bankacılık istiyor; dijitalleşmenin sunduğu tüm kolaylıkları temel hizmetler olarak bekliyor. Ödeme sistemlerinde sektör dışından pek çok yeni oyuncuyla rekabet eden bankalar dijitalleşmenin sağladığı yeni yaşam tarzını hizmetlerine kısa sürede adapte ediyor."

Tasarruf ve dijital bankacılık konularına öncelikli olarak eğiliyoruz. Tüm ürün portföyümüz bu iki konu çerçevesinde oluşturuluyor. Bu alanlarda farklılaşan çalışmalarımız var. Yürüttüğümüz sosyal sorumluluk programı "Turuncu Damla", modeli, uygulaması ve ölçümlemesi itibarıyla Türkiye'de ilkokul öğrencilerine yönelik tasarruf odaklı ilk ve tek finansal okuryazarlık eğitimi. Nisan 2013'te hayata geçirilen proje aracılığıyla şimdiye kadar 20 bine yakın öğrenciyi ulaştı. Ayrıca, her ay gerçekleştirdiğimiz Türkiye'nin Tasarruf Eğilimleri Araştırması'yla insanımızın tasarruf konusuna yaklaşımını belirliyor ve elde edilen sonuçları her çeyrekte kamuoyuyla paylaşıyoruz. Müşterilerimizin zaman ve mekandan bağımsız

bir şekilde sağlıklı finansal kararlar almasını mümkün kılacak dijital ve mobil platformlara yatırım yapmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda ParaMara ile akıllı telefon sahibi herkesin finansal yönetimini sahiplenmesine katkı sağlıyoruz. ParaMara kullanıcılarının birbirleriyle para paylaşımında bulunmak için banka hesabına sahip olması gerekmiyor. Sadece bir cep telefonu numarası ya da bir Facebook hesabının banka hesabı gibi kullanılmasına olanak tanıyoruz. Böylece bankacılıkla tanışmayan kesimi de kazanmayı amaçlıyoruz. ING Türkiye olarak ParaMara altyapısının diğer ING ülkelerinde kullanılması için çalışma başlattık ve ING'nin fikir ve teknoloji üreten ülkesi olmaya adayız.





ERKEN YAŞTA BİRİKİM YAPMA İMKANI SUNUYOR

Engin Topaloğlu - Türkiye İş Bankası Bireysel Bankacılık Pazarlama Bölüm Müdürü



İş Bankası'nın bireysel bankacılığa sürdürdüğü samimi ve net iletişim tonu ve müşteri odaklı hizmet anlayışı, Y kuşağı üyeleriyle sadakate dayalı bir ilişki yürütme anlamında büyük etken. Y kuşağının yaşam tarzına uygun, ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde değer önerileri oluşturuyoruz. Bu önerileri sunduğumuz temas noktalarının mobil başta olmak üzere dijital bankacılık kanallarımız ve dijital mecralar olmasına ayrıca dikkat ediyoruz. "Yaşam evresi bankacılığı" yaklaşımı kapsamında, Y kuşağı olarak tanımlanan neslin üyeleri olan müşterilerimize sunduğumuz öneriler ve iletişimimizde, bu neslin belirleyici özelliklerinin hepsini dikkate alıyoruz.

"İş'te Üniversiteli" hizmet paketiyle Y kuşağının yanı sıra lisans ve lisans üstü öğrencilerine tüm finansal ihtiyaçlarını 7 gün 24 saat üzerlerinde nakit taşımadan giderme imkanı sunuyoruz. "Üstü Kalsın" uygulamasıyla

Y kuşağı müşterilerimiz özellikle küçük tutarlarla birikim yapabiliyor. Kredi kartı ve yatırım hesabı olan genç müşterilerimiz için, kredi kartı hesap özeti toplam borcunun, tercih ettikleri bir üst limite yuvarlanarak aradaki farkın yatırım fonunda değerlendirilmesini sağlıyoruz. Ayrıca yatırım hesapları altında yatırım fonu, tahvil, bono, hisse senedi gibi birçok yatırım ürününü kullanabiliyor ve kendi birikimlerini kolayca değerlendirebiliyorlar. Y kuşağı müşterilerimize diledikleri an, gelir ve gider bilgilerine ulaşip finansal durumlarını en hızlı şekilde kontrol edebilme ve yönetebilmeleri için İşCep ve internet şubemiz içerisinde "Finansal Durum" isimli bir uygulama sunuyoruz. Acenteliğini üstlendiğimiz Anadolu Hayat Emeklilik'in yönelik tasarladığı "Genç Emeklilik Planı" ile 18-25 yaş arasındaki gençlere düşük katkı paylarıyla erken yaşta birikim yapmaya başlama imkanı sunuyoruz.

