

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ARALIK 2015 / SAYI: 56 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com

27.8 MİLYON KART SAHİBİNE
HİZMET VEREN DEV EKİP



Katılım bankacılığı zirveye
Albatros ile uçacak



“HUKUKİ KORUMA
KALKANI”
ALAN
İNFORMATİK'İN
KURTULUŞ PLANI

FINTECH
BANKALAR İÇİN
TEHDİT Mİ
FIRSAT MI ?



Barbaros
Özbugutu



Serkan
Ünsal



Fevzi
Güngör



Tarkan
Önat



Emre
Güzer



YAZARKASA DÖNÜŞÜMÜ İÇİN
KADEMELİ ERTELEME KARARI ÇIKTI

İŞTE YENİ TAKVİM



ISSN: 2148-8983



9 772148 898306



Dünyada 1 milyondan fazla yatakhane mülkermine

30 yıldır zirvedeyiz!

11 öle için geliştirdiği 146 yatakhane modeli ve müşterilerle biröberlikle başarılarla imza atan sektörün lideri Profilo Ödeme Sistemleri, şimdi de Yeşil Hesap Yazar Kasası ile enalınca yöntemle güdünyeye.



PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ





Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

İşte GİB'in yazarkasa dönüşüm takvimi

Yıllık cirosu;

10 milyon TL'ye kadar olanlar: 1 Ocak 2016

10 milyon ile 5 milyon TL arasında olanlar: 1 Temmuz 2016

5 milyon ile 1 milyon TL arasında olanlar: 1 Ekim 2016

1 milyon TL'nin altında olanlar: 1 Ocak 2017

Bilgisayar bağlantılı sistemler: 1 Nisan 2016

Akaryakıt istasyonları: 1 Ocak 2017

Gelirler İdaresi Başkanlığı (GİB) yukarıdaki takvimi, ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) üretici ve satıcılarının temsilcileriyle kasım ayında düzenlediği toplantıda açıkladı. Şu ana kadar PSM dışında başka hiçbir basın yayın organında yer almayan bu takvimi, sektör temsilcilerinin kendi aralarında yaptığı sohbet ve değerlendirmelere dayanarak elde ettik.

Bu arada, GİB'in "kademeli erteleme" olarak değerlendirilebilecek takvimi, sektör temsilcilerine bir öneri olarak sunduğunu, talep ve istekler doğrultusunda revize edebileceğini belirttim.

Ancak yine sektör temsilcilerinden aldığımız duymalara göre, toplantıya katılan yöneticiler genel olarak takvime olumlu yaklaşmış. Sadece son tarihin Ocak 2017'den Eylül 2016'ya çekilmesinin kendileri açısından daha faydalı olacağını dile getirmişler.

Öyle ya da böyle bir belirsizlik ortadan kalkacağına benziyor. Bunu da sektör adına olumlu ve sevindirici bir gelişme olarak görüyorum. Çünkü üreticilerin neredeyse tamamının stok sıkıntısı çektiğini biliyorum. Öyle ki POS üreticilerinin deposunda sevk edilmeyi bekleyen 330 bin cihaz olduğu belirtiliyor.

Peki yazarkasa POS zorunluluğunun başladığı Ekim 2013'ten bu yana ne kadar yeni nesil ÖKC satıldı dersiniz? Sektör temsilcileriyle yaptığımız konuşmalarda, toplantılarda genelde 200 binin üzerinde rakamlar telaffuz ediliyordu. Ancak GİB'in üreticilerden aldığı veriler, şimdiye kadar 350 bin civarında yazarkasa POS özellikli cihaz satıldığını ortaya koyuyor. Bu da sadece seyyar amaçlı değil, dükkanında sabit olarak ödeme kabul eden işletmelerin de yeni nesil cihazları tercih ettiğini ortaya koyuyor.

Türkiye genelinde halen aktif olarak kullanılan eski nesil yazarkasa sayısı ilgili de net bir bilgi ulaştı elimize: 1 milyon 718 bin... GİB sistemine kayıtlı yazarkasa kullanması gereken mükellef sayısı ise 2.5 milyon civarında.

Evet, yeni yıl ÖKC üreticileri ve yazarkasa mükellefleri açısından çok hareketli geçecek. 2015'in bu son sayısında sektör için hayırlı bir haber verdiğimiz umuyorum.

Keyifli okumalar...



www.psmmag.com

Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU MÜDÜR

Barış Bekar

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖR
Esin Gedik

YAYIN KOORDİNATÖRÜ

Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN

Celalettin Kafesoğlu

GÖRSEL YÖNETMEN

Halil Günüş

HABER MERKEZİ

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

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.

"Sizin için en iyisini yaparız. #BizimVar, #BizimGibi."

Yurtiçi ve yurtdışı bilet satış ağı
ile hizmetinizdeyiz.

"Sizin için en iyisini yaparız. #BizimVar, #BizimGibi."

Geniş servis ağı
ile dilediğiniz noktaya ulaşımınızı rahatça sağlıyoruz.

"Sizin için en iyisini yaparız. #BizimVar, #BizimGibi."

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanınızdayız.

"Sizin için en iyisini yaparız. #BizimVar, #BizimGibi."

Yılın 365 günü hizmet veren çağrı merkezimiz
ile siz dinliyoruz.

444 94 55

Türkiye'nin en fazla noktasına hizmet veren lider karayolu ulaşım şirketiyiz.

Denizli İmparatorluğu'nun izlerini sürebileceğiniziz

SAFRANBOLU
#BirKuşakKardaşız

KU SAHA GÖRMEYİNİZ, DUYMADIK DEMEYİNİZ!

Gidiş Sizde Dönüş Bizde! 1₺

Her akademiğe katılıp da akademiye gitmeden

2 + 1 Metro Suit Konforu
ile Erzinca'nı yollarınız.

Her karışında savaşan ülkelerin izini taşıyan

ÇANAKKALE
#BirKuşakKardaşız

KU SAHA GÖRMEYİNİZ, DUYMADIK DEMEYİNİZ!

Öğrenci odaklı yaşam alanlarıyla

ESKİŞEHİR
#BirKuşakKardaşız

KU SAHA GÖRMEYİNİZ, DUYMADIK DEMEYİNİZ!

Dünyanın en önemli dalgıç noktalarından biri olan

KAŞ
#BirKuşakKardaşız

KU SAHA GÖRMEYİNİZ, DUYMADIK DEMEYİNİZ!

Kendine hayran bırakan mimari eserleri ile

EDİRNE
#BirKuşakKardaşız

KU SAHA GÖRMEYİNİZ, DUYMADIK DEMEYİNİZ!

Peri bacaları diyarı

KAPADOKYA
en güzel günlerini baharda yaşarız.
#BirKuşakKardaşız

KU SAHA GÖRMEYİNİZ, DUYMADIK DEMEYİNİZ!



METRO

"Aklında Neresi Varsa, Oraya Metro Var"

i ÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ARALIK 2015



22



48



30



28



8



52



32

AYIN EKİBİ

ZİRAAT BANKASI
27.8 milyon kart sahibine
hizmet veren dev ekip



8

VİTRİN

Mobil ödemeler için
MasterCard - Cardtek güç birliği

16

BANKACILIK PLATFORMU

Katılım bankacılığı zirveye
Albatros ile uçacak

22

FİNANSMAN

İşte İnfomatik'in 40 milyon liralık
kurtuluş planı

26

VERİ GÜVENLİĞİ

Finansbank verileri NGN'e emanet

28

PARA TRANSFERİ

Ria, Türkiye'de Wal-Mart
modeliyle büyüyecek

30

GÜÇ BİRLİĞİ

ATÜ, ABD'ye PayPal ile demir attı,
Paywizard köprü oldu

38

VİZYON

Kart sayısında zirvedeyiz, sıra kartlı
ödemelerde

40

DOSYA

Fintech: Bankalar için tehdit mi fırsat mı?

48

E-ÖDEME

Dijital cüzdanı da olan tek sanal POS
tedarikçisi

50

E-ÖDEME

Paratika sadece bir günde sanal POS
kuracak

52

TEKNOLOJİ GÜNDEMİ

Yeni kanallarla kolaylaşan sipariş ve
hizmet uygulamaları

56

MEVZUAT

Ödeme hizmetlerinde Avrupa Birliği -
Türkiye farkı

58

NOSTALJİ

Menafi Sandıkları'ndan modern
bankacılığa..

62

EXTRE

Banka kartı hız kesmiyor, kredi kartında
da kıpırdanma var

64

DÜNYADAN

Ödeme sistemlerinde
"3. dijital çağ" başlıyor

16



Mobil ödemeler için MasterCard-Cardtek güç birliği



Ödeme dünyası için yazılımdan donanıma çözümler üreten, bankacılık-finans sektörü başta olmak üzere telekom, kamu, ulaşım, e-ticaret ve perakende sektörleri için projeler geliştiren Cardtek, MasterCard'ın Polonya merkezli ödeme işleme şirketi MasterCard Payment Transaction Services (Trevica) firmasına, HCEXpert ürünüyle hizmet verecek. Cardtek'in HCEXpert ürünü, MasterCard Payment Transaction Services firmasının sahip

olduğu bankacılık müşterilerine akıllı telefonlar üzerinden gerçekleştirecekleri HCE tabanlı NFC ödemeleri için daha güvenli hizmet sunabilmesine olanak sağlayacak. Cardtek tarafından geliştirilen ve bulut tabanlı bir mobil ödeme platformu olan HCEXpert, müşterilere güvenli ve rahat bir mobil ödeme deneyimi sunarken kart veren kurumların dijitalleştirilmiş kredi, debit ve ön ödemeli kartları sorunsuz ve etkili bir şekilde işleyebilmesine imkân tanıyor. KitKat 4.4 ve üzeri mobil işletim sistemine sahip Android cihazlarda bulunan Cardtek HCEXpert, bankalar ve önde gelen kart processing firmaları tarafından büyük ilgi görüyor.

İki şirketin sahip olduğu know-how'ı paylaşmak için güzel bir platform yakaladıklarını belirten Cardtek Genel Müdürü Erdal Yazmacı, "Dijital ödemelere dair vizyonumuz, tüm kanallarda ve cihazlarda en iyi mobil ödeme deneyimini yaşatan en ileri teknolojileri sunabilmek. HCEXpert, bu vizyonumuzu destekleyen yazılım çözümlerimizden sadece biri. En üstün ödeme çözümlerini sunarak, iş ortaklarımızı desteklemeyi her zaman taahhüt ediyoruz" dedi.

MasterCard Payment Transaction Services S.A. Başkanı Bruno Bagnies ise 2008 yılından beri faaliyette olduklarını hatırlatarak "Müşterilerimize en yenilikçi hizmetleri sunabilmek üzere becerilerimizi ve teknolojimizi sürekli geliştiriyoruz" yorumunu yaptı.

Paranıza virüs bulaştırmayın!



İnternet bankacılığı ve online alışverişin hem dünyada hem de Türkiye'de hızla büyüdüğünü hatırlatan ESET Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Alev Akkoyunlu, buna karşılık finansal işlem yapabilecek yetişkin kullanıcıların en az yüzde 30'unun güvenlik kaygısıyla parasal online işlemlerden uzak durduğuna dikkat çekti. Akkoyunlu, "Kullanıcıların kaygıları ve siber suçların tehditleri ışığında tasarlanıp geliştirilen 'Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Koruması', finansal işlemler ya da para transferleri yapılırken, en gelişmiş seviyede güvenlik sağlamaya odaklanıyor. Bu özellik, kullanıcılardaki güvenlik kaygılarını gidererek, internetin sağladığı özgürlüğü

kullanabilmelerini hedefliyor. ESET bunu, 25 yıllık global tecrübe ve dünya çapına yayılmış milyonlarca kullanıcıya hizmet vermenin birikimiyle yapıyor" dedi. "Dijital dünyada düşman sayısı hızla artıyor" tespitini yapan ESET Türkiye CEO'su Alain Soria ise sanal dünyada zararlı yazılım sayısının

400 milyona yaklaştığını vurguladı. "Korunmak şart ve korunmak mümkün" diyen Soria, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu 400 milyon yazılım ve onların arkasındaki siber suçluların yüzde 60'ı doğrudan veya dolaylı olarak paramızı hedef alıyor. Bu kadar çok düşmanla, tek başımıza başa çıkamazsınız."



Alain Soria

Alev Akkoyunlu

SİZİN YENİ NESİL POS'UNUZ TEMASSIZ ÖDEME UYGULAMASINA



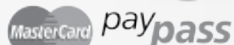
HAZIR MI?



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



Katılım bankacılığı zirveye Albatros ile uçacak

Albaraka'nın Simurg'u, sadece Türkiye'nin değil dünyanın en iyi katılım bankası olma hedefine doğru uçuyor. Bu uçuşun öncüsü, 20 aylık titiz ve hummalı bir çalışmayla ortaya çıkarılan bankacılık platformu Albatros...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com

Kuşlar kendilerini yönetecek ve koruyacak bir padişah bulmak için Kaf Dağı'na doğru yola çıkarlar. Engellerle dolu yolda dirayetle ilerleyen ve hedefe ulaşmaya kadar hayatta kalmayı başarabilen 30

kuş, aslında aradıkları padişahın kendileri olduğunu anlarlar. Efsaneye de buradan hareketle "otuz (si) kuş (murg)" anlamına gelen "Simurg" adı verilir...

İşte Albaraka, bu efsaneden hareketle "Simurg" adımı verdiği bir dönüşüm programı uyguluyor. Bankanın Simurg doğrultusunda hayata geçirdiği en önemli projenin adı ise "Albatros".

Albaraka'nın operasyon odaklılıktan müşteri odaklılığa geçiş amacıyla Intertech ile geliştirdiği Albatros ana bankacılık platformu, 20 aylık hummalı ama titiz bir çalışmanın eseri olarak ortaya çıktı.

Albatros, Albaraka'nın "Alba"sı, Türkiye'nin "tr"si, Otomasyon Sistemi'nin de "os"undan oluşuyor. Albatros, aynı zamanda en uzun süre uçabilen, çok dayanıklı bir kuş olduğu için sistemin sürekliliğini, sürdürülebilirliğini temsil ediyor. Ayrıca denizcilerin bu kuşu uğurlu saydığını da belirtelim.

30 yıllık bankacılık altyapısının neden değiştirilme ihtiyacı duyulduğunu, bu yeni platformun önümüzdeki dönemde bankanın faaliyetlerine, ürün ve hizmetlerine nasıl yansıtacağını Albaraka'nın Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Tuğlu'ya sorduk...

Önce Albatros'un geliştirilme ve yeni platforma geçiş sürecini kısaca anlatabilir misiniz?

Yaklaşık 2.5 yıl önce Intertech'le, tamamen katılım bankacılığına özel bir yazılım, bankacılık platformu oluşturulması için projeye başlama kararı verildi. Kademeli bir geçiş değil, yaklaşık 30 yıllık altyapının tamamen ve bir anda değiştirilmesi öngörüldü. Bu doğrultuda tüm çalışmalar tamamlanacak, tüm yazılım ve donanım bir gecede değiştirilip yepyeni bir platform devreye girecekti.

Benim son 1 yılında dahil olduğum bu projede, dönem dönem 500 kişiye ulaşan bir ekiple hummalı bir çalışma yürüttük. Yazılım ve donanım için Albaraka bünyesinde çalışan yaklaşık 110 kişiyle birlikte, Intertech tarafında 200'e yakın





Ali Tuğlu



İşte İformatik'in 40 milyon liralık kurtuluş planı

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com



Biri kamu kuruluşu olmak üzere iki şirketten toplamda 40 milyon liralık alacağını tahsil edemeyen İformatik, alacaklılarının olası haciz taleplerine karşı mahkemeden “korunma” kararı aldırdı. İformatik Genel Müdürü Aykın Ademoğlu, “Mevcut faaliyet gelirlerimiz maliyetlerimizi rahatlıkla karşılıyor. Hukuki süreç lehimize işliyor. Korunma süresinin bitimi olan Temmuz 2016’ya kadar bu sorun çözülecek” diyor...

Geçen sayıdaki editör yazımda, şimdiye kadar PSM’de haberini yayınlamadığımız tek POS üreticisi olan İformatik açısından “sıkıntılı” bir gelişmeye işaret etmişim. İşin aslını ilk ağızdan öğrenme fırsatı bulamayınca sektör temsilcilerinden öğrendiklerimi aktarmıştım...

Yazdıklarım İformatik’in kurucusu ve Genel Müdürü Aykın Ademoğlu’nu üzmüş, hatta biraz da kızdırmış. Sağ olsun aradı ve fabrikada buluşup işin aslını anlatmak istedi...

Yazımda özetle İformatik’in finansman sıkıntısı çektiğini, bu yüzden de alacaklıların olası haciz taleplerine karşı mahkemeden korunma talep ettiğini belirtmişim. Aykın Ademoğlu ile görüşmemiz sonrasında, tespitlerimde bir yanlışlık olmasa da aydınlanmam gereken birçok farklı nokta olduğu ortaya çıktı. Okuduktan sonra karar vermek sizlere kalmış. İsterseniz önce sıkıntının kaynağının ne olduğunu anlatmakla başlayalım...

“Biri aldı ödemedi, diğeri hiç teslim almadı...”

Aykın Ademoğlu, geçmişi 2013 yılına kadar giden ve toplamda 40 milyon lirayı bulan iki önemli alacağı tahsil edemediklerini söylüyor. Bu alacağın 1.8 milyon doları büyük bir kamu şirketindenmiş. Söz konusu şirketten ihale alınmış, belirtilen sayıda kiosk üretilip teslim edilmiş. Ancak ihale bedeli ödenmemiş...

Yaklaşık 35 milyon liralık asıl büyük alacak ise çok büyük bir özel sektör grubundan kaynaklanıyor. Ademoğlu, şirketin adını da ürettikleri sistemleri de halen devam eden dava süreci nedeniyle açıklamak istemiyor. Ancak üretim tamamlandığında ilgili şirketin kontrata uymayarak ürünleri teslim almadığını açıklamakla yetiniyor.

Aykın Ademoğlu, iki firmayla da ilgili hukuki sürecin devam ettiğini, gelişmelerin lehlerine olduğunu, yakında bu sıkıntının ortadan kalkacağını belirtiyor.

Bu arada, yine geçen ayki yazımda da belirttiğim gibi İnfomatik, 40 milyon TL’lik tahsilat sıkıntısının şirketin finansal yükümlülüklerini olumsuz etkilememesi için Türk Ticaret Kanunu’ndan doğan hakkını kullanmış ve mahkemeden 1 yıl süreyle tedbir, korunma hakkı kazanmış. Ademoğlu, bu sürenin sona ereceği Temmuz 2016’ya gelmeden tüm sorunların tamamen ortadan kalkacağından emin görünüyor. Üstelik İnfomatik’in mevcut faaliyetlerinden elde ettiği gelirle tüm maliyetleri rahat rahat karşılayabilir durumda olduğunu vurguluyor.

İnfomatik büyük yazarkasa dönüşümüne hazır

Aykın Ademoğlu’nu, dolayısıyla İnfomatik’i yakın gelecek adına umutlandıran bir başka beklenti de Türkiye çapındaki yaklaşık 2.5 milyon yazarkasanın yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (ÖKC) ile değişecek olması.

