

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

OCAK 2016 / SAYI: 57 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com

FINANSBANK'I ŞUBELERİN
DIŞINA ÇIKARAN EKİP



Dr. İbrahim Karasu

ÖDEME SİSTEMLERİNDE
2016 TRENDLERİ



Melike Kara

troy TÜRK
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi
**BANKACILIK SİSTEMİ
İÇİN ÖNEMLİ BİR ADIM**

**Turkcell, bankaların
rakibi değil
tamamlayıcısı
olacak**



Çağdaş sanatın ustaları İş Sanat'ta

ISSN: 2148-8983



9 772148 8983 06

Kullanıcıyla dost,
PROFILO
Yeni Nesil YazarkasaPOS

Farex Farkı Farex

Yeni Nesil Yazar Kasa
PROFILO
En Akıllı Tercih "O"

Yeni Nesil Yazar Kasa
TELESTAR
İşinize Değer Katar



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

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

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

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

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

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

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

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





Dünyada 1 milyondan fazla yazarkasa müşterimizle

30 yıldır zirvedeyiz!

11 ülke için geliştirdiği 146 yazarkasa modeli ve uluslararası tecrübesiyle başarılarla imza atan sektörünün lideri Profilo Ödeme Sistemleri, şimdi de Yeni Nesil Yazar Kasa ile esnafımızın yüzünü güldürüyor.

PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

0850 222 7272
R2 R2
profiloodemesistemleri.com



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Yazarkasa dönüşümü hareket ve bereket getirsin!

Geçen sayı bu sayfada, Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın (GİB), halen Türkiye genelinde aktif olarak kullanılmakta olan 1 milyon 700 binin üzerindeki yazarkasanın yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla değiştirilmesi zorunluluğu için "kademeli erteleme" niyetini açıklamıştım. Ayrıca GİB'in ödeme kaydedici cihaz üretici ve satıcılarına, sektör ve ciroya göre önerdiği takvimi de yazmıştım...

Ve 21 Aralık'ta GİB'in internet sitesinde, Maliye Bakanlığı'nın değişim zorunluluğunun takvim ve koşullarını açıkladığı tebliği yayınlandı. Daha önceki öneriden farklı olarak, ciro bazında yine büyükten küçüğe doğru olmak üzere Ocak 2017'ye kadar kademeli bir takvim açıklandı. Akaryakıt istasyonlarındaki pompa yazarkasalarının durumu ise daha sonra karara bağlanacak. Tebliğe göre "a" ve "b" bentleri dışında kalan mükelleflerin yeni nesil ödeme kaydedici cihazları kullanma mecburiyeti, 2014 yılı satışları veya gayrisafi iş hasılatı dikkate alınarak;

- 1 milyon TL'yi aşan mükellefler için 1 Nisan 2016,
- 1 milyon TL'den 500 bin TL'ye kadar olan mükellefler için 1 Temmuz 2016,
- 500 bin TL ile 150 bin TL arasında olan mükellefler için 1 Ekim 2016,
- 150 bin TL'den az olan mükellefler içinse 1 Ocak 2017 tarihinden itibaren başlayacak.

Tabii isteyen mükelleflerin bu tarihlerden önce de Maliye Bakanlığı tarafından onaylanmış cihazları alıp kullanmasında sorun yok.

2015 yılı içerisinde faaliyete başlayan mükelleflere 2016 sonuna kadar, 2016'da işyeri açanlara ise faaliyet başlangıç tarihinden itibaren 30 gün (kalkınmada öncelikli yörelerde 60 gün) süre tanındı. Maliye Bakanlığı, ağırlıklı olarak restoranlarda, marketlerde, büyük perakende mağazalarında kullanılan ve "PC POS" olarak da bilinen "bilgisayar bağlantılı ödeme kaydedici cihazları" kullanan

mükelleflere de ciroya bağlı olmaksızın 1 Ocak 2017'ye kadar süre tanıdı. Tebliğde, akaryakıt pompalarına bağlanan ödeme kaydedici cihazları kullanmak zorunda olan mükelleflerin yeni nesil ödeme kaydedici cihazları kullanma mecburiyeti hakkında ise "Gelir İdaresi Başkanlığı'nca konuya ilişkin hazırlanacak teknik kılavuz ve mesajlaşma protokolü dokümanlarının hazırlanarak ilan edilmesi ve zorunluluk başlangıç tarihlerinin bakanlıkça belirlenmesini müteakip belirtilen tarihlerden itibaren başlayacaktır" denildi.