"Y kuşağının en belirgin özeliği duygusal bir yapıya sahip, sağduyuları güçlü, etik algıları yüksek olması. Bu yüzden markalarla duygusal ilişki kuruyor ve tercih ettikleri markaları kendilerinin bir yansıması olarak görüyorlar."



KUVEYTTÜRK

FİNANS YÖNETİMİNİ KOLAYLAŞTIRAN HİZMETLER

Mustafa Dereci - Kuveyt Türk Ürün Geliştirme Grup Müdürü

Kuveyt Türk olarak milenyum kuşağının isteklerine uygun sunduğumuz ürün ve hizmetlere yoğunlaşıyoruz. İnternet şubemiz müşterilerine akıllı menü, hızlı işlem fonksiyonu ve hesap uzmanı gibi özellikler sunuyor. Şubeden yapılabilen hemen her işlem artık internet bankacılığı üzerinden kolaylıkla yapılabiliyor. Ayrıca internet bankacılığından yapılan EFT, havale gibi işlemler tamamen ücretsiz olduğu gibi hiçbir hesap işletim ücreti de alınmıyor. Aynı şekilde mobil şube uygulamamızda gerçekleştirilen bankacılık işlemleri de ücretsiz. Müşterilere uygulama üzerinde, mobil şubeye giriş yapmadan da, kendilerine



en yakın ATM ve şubeleri bulma, kur bilgilerini sorgulayabilme gibi özellikler sunuluyor. Ayrıca para transferlerinden fatura ödemeye, kıymetli maden ve döviz işlemlerinden hisse alı-satış işlemlerine kadar pek çok bankacılık işlemi mobil şube kanalıyla gerçekleştirilebilir. Kişisel finans yönetiminde müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için "Senin Bankan" platformunu kurduk. İlk aşamada hesap açma ve Sale Plus kredi kartı başvurusu yapılabilen "Senin Bankan"ı yakın zamanda diğer finansman hizmetlerinin de gerçekleştirilebildiği bir dijital bankacılık uygulamasına dönüştürmeyi hedefliyoruz.

"Önümüzdeki 5-10 yıl içinde iş dünyasında yönetici pozisyonlarıyla yer alacak Y kuşağının Türkiye nüfusunun yüzde 25'ini oluşturması bekleniyor. Şirketler bu kuşağın istek ve ihtiyaçlarına yönelik araştırmalar yaparak yenilikçi ürün ve hizmet seçenekleri geliştiriyor."



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



YENİ NESİL DOĞRUDAN BANKACILIK PLATFORMU

Yakup Doğan - Yapı Kredi Alternatif Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı

"Çalışanlarımızın da önemli bir bölümünü oluşturan Y kuşağının sorgulayıcı olması, yaptıkları işe farklı bakış açıları getirmelerini sağlıyor. Bu da bize doğru noktalarda iyileştirmeler yapmak ve iş yapış şeklimize farklı açılardan yaklaşmak adına doğru iç görüş sağlıyor."



Bankacılık, özellikle de dijital bankacılık milenyum kuşağının etkilediği ve değiştirdiği en önemli sektörlerden biri. Yapı Kredi olarak biz de dijitalleşen dünyaya ayak uydurarak, müşterilerimizin dijital bankacılık deneyimini daha üst seviyeye taşıyabilmek için kanallarımızı devamlı geliştiriyoruz. Yeni nesil doğrudan bankacılık platformumuz Nuvo, özellikle genç çalışanlar, üniversite öğrencileri ve teknolojiyi hayatının her alanında kullanmayı tercih edenlerin temel bankacılık ihtiyaçlarını kolayca ve ücretsiz gerçekleştirmesini sağlıyor. Yapı Kredi Mobil Şube ile entegre çalışan Apple Watch uygulaması sayesinde müşterilerimiz, "Para Durumum" özelliğini kullanarak vadesiz hesap ve kredi kartı bilgilerini kolayca inceleyebiliyor. İhtiyaç anında kendilerine en yakın Yapı Kredi Şube ve ATM'lerini bulabiliyor, güncel döviz