Hatırlanacağı gibi İnfomatik, seyyar olarak kullanılan EFT POS’ların tamamının yeni nesil yazarkasa POS’lara dönüşüm sürecinde GİB onayını rakiplerine göre geç almıştı. Dolayısıyla henüz o pazardan hatırı sayılır bir pay alabilmiş değil. Ademoğlu, ilk etapta 500 civarında inPOS cihazının sahada kurulu olarak çalıştığını, kasım ayı itibarıyla da 4 bin 500’üncü cihazın sevkiyatını tamamladıklarını anlatıyor.

Şimdi İnfomatik, GİB’in yeni takvimi doğrultusunda yeni



Aykın Ademoğlu

nesil yazarkasa talebinin patlama olasılığına karşı tüm hazırlıklarını tamamlamış durumda. Ademoğlu, “Komponent sıkıntımız yok. Talep olursa çok kısa bir sürede 70 bin cihazı üretip teslim edebilecek konumdayız” diyor.

Aykın Ademoğlu, bu noktada İnfomatik’in tasarımıyla, işletim sistemiyle, yazarkasa, bankacılık ve güvenlik yazılımlarıyla, kriptolojisiyle, kısacası tüm bileşenleriyle POS üretiminin tamamını Türkiye’de yapmasını en önemli avantaj olarak görüyor. Ademoğlu, bir yandan da inPOS’tan sonra iki yeni nesil ödeme kaydedici cihaz modeli üzerinde çalıştıklarını sözlerine ekliyor.

OKUDUĞU BÖLÜMÜN ADINI ŞİRKETİNE VERDİ

İnfomatik’in kurucusu Aykın Ademoğlu’nun ilginç bir girişim hikayesi var. Şirketinin adı okuduğu üniversiteye dayanıyor. Marmara Üniversitesi Almanca İnfomatik Bölümü mezunu Ademoğlu, ortaokul yıllarından bu yana teknolojiyle iç içe, bilgisayarlarla haşır neşir olarak yaşamış. 16 yaşında, lise ikinci sınıfta okurken o dönemlerde illegal sayılmayan oyun dağıtımıyla uğraşmış. Yurtdışından oyun getirip kopyalayıp bilgisayar dükkanlarına dağıtmış. Commodore marka bilgisayarların kullanıldığı, internetin ilk dönemlerinde, ilkel modemler üzerinden oyun indirip pazarlamış. Zamanla oyun alanından çıkıp bilgisayar alım satımına dönüştürmüş işi.

Üniversite yıllarında üniversite-sanayi işbirliği sayesinde önde gelen Alman şirketlerinde staj yapma imkanı bulmuş. 2004 yılında da sadece 4 kişiyle İnfomatik’i kurmuş.

İnfomatik, Fujitsu-Siemens için bilgisayar üretimi ve satış-pazarlama, General Mobile için cep telefonu üretimi, kamu ve özel sektör için geçiş kontrol sistemleri, kiosklar, savunma sanayii şirketleri için elektronik aksamlar derken, 2012 yılında başlayan yeni nesil yazarkasa POS üretim sürecine dahil oldu ve ödeme sistemlerini ağırlıklı iş alanı olarak tercih etmeye başladı. Ademoğlu, şu anda şirkette 315 kişinin çalıştığını söylüyor.



Finansbank verileri NGN'e emanet



Geniş veritabanı üzerinde yeni bankacılık uygulamalarını hayata geçiren Finansbank, önemli verilerinin güvenliği için yeni teknolojileri kullanmaktan çekinmiyor. Finansbank, uzun yıllardır çalıştığı NGN ile yaptığı işbirliği sayesinde NGN'in uzmanlık alanlarından biri olan veri güvenliği tarafında projelerini büyüterek devam ettiriyor...

S

irketlerin sahip oldukları veritabanları, pazarlamadan doküman analizine, ürün geliştirmeden risk yönetimine kadar pek çok iş sürecinde kullanılması nedeniyle hayati önem taşıyor. Veri stratejileri uygulamalarında en büyük zorluklar arasında ise başı, güvenliği sağlamak ve nitelikli veri elde etmek çekiyor.

Son dönemdeki Avrupa Birliği düzenlemeleri ve veri güvenliğine dair büyüyen müşteri endişesi gösteriyor ki, işletmelerin müşterileri ile aralarında güven ilişkisi kurmak için veri güvenliğini sağlayacak çözüm yolları geliştirmeleri gerekiyor. Her sektör için önem taşıyan veri güvenliği, özellikle finans sektöründe ayrı bir hassasiyet gerektiriyor. Türkiye'nin önde gelen bankalarından Finansbank, sahip olduğu veri güvenliği sistemi ve bu alandaki verimli süreçleriyle rakiplerinden farklılaşıyor.

Pek çok özelliğiyle ayrışıyor

Geniş veri altyapısı ve "büyük data"yı etkin şekilde kullanmasıyla dikkat çeken Finansbank'ın veri güvenliği operasyonu ise bu alanda dünyanın lider şirketlerinden Imperva'ya emanet. Türkiye temsilciliğini NGN'in yaptığı Imperva, her sektöre uygun çözümleriyle dikkat çekiyor.

Finansbank ile Imperva'nın Türkiye temsilcisi NGN'in işbirliğinin ilk adımı 2009 yılında atılmış. Bir sistem değişikliğine gümeye karar verdikten sonra pek çok ürünü denediklerini anlatan, Consulting Security Designer olarak görev yapan Ahmet Taşkeser, Imperva'da karar kıldıklarını söylüyor. Taşkeser, neden bu sistemi tercih ettiklerini ise şöyle anlatıyor:

"İlk amacımız ortamımızı daha güvenli, daha izlenebilir ve raporlanabilir bir hale getirmektir. O dönemde kullandığımız ürünün kabiliyetleri büyüyen ortamımız için sınırlı kalırken, Imperva'nın kendini hızla geliştirdiğini gördük. Öte yandan aradığımız en temel özelliklerden biri güçlü sistem entegrasyonuydu. Imperva bu beklentimizi de fazlasıyla karşıladı. NGN'in Imperva'daki yetkinliği ve ekibinin özverili çalışmalarıyla güzel bir çalışma ahengi yakaladık."

Taşkeser, NGN'le üç yıl önce başladıkları veri güvenliği sistem kapasitesini bugün sekiz kat artırdıklarını vurguluyor.

Büyük maliyetlerden kurtarıyor

Peki, veri güvenliği zafiyeti durumunda neler yaşanıyor? Kuşkusuz en büyük riskler müşteri kaybı ve şirket imajının olumsuz etkilenmesi. Ancak Taşkeser, bunların yanında bu zafiyetin, özellikle bankalara büyük mali yükler getirdiğinin altını çiziyor. Sahip olunan dataların kaybı yanında, tüm zararlar ve cezalar milyon dolarlara mal olabiliyor. Bankaların hem lokal regülatörler hem de

IMPERVA'NIN BİRÇOK KATMA DEĞERLİ ÖZELLİĞİ VAR

Güvenlik alanında NGN'in önemli iş ortaklarından biri olan Imperva, şirketlerin kritik dataalarını ve uygulamalarını koruyan özelleştirilmiş güvenlik çözümleri sunuyor. Imperva'nın servis tarama ve tanıma, veri sınıflandırma, zaafiyet taramaları, veri zenginleştirme gibi birçok katma değerli özelliği var. Ayrıca kritik veri erişimleri, yetkili kullanıcı erişimleri, hatalı sorgular, profil oluşturma gibi sistem içinde hazır gelen ekranlarla veritabanları kolaylıkla izlenebiliyor. Temelindeki ölçeklenebilir lisans modeli sayesinde her müşteriye uygun ve genişlemeye müsait projeler üretilebiliyor.

global regülatörler üzerinden gelen onlarca yaptırım tabi olduğunu hatırlatan Taşkeser, şöyle devam ediyor:

"Imperva'yla denetimlerden sıkıntı yaşamadan çıkıyoruz. Yüksek veri güvenliğimizle verimli süreçlerin yanında, müşteri güvenini temin altına alıyoruz ve regülasyonlardan doğan maliyetlerin önüne geçmiş oluyoruz. Bankaların sunduğu ürünlerin yanı sıra denetimlerden aldığı puan ve bu alanda yaptığı işler de rekabette önemli. Veri güvenliğinin doğrudan ölçülebilir bir finansal katkısı yoktur, ancak veri güvenliği zafiyeti durumunda geri dönülmez kayıplar verilebilir."

Imperva ile projelerine sağladıkları katkılara değinen, Senior Security Designer olarak görev yapan Bünyamin Öner ise Imperva'nın yerel ve uluslararası regülatörlere uygun denetim kayıtları toplamasının yanında, gerek kullanıcı dostu arayüzü gerekse farklı yetenekleriyle projeyi her seferinde bir adım öne taşıdığını belirterek sözlerine şöyle devam ediyor: "Imperva'nın sağladığı katkı maddi olarak görülmez ama veritabanımızı sorunsuz destekleyerek denetimlerden minimum bulguyla geçmemizi sağladı."

Hızlı lokal ve uluslararası destek

Imperva, Finansbank iş süreçlerini hızlandırarak, verimliliği de büyük katkı sağlamış. İç müşterilerin anlık taleplerine cevap verilmesi konusunda Imperva'nın büyük kolaylık sunduğunu söyleyen, Consulting Security Designer olarak görev yapan Erdem Alaşehir, en dikkat çekici özelliklerinden bir diğerinin ise teknik destek olduğunu anlatıyor. Gerek lokal gerekse uluslararası destek taleplerinin hızla karşılandığına işaret eden Alaşehir, şöyle devam ediyor:

"Yerel destek bizim için çok önemli. Bu konuda NGN hızlı geri dönüşleriyle sorunları iş süreçlerimizi hiç sekteye uğratmadan hızla çözüyor. Öte yandan uluslararası destek de şaşırtıcı şekilde hızlı çalışıyor. En geç ertesi gün destek taleplerine cevap alabiliyoruz. Imperva'ya diğer tüm ürünlerden ayrılan en temel özellikler arasında bunu da saymak mümkün."

NGN Satış Direktörü Dilek Süer, Finansbank gibi büyük ve önemli bir müşterinin verilerinin güvenliğini sağlamanın ciddi bir sorumluluk olduğunu belirterek "Finansbank'ta çok başarılı bir ürünle güzel bir projeye imza attık ve işbirliğimizi de çeşitli alanlarda artırarak devam ettiriyoruz. Finansbank'ın memnuniyetini sağlamak ve her türlü teknoloji ihtiyaçlarında çözüm üretilebilir adına NGN olarak elimizden gelen özveriye gösteriyoruz. Yalnızca güvenlik alanında değil farklı alanlarda da önemli projelere imza attık" diyor.

 **IMPERVA**®

 **NGN**
A CROC COMPANY





Türkiye'de

Wal-Mart modeliyle büyüyecek

Wal-Mart'ın ABD'deki 4 binden fazla mağazasında "Walmart2Walmart powered by Ria" ürünüyle para transferi hizmeti veriliyor. Türkiye'de de benzer bir yapılanma planlayan Ria'nın Türkiye Genel Müdürü Halil Keskin, süpermarket zincirlerinin yanı sıra telekom bayileri ve fatura ödeme merkezleriyle de ilgilendiklerini söylüyor...

9493 sayılı yasa, fatura ödeme merkezleri, sanal POS tedarikçileri ve elektronik para ihraççılarının yanı sıra para transferi firmaları için de yeni bir dönem başlattı. İlgili yasa uyarınca, bu şirketlerin de faaliyetlerini sürdürebilmeleri için BDDK'dan (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) lisans alması gerekiyor.

Bu haberi hazırladığımız sırada, sektörde faaliyet gösteren şirketlerden sadece UPT lisans alabilmişti. Dünya para transferi sektörünün ilk üç sırasında yer alan Western Union, MoneyGram ve Ria'nın da kısa sürede gerekli lisansı alması bekleniyor. 1987 yılında kurulan Ria, 164 yıllık Western Union ve 75 yıllık

MoneyGram'a göre oldukça genç bir firma. Ancak özellikle son 8 yılda kaydettiği hızlı büyümeyle dikkat çekiyor. Bu hızlı büyümenin ardında ise şirketin 2007 yılında dünyanın önde gelen ödeme hizmetleri grubu Euronet Worldwide Inc. (NASDAQ: EEFY) tarafından satın alınması yatıyor.

Ria, Euronet bünyesine katıldıktan sonra işlem hacmini üçe katladı. Şirketin 2010 yılında 110 bin civarında olan hizmet noktası, 2014 sonunda 243 bine yükseldi. Ria, şu anda ise 147 ülkeye yayılmış 287 bin hizmet noktasına sahip.

4 yıldır Türkiye'de

Temelleri Küba'da atılan, New York'ta kurulup ABD'nin ardından önce Kuzey ve Güney Amerika, sonra Avrupa, Afrika ve Asya'ya yayılan Ria, şimdi Türkiye'de de atağa geçiyor. 2012'den itibaren VakıfBank şubeleri, 2013'ten itibaren de Aktifbank bünyesindeki UPT ve dolayısıyla PTT şubeleri üzerinden hizmet veren Ria, yeni mevzuat gereği yaklaşık 6 ay önce Türkiye ofisini açıp başlangıç için yönetim ve çalışan ekibini oluşturdu. Türkiye ofisinin başına ise 2014 yılında Ria'nın Almanya ofisine katılan ve oradaki son 1.5 yılını iş geliştirme müdürü olarak geçiren Halil Keskin getirildi. Keskin ile Ria'nın İstanbul Kanyon Alışveriş Merkezi'ndeki ofisinde bir araya geldik ve şirketin Türkiye hedeflerini konuştuk...



Halil Keskin





Marketler para transferi noktası oluyor

Halil Keskin, Ria'nın tün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hizmet kalitesi ve uygun komisyon politikasıyla rekabet avantajı sağlayacağına inanıyor.

Ria, Türkiye'deki faaliyetlerini hızlandırıp büyümek için BDDK lisansını beklerken, bir yandan da hizmet ağını genişletmek için görüşmeler yürütüyor. Keskin, alternatif bankaların yanı sıra perakende zincirleriyle de görüşmelere başladıklarını anlatıyor.

Son Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi, 2009 yılından bu yana başta perakende satış noktaları olmak üzere banka şubeleri dışında para transferine izin veriyor. Avrupa Birliği ülkelerinin yanı sıra şimdi 6493 sayılı yasayla Türkiye'de de bunun yolu açıldı. Keskin, Türkiye'de şube sayısı binlerin üzerinde olan market zincirlerinin yanı sıra telekom bayilerini, fatura ödeme merkezlerini de potansiyel araçlar olarak gördüklerini belirtiyor.

Halil Keskin, marketlerin para transferi noktası haline gelmesinin özellikle yaşlı insanlar açısından önemli avantajlar sunacağına dikkat çekiyor. Bankalar gibi mesai sınırı olmayan, hafta sonları da geç saatlere kadar açık olan marketlerin pratik bir alternatif sunacağını vurguluyor. Bu noktada Halil Keskin'e, söz konusu marketlerde Euro, ABD Doları ve benzeri nakdin nasıl ödeneceğini soruyoruz. Euronet bünyesinde döviz alım satım işlemlerinin de yapıldığını hatırlatan Keskin, "Döviz bürolarıyla benzer cazip oranlarla TL karşılığı ödeme söz konusu olabilir. Merkezi yerlerdeki işlek marketlere, fatura ödeme merkezleri gibi güvenilirliktir noktalar nakit döviz veren kiosklar da koyabiliriz" diyor.

"Mükemmel Hizmet" ödülü aldı

Ria, küresel çapta perakende zincirleri konusunda en büyük anlaşmayı geçen yıl Wal-Mart ile yaptı. Wal-Mart'ın 4 bini ABD'de olmak üzere 10 bini aşkın mağazası var. ABD'deki tüm bu mağazalarda "Walmart-2Walmart powered by Ria" ürünüyle para transferi hizmeti veriliyor. Keskin, Ria'nın bu işbirliğiyle PYMNTS.com'dan "Best Cash Innova-

tion" Gold Award 2015 de dahil olmak üzere çeşitli ödüller kazandığını vurguluyor. Walmart Hizmet Tedarikçileri Zirvesi'nde ikinci kez "Yılın Tedarikçisi" ödülünü alan Ria, "Mükemmel Hizmet" ödülünün de sahibi oldu. Keskin, "Özellikle bu ödülle çok gurur duyuyoruz, çünkü amacımız dünya çapında ortaklarımıza yüksek kalitede hizmet sağlamak" diyor.

Euronet, aynı zamanda dünya çapında önemli ATM işletmecilerinden biri. Merkez ve Doğu Avrupa'da en büyük bağımsız ATM ağına sahip. Örneğin bazı ülkelerde müşteriler Ria üzerinden gönderilen paralarını bu ATM'lerden çekebiliyor.

Nakit akışında dengeler hızla değişiyor

Halil Keskin, Türkiye para transferi pazarında, özellikle yurtdışına yönelik gönderimler açısından yüksek bir potansiyel olduğunu düşünüyor. Mevcut durumda pazarın yüzde 65-70 para girişi, yüzde 30-35 de para çıkışı olarak dağıldığını belirten Keskin, "Bu dağılım zamanla hep değişiyor; daha önceki yıllarda para girişi daha yüksekti. Önümüzdeki yıllar içinde para girişleri ve çıkışları aşağı yukarı aynı paylaşımı şekilleneceğini öngörüyorum" diyor.

Bu beklentisini Türkiye'nin başta Suriyeliler olmak üzere hızla göç alan bir ülke haline gelmesine bağlayan Keskin, perakende mağazaların para transferi noktası haline gelmesinin yurtiçi para gönderiminde Ria ve benzeri şirketlerin payını artıracaklarını düşünüyor.

Türkiye, Ortadoğu'ya bir köprü olacak

2014'te Hindistan'da lisans alan ve bu yıl da Malezya merkezli IME'yi (International Money Express) satın alan Ria, böylece Ortadoğu ve Asya'da en etkin para transferi kuruluşlarından biri konumuna geldi. Halil Keskin, bu gelişmelerin ardından Ria'nın global para transferi pazarında ikincilik hedefinin daha da güçlendiğini vurguluyor.

Bu gelişmeler ışığında Keskin, "Ria Türkiye özellikle Ortadoğu faaliyetlerinde bir köprü olarak katkı sağlayabilecek" diyor.

PARA TRANSFERİ ŞİRKETLERİNİN İŞTAHINI KABARTAN TABLO

- ➔ Dünya çapında yaklaşık 250 milyon kişi göçmen işçi konumunda çalışıyor.
- ➔ Dünya yetişkin nüfusunun yarısından fazlası, yani 2.5 milyar civarındaki insanın banka hesabı bulunmuyor.
- ➔ Gelişmekte olan ülkelerde para gönderimi 2014 yılında

436 milyar dolara ulaştı. Bu tutar, 2013 yılına göre yüzde 4.4 artışa işaret ediyor.

- ➔ Gelişmiş ülkeler de dahil global para transferi tutarı 2014'te 583 milyara yükseldi. 2017 yılında ise 636 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Kaynak: Birleşmiş Milletler (www.unpopulation.org), Dünya Bankası (www.financialaccess.org)



ATÜ, ABD'ye PayPal ile demir attı Paywizard köprü oldu

Türkiye'nin en büyük gümrüksüz satış mağaza işletmecisi ATÜ, Houston'daki George Bush Havalimanı'nda 6 duty free mağazası birden açtı. ATU AMERICAS, PayPal ve Paywizard güç birliğiyle, 1000 metrekareden fazla alanın teknik altyapısının kurulmasından mağaza çalışanlarına eğitim verilmesine kadar tüm hazırlıklar 5 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı...