Önümüzdeki sayıdan itibaren bu yeni takvimin gerek ÖKC üretici ve satıcıları, gerek mükellefler gerekse de bankalar ve ödeme sistemi entegratörlerini nasıl etkileyeceğini irdelleyeceğiz. Bu gelişmenin beni en çok heyecandıran kısmı ise yeni nesil ÖKC'lerin temassız işlem kapasitesini inanılmaz artıracak olması. 2016'da bizleri çok hareketli bir ödeme sistemleri pazarı bekliyor.

Keyifli okumalar, iyi yıllar



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

EDITÖR
Esin Gedik

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

GÖRSEL YÖNETMEN
Medya Gündem
Dijital Yayıncılık

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

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

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 Teşisleri 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.

ESNAFIMIZIN KAPISI HEP AÇIK KALSIN DİYE ŞEKERBANK'TAN TÜRKİYE'DE BİR İLK: AÇIK POS!

FATURA
ÖDEME

Mahalleli esnaftan
faturasını
ödeyebilecek.

0

KOMİSYON

Her ayın 15'inde
yapılan alışverişlerde
esnaf komisyon
ödemeyecek.

PROFESYONEL
YÖNETİM

Esnaf AÇIK POS ile
işini profesyonelce
yönecek.

STOK TAKİBİ

Esnaf stok takibi
yapabilecek.

NAKİT ÇEKME

Mahalleli esnaftan
nakit para çekebilecek.

CEBE TL YÜKLEME

Mahalleli esnaftan cep telefonuna
TL yükleyebilecek.

Mahallemizi mahalle yapan esnafımızın yüzü hep gülsün diye, AÇIK POS şimdi Şekerbank'ta.



AÇIK
POS

Şekerbank

sekerbank.com.tr | 444 78 578

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • OCAK 2016



8



26



20



32

28



58



50



66

36

AYIN EKİBİ

FİNANSBANK

Şube dışı işlemleri daha hızlı, daha kolay ve güvenli yapan ekip



8

VİTRİN

Yapı Kredi tüm kredi kartlarını "Cüzdan"da topluyor

20

ÖDEME YÖNTEMLERİ

"TROY, Türk bankacılık sistemi için önemli bir adım"

26

ÖDEME HİZMETLERİ

"Bankaların rakibi değil tamamlayıcısı olacağız"

28

DİJİTAL BANKACILIK

"Müşterisinin ayak izini takip edenler kazanacak"

32

ÇÖZÜM ORTAKLIĞI

"Filoların yakıt alımında yeni bir çağ açtık"