kurlarına hızla erişim sağlayabiliyorlar. Mobil bankacılık uygulamalarımızla mobil internet deneyimi sağlayan m.ykb.com'u Türkiye'de ilk kez bir arada müşterilerimizin kullanımına sunduk. "Salla Yolla" fonksiyonuyla müşterilerimize hesap numarası, şube adı, şube kodu gibi bilgilere ihtiyaç duymadan, sadece telefonlarını sallayarak belirledikleri tutarı yakınlarındaki Yapı Kredi Mobil Şube kullanıcılarına anında gönderebilme imkanı sunduk. Hedefimiz tüm kanallarımızın birbirleriyle konuştuğu, müşteri deneyimi ve hizmet kalitesini aynı seviyede sunduğumuz, şubelerimizin yanı sıra tüm ürün ve hizmetlerin her kanaldan yapılabilirdiği bir bankacılık dünyası oluşturmak. Bunu başardığımızda finansal kurumlardan yararlanmaya isteksiz davranan, finans alanından korkan ya da güvenmeyen bu nesle daha iyi ulaşmış olacağız.

MİLENYUM KUŞAĞININ ŞİFRESİNİ ÇÖZEBİLECEK RAKAMLAR



- ➔ 70 milyon nüfusuyla milenyum kuşağı, ABD tarihindeki en kalabalık nesil konumunda.
- ➔ 2010'da iş hayatına başlayan ABD'li bir üniversite mezunu, 1980'de benzer özellikleri taşıyan nesle göre yüzde 25 daha az kazanıyor.
- ➔ Global ölçekli bir araştırmaya göre bu kuşağın yüzde 50'den fazlası banka şubesine ya gitmiyor ya da ayda sadece bir kez uğruyor.
- ➔ Bu kuşağın yüzde 38'i serbest çalışıyor.
- ➔ Yüzde 62'si mobil bankacılık uygulamalarını kullanıyor.
- ➔ Yüzde 45'i bankacılık hizmetleri için sadece telefonunu kullanıyor.
- ➔ Yüzde 36'sı büyük bir şirkete ulaşmak için sosyal medyayı kullandı.
- ➔ Yüzde 27'si banka şubesine uğramadı bile.
- ➔ Yüzde 27'si sadece ayda bir kez banka şubesine uğruyor.
- ➔ İspanyol finans devi BBVA'ya göre bu neslin yarısı politik olarak tarafsız, 3'te birinise hiçbir dinle ilişkisi bulunmuyor.
- ➔ Y kuşağının yüzde 43'ü toplu parası olsa borcunu kapatacağını belirtirken, sadece yüzde 18'i gayrimenkul ya da başka bir araca yatıracaklarını açıklıyor.
- ➔ Bu neslin sadece yüzde 19'u borsanın iyi bir yatırım olduğunu düşünüyor, çoğunluğu şüpheli yaklaşıyor.
- ➔ Sadece yüzde 29'u bir ev edinmek için para biriktirirken, yüzde 39'u yakın bir gelecek için böyle bir hedefi olmadığını belirtiyor.
- ➔ Yüzde 55'i işlem bedelinin yüksek olması ve yetersiz hizmet gibi sebeplerle bankasını değiştirmiş.
- ➔ Yüzde 42'si hiçbir şekilde işlem bedeli ödemek istemiyor.