Ersan Arcan

Cenap Doğru

ABD Houston'daki George Bush Havalimanı duty free alanının 10 yıl süreyle işletme hakkını kazanan TAV Havalimanları ve Unifree iştiraki ATÜ Duty Free, buradaki 6 mağazasını eylül ayında hizmete açtı. Söz konusu mağazaların işletmesini, ortaklar tarafından ABD'de kurulan ATU AMERICAS şirketi üstlendi. ATU AMERICAS, girdiği ihalede pek çok güçlü rakibi geride bırakarak, yolcu sayısı bakımından ABD'nin 11'inci, dünyanınsa 28'inci büyük havalimanındaki toplam 1000 metrekareden fazla duty free alanının işletme hakkını kazanmıştı.

ATU AMERICAS, PayPal ve Paywizard güç birliğiyle, George Bush Havalimanı'ndaki mağazaların teknik altyapısının kurulmasından mağaza çalışanlarına eğitim verilmesine kadar tüm çalışmalar 5 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı. ATÜ Genel Müdürü Ersan Arcan bu güç birliğini, "Hem ABD'deki finansal hizmetlerinden hem uluslararası tecrübelerinden ve bilgilerinden faydalanabileceğimiz çözüm ortakları arayışımız vardı. Bu doğrultuda PayPal ve Paywizard ile irtibata geçtik. PayPal ve Paywizard, sadece finansal hizmet konusunda değil, hazırlık aşamasında da en büyük yardımcılarımız oldu" sözleriyle değerlendiriyor.

PayPal yurtdışına açılan girişimcileri destekliyor

PayPal, ATU AMERICAS Duty Free mağazalarına mobil ödemeler için geliştirdiği PayPal Here uygulamasıyla destek veriyor. Şu anda Houston'daki mağazalarda 15 adet PayPal Here reader kullanılıyor. İlerleyen günlerde EMV uyumlu cihazlarla uygulamanın destekleneceğini belirten PayPal Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Cenap Doğru, PayPal Here sisteminin özelliklerini ve sağladığı kolaylıkları şöyle anlatıyor: "PayPal Here sistemiyle işlemler, gün sonunu beklenmeksizin anında PayPal hesabına geçiyor, bu da satışların kullanıcı bazında anlık takibini mümkün kılıyor. Sliplerin e-posta veya mesaj olarak gönderilmesi sayesinde kağıda gerek kalmıyor; imza daha kolay bir şekilde saklanıp kayıt müşteriye iletilebiliyor. Ayrıca PayPal Here'de işlem ücretlerinin hesaplanması çok basit, yani muhasebe ve takibi çok rahat yapılabilir. Tüm mobil cihazlarla uyumlu bir reader (okuyucu) kullanıldığı için POS arızası, teknik servis beklemek ve yedek POS maliyeti gibi sorunlar ortadan kalkıyor; tüm mobil cihazlarda tak-çalıştır şeklinde ödeme kabul edilebiliyor. PayPal Here şimdilik sadece ABD, İngiltere, Avustralya ve Japonya'da var. Henüz Türkiye'de uygulanmasa da bu dört pazarda bu sistemden faydalanmak isteyenlere PayPal olarak yardımcı olmaya hazırız."

PayPal olarak yurtdışına açılan Türk firmalarının her zaman yanında olduklarını vurgulayan Doğru, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Çözüm ortağı olarak bizimle çalışanlar, işlemlerini PayPal güvencesiyle yapmanın rahatlığını yaşıyor. Başka ülkelerde projelere imza atan Türk şirketleri, hem uluslararası alanda başarısını kanıtlamış ürün ve hizmetlerimizden hem de 203 pazarda edindiğimiz global deneyimlerimizden yararlanabiliyor. Faaliyet gösterdiğimiz tüm pazarlardaki ihtiyaç ve sorunları yakından takip ediyor, iş ortaklarımızın taleplerini dikkatlice değerlendiriyoruz. ABD San Jose'deki merkezimizde bunlar üzerine çalışan ve yenilikçi çözümler üreten bir ekibimiz var."

2 bin çalışanı, 100 milyondan fazla müşterisi var

ATÜ, dünya çapında 2 binden fazla kişiyi istihdam eden ve yılda 100 milyondan fazla müşteriye hizmet veren bir Türk şirketi olarak ABD duty free pazarına girmeyi çok önemsiyor. ATÜ Genel Müdürü Ersan Arcan, bir sonraki adımı ise şöyle

açıklıyor:

"Houston'dan adım attığımız bu büyük pazarda varlığımızı genişletmeyi hedefliyoruz. PayPal gibi uluslararası bilgi birikimine sahip, yenilikçi bir çözüm ortağımızın olması ise yolumuzu açıyor."

ATÜ gibi Türkiye için çok değerli bir markanın ABD pazarına girmesine ve oradaki faaliyetlerini sürdürmesine destek vermenin PayPal için çok önemli olduğunu vurgulayan Cenap Doğru da "Global deneyimlerimiz, yenilikçi ürün ve hizmetlerimiz, inovatif çözümlerimizle iş ortaklarımızın istikrarlı adımlarla ilerlemelerine ve büyümelerine her aşamada katkı sağlamaya devam edeceğiz" diyor.

Operasyonu Paywizard yürüttü

Güç birliğinin diğer üyesi Paywizard ise 2014 yılının başında bankalara dış kaynak teminiyle başladığı faaliyetlerini entegre çözüm ortaklığına dönüştürdü. PCI-DSS danışmanlığı ve ödeme sistemleri alanındaki inovatif çözümleriyle kısa sürede sektörde önemli bir yer edinen Paywizard, 2015 yılı başında MasterCard'dan ISO (Bağımsız Satış Organizasyonu) lisansı alarak konumunu daha da güçlendirdi. Bu lisansla başta Türkiye olmak üzere Avrupa çapında ödeme sistemleri ürünlerinin bankalar ve servis sağlayıcılar adına müşterisiyle buluşmasını sağlayan ilk ve tek şirket haline geldiklerini vurgulayan Paywizard Genel Müdürü İlker Diker, Amerika'daki güç birliği ve Paywizard'ın üstlendiği rolle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Öncelikle ATU AMERICAS ve PayPal gibi iki değerli markayla aynı projede yer almanın sorumluluğuyla hareket ettiğimizi belirtmeliyim. Bizim projedeki misyonumuz, ATU AMERICAS'ın George Bush Havalimanı'ndaki duty free mağazalarının PayPal Here ödeme sistemi altyapısının donanım, kurulum ve eğitimi kapsayan operasyonunu uçtan uca yönetmektir. Paywizard olarak yoğun bir çalışma sonunda başarılı bir işbirliğine imza attığımız için çok mutluyuz."



İlker Diker

"YAZARKASA DÖNÜŞÜMÜ MOBİLİN ÖNÜNÜ AÇACAK"

Yurtdışında, özellikle de Amerika'da, mobil cihazların kredi kartı, banka kartı veya POS cihazına benzer şekilde konumlandırılıp, baştan uca tüm sistemin mobil altyapı çerçevesinde işlenmesini sağlayan çözümler her geçen gün yaygınlaşıyor. İlker Diker, bu çözümlerden en başarılı olanının da Paypal Here olduğunu düşünüyor. "En büyük hayalimiz Türkiye'de de mobil ödemelerin yaygınlaşması, ancak bunun için biraz daha zamana ihtiyaç var" diyor Diker, bu konudaki beklenti ve görüşlerini şöyle paylaşıyor: "Türkiye'de mobil ödeme çözümlerinin önünde yazarkasa regülasyonu var. Ocak 2016'ya kadar bir erteleme ya da tarih değişikliği olmazsa eski nesil-yeni nesil yazarkasa

değişimi başlayacak. Bu dönüşümün tamamlanmasının ardından mobil çözümlerin bağımsız bir ödeme kanalı olarak ön plana çıkacağına inanıyorum."

İlker Diker, bu noktada Paywizard'ın misyonunu "Ödeme sistemleri sektöründe öncü ve yenilikçi bir anlayışla hizmet etmek, sektörde öne çıkan yeniliklerden ve teknolojik avantajlardan faydalanmak, bu teknolojilerin kullanılmasını ve yaygınlaşmasını sağlamak, gelişen ve değişen koşullara uygun olarak katma değerli ve uzun soluklu işbirlikleri yaratmak" şeklinde özetliyor.

Diker, ATÜ - PayPal - Paywizard işbirliğini de buna en güzel örneklerden biri olarak gösteriyor.



27.8 milyon kart sahibine hizmet veren dev ekip

Ziraat Bankası, üniversite öğrencilerinden çiftçilere, emeklilerden çalışanlara farklı tüketici gruplarına ait çok sayıda kartın sahibi. Şu anda 27.8 milyon adet banka ve kredi kartı kullanıcısına sahip olan Ziraat Bankası, bu hizmetini tecrübeli ve geniş bir ekiple yönetiyor. Ekibin başında bulunan Ziraat Bankası Genel Müdür Yardımcısı Bülent Suer, teknoloji ve müşteri taleplerini yakından izleyerek yeni ürünler ve fırsatlar hazırladıklarını söylüyor...



Kart Operasyonları Bölüm Başkanlığı Yönetici Ekibi

Soldan sağa: Dr. Esin Uşak (Sertifikasyon Yönetimi Yöneticisi), Volkan Günal (Kart Operasyonları Bölüm Başkanı)
Tülin Göçay (Arka Büro Yöneticisi), Bülent Suer (Operasyonel İşlemler Genel Müdür Yardımcısı)
Elif Aktaş (Takas ve Mutabakat Yöneticisi), Mesut Hatipoğlu (Kart Basım ve Gönderi Operasyonları Yöneticisi)
İbrahim Çebi (Harcama İtirazları Yöneticisi), Muhammet Batır (Risk Kontrol Yöneticisi)

"BANKA KARTLARI BÜTÇE YÖNETİMİNE KATKI SAĞLIYOR"

Alışverişlerde banka kartı kullanımı sadece bankalara ve ekonomiye değil, müşterilere de nakit taşıma ihtiyacını azaltması, bütçe planlaması gibi konularda olumlu katkılar sağlıyor. Ziraat Bankası, banka kartları cirosunda alışverişin payını oransal olarak daha yüksek seviyelere çıkarmayı hedefliyor. Bülent Suer, "Bu hedef doğrultusunda, banka kartıyla alışveriş farkındalığını arttırıcı müşteri bilgilendirmelerinin yanı sıra dönemsel olarak müşterilerimiz için alışverişlerde banka kartı kullanımını teşvik etmeye yönelik teklifler hazırlıyoruz" diyor.



Bülent Suer

Sube ağı, müşteri sayısı gibi birçok başlıkta "Türkiye'nin en büyük bankası" unvanının sahibi olan Ziraat Bankası, milyonlarca farklı kesimin kullandığı banka ve kredi kartlarını deneyimli bir ekiple Kart Operasyonları Bölüm Başkanlığı çatısı altında yönetiyor.

Ziraat Bankası Genel Müdür Yardımcısı Bülent Suer'in yönettiği ekip aslında tam bir ülke karmaşasını temsil ediyor. Çünkü ekip hem yaş hem cinsiyet hem de eğitim açısından çok geniş bir çeşitliliğe sahip. Birim yöneticilerinin yüzde 25'i, toplam çalışanların da yüzde 63'ü kadınlardan oluşuyor. Eki bin yarısından fazlası (yüzde 54'ü) 26-35 yaş aralığında. Yüzde 28'i 36-40 aralığında, yüzde 18'i de 40 yaş üstünde. Kısaca genç ve tecrübeli isimlerden oluşan güçlü bir insan kaynağı var Ziraat Bankası Kart Operasyonları Bölüm Başkanlığı bünyesinde...

Bülent Suer, plastik kart sayısı göz önüne alındığında toplamda 27.8 milyon kartla sektörde lider konumda olduklarını söylüyor. Suer, "Liderliğimizde 24.4 milyon ve yüzde 21.4 pazar payıyla banka kartı ana kulvar olmakla birlikte kredi kartlarında da 3.4 milyon adet ve yüzde 5.8 pazar payıyla güçlü büyümeye sağlamayı hedefliyoruz" diyor.

Banka kartı alışveriş cirosunda liderliğini devam ettiren Ziraat Bankası, banka kartlarında iç dinamikleri kullanarak alışveriş cirosunun toplam cirodan aldığı payı artırma, kredi kartlarında ise yeni kart



edinimi ve pasif kartların aktifleştirilmesi başta olmak üzere sektörde pazar payını artırıcı çalışmalarını hızla sürdürüyor.

Hem kredi hem banka kartı

30 milyona yakın kart söz konusu olunca haliyle ekip, bankanın diğer tüm birimleriyle sıkı bir işbirliği içinde. Suer, bu etkileşimi şöyle değerlendiriyor: “Doğası gereği ödeme sistemle-

rine ilişkin alınan aksiyonlar, diğer alanlarda faaliyet gösteren birimler üzerinde de etkiye sahip oluyor. Bu doğrultuda yeni proje veya mevcut proje geliştirme çalışmalarında nedensellik ilişkileri ve etkileşim derecelerine bağlı olarak diğer birimlerle de proje planlama aşamasında işbirliğine gidilerek ortak çalışmalar yapılıyor.”

Hizmet verilen müşteri sayısı ve alan bu kadar geniş olunca



Risk Kontrol Ekibi



Harcama İtirazları Ekibi

ekip, aynı anda birkaç proje üzerinde çalışıyor. Örneğin kısa bir süre önce çıkarılan hem kredi kartı hem banka kartı özelliğine sahip olan kart, ilk olarak üniversite öğrencilerinin hizmetine sunulmuştu. Suer, "Bu ürünümüzü ileriki dönemlerde diğer müşterilerimize de sunabilmek amacıyla çalışmalar yapıyoruz. Yine geçmişte yalnızca tarım sektöründeki müşterilerimize yönelik çıkardığımız Başakkart ürünümüzü de diğer sektörlerdeki müşterilerimizin ihtiyaçlarına bağlı olarak geliştirerek kullanımına sunmaya başladık" diyor. Ziraat Bankası Kart Operasyonları Bölüm Başkanlığı'nın imza attığı işlerden biri de çok kısa bir sürede kart hazırla-

SAHTEKARLIĞA KARŞI 7/24 MÜCADELE

Kart kullanımı arttıkça sahtecilik oranı da yükseliyor. Bu konuda müşterilerin bilinçli olmasının yanı sıra bankalara da büyük sorumluluklar düşüyor. Ziraat Bankası'nın bu alanda sürekli yatırım yaptığını belirten Bülent Suer, "Bankamız kartlı ödeme sistemleri ürünlerinin aracılık ettiği tüm işlemleri fraud modülleri yardımıyla filtreleyip 7 gün 24 saat esasına göre eş zamanlı olarak takip ediyor ve şüpheli gördüğümüz işlemlere anında müdahale ediyoruz. Sahtekarlık girişimlerinin izlenmesinde kullandığımız fraud modüllerinin yanı sıra ATM'lerimize yaptığımız donanım yatırımları ve çipli kart dönüşümleri ile de sahtekarlık girişimlerini engelleyerek müşterilerimize güvenli hizmet veriyoruz" diyor.



Arka Büro Ekibi

*Takas ve Mutabakat Ekibi*

yıp müşterilerine teslim etmek. Suer, banka kartı teslimi açısından müşterilere farklı seçenekler sunduklarını şöyle açıklıyor: “Günümüz itibarıyla ‘Hızlı Bankkart’ adlı ürünümüzle müşterilerimizin talep anında kart sahibi olmalarını ve kullanıma başlayabilmelerini sağlıyoruz. Kasım ayı itibarıyla bu ürünü-müze sahip müşteri sayımız 2 milyonun üzerinde. İsmе özel hazırlanmış Bankkartlarımızı da müşterilerimize adreslerinde teslim ediyoruz.”

Yeni nesil yazarkasa POS’lar da ekibin alanında

Ziraat Bankası sadece banka kartı değil, köprü ve otoyollardan geçişte kullanılan HGS ve OGS kartlarında da oldukça iddialı. Suer’in verdiği bilgiye göre banka, OGS’lerde geçmişten gelen sektör liderliğini sürdürüyor, HGS’lerde de sürekli bir artış trendi içinde.

Yeni nesil yazarkasa POS hizmetlerini de Suer’in ekibi yönetiyor. Bu sistemle POS mülkiyetinin üye işyerlerine taşındığını belirten Bülent Suer, bu konudaki yaklaşımlarını

*POS Operasyonları Ekibi*



Kart Basım ve Gönderi Operasyonları Ekibi

şöyle özetliyor: “Bankaların POS stok yönetimi, sarf malzemesi, hat ve saha hizmet yönetimlerini değiştirken ÖKC firmaları, ana hizmet sağlayıcı konumuna geldi. Bankaların yeni partnerleri haline gelen ÖKC firmaları ile uyum ve bu uyum neticesinde ortaya çıkan operasyonel kalite artışı, müşteri beklentilerinin maksimum seviyede karşılanması en önemli gündem maddesi oldu. Bu dönemde müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda sektörde GİB onayı alan

tüm firma ve modellerde bankamız uygulamasının entegrasyonunu sağlamak ve daha fazla ödeme kaydedici cihaz üzerinde POS uygulamamızın bulunması temel stratejimiz. Türkiye’de 400’den fazla yerleşim biriminde tek banka olmamız göz önüne alındığında müşterilerimize hızla ulaşarak ÖKC’lerde yaygınlaşmak hem yasal zorunluluğun yerine getirilmesine imkân tanıyor hem de müşterilerimizin beklentilerini karşılıyoruz.”



ATM'DE TÜRKİYE LİDERİ

Ziraat Bankası ATM parkı açısından da sektör liderleri arasında yer alıyor. Banka içindeki “ATM Ürün Yönetimi” ve “ATM Operasyon” birimleri, 6 bin 500’ün üzerinde faal ATM’ye hizmet veriyor. Suer, ATM cirosu açısından da açık ara lider konumda olduklarını belirterek “2015 yılının ilk 9 ayı rakamlarına göre operasyon merkezimiz dahil olmak üzere şube dışı hizmet

kanallarına taşımakta olduğumuz işlem oranını yüzde 80’lerin üzerine çıkarmış durumdayız. Böylelikle ölçek ekonomisinden yararlanarak hizmet kanallarımızın etkinliğini ve verimliliğini yükseltiyoruz. ATM kanalımızın bu orandan aldığı pay ise yüzde 60’ın üzerinde. ATM kanalında sektördeki öncü konumumuzu sürdürmek ve kullanım kolaylığı sağlayacak geliştirmeler yaparak müşteri memnuniyetini artırmak temel hedeflerimiz arasında” diyor.



Sertifikasyon Yönetimi Ekibi

Kart sayısında zirvedeyiz, sıra kartlı ödemelerde

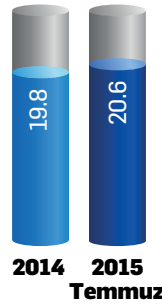


Okan Yıldız
Bankalararası Kart Merkezi
Strateji ve Bilgi Yönetimi Müdürü

Kredi kartı olan 21 milyon kişi var

Hemen hemen tüm işyerlerinde kullanılabilmesi, taksit özelliği, ödül programları, nakit taşımaya duyulan ihtiyacı ortadan kaldırması, ödemelerde kazandırdığı zaman ve etkin bir bütçe yönetim aracı olması sayesinde geniş bir kitle tarafından kullanılan kredi kartları, ülkemizde yaygınlaşmaya devam ediyor. Türkiye’de kredi kartı sahibi kişi sayısı 21 milyona yaklaşırken genç nüfus ve artmakta olan finansal erişimi göz önüne aldığımızda bu sayının önümüzdeki dönemde de artışı sürdüreceğini söylemek yanlış olmaz.