42

VİZYON

Dijital dönüşümün ana bileşeni nakitsiz ödemeler oluyor

44

E-ÖDEME

İşte Ortadoğu ve Balkanların ödeme şampiyonu adayı

47

CASH-BACK SHOPPING

Para topluyorlardı, artık para dağıtıyorlar

48

ÇÖZÜM ORTAKLIĞI

Samsung'un platinyum partneri, katma değerli projelerle büyüyor

50

E-ÖDEME

E-ticarette havale açılımı yaptılar

52

MEVZUAT

Ödeme araçları ve e-para ihraççılarının dış hizmet alımları

54

TEKNOLOJİ GÜNDEMİ

Ödeme sistemlerinin geleceği

58

KÜLTÜR & SANAT

İş Bankası'nın en değerli SANAT markası

62

EXTRE

Yazarkasa dönüşümü temassız kart sayısını artıracak

64

DÜNYADAN

2016'da güvenlik ve konsolidasyonu konuşacağız

66

ETKİNLİK

PAYEXPO İstanbul'a geliyor

36



► Yapı Kredi tüm kredi kartlarını “Cüzdan”da topluyor

World'ün akıllı telefonlara indirilebilen yeni “Yapı Kredi Cüzdan” uygulamasıyla kredi kartı deneyimi dijitalleşiyor. Kullanıcılara bu sayede, buldukları lokasyona göre kendilerine en yakın alışveriş noktalarını, bu noktalardaki World kampanyalarını görüntüleme; son alışverişler, limit durumu, puan gibi bilgilere sadece kart şifresiyle erişme ve mobil ödeme kolaylığı gibi birçok ayrıcalık sağlanıyor. Yapı Kredi Bireysel Bankacılık ve Kartlı Ödeme Sistemleri Grup Direktörü Serkan Ülgen, yeni uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Müşteri odaklı bankacılık



anlayışıyla, müşterilerimizin bankacılık işlemlerini rahat ve hızlı bir şekilde gerçekleştirebilmelerine olanak tanıyan yeni hizmetler geliştirmeye devam ediyoruz. Yapı Kredi Cüzdan'ı da kullanıcıların alışveriş öncesi ve sonrası süreçte hayatlarını kolaylaştıran, onlara zamandan tasarruf imkanı sunan çok kullanışlı bir uygulama olarak tasarladık. Kredi kartlarında da dijital dönüşümün altyapı çalışmalarını tamamladık. Yapı Kredi Cüzdan da bu çalışmaların bir sonucu olarak ortaya çıktı. Önümüzdeki 10 yılın dijital değişim sürecinde önemli bir hazırlık evresini geride bıraktık. Türkiye'nin ilk ve



Serkan Ülgen

lider kredi kartı markası World, kredi kartlarındaki dijital dönüşüme de öncülük edecek.”

Profilo, Polonya'da ödeme sistemlerindeki gücünü sergiledi

Profilo Ödeme Sistemleri, 18-19 Kasım 2015 tarihlerinde Polonya'da, uluslararası pazara yönelik düzenlenen “Perakende Sektörü Ekipmanları, Teknoloji Ürünleri ve Servisleri Fuarı “The RetailShow 2015”e katıldı. Şirket, fuarda uluslararası piyasada tanınan kendi markası Farex ile birlikte onaylı 8 farklı ödeme kaydedici cihazını sergiledi. Ayrıca, Profilo Ödeme Sistemleri'nin işbirliği yaptığı Japon merkezli Seiko ile Kore merkezli Sewoo firmalarının farklı termal yazıcı modelleri de tanıtıldı. Fuarda önemli ihracat bağlantıları kurduklarını açıklayan Profilo Ödeme Sistemleri İcra Kurulu Başkanı Veli Tan Kirtiş, şu açıklamayı yaptı:

“30 yıllık tecrübemiz ve güçlü yatırımlarımızın yanı sıra uluslararası pazara hakimiyetimizle de dikkat çekiyoruz. Yeni nesil yazarkasa cihazlarımızla pazardaki en geniş ürün portföyüne sahibiz. Dünya çapında en çok yazarkasa satan Türk firması olarak, sadece yeni ürün geliştirmekle kalmıyor, katma değerli hizmette de fark yaratıyoruz. Sunduğumuz servislerde en



Veli Tan Kirtiş



yüksek performansı gösterecek, uluslararası arenada da geçerliliği olan altyapıyı oluşturmak için uzaktan erişim teknolojisini destekleyen Profilo-Terminal Yönetim Sistemi'ni (P-TSM) kurduk. Geliştirdiğimiz bu sistemle mükellefler için; detaylı stok

raporları oluşturma, satış raporu gönderme, mobil çalışan yazarkasalar için mali raporları mükelleflere ulaştırma, istendiği anda konum bilgisini mükellefle paylaşma, çok adetli yazarkasa kullanıcılarında operasyonlarını hatasız gerçekleştirmeleri için uzaktan terminal yönetimi yapma gibi müşteriye özel farklı uygulamalar sunabiliyoruz.”