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abone Formu

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adresi:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

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

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

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

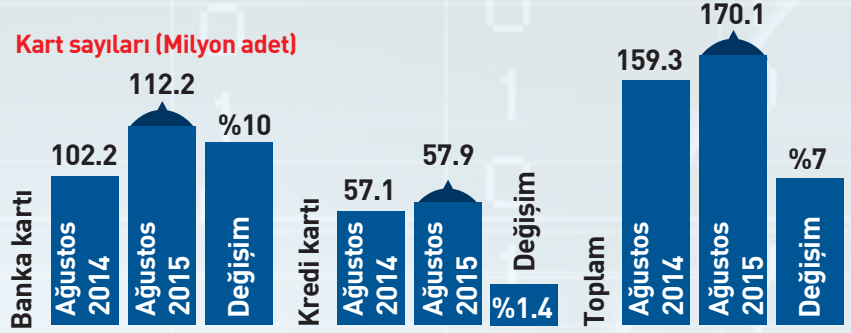
Kredi kartlarıyla taksitli harcama yüzde 25 oranında arttı

TABLO 1

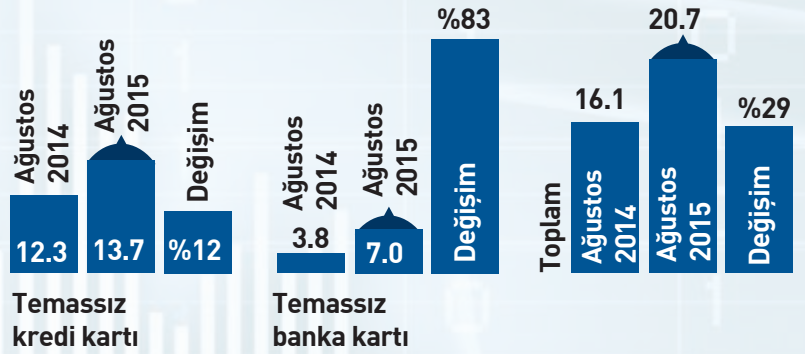
Temassız banka kartı rekor kırmaya devam ediyor

Ağustos 2015 sonu itibarıyla temassız özellikli kredi kartı sayısı 13.7 milyona, banka kartı sayısı da 7 milyona ulaştı. Geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında, özellikle temassız banka kartı sayısındaki yüzde 83'lük artış dikkat çekiyor. Toplamdaki artış ise bir öncesi yıla göre yüzde 29 oldu. Özellikle yeni nesil cep telefonlarının temassız özelliğinin artışı bu alandaki kullanımı da yaygınlaştırdı.

Kart sayıları (Milyon adet)



Temassız kart sayıları (Milyon adet)