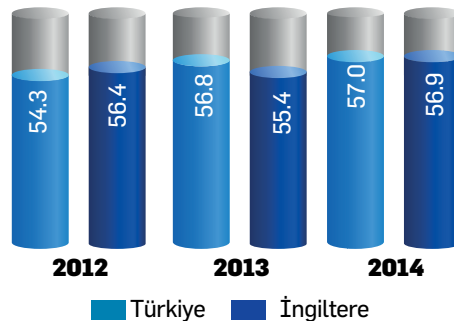
Bireysel kredi kartı sahibi tekil kişi sayısı (Milyon kişi)



Kart sayısında Avrupa sesimizi duydu

Sağlam ve güçlü bankacılık yapısıyla dünyanın takdirini kazanan ülkemiz, kartlı ödemelerdeki başarılarıyla da adından her geçen yıl daha fazla söz ettiriyor. Bu başarılarından en yenisini Avrupa Merkez Bankası’nın (ECB) açıkladığı kart sayılarında gördük. ECB verilerine göre Türkiye, kart sayılarında İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya gibi ülkelerin de aralarında bulunduğu 28 Avrupa Birliği ülkesinin tamamını geride bıraktı. Türkiye, toplam kart sayısında İngiltere’yi,

Kredi kartı sayısı (Milyon adet)



banka kartı sayısında ise Almanya’yı geride bırakarak kredi kartı sayısında olduğu gibi ilk sıraya yerleşti.

Kart sayılarındaki bu tabloyu daha sağlıklı yorumlayabilmek için toplam kart sayısının nüfusa oranına baktığımızda Türkiye’nin, refah düzeyi yüksek olan Lüksemburg ve İngiltere’nin yanı sıra nakitsiz ödemeler toplumu olmaya en yakın ülke olan İsveç’in hem ardından dördüncü sırada bulunduğunu görüyoruz.

Banka kartı kullanımı teşvik edilmeli

Türkiye’nin bu noktaya ulaşmasında, ülkemizdeki her 3 karttan 2’sini oluşturan banka kartlarının büyük payı var. Banka kartlarının ülkemizde yaygınlaşmasında; çalışan ücretlerinin bankalar aracılığıyla ödenmesini zorunlu hale getiren düzenlemenin yanı sıra üniversite öğrencilerine, askerlere, taraftarlara yönelik kart uygulamaları ve son dönemde kullanımı artan ön ödemeli kartlar etkili oldu.

Bu tarz düzenlemeler ve ürünlerle yaygınlaşan banka kartlarının ödemelerde kullanımında ise alınacak uzun bir yol var. Yakın zamana kadar büyük bir kesim tarafından sadece ATM’lerden maaş çekmek amacıyla kullanılan banka kartlarının ödemelerdeki payının, artmasına karşın henüz istenen seviyede olmadığı göz ardı edilmemeli. Kartlı ödeme adedinin yüzde 22’si, tutarının yüzde 7’si banka kartlarıyla yapılırken banka kartlarıyla yapılan ödemelerin yüzde 80’inde tutar 50 TL’nin altında oldu.

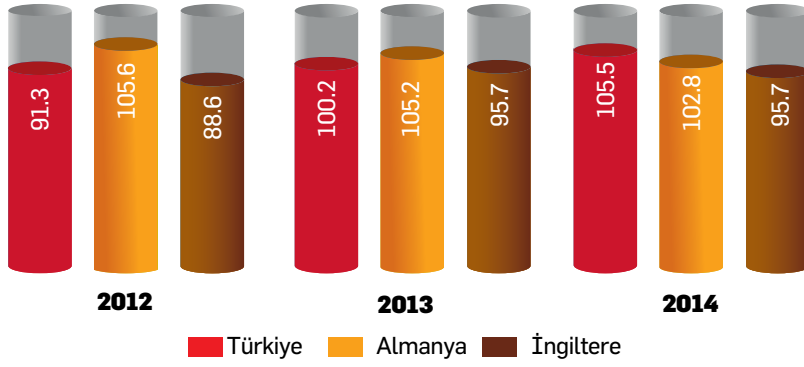
Bireyler tarafından düşük tutarlı mikro ödemelerde bu denli yüksek oranda tercih edilen banka kartları, nakitten pay alması sayesinde kayıt dışıyla mücadelede, dolayısıyla devletin vergi gelirlerinin artmasında büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda hem işyerlerini hem de kart sahiplerini, banka kartlarıyla ödemelere teşvik edecek uygulama ve düzenlemeler yapılması ülke ekonomisi açısından büyük kazanımlar sağlayacaktır.

Kartlı ödemeler hız kesti

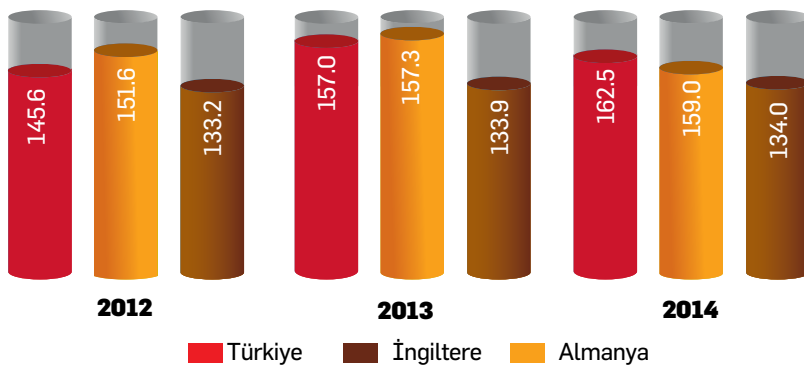
Kartlarla yapılan ödemelerin ulaştığı büyüklüğü okuyabilmek adına kartlı ödeme tutarının gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) değerine oranını incelediğimizde Türkiye’nin 2014 yılında sınırlı bir artış gösterebilse de Avrupa Birliği ülkeleriyle kıyaslandığında zirveden uzak olmadığını görüyoruz. Türkiye’de kartlı ödemelerin GSYH’ya oranı 2010 yılında yüzde 20 seviyesindeyken 3

“Avrupa Merkez Bankası’nın (ECB) açıkladığı verilere göre 2014 yılında Türkiye, kart sayısında Avrupa Birliği üyesi 28 ülkenin tamamını geride bıraktı.”

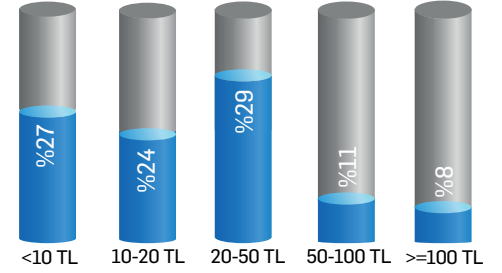
Banka kartı sayısı (Milyon adet)



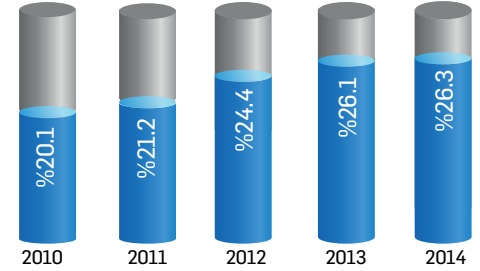
Toplam kart sayısı (Milyon adet)



Tutar bandı bazında banka kartı ödeme işlemlerinin dağılımı (2015 ilk 10 ay)



Türkiye'de kartlı ödemelerin GSYH'ya oranı



yılda yüzde 26'nın üzerine çıktı. 2014 yılında ise bu oranda sınırlı bir artış yaşandı. Kartlı ödeme tutarının GSYH'ya oranında Portekiz yüzde 35.6 ile ilk sırada yer alıyor. Türkiye ise İngiltere'nin ardından üçüncü sırada yer aldı.

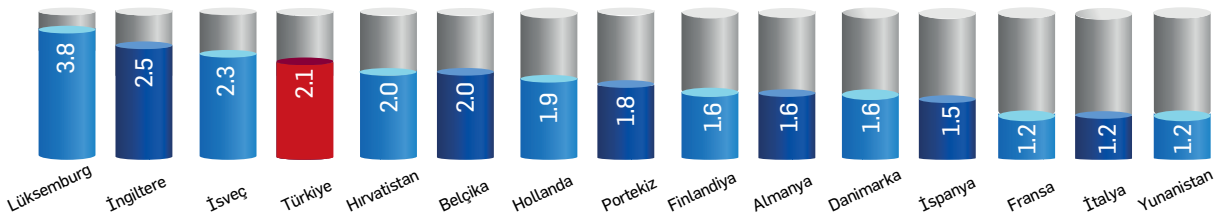
Bankalara, düzenleyicilere ve ekonomi yönetimine düşen rol

Tüm bu bilgiler ışığında vergi gelirlerini artırması, kayıt dışı ekonomiyi önlemesi, istihdamı

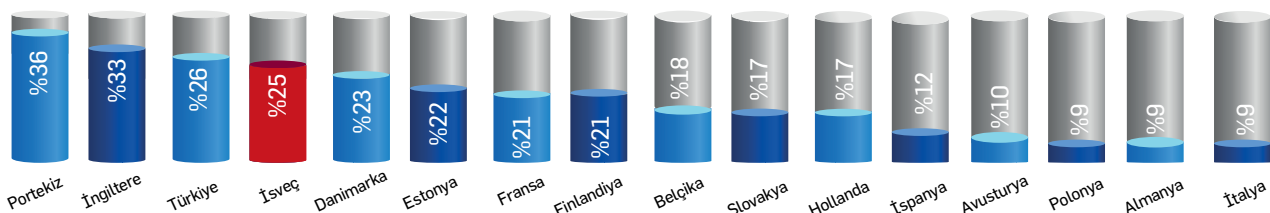
yükseltmesi gibi ülke ekonomisi açısından stratejik katkıları olan kartlı ödeme sistemlerinin iyi bir seviyeye ulaştığını görüyoruz. Ulaştığımız bu seviyeyi sağlıklı ve istikrarlı biçimde daha ileriye taşıyabilmek adına bankalara, düzenleyicilere ve ekonomi yönetimine önemli roller düşüyor. Bankaların kullanıcılara, hayatlarını kolaylaştıracak, pratik ve katma değerli ürün ve hizmetler sunması başarıya giden yolda kritik önem taşıyor. Düzenleyiciler, kart sahipleri ile bankalar

arasında ideal ortamı yaratabilmek için yıllardır yoğun çaba harcıyor. Ekonomi yönetiminin ise kart sahibi kişi sayısının artması, banka kartı kullanımının yaygınlaşması, tüm işyerlerinde kartlı ödeme yapılabilmesi, nakitle ödemelerin azalması gibi başlıklarda teşvik uygulamalarını hayata geçirmesi ve bankalarla işbirliği yapması halinde kartlı ödeme sistemlerinin ülke ekonomisine yarattığı fayda kısa sürede çok yüksek seviyelere ulaşabilir.

Kişi başına toplam kart sayısı (Adet)



Kartlı ödeme tutarının GSYH'ya oranı (2014)



Fintech: Bankalar için tehdit mi fırsat mı?

Bankalar fintech girişimlerine nasıl yaklaşıyor? Tehdit olarak mı görüyorlar, fırsat olarak mı?

Fintech'ler global ve yerel pazarda ne gibi zorluklar yaşıyor?

Finans teknolojisi şirketleri (fintech'ler) için 2015 yılı Türkiye'de nasıl geçti? 2016 nasıl geçecek ve hayatımızda neler değişecek?

Fintech'lerin bankacılık sektörüne etkileri ne yönde oldu?

**FIN
TECH**

Yatırımcıların fintech'e ilgisi nasıl?





SORU: 1

Fintech'ler için 2015 yılı Türkiye'de nasıl geçti? 2016 nasıl geçecek ve hayatımızda neler değişecek?

Avşar Dirgin
iPara Koordinatörü



Bu konuda farklı yaklaşımlar var ama 2015 yılına ait e-ticaret hacmi bizim tahminlerimize göre 17-18 milyar TL seviyesinde. 2015 yılı haziran ayında yürürlüğe giren e-para yasasıyla de işler daha farklı bir durum almaya başladı. Halihazırda pazarda aktif olan ve ağırlıklı sanal POS üzerinden tahsilat hizmeti sunan 4-5 firma bulunuyor. iPara olarak biz de bu firmalardan biriyiz. Yasanın çıkmasıyla birlikte sektörde çok daha fazla oyuncu olacaktır. Tahminlerimize göre çok büyük oyuncular bu istatistiğin dışında tutarsak küçük ve orta işletmelerin oluşturduğu e-ticaret pazarında alternatif ödeme sistemleri üzerinden ciddi işlem yapıyor diyebiliriz. Ciro anlamında e-ticaret pazarının ortalama yüzde 10'luk kısmına ulaşabiliyoruz. Bu oran gittikçe artıyor. Tahminimize göre 2016 yılında bu oran yüzde 10'un üzerine çok daha hızlı çıkacaktır. Dünya ortalamasının ise yüzde 10'lar seviyesinde olduğunu öngörüyoruz. Türkiye bu artışla birlikte önümüzdeki yıl dünya ortalamasını da aşmış olacak. Özellikle sanal POS hizmeti veren lisanslı firma sayısı arttıkça alternatif ödeme sistemleri pazarının büyümesine önemli bir katkı sağlayacağız.

Y. Emre Güzer
PayU Türkiye Ülke Direktörü

2015, birçok global ölçekli firmanın ve irili ufaklı yerli oyuncunun 6493 sayılı kanun kapsamında lisanslama çalışmalarına ağırlık verdiği ve ekosistemin mihenk taşlarının yerine oturtulmaya çalışıldığı bir yıl olarak hafızalarımıza kazınacak. Bu kapsamda BDDK'ya yapılan 43 başvurunun yansına yakını fintech projelerden oluşuyor. Bu kanun kapsamında değerlendirilmeyen, altyapı sağlayan bazı fintech oluşumları da var. Dolayısıyla 2015, biraz da eksiklerin giderildiği bir yıl oldu. Bu oyuncular kendi sermaye ve teknik yeterliliklerini, tabiri caizse rüştünü ispat edip planlarını, büyüme stratejilerini masaya yatırdılar. Bu minvalde pazarın yeteri kadar olgunlaşmamasından dolayı 2016 yılında bazı oyuncuların erken havlu atabileceğini öngörüyoruz. Zira fintech projeler, yapısı gereği beraberinde KYC (müşterini tanı), repütasyon (saygınlık) gibi birçok riski de beraberinde getiriyor. Bu açıdan güçlü sermayeyle desteklenen bankacılık kökenli ekiplerin Türkiye gibi kendine has dinamikleri olan pazarlarda daha şanslı olduğunu düşünüyoruz.



Fevzi Güngör
Ödeal Kurucu Ortağı



Akıllı telefonların yaygınlaşması, e-ticaretin ve bankaların mobil uygulamalarının kullanımının hızla kitleselleşmesi gibi nedenlerle dijital alanlarda finansal çözümlere yönelik talebin artmaya devam ettiğini gözlemliyoruz. Artık tüketiciler yaşamlarının tüm alanlarında hız ve esnekliği ön planda tutuyorlar. Finansal alandaki teknolojik gelişmeler de tüketicilerin bu talepleriyle birebir uyum sağlıyor. Hem son kullanıcıya yönelik ürün/hizmet sunan, hem de elektronik finans ve ticaretin altyapısına yönelik çözümler sunan kurumların hızla geliştiğini gözlemliyoruz. Özellikle, 6493 no'lu kanunun ardından, 2015 yılı içinde sanal para, ödeme sistemleri ve dijital para transferi gibi konularda çok sayıda firmanın lisans almak üzere başvuruda bulunduğunu gördük. 2016 yılında lisanslamaların ve yatırımların tamamlanması ile birlikte çok sayıda yenilikçi ürün ve hizmetin hem bireysel hem de kurumsal müşterilerin hizmetine sunulacağını düşünüyoruz. Özellikle güvenli ödeme ve tahsilat sistemlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte kartlı ödemelerin eskisine göre daha yüksek oranda tercih edilmesini bekliyoruz.

Barbaros Özbugutu
iyzico CEO'su

Türkiye'de fintech kuruluşları için 2015 yılının en önemli gündem maddesi regülasyonlar oldu. 6493 no'lu Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Kanunu'na tabi olan şirketler 2015'te başvuru çalışmalarına odaklandı. Bu yılın bu şekilde geçmesinin ardından önümüzdeki yıl içinde inovasyonların yeniden ateşlenmesini bekliyorum. 2016 artık önümüzdeki dönemde bu piyasadaki aktif oyuncuların kimler olacağını belli olacağı yıl olacak. Bunun günlük hayatımıza en büyük yansması ise İnternet'ten alışveriş yapmanın çok daha kolay hale getirilmesi olacak. Bu alanda mobil çözümlerin de yaygınlaşması ile online alışveriş deneyimi daha rahat olacak.



Tarik Onat
Paratika Genel Müdürü

2015'in fintech'ler için büyümenin devam ettiği bir yıl olduğunu görüyoruz. 2016'nın da lisanslanan firmalara paralel olarak firma sayısının ve rekabetin arttığı bir yıl olacağını öngörebiliriz. Müşterilerin seçim imkanı artacak ve buna bağlı olarak servisler de zenginleşecektir.





SORU: 2

Fintech'lerin bankacılık sektörüne etkileri ne yönde oldu?

Avşar Dürün
iPara Koordinatörü

Biliyorsunuz bu sistem aslında şu an fiziksel mağazalarda uygulanan POS uygulamasının internetteki versiyonunu. Özetle bir yazılım. E-ticaret siteleri ise bankaların prosedürleriyle uğraşmak yerine daha hızlı ve kolay olan fintech'leri tercih ediyorlar. Bizleri tercih etmelerinin kendilerine birçok getirisi var. iPara'yı şöyle özetlemek isterim: 7 kart markasının sanal POS'una sahibiz. Bunun anlamı şu: Bizimle çalışan e-ticaret siteleri, aynı anda 7 kart markasının sanal POS hizmetini almış oluyor. KDV dahil tek bir komisyon oranıyla en uygun şartlarda çalışıyorlar. Bu sayede maliyetlerde sürprize yer yok. Bunun yanı sıra önemli avantajımızdan biri de ödemelerin haftanın her işgünü içerisinde hesaplarına geçmesi. Bankalarda bu süre bir ayı bulabiliyor. Böylece nakit akışlarına katkı da sağlıyoruz. Bunun yanı sıra bir günde sanal POS kurulumuyla hemen ödeme almalarını sağlıyoruz. Sistemlerimizde operasyonel sahtekarlığa karşı 7/24 güvenlik kontrolleri bulunuyor. 150'den fazla yazılım firması ve ek olarak canlı operatörlerle ödeme güvenliği hizmeti sunuyoruz. Özetlersem bir e-ticaret sitesine para kazanmanın kolay yolunu sunuyoruz.