SİZİN YENİ NESİL POS'UNUZ TEMASSIZ ÖDEME UYGULAMASINA



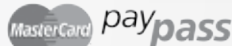
HAZIR MI?



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



► Veri merkeziniz depreme ne kadar dayanıklı?

Türkiye'nin önde gelen veri yönetimi ve güvenliği şirketlerinden NGN'nin ana sponsorluğunda düzenlenen DataCenterDynamics (DCD) etkinliği Haliç Kongre Merkezi'nde yapıldı. Gelecek dönemi şekillendirecek

3D Cube sanal gerçeklik teknoloji ürününü görücüye çıkaran NGN, standında 3D Cube ile "Star of Bosphorus"ta üç boyutlu tur gerçekleştirerek katılımcılara gerçeküstü bir deneyim yaşattı.



Etkinlik sırasında Star of Bosphorus Yönetim Kurulu Üyesi Ruslan Zaedinov da "Deprem ve sismik sarsıntılara karşı veri merkezinizi nasıl korumalısınız?" başlıklı bir sunum yaptı.

Zaedinov, "Depremler 2011'de Japonya'ya 300, 2008'de Çin'e 148, 1995'te Japonya'ya 102.5 milyar dolar maliyet getirdi. Türkiye de sismik deprem riski olan ülkeler arasında üst sıralarda yer alıyor. Tüm bu riskler göz önüne alınarak projelendirilen Star of Bosphorus Veri Merkezi, deprem riskini azaltmaya yönelik tasarlanmış yapısal sismik izolasyon teknolojisiyle kesintisiz çalışma ve yüksek standartlarda veri güvenliği sunuyor" dedi.

Zaedinov ayrıca, 24 bin metrekare alan üzerine kurulu, 16 MW güce sahip ve 2 bin kabineti işletebilecek kapasitesi bulunan Star of Bosphorus'un Türkiye'nin en güvenli veri merkezi olduğunu vurguladı. Star of Bosphorus, sismik izolasyonu sayesinde deprem anında salınım göstererek operasyonun kesintisiz çalışmasını sağlıyor.

Eczacı mükerrer vergi ödemiyor, hasta niçin ve ne kadar ödediğini biliyor

Profilo Verifone VX680 - E1 model yeni nesil yazarkasa POS cihazı, eczacıları, hastalardan "katılım payı" adı altında kestikleri fiş ya da fatura nedeniyle, kazançları olmayan bir tutar için KDV ödeme derdinden kurtarıyor. Profilo Ödeme Sistemleri'nin geliştirdiği çözüm sayesinde eczacılar, tüm tutarları, ilaç almak isteyen hastalardan kredi kartı ya da nakit olarak tahsil edebiliyor. Katkı payı için ayrı bir belge oluşturan Profilo VX680 - E1, eczanelerin mükerrer vergi ödemesini engellediği gibi hastaya da hangi hizmet veya ilaç için ödeme yaptığını net bir şekilde gösteriyor. Tüm bankaların kredi kartlarıyla tahsilat imkanı tanıyan Profilo Verifone VX680 - E1 yeni nesil yazarkasa POS cihazları ayrıca, üzerindeki NFC okuyucu sayesinde temassız ödemeleri mümkün kılıyor. Cihaz dövizle tahsilat ve döviz para üstü hesaplama özelliğine de sahip.



Profilo Ödeme Sistemleri, halen sahada aktif olarak kullanılmakta olan 40 binden fazla sayıdaki VX680 - E1 üzerinde çalışacak pek çok uygulama geliştirmeye devam ediyor.