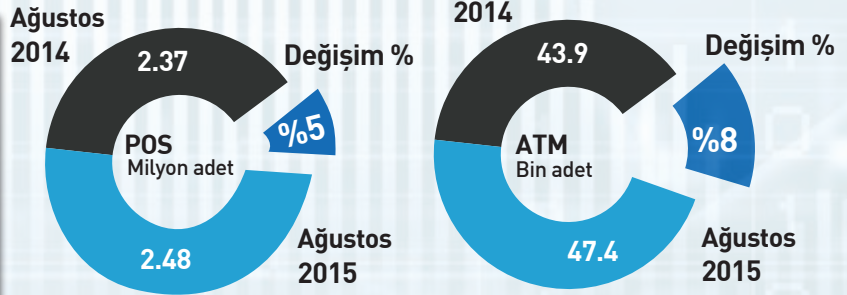


TABLO 2

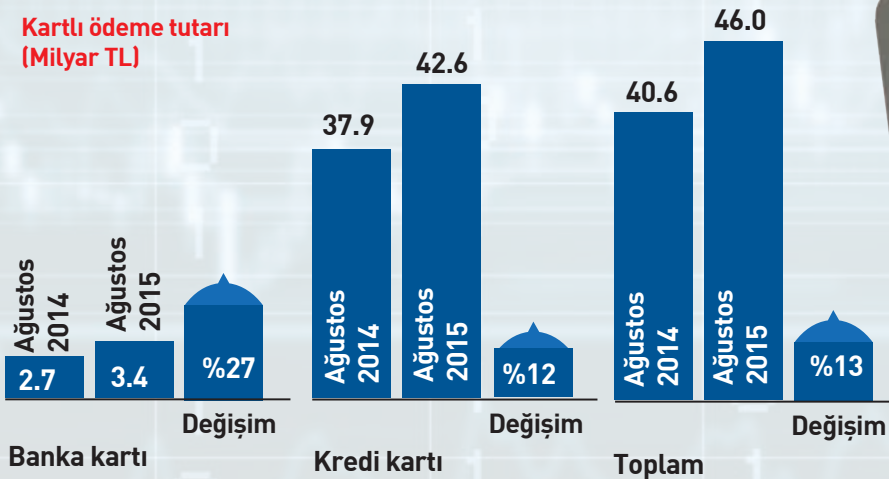
ATM sayısı yüzde 8 arttı

Geçmiş yıllarda sayısı çok daha hızlı artış gösteren POS cihazları, aynı trendte olmazsa bile artışını sürdürüyor. Ağustos 2015 itibarıyla ülkedeki POS sayısı 2.5 milyona yaklaştı. ATM'ler ise istikrarlı büyümesini koruyor. Geçen yılın aynı ayına göre ATM sayısı yüzde 8 artarak 47.4 bine ulaştı.

POS ve ATM sayıları



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



TABLO 3

Kartlı ödemelerde yüzde 13 artış var

Ağustos ayında 46 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı. Bu rakam geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13 artışa karşılık geliyor. Kartlı ödemelerde banka kartlarının payı 3.4 milyar TL ile yüzde 23'e yükseldi.

Taksitli ödemelerin toplam kredi kartı ödemelerindeki payı da artışını sürdürüyor. Ağustos ayında kredi kartıyla yapılan toplam 42.6 milyar TL'lik harcamanın 10.4 milyar TL'si taksitli yapıldı. Bu rakam bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 25'lik bir artış ifade ediyor.



Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı

%21

Ağustos 2014

%23

Ağustos 2015

Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı

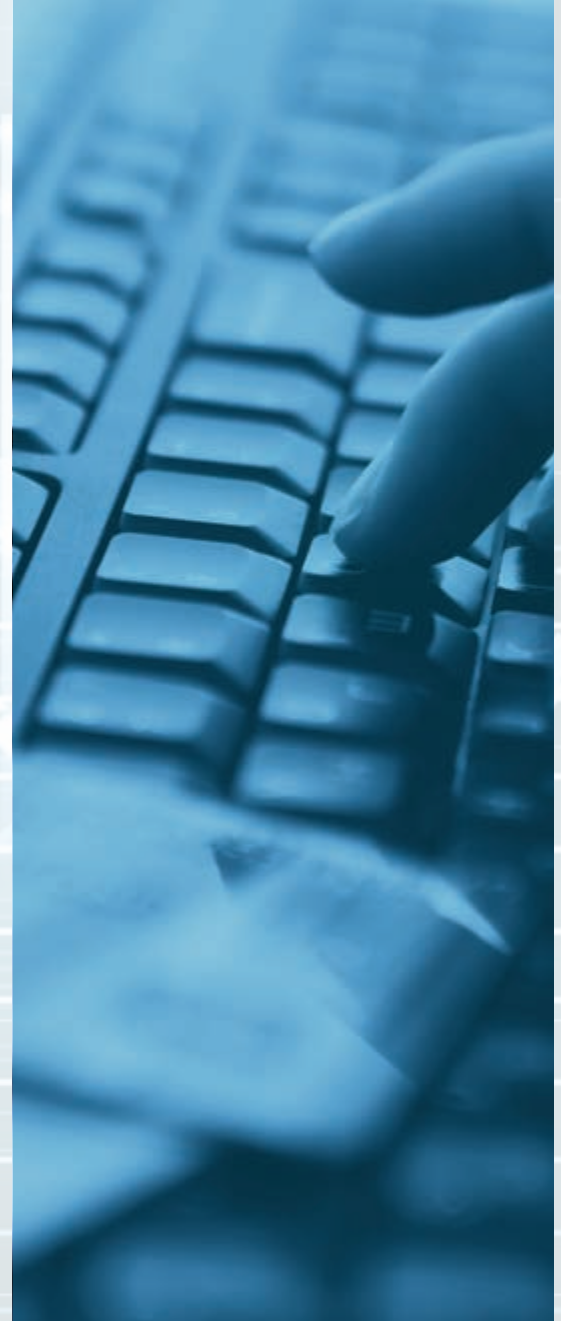
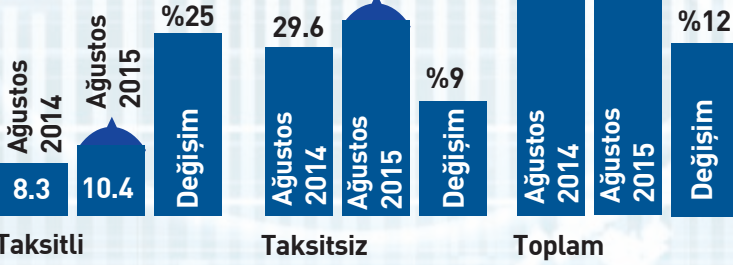
%22