Y. Emre Güzer
PayU Türkiye Ülke Direktörü

Bankalarımız ve onlara itici güç olan yine bankalar tarafından şekillendirilen ödeme sistemlerimiz Avrupa'nın birçok ülkesinden çok daha iyi durumda. Bu kapsamda teknoloji ihraç ettiğimiz ülkeler var. Bu konuda aldığımız ödüller de bunu doğrular nitelikte. Fintech'ler özellikle bankaların erişemediği, radarında olmayan işleri yakalayıp tüm ekosisteme katma değer sağladıklarında tüm partiler için fayda sağlayabiliyor. Örneğin çok uzun yıllardır bankalar ön ödemeli kart projelerinde hatırı sayılır bir başarı yakalayamadı. Ancak ön ödemeli kart üzerine kurgulanmış bir iş modelinin bankalara nasıl yeni müşteriler kazandırdığına tanık olduk. PayU tarafında da benzer bir durum söz konusu oldu. PayU'nun ana işi, işletmeleri sanal POS sahibi yaparak bu işletmelerin iş yapış şekillerini iyileştirmek ve maliyetlerini düşürmek. Burada bankaların dokunamadığı binlerce işletmeye ulaşarak bu işletmeleri günün sonunda banka müşterisi yaptık, e-ticaret ekosistemine direkt fayda sağladık. Apple Pay örneğine bakalım; bankaların NFC denemeleri hiçbir zaman istenilen başarıyı yakalayamadı. Bunun başlıca nedeni NFC'nin hiçbir zaman bankaların ana işi olmamasıydı. Apple ile NFC yeniden doğdu diyebiliriz. Dolayısıyla NFC'ye yatırım yapan, para harcayan bir Apple, hem bankalar hem de kullanıcılarda bir farkındalığa yol açtı bile. Buna benzer yüzlerce örnek saymak mümkün.

Fevzi Güngör
Ödeal Kurucu Ortağı

Fintech'ler bankacılığı 3 farklı şekilde etkiliyor: kişiden kişiye para transferi gibi bazı fintech ürünleri bankalar ile rekabet ederken, bazıları geleneksel olarak bankaların ulaşamadığı kitleleri finansal hizmetlerle tanıştırmak bankacılığı tamamlayıcı oluyor. Özellikle bugüne kadar bankacılık sistemi dışında kalmış kesimi sisteme çekmek için önemli aktörler olarak işaret ediliyorlar. Üçüncü bir grup ise bankaların teknoloji iş ortağı olarak çalışarak bankaların altyapısını güçlendiriyor ve dijital bankacılığın gelişmesine katkıda bulunuyorlar.



Barbaros Özbugutu
iyzico CEO'su

Dünya geneline baktığımızda, bankaların artık biraz da olsun arka plana geçmeye başladığını görüyoruz. Tüketicilere doğrudan hitap eden çözümler daha çok teknoloji girişimleri tarafından sunulur hale geldi. Bu tip çözümlerde bankalar altyapı sağlayıcısı olarak yer alıyorlar. Fintech kuruluşlarının bankaları arka planda kalmaya yönelttiği ilk alanlar ödeme ve para transferleri olmuştu. Şimdilerde ise lending (borç verme), krediler ve sigortacılık da yeni popüler alanlar olarak göze çarpmaya başladı. Fintech şirketleri bankacılığın değişik alanlarına el atarak, iş modellerini değiştirip yeni çözümler sunma yolunu izliyor.

Tarık Onat
Paratika Genel Müdürü

Bir boşluğu doldurduğunu ve bankaları tamamladığını düşünüyorum. Bankaların ölççek itibarıyla kaynak ayırmakta zorlandığı bir grup e-ticaret firması var. Buna mukabil bankalarla çalışmayı tercih etmeyen tabiri caizse çekinen bir grup da var. Bu gruptakiler fintech'leri tercih ederek sistemin içerisine girdiler. Dolaylı olarak bankalar da bu işten kazançlı çıktı. Sonuçta geçen hacim fintech üzerinden yine banka hacmine giriyor. Banka fintech ile kurduğu ticari ilişki uyanınca para kazanmaya devam ediyor. Şunu unutmayalım ki bankayla çalışmak isteyen bir müşteri, banka da aynı fikirdeyse her zaman bankayla çalışacaktır.





SORU: 3

Bankalar fintech girişimlerine nasıl yaklaşıyor? Tehdit olarak mı görüyorlar, fırsat olarak mı?



Avşar Dirgin
iPara Koordinatörü

Bankalar ile fintech'ler arasındaki ilişki tam anlamıyla netleşmiş değil. Bir yandan bankalar için hacim artırıcı birer araç olmakla birlikte iş modeli gereği aynı pazarda rekabete giriyoruz. Bu durumu bankalar belirli segmentlere daha farklı fiyatlamalar yaparak yönetme yolunu seçiyorlar. Bize göre fintech'ler bankalar için fırsat kapısı. Zira bankalara hatırı sayılır satış gücü kazandırıyorlar. Kişisel görüşüm, uzun dönemde bankalar operasyonel kârlılık için sanal POS işletmelerini tamamen fintech firmalarına bırakabilir. BDDK denetimine tabi olmamız, iş kolumuza özel yasa ve yönetmeliklerin de olması, bu yönde atılmış çok olumlu adımlar.

Y. Emre Güzer /PayU Türkiye Ülke Direktörü

"Rekabet tamamlayıcıdır" şeklinde tanımladığım bir durum bu. Birlikte iş yaptıklarında bankalar ve fintech projeler birbirlerinin en büyük destekleyicileridir. Rekabet ettikleri durumlar olabilir ama resmin tamamına bakıp son kullanıcılardan işletmelere, bankalardan fintech projeye kadar herkesin kazanabileceği bir model üzerinde durmakta tüm ekosistem için fayda var. Örneğin, PayU olarak faaliyete başladığımızdan beri hiçbir zaman yurtdışı POS'larımızı kullanmadık, Türkiye'deki bankalarımız aracılığıyla tüm işlemlerimizi yürüttük. PayU'yu rakip olarak gören bankalar olabilir ama şuna bakmak lazım: PayU gittiği her yerde, kurduğu her organizasyonda bankalarını da yanında taşıyarak, Türkiye'de e-ticaret cirosunu artırmaya çalışıyor. Daha da güzeli PayU'nun tüm bu işlemleri, kurallar dâhilinde yine Türkiye'deki bankalar üzerinden geçiyor olması. Bazen rekabet ediyor gibi gözüküyor ama günün sonunda bankaların ulaşamayacağı bir kitleyi, üstelik tüm riskini üzerine alarak bankalara taşıyor. Burada tehditten çok bir fırsat görüyoruz. PayU'nun 16 ülkede bankalarla yürüttüğü tüm işlemleri Türkiye'den de yürütmeye yönelik girişimlere başladık. Türkiye'deki e-ticaret cirosunun çok üzerinde bir ciroyu, Türkiye'den bankalarımız aracılığıyla yürütmeye çalışıyoruz. Yakın zamanda Türkiye'deki kullanıcıların yurtdışındaki web sitelerinden de kredi kartıyla taksitli alışveriş yapabilmelerini sağlayacak bir sınır ötesi projeyi hayata geçireceğiz. Tüm bunları tek başımıza yapabilmemiz mümkün değil.



Fevzi Güngör
Ödeal Kurucu Ortağı

Ödeal olarak biz kendimizi bankaların POS çözümlerinin tamamlayıcısı olarak konumlandırıyoruz ve aracılık ettiğimiz ödeme süreçlerimiz bankalarla entegre olarak çalışıyor. Bir fintech şirketi olarak bankalarla karşılıklı fayda esasına dayalı olarak uyumlu bir şekilde çalışıyoruz. Genel anlamda bakacak olursak da, bir önceki soruyla bağlantılı bir yanıt vermek istiyorum. Bankalar fintech şirketlerini bir noktaya kadar rakip olarak görebilir fakat bankacılık sistemi dışındaki kişileri sisteme çekmesi, bankaların alt yapısını güçlendirmesi gibi, bankalar için de büyük önem taşıyan faktörler sektörün büyümesi anlamında önem taşıyor. Bu anlamda bankaların fintech şirketlerini rakip olarak görmekten ziyade iş ortağı gibi görebildiğini söyleyebiliriz. Ayrıca, fintech şirketlerinin sektöre kazandırdığı teknoloji, tüketicinin uzun süredir aradığı rahatlığı ve esnekliği sağladı. Bankaların da bu teknolojiye uyum sağlaması sektörün ileri dönemli vizyonu açısından çok önemli. Fintech şirketlerinin bu noktada geliştirici bir görev yüklediklerini düşünüyorum.

Barbaros Özbugutu Iyzico CEO'su

Bankaların fintech girişimlerine bakış açıları için bir genelleme yapmak doğru olmaz. Bu girişimleri tehdit olarak gören bankalar olduğu gibi, bunu büyük bir fırsat olarak görenler de var. Finans dünyası önemli bir değişim sürecinin içine girdi. Değişime açık olan bankalar gelecekte başarılı olacaklarını biliyorlar. Türkiye özelinde bankalara baktığımızda ise uluslararası bankalara göre çok daha yenilikçi olduklarını söyleyebiliriz. Finans ekosistemi giderek genişliyor. Banka olmayan fakat bankaların sunduğu hizmetlerin bazılarını veren şirketlerin sayısı artıyor. Bu değişimi kabul eden ve stratejisini buna göre geliştiren bankalar uzun vadede kazançlı çıkacak.



Tarık Onat
Paratika Genel Müdürü

Bu konuda her iki yaklaşımın da olabildiğini görüyoruz. Bununla beraber bankaların eskkiye göre fintech'lere daha fırsatvari baktıklarını söyleyebiliriz. Burada geçmişe değil geleceğe bakmak lazım. Artık 6493 sayılı düzenleme hayata geçti. Temel hukuksal boşluklar ortadan kalktı. Ödeme kuruluşu kavramı artık hayatımızın bir parçası oldu. Bu ödeme kuruluşları ciddi bir denetim sürecinden geçerek BDDK tarafından lisanslanmaya başladılar. Bunlar gerek banka gerekse genel iş hayatında güvenlik ve sağlamlık adına önemli gelişmeler. Bankalar adına çok ciddi ticari fırsatlar barındırıyor bu dünya.



SORU: 4

Yatırımcıların fintech'e ilgisi nasıl?

Avşar Dirgin
iPara Koordinatörü

Geçmişte yerli ve yabancı yatırımcılar Türkiye'deki bazı firmalara yatırım yaptılar ve yapmaya devam ediyor. Önümüzdeki dönemde doğrudan global oyuncularında pazara girmelerini bekliyoruz. Öte yandan, Türkiye'de alanında çok başarılı işler yapan birçok firma da 6493 no'lu yasa sonrası bu sektöre yatırım yapmayı seçti, seçmeye devam ediyor. Örneğin Türkiye'nin en büyük bilgisayar dağıtım distribütörlerinden biri olan bir firma, lisans için başvurusunu yaptı. Bu ve benzeri gibi firmalar lisanslarını alarak piyasaya girecek ve daha rekabetçi bir ortamı da beraberinde getirmiş olacaklar.



Y. Emre Güzer
PayU Türkiye Ülke Direktörü

Fintech tüm dünyada oldukça önemli bir konu. Ancak herhangi bir internet projesine kıyasla çok daha fazla bilinmeyi olan, dikey uzmanlık gerektiren bir konu. Yatırımcılar bu bilinmeyenlerinden dolayı şimdilik fintech'e özellikle Türkiye'de biraz uzak durmayı tercih ediyor.



Fevzi Güngör
Ödeal Kurucu Ortağı

Neredeyse tüm yaşamın dijitalleşmesiyle birlikte tüm dünyada dijital bankacılık ve finans alanlarında faaliyet gösteren şirketlere büyük ilgi var. Örnek olarak yakında 4 milyar USD değerleme üzerinden ABD'de halka açılmaya hazırlanan Square şirketini verebiliriz. Özellikle mobil tarafta faaliyet gösteren şirketler hem finansal hem de stratejik yatırımcıların radarında. Başka bir önemli örnek ise Bitcoin. Bitcoin'in hem kullanım hacmi, hem de değer açısından geçtiğimiz günlerde zirve yaptığı çokça konuşuldu. Durum hem bankalar, hem de yatırımcılar tarafından büyük bir ilgi ile karşılandı. Benzer yatırım örneklerini Türkiye'den de verebiliriz. Benim de geçmişte ortağı olduğum firmanın da içerisinde olduğu birçok öncü firma yatırım alıp bir süre sonra da satıldı. Bu anlamda cep telefonlarını mobil POS'a çeviren uygulamamız Ödeal da çok yakında duyuracağımız üzere yatırım alan şirketler arasında.

Barbaros Özbugutu
iZico CEO'su

Fintech girişimleri yatırımcılar arasında şu sıralar en popüler alanlar arasında yer alıyor. Öyle ki sadece fintech yatırımı yapmak için kurulan fonlar var. Mevcut fonlar da fintech yatırımları yapabilmek için konu hakkında uzman isimleri ekiplerine katıyorlar. 2013'te fintech girişimlerine yapılan toplam yatırım 3 milyar dolarken, 2014'te dört kat artıp 12 milyar dolara ulaştı. 2015'in sonunda bu rakamın da geçileceği kesin.

Tanık Onat
Paratika Genel Müdürü

6493 sürecinden önce dahi Türkiye'deki kuruluşlara bir yatırımcı ilgisi olduğunu hep beraber tecrübe ettik. Lisanslamalardan sonra bu ilginin katlanarak artacağını tahmin etmek zor değil.





SORU: 5

Global ve yerel pazarda ne gibi zorluklar yaşıyorsunuz?



Tarık Onat
Paratika Genel Müdürü
Lokal pazarlarda yaşadığımız sorunlardan çok da farklı konular değil. Yerel pazarda karşılaştığımız benzer zorluklara global pazarda da karşılaşılabiliyoruz.

Avşar Dergin
iPara Koordinatörü

Aslında her şey bu yıldan itibaren daha net anlaşılacak. E-para yasasıyla sektöre bir düzenleme geleceğini, rekabetin artacağını ve bunların sektörü pozitif etkileyeceğini öngörüyoruz. Firmaların sunduğu ürün ve hizmetler benzerlikler gösterecek olup farklılaşma stratejilerinin ön plana çıkacağı bir yıl olacak. Biz iPara olarak "360 derece müşteri memnuniyeti"ne odaklandık. Müşterilerimize online ödeme hizmeti alanında tüm ihtiyaçlarını karşılayan, maliyet tasarrufu sağlayan ve satışlarını arttırmaya yardımcı çözümlerle hizmet sunmaya devam edeceğiz. Ürün ve hizmet gamımızı genişleterek "çözüm ortağı" olmaya devam edeceğiz.



Bunun yanı sıra müşterilerimize özel kurumsal çözümler sunarak online ödeme hizmet dışındaki alanlarda da bizi tercih eden müşterilerimize faydalar sunmayı hedefliyoruz. Bu alanda Multinet bünyesinde olmamızın verdiği güçle ÖKC ve mobil ödeme çözümlerini, tedarikçi yönetimiyle kurumsal ihtiyaçlara avantajlı tedarikçi ürün ve hizmetlerini, firmaya özel sadakat programlarını da müşterilerimize sunacağız. Son olarak 2016, iPara için yurtdışına açılma yılı olacak. Stratejik büyüme çerçevesinde belirlediğimiz ve gerekli çalışmalarını başlattığımız ülkelere yayılarak hizmet ihracına da başlayacağız.

Y. Emre Güzer
PayU Türkiye Ülke Direktörü

Lokal pazarlarda yaşadığımız sorunlardan çok da farklı konular değil. Yerel pazarda karşılaştığımız benzer zorluklara global pazarda da karşılaşılabiliyoruz.



Barbaros Özbugutu
izyico CEO'su

Fintech girişimlerinin yaşadıkları zorlukların başında regülasyonlar ve bankaların altyapılarına bağımlı olmaları geliyor. Bu iki etken fintech şirketlerinin yenilikçi çözümler geliştirmesinin önünde çok büyük engel oluşturuyor.



Fevzi Güngör
Ödeal Kurucu Ortağı

Yerel pazarları ele alacak olursak zorluk değil fakat her start-up'ın yaşadığı süreçlerden biz de geçiyoruz. Hem teknik, hem de ticari alanda çok kısa bir sürede kısıtlı kaynaklarla piyasadaki önemli bir açığı kapatacak optimum ürünü geliştirip müşteri kitlesi ile buluşturmak özverili bir çalışma temposu ve pragmatik yaklaşım gerektiriyor. Ödeal olarak benzer bir hizmet veren başka bir firma yok. O nedenle yepyeni bir kategoriyi milyonlarca potansiyel müşteriye alıştırmak için ekstra çaba harcamamız gerekiyor. Konunun bir de regülasyonlar tarafı var tabii. Özellikle bizim içerisinde bulunduğumuz sektörde regülasyonlar nedeniyle zorlanıyoruz. Yurtdışında, mesela İngiltere'de süreçler daha kolay ilerleyebiliyor.



“YETERLİ DESTEĞİ GÖREMİYEN KÜÇÜK GİRİŞİMCİLER BİR YILI GÖREMEDEN KAPANABİLİYOR”

Fintech, tüm dünyada 2015'in en sıcak konusu oldu. Yatırım anlamında en çok aranan girişimler bu alandı. 2015 için fintech için bir aydınlanma ve genişleme yılı diyebiliriz. Bu alandaki girişimler dijital cüzdan ve ödeme sistemleri gibi iki dikeye sıkışmış gibi gözükse de fintech'in aslında ne kadar geniş bir konu olduğunu gördük. izyico örneğinde olduğu gibi Türkiye'de fintech girişimlerinin büyük yatırım turlarına çıkabildiğini gördük. Mikro-ödeme, Ödeal gibi firmalardaki önemli hisse satışları da yatırımcılar için fintech alanının çıkış anlamında ne kadar büyük potansiyeli olduğunu gösterdi. Startups.watch olarak hazırladığımız fintech raporuyla yerel pazarda ne kadar çok oyuncu olduğunu gördük. Ancak en büyük gözlemimiz şu oldu: Fintech girişimleri daha çok sermaye/yatırım ve daha çok işbirliği gerektiriyor. Nitekim yeterli desteği göremeyen küçük girişimler bir yılı göremeden kapanabiliyor.

Bu yüzden ekosistemde fintech girişimlerinin özel muamele görmesi, desteklenmesi şart gözüküyor. Bankacılık sisteminin en üst düzeyde olduğu ülkemizde bankaların, fintech girişimlerini rakip değil, desteklenmesi gereken "iş ortağı adayı" olarak görmeleri gerekiyor. Bankaların desteğinin yanı sıra daha çok veriyi dışarıya açması da önemli. Özellikle Amerika'da fintech girişimleri bankalarla daha çok etkileşimde bulunabiliyor. Bu da inovasyonun önünü açıyor. Önümüzdeki dönemde fintech girişimleriyle daha çok etkileşimde bulunan bankaların, onlara daha çok destek olan kurumların geleceğe daha yakın olacağını düşünüyoruz. Çünkü bankacılığın geleceği fintech girişimlerinde ve onlara ne kadar yakın olurlarsa o kadar avantajlılar. Öte yandan, ülkemizde 2016 yılında Bitcoin ve Blockchain ile ilgili gelişmeler olması da muhtemel gözüküyor.