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



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



verisoft
Security Alliance

THALES



verisoft

YTU Teknopark, AR-GE B1 N11 Esenler 34220 İstanbul
Tel: +90 212 483 72 72 Faks: +90 212 225 97 54
thales@verisoft.com / www.verisoft.com

► Akbank ve UnionPay'den dev işbirliği

UnionPay International ve Akbank, Türkiye'yi ziyaret eden Çin ve Uzakdoğulu UnionPay kullanıcıları başta olmak üzere çok daha geniş bir kitleye hizmet verilmesi amacıyla önemli bir işbirliği başlattı. Yurtdışı kullanımlarda özellikle güvenlik, düşük maliyet ve ek ayrıcalıklar sunmasıyla tercih edilen ve dünya çapında 4 milyar kullanıcıya ulaşan UnionPay kartlar, bu işbirliği sayesinde Akbank POS cihazlarından hizmet alabilecek. 300 binin üzerindeki Akbank üye işyeri de POS cihazlarına yeni eklenen

bu hizmetten faydalanabilecek. Halihazırda POS cihazlarında sunulacak hizmetin, önümüzdeki dönemde Akbank ATM'lerinde de verilmesi planlanıyor. Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Şirketlerimizin ihtiyacı olan ödeme sistemleri altyapısının sağlanması ve geliştirilmesinde sektörümüzün kritik bir sorumluluğu var. Akbank olarak ödeme sistemlerindeki gelişmeleri yakından takip ediyor, müşterilerimize daha etkin, hızlı ve kapsamlı hizmet vermek için çalışıyoruz. Bu alanda uluslararası kuruluşlarla yaptığımız işbirlikleri, hem ekonomimizin küresel ölçekte rekabet gücünü artırması hem de ülkeler arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesi açısından büyük önem taşıyor. Ekonomimizin büyümesi ve daha da küreselleşmesi için dünyanın önde gelen finans kuruluşlarıyla işbirliğine devam edeceğiz." UnionPay International Orta Doğu Bölge Genel Müdürü Han Wang ise Çin ve Türkiye arasındaki



Hakan Binbaşgil

ilişkilerin gelişmesine katkı sağlayacaklarını ve aynı zamanda Türkiye'nin komşu ülkelerle olan ticari ilişkilerini destekleyeceklerini kaydetti. Wang, "Çok sayıda Orta Asya pazarı Türkiye'yle yakın ticari ilişkiler içinde. UnionPay kartlarının bu pazarlarda kullanım oranı çok yüksek. Dolayısıyla bu pazarlardaki UnionPay kart sahipleri, kartlarını Türkiye'de de rahatlıkla kullanabilir konuma gelecek. Daha da ileri bakacak olursak UnionPay International, Türkiye'de büyüyerek sigorta, temassız ve mobil ödeme gibi alanlarda yeniliklere imza atmayı hedefliyor" dedi.



Han Wang

"E-fatura ve e-defter sayesinde yılda 3 milyar TL kazanacağız"

10 milyon TL ve üzeri brüt satış cirosuna sahip şirketler, 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren e-fatura ve e-defter uygulamalarını kullanmak zorunda. Aslında tüm şirketlerin zorunlu değil gönüllü olarak bu sisteme geçmesi gerekiyor. Çünkü e-fatura ve e-deftere geçen şirketler, kâğıt fatura ve deftere dayalı maliyetlerden önemli oranda tasarruf sağlıyor. Aynı zamanda gönderme, alma ve saklama süreçlerini çok hızlı, kolay ve güvenli olarak yürütebiliyor. TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast; e-fatura, e-defter, e-arşiv fatura gibi e-dönüşüm uygulamalarının kullanıcılarına yüzde 50 ila 90 arasında kazancın yanı sıra ülkemize de yıllık 3 milyar TL'nin üzerinde tasarruf sağlayacağına dikkat çekiyor. E-dönüşüm uygulamaları kâğıt, yazıcı, kartuş, baskı, zarf, kargo, posta, depolama, işçilik, noter tasdikleri gibi birçok kalemden oluşan maliyetleri minimuma indirerek, ticari işlemlerde hız ve kolaylık kazandırıyor. Şu an itibarıyla yaklaşık 50 bin mükellef zorunlu olarak e-fatura ve e-defter kapsamına girmiş durumda. 2016 yılında Türkiye'de 500 milyon adet e-fatura oluşacağı öngörülüyor. Samast, "E-faturanın