Ağustos 2014

%25

Ağustos 2015

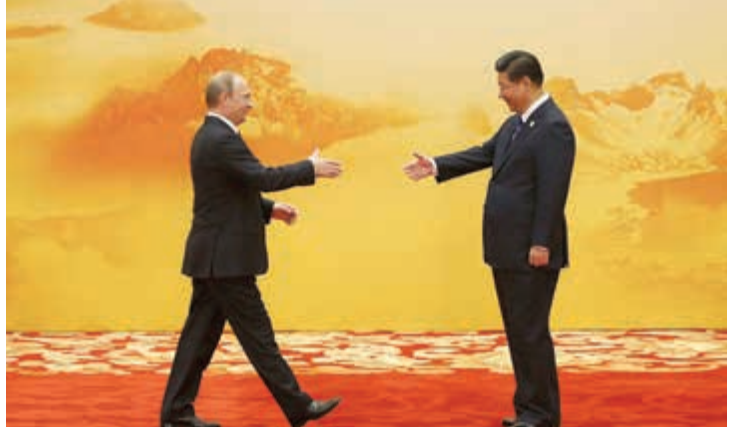
Kredi kartı ödeme tutarı (Milyar TL)





Ödeme sistemlerinde Doğu-Batı savaşı kızışacak

Çin-Rusya işbirliği, bugüne kadar Batı'nın tekelinde olan ödeme sistemlerinde yeni bir dönem başlatıyor. Kendi ödeme sistemini kuran ve kredi kartı basmaya başlayan Rusya'nın ardından Çin de uluslararası para transferi sistemi SWIFT'e rakip yeni bir platform kuruyor...



2008 kriziyle birlikte finans ve ticaret dünyasında başlayan dönüşüm henüz bitmiş değil, hatta yeni başladı diyebiliriz. Ticaretin ve yatırımın batıdan doğuya kaymasının ardından şimdi de sistemler üzerinde ciddi bir değişim yaşanmaya başladı. Bu durumu birkaç adıyla açıklamak mümkün...

İlk adım olarak 2014 yılında, Çin'in önderliğinde Asya Altyapı Yatırım Bankası kuruldu. Kısa adı AIIB olan bu bankaya ortak olmak için İngiltere, Almanya, Fransa ve İtalya bile başvuruda bulundu. AIIB, aslında Dünya Bankası'na rakip bir oluşum. Yani Çin, ABD ve Dünya Bankası'na meydan okuyordu.

Bir sonraki adım Rusya'dan geldi. Rusya'nın Ukrayna ve Kırım sorunu nedeniyle batıyla arası bozulunca AB ülkeleri çok sayıda ticari yaptırım uygulamaya başladı. Bu yaptırımların en can yakıcısı ise Rus bankalarının para transferlerini engellemek oldu. Yani Rus bankaları, uluslararası para gönderme sistemi olan SWIFT'in dışına itilmeye çalışıldı. Bunun üzerine Rusya önemli bir adım atarak, kendi sistemini kuracağını açıkladı.

Aslında Rusya'nın bu konuda çalışmaları zaten vardı, ancak planlar 2017 yılına göre yapılmıştı. Beklenmedik bu gelişme karşısında çalışmalar hızlandırıldı. Gerçi AB sonra geri adım attı. Rusya hal sistemin içinde ama para transferi için yeni bir oluşum yerine Çin'i beklemeye karar verdi.

Rusya'nın ikinci adımı ise Rus Ulusal Ödeme Sistemi (NSPK) kurulması oldu. Ardından da hemen yeni bir kredi kartı çıkardı. Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, yeni kredi kartlarını duyurduğu konuşmasında yurtdışı seyahatlerinde yaptırımlar yüzünden ödeme sorunuyla karşılaşan Rusya vatandaşları olduğuna dikkat çekerek "Sadece Türkiye'de geçen yıl 4.5-5 milyon vatandaşımız tatil yaptı. Sayı bu kadar büyük olunca, oradaki ödemelerin de Rusya banka kartlarıyla yapılması mümkün olmalı. Bu konuda kademeli olarak dışarıdaki ortaklarımızla anlaşacağız, turistlerin hayatı daha da kolaylaşacak" dedi.