Serkan Ünsal
Startups.watch
Kurucusu





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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO

“Mikinde Nevel Varsa, Oraya **Var**”

Dijital cüzdanı da olan tek sanal POS tedarikçisi



iPara Ödeme Kuruluşu, pek çok farklı ürün ve hizmetle rekabetin yoğunlaşmaya başladığı sanal POS pazarında fark yaratmayı amaçlıyor. iPara Koordinatörü Avşar Dirgin, “iPara üyelerine sadece bir günde tek entegrasyon ile 7 kart markasına ait sanal POS kurulumu, 7/24 ödeme güvenliği hizmeti, isteyene sıfırdan e-ticaret sitesi kurulumu, internet ve sosyal medya üzerinden tanıtım desteği, indirimli kargo altyapısı ve haftanın her işgünü ödeme gibi avantajlar sunuyoruz” diyor...

Multinet, 2012 yılında Fransızlara satıldıktan sonra deyim yerindeyse sil baştan yapılandırıldı. Şirketin kurucusu Şevket Başev’in Yönetim Kurulu Başkanlığı’nda yönetim kademesi tamamen yenilendi. Bu köklü değişim, Multinet’in stratejisine de yansdı ve şirket için yeni bir yol haritası belirlendi. Artık Multinet klasik bir yemek çeki firması kimliğinden sıyrılıp teknolojiyle, idari ve operasyonel yapısıyla kurumsal hizmetler ve ödeme sistemleri grubuna doğru evrilecekti. Nitekim 2013 yılında sanal POS tedarikçisi iPara’nın satın alınması, bu yeni stratejinin önemli bir adımı oldu. 2011’de GittiGidiyor’un kurucuları olan Serkan Borançılı, Burak Divanhoğlu ve Aydonat Atasever tarafından kurulan iPara, Multinet bünyesine geçtikten sonra büyümesini daha da hızlandırdı. Multinet’in güçlü altyapısının yanı sıra pek çok sektördeki yaygın kurumsal müşteri portföyü, iPara’ya da yeni kapılar açtı. Mayıs 2015 itibarıyla Multinet çatısı altında bir marka olan iPara, 6493 sayılı yasa gereği yeniden bağımsız bir şirket olarak konumlandırıldı ve BDDK lisansına başvurdu. iPara’nın başına ise Koordinatör olarak, Multinet bünyesine geçmeden önce de şirketin yöneticileri arasında yer alan Avşar Dirgin getirildi. iPara öncesi kariyerinin tamamını internet ve telekom sektöründe geçiren Dirgin; Turkcell, Superonline ve Avea’da birçok başanlı projeye imza atmıştı...

Bir günde kurulum

Avşar Dirgin, iPara’yı rakiplerinden ayıran özellikleri sayarken, güçlü teknolojik altyapı, kolay ve zahmetsiz entegrasyon, sanal POS ve ödeme güvenliği hizmetlerinin yanı sıra iPara’nın özelliklerle katma değerli hizmetlerine dikkat çekiyor:

“Tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, 7/24 etkin raporlama gibi klasik hizmetlerin yanı sıra firmaların e-ticaret tarafında günlük ihtiyaçlarına da cevap vermeyi hedefleyen iPara; indirimli kargo kullanımı, dileyen müşterilere çok avantajlı fiyatlarla sıfırdan e-ticaret sitesi kurulumu, Multinet hediye kartı (Giftcard), Multinet yemek kartı bakiyelerinin internette kullanılması, müşterilerine internette tanıtım desteği ve sadakat programları gibi ek hizmetler sunuyor.

Diğer firmalardan farklı olarak sektörde sanal POS altyapı haricinde ‘dijital cüzdan’ hizmeti de sunan iPara, bu sayede internette kredi/banka kartını vermekten çekinen kullanıcıların kolay ve güvenli alışveriş yapmalarını sağlıyor.”

Online oyun piyasasında etkin

iPara’yı rakiplerinden ayıran bir diğer özellik de online oyun pa-



zari için dijital cüzdanla ödeme imkanı sunması. Dünya çapında milyar dolarlara ulaşan online oyun piyasası, Türkiye’de de hızla büyüyor. Oyun kahramanlarının giysileri, kullandığı kılıç-kalkan, balta gibi ekipmanların sanal ya da gerçek versiyonları, bir üst seviyeye geçiş için gerekli puanlar... Dirgin, birçok popüler dijital oyun platformunun ücretsiz iPara üyesi olarak müşterilerine indirimli, hediyeli ödeme imkanlarında bulunduğunu söylüyor.

Tanıtım desteği, indirimli kargo, indirimli site kurulumu...

Dirgin, her sektörden iPara müşterilerine aynı zamanda tanıtım desteği sunduklarını, olası sahtekarlıklara karşı canlı operatörler desteğiyle çağrı merkezi hizmeti verdiklerini vurguluyor. Ödeme güvenliğinin en önemli unsur olduğuna dikkat çeken Dirgin, “Müşterilerimize klasik sanal POS altyapısının dışında katma değerli birçok hizmet sunuyoruz” diyor.

iPara, müşterilerine katma değerli hizmet sunma hedefi çerçevesinde büyük bir kargo şirketiyle beraber hareket ediyor. Dirgin, bu sayede üyelerin oldukça cazip indirimlerle kargo hizmeti alabileceğini söylüyor.

iPara, e-ticaretin sanal POS’tan önceki aşaması olan site kurulumunda da üyelerine yardımcı oluyor. Avşar Dirgin, iPara’nın sektörde e-ticaret paketi satan İdeasoft, Projesoft, T-Soft gibi 30 civarındaki altyapı firmasının tamamıyla işbirliği halinde olduğunu, talep geldiği halde iPara’dan sanal POS hizmeti alacak girişimcilere çok uygun koşullarla e-ticaret paketiyle site kurulumu da sağlayabileceklerini vurguluyor. Dirgin, “Tam anlamıyla anahtar

teslimi olmasa da küçük ve orta ölçekli girişimcilere uçtan uca hizmet sunabildiğimizi söyleyebilirim” diyor.

iPara’da haftanın her günü ödeme günü

Avşar Dirgin, iPara’nın bir başka avantajının da haftanın her iş günü müşterilerine ödeme yapmak olduğunu belirtiyor. Yani iPara sanal POS’unu kullanan e-ticaret sitesine her ayın ya da haftanın belli bir günü değil, belirlenen ödeme gününde tahsilat imkanı sunuluyor. Bu da firmaların nakit akış dengesine yardımcı oluyor.



Avşar Dirgin

MULTINET’İN YENİLİKLERİNDE İPARA’NIN DA TUZU VAR

Multinet, Vodafone Cep Cüzdan ile birlikte Türkiye çapındaki yaklaşık 20 bin restoranda karekod (QR kod) özelliğiyle indirimli mobil ödeme fırsatı sunuyor. İşte bu sistemin arkasında iPara’nın geliştirdiği uygulamalar da çalışıyor. Multinet’in Türkiye’de temassız ödemeyi mümkün kılan tek yemek kartı firması olduğunu vurgulayan Avşar Dirgin, iPara’nın önümüzdeki dönemde fiziksel dünyada kullanılan teknolojilere yönelik de çözümler üretebileceğini söylüyor.

Multinet’in 2014 yılında yine iPara’nın da desteğiyle bütün kart sistemlerini online’a taşıdığını belirten Dirgin, “Hatırlanacağı gibi bir süre öncesine kadar yemek çekleri koparılabılır kağıt şeklindedi. Şimdi hemen hepsi kullanıcı adına ve çipli oldu. Bu yeni dönemde de önemli yenilikler yaşıyor. Örneğin, rakiplerimiz yemek kartlarındaki bakiye bilgilerini hala çipte saklıyor. Oysa Multinet bu bilgileri, tıpkı banka ve kredi kartlarında olduğu gibi merkezi sistemden online olarak takip ve kontrol ediyor” diyor.

paratika

sadece bir günde sanal POS kuracak



Hızlı ve güvenli e-ticaret için “elektronik ödeme geçidi” sağlayan Asseco SEE, şimdi “Paratika” ile bu geçidin karşı tarafı için de hizmet vermeye başlıyor. Paratika Genel Müdürü Tarık Onat, “15 yıllık deneyimimiz ve güçlü altyapımızla sadece bir günde sanal POS entegrasyonu yapacak gücümüz var” diyor...

Polonya merkezli Asseco SEE Türkiye, ödeme sistemleri sektöründeki ağırlığını her geçen gün artırıyor. 2010 yılında POS tedarik eden, ses ve çağrı merkezi sistemleri kuran ITD'nin yanı sıra e-ticaretin bankalar ayağı için uçtan uca e-ödeme çözümleri sunan EST'yi satın alan Asseco SEE, şimdi de “Paratika” markasıyla sanal POS hizmeti vermeye başlayacak.

Paratika, Asseco SEE bünyesinde ödeme hizmeti vermek amacıyla kurulan ve geçtiğimiz Eylül ayında lisans almak için BDDK'ya başvuran Nestpay Ödeme Hizmetleri'nin bir markası olarak çözüm sunacak. Paratika'nın Genel Müdürlüğü'nü ise Asseco SEE Ülke Satış Yöneticisi Tarık Onat üstlendi. Asseco SEE'ye katılmadan önce Garanti Ödeme Sistemleri, Ingenico Türkiye, TEB, Aktifbank gibi kuruluşlarda yöneticilik yapan Onat, ödeme sistemlerinde oldukça

deneysel bir isim...

Paratika'yı birden fazla bankanın sanal POS altyapısına entegre olabilen ve kullanılan kart bilgilerini güvenli ortamda saklayarak, sonraki işlemlerde tekrar kullanılabilmesini sağlayan bir elektronik ödeme çözümü olarak tanımlayabiliriz. “Tek tıkla ödeme”, “tekrarlayan ödeme”, “sahtekârlık kontrolü”, “tek kanaldan mutabakat” gibi hizmetler tek bir paket halinde Paratika markasıyla küçük ve orta ölçekli e-ticaret kuruluşlarına sunulacak.

Deneyim ve hızla fark yaratacak

Şu anda Paratika dışında BDDK'dan onay bekleyen birçok sanal POS tedarikçisi var. Bunlardan bazılarıyla ilgili haberleri bu sayımızda da okuyacaksınız. Peki, Paratika bu rekabette nasıl öne çıkacak, kendini nasıl konumlandırıyor? Tarık Onat, Asseco SEE'nin 15 yıllık e-ticaret hizmet sağla-

yıcılığı deneyimini ve grubun güçlü teknolojik altyapısını Paratika açısından en önemli avantaj olarak görüyor. Onat, "Sektör için uçtan uca, anahtar teslimi bütün hizmetleri sunabilecek yazılım, donanım ve insan gücüne sahibiz. E-ticaret için sitesini kurmuş küçük ve orta ölçekli işletmeleri sadece bir günde sisteme entegre edip kartlı ödeme kabul etmeye başlatmayı hedefliyoruz" diyor. Tarık Onat, bu noktada, bir e-ticaret sitesi sahibinin sanal POS hizmetini kendi olanaklarıyla almaya kalksa entegrasyon sürecinin 2 ayı bile bulabileceğine dikkat çekiyor.

Onat, ileride Facebook gibi sosyal mecraların yanı sıra, dükkânı olmayan, şahsi olarak e-ticaret yapanlara yönelik çözümler de planladıklarını söylüyor.

E-ödeme geçidinin lideri

Bankalara sunulan "elektronik ödeme geçidi" hizmetine dönecek olursak, Tarık Onat, Asseco SEE'nin sektörün en

önemli oyuncularından biri olduğunu belirtiyor. Hatta yüzde 70 civarında pazar payıyla açık ara lider olduğunu vurguluyor.

Onat, Asseco SEE olarak aralarında Akbank, İş Bankası, Finansbank, TEB, Halkbank, Ziraat Bankası, HSBC ve ING Bank'ın da yer aldığı 13 bankaya güvenli e-ödeme altyapısı ve hizmeti sağladıklarını belirtiyor.

Asseco SEE, bu hizmetle genel olarak üye işyerleri (e-ticaret siteleri) ile bankalar arasındaki ödeme arayüzünü yönetiyor. 3D güvenlik hizmetlerinden ödeme geçidinin yönetilmesine, ürünlerin geliştirilip güncellenmesine, hataların giderilmesinden müşteri şikâyetlerinin takibi de olmak üzere bankalar adına e-ticaret için uçtan uca bir çözüm sunuyor. Dünyada, Türkiye'de yeni çıkan kuralların, düzenlemelerin sisteme uygulanıp, adapte edilmesi ve çağrı merkezi hizmeti gibi 7/24 destek sağlanması da buna dahil.



E-TİCARET DEVLERİ İÇİN ÖZEL PAKET: MERCHANT SAFE UNIPAY

Asseco SEE'nin, büyük ölçekli e-ticaret platformları için sunduğu çözümse "Merchant Safe Unipay" adını taşıyor. Bunu, büyük e-ticaret platformları için elektronik ödeme geçidinin kart saklama hizmetiyle birlikte paket halinde sunulması şeklinde özetleyebiliriz. Tarık Onat, Merchant Safe Unipay'in halen başta Sahibinden.com, Mango, Hızlıal ve MACFit olmak üzere 12 büyük e-ticaret platformu tarafından kullanıldığını söylüyor.

Merchant Safe Unipay, birden fazla bankanın sanal

POS altyapısıyla entegre olabiliyor ve kart bilgilerini güvenli ortamda saklayarak sonraki işlemlerde tekrar kullanılabilmesini sağlıyor. Kart bilgileri "tokenization" (bilgilerin farklı bir kodla maskelenmesi) teknolojisiyle Asseco SEE'nin PCI DSS uyumlu ortamına taşınıyor ve böylece güvenli olarak sonraki alışverişlerde tekrar kullanılabilir. Böylece işyerleri, kredi kartı bilgisine dokunmadan ve minimum yatırımla PCI DSS uyumlu olarak ödeme kabul edebiliyor.

Yeni kanallarla kolaylaşan sipariş ve hizmet uygulamaları



Ergi Sener
Metamorfoz ICT Inc.
Kurucu Ortağı

Market alışverişini metro ya da otobüs durağında yapmaya ne dersiniz? Ya kartuşu, kağıdı biten yazıcınız; kahve makineniz otomatik olarak sipariş verse..?



Sürekli gelişen teknolojik inovasyonlar ve bunlara uyum sağlama gerekliliği pek çok açıdan müşteri ilişkilerinin de baştan tasarlanmasına yol açıyor. Günümüzde sektörlerinden bağımsız olarak birçok firma, müşterileriyle etkileşimlerini sorunsuz hale getirecek, ürün ve servislerini daha verimli tanıtıp, trafiklerini artıracak yeni kanallar bulma ve bunları etkin bir şekilde müşterilerine sunma yarışında. Eskiden sadece fiziksel kanallarda sağlanan etkileşim, önce online devrim, ardından da mobil kuşatma sayesinde oldukça genişledi. Bugün özellikle mobil teknolojiler ve IoT (internet of things - nesnelerin interneti) uygulamalarıyla hayal gücünü zorlayan yeni pek çok kanal ortaya çıkıyor ve müşteri deneyimi doğru kurulduğunda bu kanallar üzerinden ciddi bir geri dönüş sağlanıyor.

Kanalların bu denli zenginleşmesi ve farklılaşması, “omni channel” denilen kanal bağımsız olarak tüm platformlardan tek ve ortak bir deneyim sunulmasını sağlayan stratejinin de

gelişmesine yol açıyor. Tek bir kanaldan çoklu kanala geçiş yapan müşteriler, artık “bütünleşik müşteri” (integrated shopper) olarak tek, basit ve kullanışlı bir deneyim beklentisinde. Gelişen teknolojilerle müşterilerin kart bilgilerine bulut tabanlı platformlar vasıtasıyla, kanal bağımsız ve güvenli bir şekilde erişilmesi; ödemelerin tek tuşla, kolayca yapılabilmesinin önünü açarak, bu vizyonu gerçekleştirmede önemli bir katalizör oluyor.

Bu yazımda, firmaların ürün ya da siparişlerini müşterilere sunma adına hayata geçirdikleri oldukça yaratıcı ve yeni kanallardan öne çıkanları paylaşmak istedim...

Tesco Korea Sanal mağaza (virtual shop)

Mobil teknolojiler, bir kumanda misali hayatımızın merkezinde yer alıyor. Artık almak istenilen ürünün araştırılmasından satın alınmasına; satın alma sonrasında deneyimin paylaşımına kadar her aşamada mobil cihazlar kullanılıyor. Mobil teknolojilerle değişen tüketici davranışlarını doğru analiz eden ve hedef müşteri kitlesinin ihtiyaçları doğrultusunda oldukça yaratıcı bir çözüm geliştiren firmalardan biri de Tesco...

Tesco, Güney Kore’de e-ticaret satışlarını artıracak bir kanal arayışındayken, hayata geçirdiği “sanal mağaza” uygulamasıyla oldukça ses getiren, “case study” olan ve son birkaç yıldır kullanımını hızla artan bir kanalı müşterilerin hizmetine sunmuş oldu. Sanal mağaza olarak adlandırılan uygulama, fiziksel ürünler yerine, ürünlerin resimlerinin ve her resmin altında da bir QR kodun yer aldığı, özel tasarlanmış afişler ve akıllı telefon uygulamasından oluşuyor. Uygulama kadar, uygulamanın devreye alındığı yerler, başarının altında yatan temel faktörlerden birini oluşturuyor. Tesco bu uygulamayı özellikle metro istasyonlarında ve otobüs duraklarında başlattı. Bu afişleri gören müşteriler, akıllı telefon uygulamalarıyla satın





Bugün ABD'de Starbuckslar'da yapılan her 5 alışverişin 1'i mobilden gerçekleşiyor. Starbucks ayrıca, mobil uygulamasının yeni versiyonunda, müşterinin kasaya gitmeden, direkt akıllı telefon uygulaması üzerinden siparişini verip ödemeyi yapmasını; bu şekilde de kahvesini sıra beklemeden almasını sağlıyor.

almak istedikleri ürünlerin QR kodlarını taratıyor, ödemesini yapıyor ve teslimat zamanını istedikleri şekilde oluşturarak ürünleri evlerine gittiklerinde teslim alabiliyor.

Tesco'nun yeni kanalındaki başarısının ardında, ülkenin yaşam şeklini ve müşteri kitlesini başarılı bir şekilde analiz etmesi yatıyor. Güney Kore, dünyada en fazla çalışma saatlerine sahip bir ülke olarak; genç, mobil teknolojileri kullanmaya yatkın ve oldukça yoğun çalışan beyaz yakalı nüfusa sahip bir ülke. Bu kitle, özellikle hafta içleri, çalışmaya yoğunlaşmışken, gidip bir mağazadan alışveriş yapmaya dahi zaman bulamıyor. Bu sorunu gözlemleyen Tesco, mağazaları sanal olarak müşterilerinin parmaklarının ucuna hem de en uygun lokasyonlarda (toplu taşıma araçlarını bekleme noktaları) getiriyor. Uygulama, lanse edilmesinin ardından, bir yıldan az zamanda 1 milyon uygulama yüklendi ve Kore'nin en popüler alışveriş uygulaması haline geldi. Ayrıca, Tesco'nun online satışlarını da yüzde 130 artırdı. Başarıyı kanıtlayan pek çok verinin yanında, kurgu açısından da bu uygulamayı incelemekte yarar var. Tesco'nun sanal mağazaları, "impulse buying" adına da başarılı bir örnek. Posteri gördüğünüz anda, ihtiyaçlarınız aklınıza geliyor ve uygulamanın basitliği nedeniyle, gerekli alışverişlerinizi anında gerçekleştirebiliyorsunuz. Ayrıca alışveriş başladığında farklı ihtiyaçların da hatırlanması, markete gidip vakit kaybetmekten, ya da uygulamaya girip birden fazla adımda alışveriş sürdürmektense, karşınızdaki gördüğünüz ürünün direk QR kodunu okutmak daha kolay geliyor.