gönderme ve alma maliyetinin 1 TL'nin altında olduğu, saniyeler içinde gönderilip alınabildiği, kâğıt faturanın ise 5-15 TL arasında maliyeti olduğu ve birkaç gün içinde teslim edilebildiği göz önüne alındığında, e-fatura uygulamasının şirketlere, ülkemize sağladığı fayda ve kazançlar çok önemli" diyor.



MİLYON ARAÇ

**TURPAK TAŞIT TANIMA SİSTEMİ
YAKIT GİDER KONTROLÜ İLE
YAKITINI OTOMATİK OLARAK
ALİYOR...**

www.turpak.com.tr



TURPAK

► New York'un kalbinde HCE lansmanı

Mobil ödemeler konusunda yenilikçi çözümler sunan Cardtek, MasterCard Payment Transaction Services (Trevica) firmasına HCExpert ürünüyle hizmet verecek. Cardtek'in bulut tabanlı bir mobil ödeme platformu HCExpert, MasterCard Payment Transaction Services'in bankacılık müşterilerine, akıllı telefonlar üzerinden yapılan HCE tabanlı NFC ödemeleri için daha güvenli bir hizmet sunma olanağı sağlayacak.

Cardtek'in MasterCard ile başlattığı bu işbirliği, New York'un kalbi Times Square'dan Amerikalılara duyuruldu.



► Paynet, daha güvenli ödeme için FraudXpert'i tercih etti

Türkiye'nin bankacılık sistemi dışındaki en büyük ödeme ve tahsilat organizasyonlarından Paynet, Cardtek'in FraudXpert ürünüyle internet üzerinden yapılan kartlı ödeme işlemlerinde müşterilerini dolandırıcılık (fraud) girişimlerine karşı güvence altına aldı. IT ürünleri dağıtıcısı Arena Bilgisayar'ın iştiraki olan Paynet, 10 yılı aşkın süredir yönettiği ödeme platformunda 6 bini aşkın üye



bayisiyle yıllık 500 milyon TL'yi aşan işlem hacmi gerçekleştiriyor. Paynet, müşterilerine sunacağı FraudXpert çözümüyle, B2B ve B2C işlemlerinde oluşabilecek sahtekârlık ve suiistimalleri önlemeyi amaçlıyor. Cardtek'in uzman mühendisleri tarafından kartlı ödeme sistemleri

için tasarlanan sahtekarlık önleme ve karar destek çözümü FraudXpert, kart ve üye işyeri terminalleri üzerinde gerçekleşen finansal işlemleri gerçek zamanlı olarak kontrol altında tutuyor. FraudXpert, kurgusuna göre online senaryolarla işlemleri reddedebiliyor veya near online ve offline senaryolarla riskli işlemleri görüntüleme, takip, raporlama, risk puanı hesaplama işlemlerinin yapılmasını sağlıyor.



Microsoft Office 365 müşterilerine ücretsiz KEP hizmeti

Microsoft ve Türkiye Noterler Birliği Vakfı şirketi TNB KEP işbirliğinde geliştirilen KEP 365 uygulaması, ücretsiz olarak Office 365 müşterilerinin kullanımına sunuldu. Adalet Bakanlığı'nın da elektronik tebligat (e-tebligat) uygulamasına geçmesiyle gün geçtikçe yaygınlaşan KEP (kayıtlı elektronik posta) hizmetine, KEP 365 ile Microsoft Outlook; daha büyük ölçekteki kurumlar içinse KEP'lerini güvenli şekilde şirket içindeki ilgili çalışanlara da yönlendirebilecekleri SharePoint Online üzerinden ulaşabiliyor. TNB KEP Genel Müdürü Duygu

Yantaç, "TNB KEP ve Microsoft işbirliğiyle hayata geçirilen KEP 365 sayesinde kullanıcılar, yasal zorunluluğunu yerine getirirken Microsoft Outlook üzerinden KEP iletilerine daha kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde ulaşabilecek" diyor.