Kısa bir süre sonra yeni kart sistemine girmek istemeyen Visa ve MasterCard da sistemlerini Rusya'nın yeni kredi kartı uygulamasına uyumlu hale getirmek zorunda kaldı. Rusya Merkez Bankası'nın yaptığı son açıklamaya göre, iki yıl içinde yaklaşık 100 milyon adet "ulusal ödeme kartı" basılıp kullanıma sunulacak.

2016'da CIPS ile tanışacağız

Çin, zaten uzunca bir süredir kendi kredi kartı sistemini kullanıyor. Çin Halk Cumhuriyeti'nin en büyük ödeme sistemi olan UnionPay, 2002 yılında kuruldu. Şu anda dünyanın 141 ülkesinde kabul edilen UnionPay kartların sayısı 3.8 milyar geçti.

Rusya'nın en büyük bankası olan Sberbank da geçen yıl UnionPay'le stratejik bir ortaklığa gitti. Sberbank Yönetim Kurulu Başkanı Aleksandr Kamalov ve UnionPay International Başkan Yardımcısı Cia Jianbo'nun imza attığı anlaşma uyarınca Sberbank, UnionPay International sistemine dahil banka kartlarının ihracı, ATM'ler ve ödeme terminallerinde kullanımı için hizmet vermeye başladı. İmza töreninde konuşan Sberbank Başkanı Kamalov'un şu sözleri, işbirliğine verilen önemi gösteriyordu:

"Bugünlerde UnionPay kartları iç piyasasında çok popüler ve yurtdışında bu kartlara çok değer veriliyor. Kazakistan ve Çin arasındaki sıkı ekonomik işbirliğini ve kültür bağlantılarını göz önünde tutarak UnionPay International ödeme sisteminin ülkemizde uygulanması son derece önemli."

Sondan bir önceki halka ise Çin'in son aşamasına geldiği yeni para transfer sistemi CIPS oldu. Eylül ayının sonlarında yapılan bir açıklamaya göre, sistem çok kısa bir süre sonra kullanıma hazır olacak. CIPS (China International Payment System) adı verilen bu yeni sistemin 2016'da faaliyete geçmesi bekleniyor.

Çin Başbakanı Li Keqiang'ın yaptığı açıklamaya göre, bu hamlenin amacı Çin piyasalarının dünyaya daha açık hale gelmesini sağlamak. Li, "Bizim yüksek tasarruf ve aynı zamanda yüksek döviz rezervlerimiz var. Bunları daha etkin kullanmak ve aynı zamanda mali piyasaların daha gelişmesi için böyle bir adım atıyoruz" diyor.

Sistem devreye girer girmez Rusya'nın da katılacağı herkesin malumu...

Ve son hamle kısa bir süre önce Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'den geldi. Putin, tüm eski Sovyetler Birliği üyelerini kapsayan yeni bir para birimi önerdi: Altın! Bu yeni para birimi Çin, İran gibi ülkeler tarafından da kabul görebilir.

Kısaca doğu ve kuzeyimizde yeni bir para sisteminin temelleri atılıyor. Türkiye'nin bu oluşum içinde nerede yer alacağına dair yaklaşımını kısa bir süre içinde netleştirmesi gerekiyor.

GOOGLE ANDROID PAY, STARTI ABD'DEN ALDI



Temassız ödemede rekabet giderek kızışıyor. Önce Apple Pay, ardından Samsung Pay çıktı. Bazı çevreler tarafından geç kaldığı eleştirilerine maruz kalan Google da nihayet yeni "Android Pay" temassız ödeme sistemini ABD'de kullanıma sundu. Böylece telefonunda Android KitKat 4.4 ve üstü işletim sistemi yüklü olup NFC alıcısı olanlar temassız ödeme yapabilecek. Kullanıcılar ABD'deki çeşitli bankalara ait banka kartlarının yanı sıra Visa, MasterCard, American Express gibi kredi kartlarını sisteme ekleyebilecek.