Bu uygulamanın başarısının ardından Tesco, faaliyet gösterdiği diğer ülkelerde de benzer uygulamaları hayata geçirdi. İngiltere'de havalimanlarına yerleştirilen alışveriş panolarıyla Kore'dekine benzer bir deneyim, tatilden ya da seyahatlerinden dönmekte olan müşterilere "Eve geldiğinizde dolu bir buzdolabınız olsun" (Come home to a full fridge) sloganıyla sunuluyor. Tesco, Güney Kore'dekine benzer derecede başarılı bir analizle bu sefer, sık uçan ve ortalama 1 saat havalimanında boş zamanı bulunan İngiliz müşterilerinin zamanlarını verimli kullanmalarını sağlıyor.

Starbucks – Uygulama üzerinden sipariş

Starbucks, ilk olarak Amerika'da, mobil uygulamasına ödemeyi entegre ederek, kasada akıllı cihazlarla ödeme opsiyonunu sunmuş ve bu sayede mobil ödemelerde lider firmalardan biri haline gelmişti. Bugün Amerika'da Starbuckslar'da



kasada yapılan her 5 alışverişin 1'i mobilden gerçekleşiyor. Bu başarının ardından uygulamayı genişletmek isteyen Starbucks, son uygulama update'i ile müşterinin kasaya gelmeden, direkt akıllı telefon uygulaması üzerinden sipariş verip ödeme yapmasını ve mağazaya ulaştığında hazırlanmış olan kahvesini alıp, hiç sıra beklemeden ve vakit kaybetmeksizin kafeden ayrılmasını sağlıyor.

Uygulamanın kullanılması sırasında müşteriye yönelik hoş detaylar da unutulmamış. Sipariş öncesinde size en yakın lokasyon görüntüleniyor, farklı bir lokasyondan teslimat istendiği takdirde, lokasyon müşteri tarafından değiştirilebiliyor. Siparişin ardından ortalama hazırlanma süresi paylaşılıyor ve "notification"lar ile siparişin statüsüne yönelik anlık bildirimler sağlanıyor. Bu sayede, Türkiye'de sosyal medyada oldukça sık paylaşılan, Starbucks'larda müşteri isimlerinin yanlış anlaşılması sonucu kartona isimlerin farklı yazılması sorunu da ortadan kalkıyor. Çünkü isminiz sipariş sırasında otomatik olarak paylaşılıyor.

Burger King - Hızlı kasa

Önde gelen fast food zincirlerinden Burger King, Almanya'da mobil ödeme uygulaması üzerinden sipariş olarak, "Sırayı atla, gerçek bir kral ol" (Skip the line, be a real king) sloganıyla "hızlı kasa" hizmetini başlattı. Bu uygulamayla müşteri siparişini verip ödemesini yaptıktan sonra, yine uygulama üzerinden paylaşılan sipariş numarasını kasadaki görevliye göstererek siparişini alabiliyor. Tabii bu süreçte, özel olarak tasarlanmış bir kasadan yararlanılıyor.

Ödeme hizmetlerinde Avrupa Birliği - Türkiye farkı

Av. Kortan Toygar



YTT Hukuk Bürosu

Av. Çağrı Coşar

6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun”un 26 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe girmesi ödeme hizmetleri sektörü açısından birçok tartışmayı da beraberinde getirdi. Bu yazımızda, özellikle kanununun 14 ve 18’inci maddelerinde ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları için getirilen başlangıç sermayesi şartı ve yönetmeliğin 23-25’inci maddelerinde düzenlenen “asgari özkaynak yükümlülükleri” konusunda bazı bilgiler aktarmaya çalışacağız...

Avrupa’da başlangıç sermayeleri çok daha düşük

Ülkemizde çok yakın zaman önce Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından regüle edilmeye başlayan ödeme hizmetleri sektörünün yasal dayanağı olan 6493 sayılı kanun ve ilgili mevzuat, Avrupa Komisyonu’nun 2007/64/EC sayılı Ödeme

Hizmetleri Direktifi (Payment Services Directive - PSD) temel alınarak hazırlandı.

Daha önceki yazılarımızda çokça değindiğimiz üzere, “Ödeme Hizmetleri Direktifi 2” (Payment Services Directive 2 - PSD2) de Avrupa Parlamentosu tarafından onaylandı ve Ocak 2016’da yürürlüğe girmesi bekleniyor. Dolayısıyla uluslararası mevzuat açısından sektörü etkileyen tüm değerlendirmeler PSD2 kapsamında yapılıyor.

Tıpkı PSD’de olduğu gibi, PSD2’nin “Başlangıç Sermayesi” başlıklı 7’nci maddesinde de farklı özelliklere haiz ödeme kuruluşları kategorize ediliyor ve bu kuruluşlar için başlangıç sermayesi şartı belirleniyor.

Buna göre, sadece para havalesi yapan kuruluşlara getirilen başlangıç sermayesi yükümlülüğü 20 bin Euro; bir önceki yazımızda yer verdiğimiz PSD kapsamına yeni alınan “ödeme başlatma hizmetleri” (payment initiation services) veren kuruluşlara 50 bin Euro ve bunun dışında kalan diğer ödeme kuruluşlarına 125 bin Euro şeklinde belirlendi. Buna ek ola-





2001'deki bankacılık krizinden gerekli dersleri çıkararak Türkiye, alternatif ödeme kuruluşlarıyla ilgili mevzuatta da ipleri sıkı tutuyor. Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi uyarınca, ödeme kuruluşları için başlangıç sermayesi yükümlülüğü, kategorisine göre 20 bin, 50 bin ve 125 bin Euro. 6493 sayılı kanun ve ilgili yönetmeliğe göre ise bu tutarlar 1 milyon, 2 milyon ve 5 milyon TL. Bu fark doğal olarak asgari özkaynak yükümlülüğüne de yansıyor...

rak, 8'inci maddede belirlenen özkaynak yükümlülüğü uyarınca kuruluşların başlangıç sermayelerini daimi olarak korumaları gerekiyor.

İşte PSD2 doğrultusunda, 6493 sayılı kanun ve ilgili mevzuatta da benzer yükümlülükler yer verildi ve Türkiye'de ödeme hizmetleri alanında hizmet vermek isteyen kuruluşların bu şartları yerine getirmeleri zorunluluğu ortaya kondu.

Bizim mevzuatımıza göre, ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarının başlangıç sermayesinin; ödenmiş sermaye, hisse senedi ihraç primleri, hisse senedi iptal kârları, yedek akçeler, geçmiş yıllar kârı ve dönem net kâr toplamından varsa net dönem zararı ve geçmiş yıllar zararının düşülmesi suretiyle hesaplanması gerekiyor.

Kanunda faaliyet izni koşullarından biri olarak ortaya çıkan asgari ödenmiş sermaye şartının bulunması dolayısıyla bu konu oldukça belirleyici. Buna göre, sadece fatura ödemesine aracılık eden ödeme kuruluşları için nakden ve her türlü muvazaadan arı ödenmiş sermayesinin en az 1 milyon TL, diğer ödeme kuruluşları için en az 2 milyon TL ve elektronik para kuruluşları için en az 5 milyon TL olması gerekiyor.

Özkaynak yükümlülüğünü yerine getiremeyenleri bekleyen yaptırımlar

Başlangıç sermayesinin yanı sıra faaliyetin başlaması sonrasında ilgili mevzuat uyarınca kuruluşların asgari özkaynak yükümlülüğünü de yerine getirmesi gerekiyor. Asgari özkaynak hesaplamasında PSD'de üç farklı modelden bahsediliyor:

BDDK tarafından tercih edilen metot, önceki bilanço yılına ilişkin toplam ödeme hacmini temel alan kademeli ağırlıklandırma dayalı bir formülasyonla asgari sermaye yükümlülüğünün hesaplanmasını öngörüyor. BDDK, yapacağı risk değerlendirmeleri sonucunda asgari özkaynak tutarını yüzde 50 oranına kadar artırmaya veya azaltmaya, kanunda sayılan faaliyetler bazında farklılaştırmaya yetkili konumda.

Kuruluşların özkaynak tutarının asgari seviyenin altında olabileceği durum karşısında kuruluşların karşılaşacağı riskler ve BDDK'ya karşı bildirim sorumluluğunun yerine getirilmesi konusu son derece önemli.

İlgili yönetmeliğin 25'inci (8) maddesi uyarınca, özkaynağın belirtilen sınırların altına düşmesi halinde, özkaynak hesaplama dönemini takip eden bir ay içinde kuruma bilgi verilmesi zorunlu. Kurumca verilecek süre içinde aykırılığın giderilmemesi halinde, kuruluşlar faaliyet izninin iptali dahil çok ağır sonuçlarla karşı karşıya kalabiliyor.

6493 sayılı kanun ve ilgili mevzuat uyarınca kuruluşların özkaynağı, haziran ve aralık ayları sonu itibarıyla hesaplanıyor. Do-



layısıyla kuruluşlar nezdinde yapılacak bir sonraki hesaplama dönemi sonucunda asgari özkaynak yükümlülüğünün yerine getirilmemiş olması durumunda BDDK'ya bir ay içinde bilgi verilmesi zorunlu. İlk etapta kurumca verilecek süre içinde işbu aykırılığın giderilmemesi halinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (Kurul) işlem tesis ediyor. Kurul, faaliyet iznini geçici olarak durdurmaya ve ilgili tedbirlerin belirlenen süre içinde alınmaması hâlinde faaliyet iznini iptal etmeye yetkili. Kurul, gerekli tedbirlerin alınmasına altı ayı geçmemek üzere makul süre tanıyor. Ancak bu dönemde, faaliyet iznini geçici olarak durdurma yetkisine sahip.

Yönetmeliğin 13'üncü maddesi uyarınca ise haziran ve aralık aylarında yapılan hesaplamalar ışığında asgari özkaynak yükümlülüğü yerine getirilmemişse kuruluşlar tarafından temsilci tayin edilemiyor.

Son olarak, elektronik para kuruluşları açısından özel bir durumu daha belirtmekte yarar görüyoruz. Buna göre elektronik para (e-para) kuruluşları, tedavüldeki ortalama elektronik para tutarının yüzde 2'si kadar özkaynak bulundurma yükümlülüğü altında.

Kısaca değinmeye çalıştığımız başlangıç sermayesi ve özkaynak yükümlülüğü konusu son derece önem arz ediyor. Bu konunun gereği gibi ele alınmamasından kaynaklı olarak karşılaşılabilecek yaptırımların son derece ağır olabileceği görülüyor.



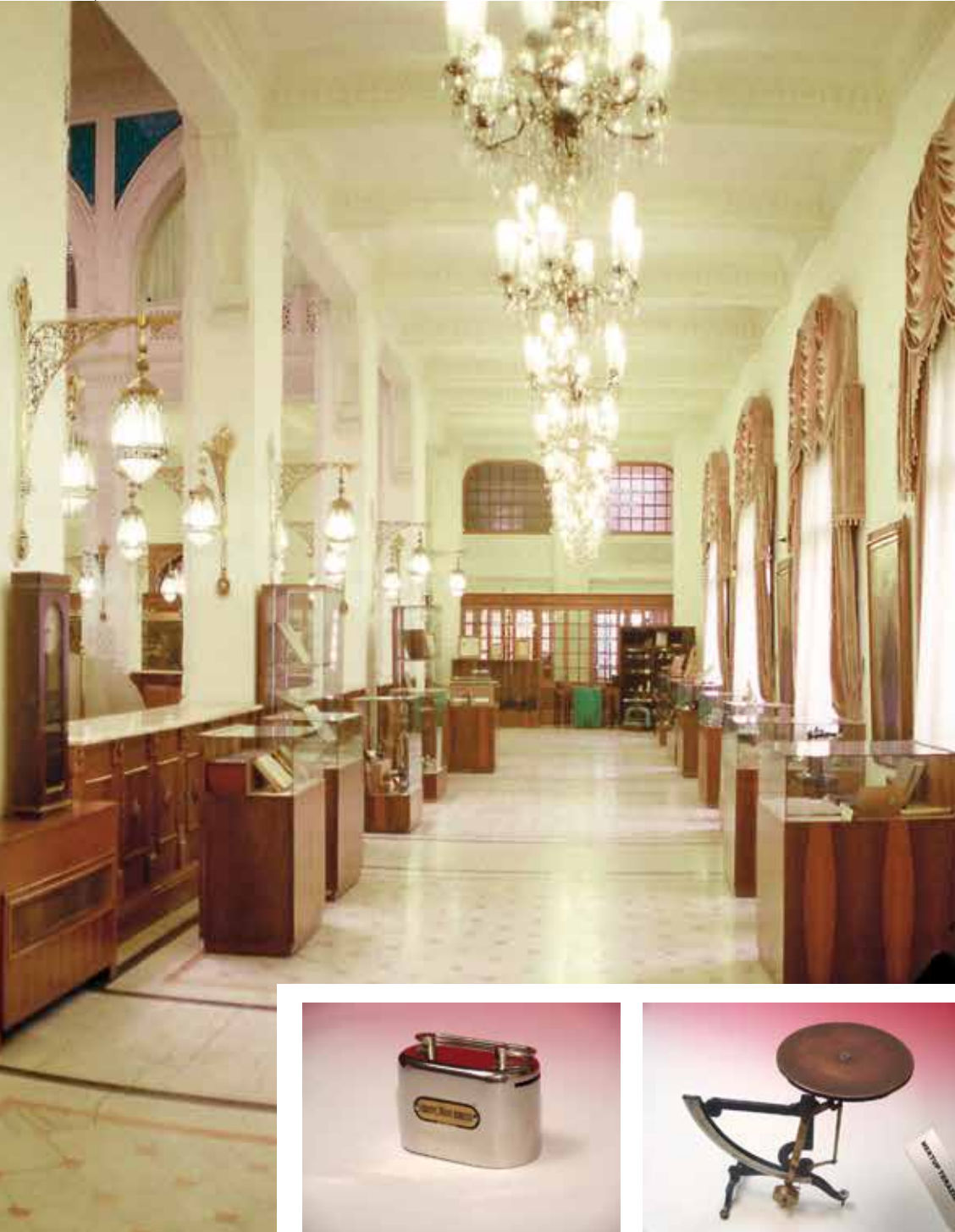
Menafi Sandıkları'ndan modern bankacılığa...





İlk milli bankamız Ziraat Bankası, 127 yıllık geçmişinin en değerli anılarını Ankara Ulus'taki tarihi genel müdürlük binasında sergiliyor. Aynı zamanda Türkiye'nin ilk bankacılık müzesi olan Ziraat Bankası Müzesi'nde bankacılık ürünlerinin yanı sıra çok özel bir resim koleksiyonu da var...

ESİN GEDİK



Osmanlı döneminde çiftçilerin krediye kolay ulaşması, finansal ihtiyaçlarını karşılaması için Mithat Paşa öncülüğünde kurulan “Menafî Sandıkları”nın yerini daha modern bir finans kuruluşunun almasına karar verilir. İşte bu karar 15 Ağustos 1888 tarihinde, Türkiye’nin ilk yerli, milli bankası olan Ziraat Bankası’nın faaliyete başlamasını sağlar.

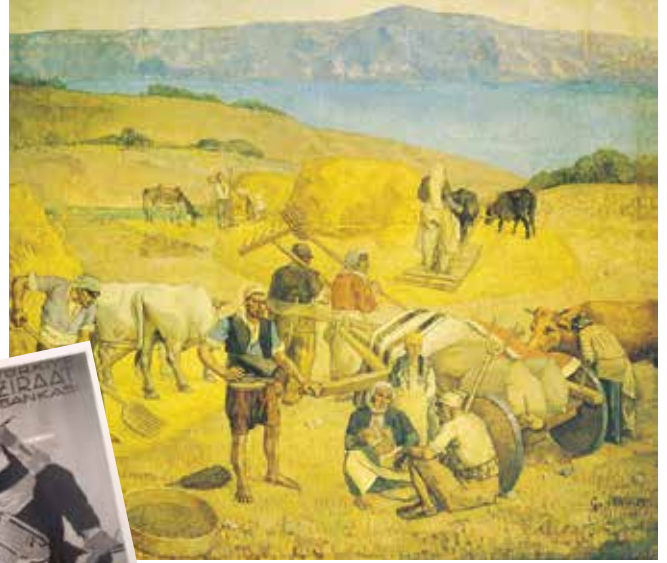
İşte Milli Mücadele döneminde de faaliyetini sürdürerek ülkenin kurtuluşuna büyük katkı sağlayan Ziraat Bankası’nın o günlerden kalan izleri, Ankara’nın Ulus semtindeki eski genel müdürlük binasında geleceğe taşınıyor.

Ankara’nın tarihi simgelerinden biri olan ve cumhuriyet yıllarının silinmez izlerini taşıyan Ziraat Bankası Genel Müdürlüğü binası, Türkiye’de açılan ilk bankacılık müzesi olma özelliğine de sahip.

Osmanlı ve Türkiye Cumhuriyeti tarihi açısından önemli bilgi kaynaklarına sahip olan Ziraat Bankası Müzesi, 20 Kasım 1981’de dönemin danışma meclisi başkanı Sadi İrmak tarafından açıldı. Başlangıcından bugüne dek Türkiye bankacılık sisteminin ticari, ekonomik, siyasi, kültürel, sanatsal, eğitimsel değişimini ve geçmişten bugüne gelen gelişimini gösterme özelliğine sahip olan Ziraat Bankası Müzesi, bu özellikleri içinde barındıran ve bankacılık sisteminde kullanılan pek çok antika objeyi, tarihi bir atmosfer içinde sergiliyor.

100 yıllık eserler...

Türk bankacılığı için ilk kez oluşturulan bu tarih köşesinde, Ziraat Bankası’nın ilk şekli, çekirdeği diyebileceğimiz 1863 yılına ait orijinal “Memleket Sandığı”, 100 yılın üzerinde tarihi geçmişi bulunan yevmiye defterleri, bugün artık kullanılmayan altın alm ve satım kayıt defterleri, “kinin” tevzi ve satışına ait defterler, genel müdürlük ve şubelerde kullanılan hesap ve yazı makineleri ile kristal hokka takımları, eski telefonlar, çeşitli altın ve mektup terazileri, bekleme kontrol saatleri, eski yazı banka kapı levhaları ile çeşitli kurum ve



kuruluşların Ziraat Bankası’na verdiği madalyon ve berat örnekleri teşhirde bulunan değerli eşyalar arasında yer alıyor.

Yine geçmiş dönemlerde kullanılan “çekiliş aleti”, bazı şubelere ait resmi banka mühür örnekleri, 60-70 yıllık haberleşme kopya defterleri, tasarruf hesabı cüzdan örnekleri, fiş ve makbuz dipkoçanlarından örnekler, eski yazı çekler, kasa esas defterleri, tarihi nitelikteki teftiş defterleri ve raporları gibi geçmiş belgeleyen önemli belgelerin yanı sıra 1929 yılında Ziraat Bankası Genel Müdürlüğü binasının açılışında kullanılan altın orak ve tepsi ile Osmanlı ve Türkiye Cumhuriyeti’nin ilk yıllarına ait para örnekleri de maziye bugüne taşıyan değerli objeler arasında...