ZİRAAT'TEN BİR İLK!

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



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası

► Verifone Türkiye Veri Merkezi'nin kalitesi tescillendi

Verifone Türkiye'nin Veri Merkezi, 3 ISO belgesi alarak kalitesini tescillemiş oldu. Verifone Türkiye, TSM hizmeti için "bilgi güvenliği", "iş sürekliliği" ve "bilgi teknolojileri hizmet yönetim sistemleri"ni yeniden organize ederek, ekim ayında yapılan denetimlerde tam uyum sağladı ve ISO 27001, ISO 22301, ISO 20000 belgelerini almaya hak kazandı. Paywizard danışmanlığında sertifikasyon sürecini tamamlayan Verifone Türkiye, böylece "Yeni Nesil Ödeme Sistemleri Switching ve Ödeme Geçidi Hizmeti Sağlayan Veri Merkezi" unvanına sahip oldu. Verifone Türkiye, bu standartlara hem İstanbul hem de İzmir'de bulunan "olağanüstü durum merkezi" için uyumluluk sağlayarak Gelir İdaresi Başkanlığı'nın yeni nesil yazar kasa üreticilerinin TSM

alanları için belirlemiş olduğu belgelendirme standartlarını tamamladı. Verifone Türkiye Güney Doğu Avrupa ve Rusya İş Geliştirme Müdürü Özgür Ayarçı "Uluslararası kabul görmüş sertifikasyonlar sayesinde zaten yüksek güvenlik kriterleriyle korunan bilgileri, dünya genelinde kabul görmüş standartlarda da koruduğumuzu tescil etmiş olduk" diyor. Verifone'un ISO denetim sürecinde danışmanlık veren, ISO 27001 Danışmanı ve Baş Denetçisi, Paywizard Genel Müdürü İlker Diker de "Gelir İdaresi Başkanlığı'nın TSM için belirlemiş olduğu belgelendirme standartlarını Verifone ile birlikte yoğun ve başarılı bir çalışma sonunda sağladığımız için çok mutluyuz" açıklamasını yaptı.



Temassız ödeyerek kitap hediye edin, 81 kütüphane yapılınsın

27 ilde 150 mağazasıyla hizmet veren D&R, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve Herkese Kitap Vakfı işbirliğiyle eğitime katkı sağlayacak önemli bir projeye imza atıyor. Tüm D&R mağazalarından 14 Aralık-1 Mart tarihlerinde yapılacak her "temassız" ödemeyle "81 ilde 81 Kütüphane" projesine destek olunup ihtiyacı olan okullara kitap hediye edilecek. Herhangi bir ek ücret ödemediğinde sadece tüm bankaların temassız özellikli kartlarını kullanarak yapılacak ödeme, her bir D&R müşterisine bu projeye katkı sağlama imkanı sunuyor. Ödeme işlemini basit ve hızlı bir tecrübe haline dönüştüren bu sistem, kasalarda olası kuyruk oluşmasını önüyor. Proje, dünyada hızla kabul gören bir teknoloji haline gelen temassız ödemenin yaygınlaşması için de önemli bir fırsat sunuyor. Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko, "Temassız ödemelerin yaygınlaştırılması amacıyla D&R ile ortaklaşa başlattığımız ve Herkese Kitap Vakfı'nın desteği ile yürüttüğümüz '81 ilde 81 Kütüphane Projesi' ödeme işlemlerini basit ve hızlı bir tecrübe haline dönüştürürken, yapılacak kütüphaneler ile de çocuklarımıza faydası dokunacak" diyor.