Google'dan yapılan açıklamaya göre, yeni sistem ABD genelinde McDonald's, Office Depot, Toys R Us, GameStop gibi çok sayıda alışveriş noktasında kullanılabilir. Güvenliğin ön plana çıktığı Android Pay'de ödeme sırasında kart numarası göndermeye gerek yok, bunun yerine sanal hesap numaraları esas alınıyor.

Her ödemeden sonra gönderilen bilgiyle kullanıcı haberdar ediliyor. Google Wallet hesabı olanlar, uygulamaya gelecek güncellemeden sonra Android Pay erişimi elde edecek.

ING, QUSTOMER İLE SADAKATİ ARTIRACAK

Pek çok ülkede faaliyet gösteren Hollanda merkezli ING, Belçikalı dijital sadakat platformu girişimi Qustomer'ı satın alacağını açıkladı. Qustomer, kullanıcılarına fiziksel mağazalarda fiziksel kartlarıyla ya da QR kod aracılığıyla sadakat puanı kazanmasını sağlayan bir uygulamaya sahip. Fiziksel mağaza sahipleri bu program için bir tablete ihtiyaç duyarken, kullanıcılar da bu tablet üstünden puan kazanabiliyor. 2012 yılında kurulan Qustomer, 1.000'den fazla mağazada kullanılabilir durumda. Bugüne dek Belçika'da 800 binden fazla kullanıcı bu uygulamayı tercih etmiş.

ING Belçika CEO'su Rik Vandenberghe, Qustomer satın almasıyla birlikte ödeme ve alışveriş deneyiminde fark yaratacak hamleler yapacaklarını açıkladı. Vandenberghe, dört kurucu ortaklı ve 12 çalışanı olan Qustomer'ın bundan böyle ING çatısı altında büyümesini sürdüreceğini sözlerine ekledi.



PAYPAL, URL İLE PARA TRANSFERİNE BAŞLADI



PayPal, kullanıcıların kişisel URL'leriyle para transferi almasını sağlayan yeni servisi PayPal.Me'yi eylül ayında

piyasaya sundu. Aralarında Türkiye, ABD, Almanya, İtalya ve Fransa'nın da yer aldığı 18 ülkede devreye alınan servis, kişisel bağlantıların aile üyeleri ya da arkadaşlarla paylaşarak hızlıca para gönderilebilmesini sağlıyor.

Türkçe dil desteğiyle hizmete başlayan PayPal.Me'yi kullanmak oldukça kolay. Eğer bir PayPal hesabınız varsa, ilgili bağlantıyı para istediğiniz kişiyle paylaşmanız ve meblağı belirtmeniz yeterli oluyor.

Sosyal ağlar üzerinde kullanılan para transferi servisi Venmo'nun sahibi olan PayPal, yeni hizmeti PayPal.Me ile benzer bir başarıyı ABD dışındaki pazarlarda da yakalamak istiyor.



Kredi kartına faiz uygulaması 1959'da başladı

Dünyada bugünkü kredi kartının temelini, bir avukatın yanında para olmaması sonucunda arkasını imzaladığı kartviziti oluşturuyor. Bu yöntemi bir fikir olarak kullanan avukat Frank Mc Namara ise "Diners Club" adıyla 1950 yılında ilk kredi kartını çıkardı. Daha sonra farklı alanlara da yayılan bu uygulamanın ardından gerçek anlamda ilk kredi kartı 1951 yılında New York'taki Franklin National Bank tarafından çıkarıldı. Yıl 1956'ya geldiğinde

onlarca bankanın ve kurumun müşterileri için kredi kartı çıkardığını görüyoruz.

Ancak bu işin fikir babası olan Diners Club, aynı yıl bir yeniliğe daha imza atarak kart kullanıcılarına sigorta da yapmaya başladı. Yine aynı yıl Detroit'te, J.L. Hudson, 30 günlük faizsiz hesap dönemi uygulamasını başlattı. Kredi kartına faiz ise 1959 yılında ilk kez uygulandı. 1964 yılında da havayolu şirketleri seyahat ve eğlence kartlarını kullanılmaya başladı.

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

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:



BKM
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