Çok özel bir resim koleksiyonu

Bankanın temel kuruluş amacını yansıtan Türk resim sanatından özgün eserlerin de yer aldığı Ziraat Bankası Müzesi’nde, cumhuriyet dönemi ressamlarına ait değerli eserler de sergileniyor. 1928 yılında genel müdürlük binası için özel olarak ünlü ressam İbrahim Çallı tarafından yapılan 4,5 x 5,3 metre boyutundaki “Harman” ile 1929 tarihli Namık İsmail’e ait 4,5 x 5 metre boyutundaki “Gazi Mustafa Kemal Çiftçiler Arasında” adlı özel yağlıboya tablo koleksiyonun en önemli parçaları arasında yer alıyor.

Hafta içi her gün saat 9.00 ila 17.00 saatleri arasında açık olan müzeyi ücretsiz gezebilirsiniz. Yılda ortalama 2 bin 500 kişi ziyaret ettiği müzede zaman zaman çeşitli sergiler ve sosyal etkinlikler de düzenleniyor.



KABA İNŞAATINI İTALYAN, SIVA VE BOYASINI MACAR USTALAR YAPTI

1925’te projesi başlatılan ve 1929 yılında inşaatı tamamlanan tarihi Ziraat Bankası Genel Müdürlüğü binası, İtalyan mimar Guilo Mongeri’nin imzasını taşıyor. Birinci Ulusal Mimarlık Dönemi yapıları arasında gösterilen tarihi bina, mimarı İtalyan olmasına karşın Türk mimari üslubundan izler taşıyor. Binanın kaba inşaatında Mongeri’nin Sanayii Nefise Mektebi’nde talebesi olan yüksek mimar Burhan Arif Ongun’un başkanlığında İtalyan ustalar çalışmış. Dış siva ve boyalar ise yüksek mimar Arif Hikmet Koyunoğlu’nun başkanlığında Macar ustalar tarafından yapılmış.

Selçuklu ve Osmanlı süsleme sanatıyla zenginleştirilen ve geniş mermer kaplamalı holler, yüksek tavanlar, kemerler, ayna ve kristal camlar, renkli vitray cam ve çini süslemeler gibi ayrı özelliklere ve estetik güzelliklere sahip bina, Ankara’nın karakteristiğini çizen sayılı semboller arasında yer alıyor. Binanın açılışı 26 Kasım 1929’da dönemin başbakanı İsmet İnönü ve TBMM başkanı Kazım Özalp tarafından yapılmıştı.

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) 8299155 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.

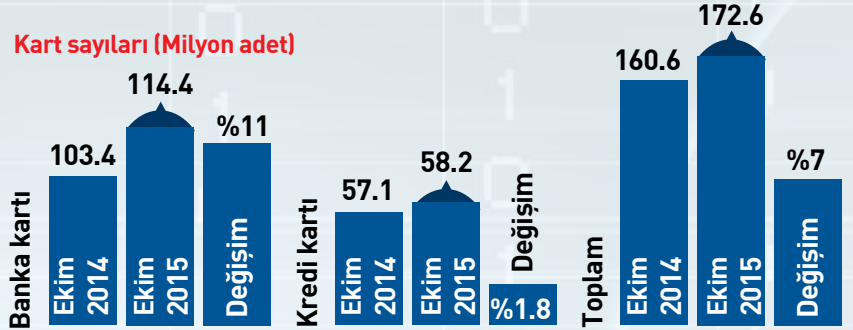
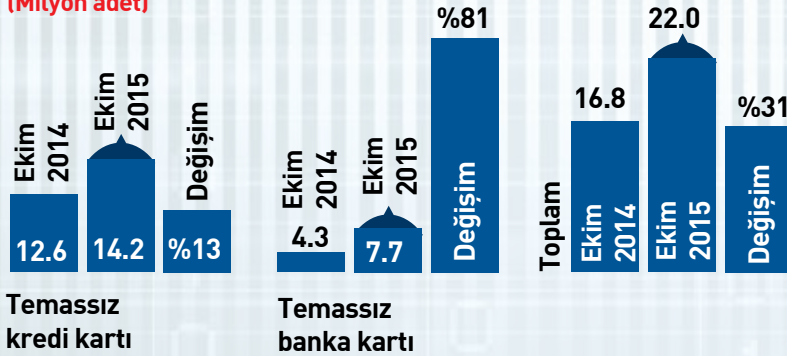
Banka kartı hız kesmiyor kredi kartında da kıpırdanma var

TABLO 1

Toplam kart sayısı 172.6 milyonu buldu

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) Ekim 2015 sonu itibarıyla açıkladığı verilere göre, Türkiye'de kullanılan kart sayısındaki düzenli artış sürüyor. Ancak bu artışta bir süredir, önceki yıllardan farklı olarak banka kartlarının öncülüğü dikkat çekiyor. Küçük tutarlı ve online alışverişlerde banka kartı kullanımının artmasının bunda önemli bir etken olduğu gözleniyor. Ekim 2014 sonu itibarıyla 103.4 milyon olan banka kartı sayısı, Ekim 2015 sonunda yüzde 11 artışla 114.4 milyona yükseldi. Aynı dönemde kredi kartları ise yüzde 1.8 artışla 58.2 milyon adede ulaştı. Kredi kartlarında da önceki aylara göre daha yüksek bir artış oranı dikkat çekti. Toplamda ise Ekim 2015 sonu itibarıyla son bir yılda Türkiye'deki banka ve kredi kartları sayısı yüzde 7 artışla 172.6 milyona ulaştı.

Kart sayıları (Milyon adet)

Temassız kart sayısı
(Milyon adet)

TABLO 2

Banka kartlarının temassız uçuşu sürüyor

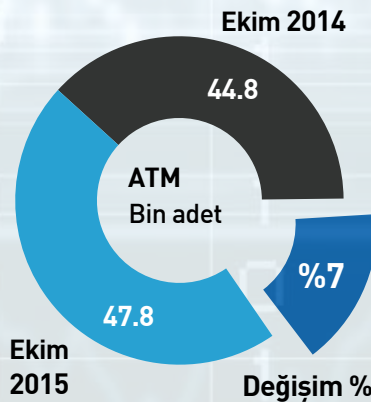
Seyyar olarak kullanılan yaklaşık 600 bin EFT POS cihazının yeni nesil yazarkasa POS cihazlarıyla değiştirilmesi sürecinde önemli bir mesafe kat edildi. Şimdi 2.5 milyon adet civarında olduğu belirtilen yazarkasaların tamamının yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (ÖKC) ile değiştirilmesi gündemde. Yazarkasa POS'ların çoğunun yanı sıra yeni nesil yazarkasaların da temassız ödeme kabul edebilir özellikte olması öngörülüyor. Son dönemde çıkarılan kredi kartları zaten temassız işlem yapabilecek özellikte sunuluyordu. Şimdi banka kartlarında da aynı trend gözleniyor. Ekim 2014 sonunda 12.6 milyon olan temassız özellikli kredi kartı sayısı, son 1 yılda yüzde 13 artışla 14.2 milyona yükseldi. Aynı dönemde temassız özellikli banka kartı sayısı yüzde 81 artışla 7.7 milyona ulaştı. Toplamda ise Ekim 2015 sonu itibarıyla temassız banka ve kredi kartı sayısı 22 milyonu buldu.

TABLO 3

ATM sayısı 2016'da 50 bini geçebilir

Yeni şube açılışları azalsa da bankaların hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırma çabası hız kesmiyor. Artık şubelerdeki hizmetlerin neredeyse yüzde 80-90'ının verilebildiği ATM'ler kenar mahallelere, Türkiye'nin en ücra köşelerine kadar yayılmış durumda. BKM verilerine göre, Ekim 2015 sonu itibarıyla Türkiye genelindeki ATM sayısı 47.8 bine ulaştı. İstikrarlı artışın sürmesi halinde önümüzdeki yıl 50 binin rahatlıkla geçileceği öngörülüyor.

ATM sayısı (Bin adet)



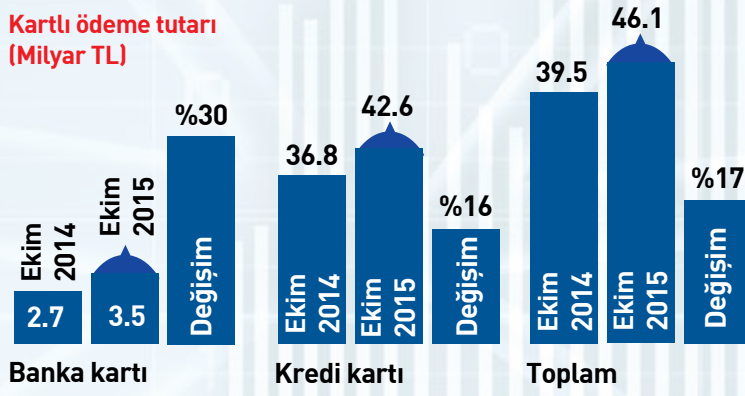
TABLO 4

Taksitli ödemelerin payı yüzde 25'e yükseldi

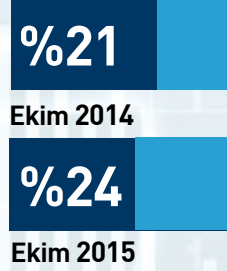
Banka kartı sayısındaki hızlı artış ödemelere de yansıyor. Ekim ayında 3.5 milyar TL'si banka kartlarıyla olmak üzere 46.1 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı. Bu rakam geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17 artışa işaret ediyor. Bu artışın kırılımına bakıldığında ise banka kartlarıyla yapılan ödemelerdeki artışın kredi kartlarını neredeyse ikiye katlayarak yüzde 30'u bulduğu görülüyor. Taksitli ödemelerin kredi kartlarıyla yapılan ödemelerdeki payı da büyümesini sürdürüyor. Ekim 2015'te kredi kartlarıyla yapılan 42.6 milyar TL'lik ödemenin yüzde 25'ine tekabül eden 10.6 milyar TL'lik kısmı taksitli tutar olarak kayıtlara geçti.



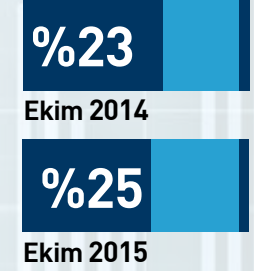
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



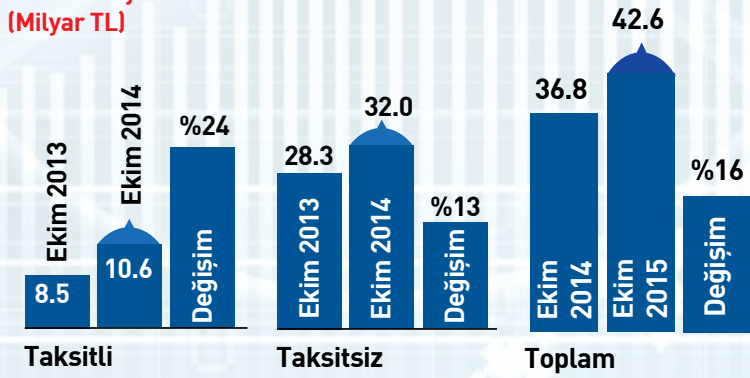
Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı



Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı



Kredi kartıyla ödeme tutarı (Milyar TL)





Ödeme sistemlerinde "3. dijital çağ" başlıyor

Worldpay'in Küresel Ödeme Raporu, önümüzdeki yıldan itibaren tüm dünyada alternatif ödeme sistemlerinin hızla büyüyeceğini, 2019'a kadar e-ödemenin kartla fiziki ödemeyi geçeceğini gösteriyor. Rapor, Türkiye özelinde ise ön ödemeli kartların büyüyeceğini öngörüyor...

Worldpay tarafından hazırlanan "Küresel Ödeme Raporu" (Global Payment Report), ödeme sektöründe özellikle son birkaç yıldır gündeme gelen sorunların etkisinin 2016'dan itibaren azalacağını ortaya koyuyor. Önümüzdeki yılın "üçüncü çağ dijital ödeme" dönemini başlatacağına vurgu yapan rapor, popülerliği artan e-cüzdanlar, Apple, Samsung, Google gibi teknoloji şirketlerinin sunduğu NFC ve bankalar ile çeşitli markaların mobil ödeme üzerinden yaptıkları sadakat programlarının bu dönemin iskeletini oluşturacağını belirtiyor. Worldpay, 2016'nın alternatif ödeme yöntemlerinin "atılım yılı" olacağını da öngörüyor. Kartla ödeme oranının ilk kez yüzde 51'e gerilediğini ortaya koyan rapor, artık daha fazla tüketicinin geleneksel plastik kart yerine e-ödeme seçeceğini kullanacağını öngörüyor.

E-cüzdan, 2019'a kadar kartları sollayacak

Raporda, 2019 yılına kadar e-cüzdanların global e-ticarette kredi kartlarını sollayacağını öngörüyor. Alternatif ödeme sistemlerinin, nakit ödeme, para transferi gibi konularda da geleneksel banka kartları pazarında önemli bir yer alacağı belirtiliyor.

Worldpay, alternatif ödeme sistemlerinde, özellikle de e-cüzdanların kullanımında yaşanacak hızlı yükselişi, şu anki kafa karıştırıcı kullanımdan uzaklaşarak daha basit ve daha kullanılabilir hale gelecek olmasına bağlıyor.

İlk dönem dijital ödemenin 2000'li yılların ilk yarısında PayPal ve Alipay'ın çıkardığı e-cüzdanlarla olduğunu anımsatan Worldpay Ürün Müdürü Kevin Dallas'a göre ikinci aşama ise 10 yılın başında yaşanan akıllı telefonların yükselişiyle çıktı. Bu da mobil ödemelerde kolaylık tartışmasını yükseltti.

Dallas, "Bu değişimle birlikte hızla çok sayıda e-cüzdan uygulaması kullanıma sunuldu, tüketiciler ve perakendeciler de uygulamaları denemek için birkaç cüzdanı birden kullanır oldu. Artık önümüzdeki süreçte kullanıcıların daha güvenli, yaygın ve kullanıcı dostu çözümleri tercih edeceğini ve bir süre sonra sektörde konsolidasyon olacağını düşünüyorum" diyor.

E-cüzdan savaşlarını kim kazanacak?

- ➔ Tüketici ihtiyaçlarına açık olanlar.
- ➔ **Kapsama:** Çok daha fazla yöntemle kullanılabilen alanda kullanılan uygulamalar.
- ➔ **Çok kanallı (multi-channel):** İnternet, mobil, fiziki mekanlarda kullanılabilen çözümlere sahip olanlar.
- ➔ **Güvenlik:** Ödemeleri daha güvenli hale getiren, kart kullanılmasına gerek kalmayan seçeneklere sahip olanlar.
- ➔ **Sadakat:** Gerçek zamanlı kişiselleştirme, promosyon ve sadakat uygulamaları olanlar...

TÜRKİYE'DE ÖN ÖDEMELİ KARTLAR BÜYÜYECEK

Küresel Ödeme Raporu, bölgelerin yanı sıra çok sayıda ülkeyi de mercek altına alıyor. Türkiye, hızlı büyüyen pazarlardan biri olarak gösteriliyor ve "Kartlı ödemelerin hızla büyüdüğü bir pazar, işaretler ön ödemeli kartların büyüyeceğini gösteriyor" başlığıyla tanıtılıyor. Genç ve yüksek teknolojiye alışkın nüfusu sayesinde Türkiye'nin e-ticarette dünyanın en hızlı büyüyen pazarlarından biri olduğu vurgulanan raporda, "Tüm platformlarda online alışveriş hızla büyüyor. Hatta 2015-2019 döneminde bu artışın 4 katına çıkması bekleniyor. Buna karşın bu büyüme, ülke içi işlemlerde gözlemleniyor,

sınır ötesi işlemler nispeten düşük büyüyor" saptaması yapılıyor.

Raporun Türkiye'yle ilgili bölümünü şöyle özetlemek mümkün: Toplam ödemeler içinde yüzde 85'le en popüler yöntem kartlar. Birkaç yıl içinde bu oranın yüzde 5 azalması bekleniyor. Alternatif ödeme yöntemleri arasında şu anda e-cüzdanlarla yapılan işlemler nakit piyasasının yüzde 15'ini oluşturuyor. Ön ödemeli kartların payı henüz çok düşük seviyede. Ancak kart ücretleri nedeniyle o alanda da hızlı bir büyüme yaşanıyor. Bu trendin önümüzdeki yıllarda da sürmesi bekleniyor.

Bir bakışta TÜRKİYE

75 milyon

2014 nüfus

%46

İnternet kullanımı
(% nüfus)

806 milyar dolar

2014 GSYH

0.95

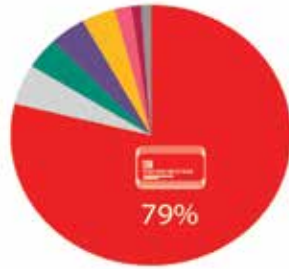
Kişi başına cep telefonu
aboneliği

E-ticaret büyüme projeksiyonu

	E-ticaret cirosu	Masaüstü	Mobil
2015	13 milyar dolar	13 milyar dolar	0.7 milyar dolar
2019	41 milyar dolar	38 milyar dolar	3 milyar dolar

%33 ▲ Yıllık ortalama büyüme

E -TİCARETTE ÖDEME METODLARI DAĞILIMI



Kredi kartı	79%
Banka kartı	5%
E-cüzdan	4%
Banka transferi	4%
Kapıda ödeme	4%
Ön ödeme	2%
Ön ödemeli kart	1%
Diğer	1%



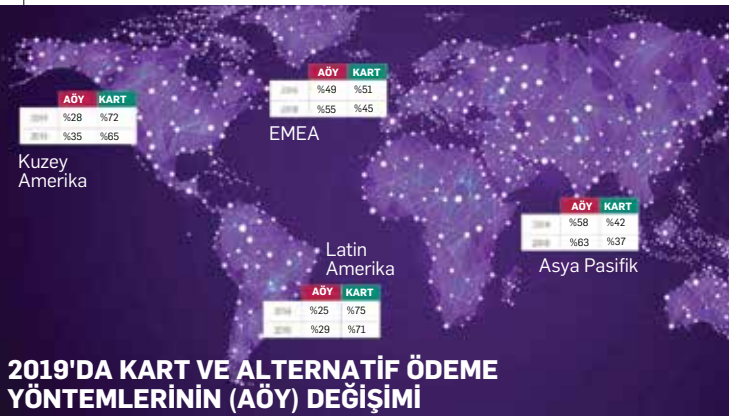
Ödeme sistemlerinin pazar payı

Visa	58%
MasterCard	40%
Yerel kart sistemleri	1%
American Express	1%

EMEA BÖLGESİ ÖDEME TRENDLERİ

	2014	2019
Banka kartı	29%	26%
E-cüzdan	20%	27%
Banka transferi	17%	16%
Kredi kartı	13%	22%
Kart gelirleri	7%	2%
Kapıda ödeme	5%	7%
Ön ödeme	3%	5%
Otomatik ödeme	1%	1%
Online fatura ödeme	1%	1%
Diğer	1%	2%
Sonradan ödeme	1%	1%
Ön ödemeli kart	1%	1%

GLOBAL ÖDEME METODLARININ DEĞİŞİMİ



2019'DA KART VE ALTERNATİF ÖDEME YÖNTEMLERİNİN (AÖY) DEĞİŞİMİ

GELECEKTE HANGİ ÖDEME YÖNTEMİ POPÜLER OLACAK