MasterCard'da önemli atamalar

MasterCard'ın üst yönetim kadrosunda son dönemlerde epey hareketli. Yasemin Bedir'in MasterCard Türkiye Ülke Müdürü olarak atanmasının ardından, MasterCard Güneydoğu Avrupa Genel Müdürü Mete Güney de sorumluluk alanları genişleterek Dubai'ye transfer oldu. Mehmet Rüstemoğlu ise MasterCard Payment Transaction Services Türkiye Genel Müdürü olarak atandı. Hatırlanacağı gibi 2014 yılında MasterCard'ın satın aldığı Provus'un unvanı, entegrasyon sürecinin sonucunda geçen yıl "MasterCard Payment Transaction Services Türkiye" olarak değiştirilmişti.

Yerel kaynakları ve yetkin işgücünü kullanarak Türkiye'den dünyaya dijital ödeme teknolojileri ve ödeme çözümleri ihraç etmeye başlayan bu şirketin başına getirilen Mehmet Rüstemoğlu, farklı sektörlerde yöneticilik deneyimine sahip. MasterCard'a katılmadan önce TEB'de strateji ve bireysel bankacılık pazarlama yöneticisi olarak görev yapan Rüstemoğlu, Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği'nin ardından Pennsylvania Üniversitesi'nde Bilgisayar Yüksek Mühendisliği, Boğaziçi Üniversitesi'nde de MBA derecelerini tamamladı.



Yasemin Bedir



Mehmet Rüstemoğlu

Sigortada Altın Örümcek'in yeri belli: **sigortayeri.com**

Türkiye'nin en iyi internet ve web uygulamalarının belirlendiği
Altın Örümcek Ödülleri'nde **www.sigortayeri.com**
"Sigortacılık" kategorisinde "En İyi Web Sitesi" seçildi.



facebook.com/Sigortayeri



twitter.com/sigortayeri

www.sigortayeri.com

► “Türkiye yeni nesil ödeme teknolojilerinin merkez üssü olacak”

Ödeme ve Elektronik Para Derneği (ÖDED), “6493 sayılı Zödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” uyarınca, Türkiye’de ödeme ve elektronik para hizmetleri sunan ve ödeme ve elektronik para kuruluşu statüsündeki firmaları temsil eden bir sektör örgütü olarak faaliyetlerine başladı. Derneğe, ödeme veya elektronik para kuruluşu faaliyet izni başvurusunda bulunan veya alan mobil operatörler, mobil ödeme araçları, ödeme servisi sağlayıcıları, uluslararası para transferi şirketleri ve fatura ödeme şirketleri üye olabiliyor. ÖDED’e şimdiye kadar Turkcell, Western Union, PayPal, 3pay/Wirecard, Çevrimiçi, PaybyMe, Payguru, Birleşik Ödeme, D Ödeme, GSCash, ininal, iPara, izyico, Moka, Ödeal, Paratika, Paynet, Paytrek, PayU, Faturavizyon, Hızlı Tahsilat ve Pratik İşlem üye oldu.



Üyeleriyle sektörler arasında sinerji sağlayacaklarını söyleyen Ödeme ve Elektronik Para Derneği Başkanı Burhan Elicaçık, derneğin kuruluş amaçlarını şöyle özetliyor: “ÖDED olarak öncelikli hedefimiz, Türkiye’de sunulan ödeme ve elektronik para hizmetlerinin gelişmesine, etkinliğinin ve yaygınlığının artmasına liderlik ederek, finansın tabana yayılmasında öncü olmak. Aynı zamanda tüketicinin ve işletmelerin, hayatlarını kolaylaştıracak güvenli, kolay ve yenilikçi hizmetlere ulaşmasında etkin rol almak istiyoruz. Bu şekilde Türkiye’yi ödeme sistemleri



Burhan Elicaçık

alanındaki en gelişmiş ülkelerden biri haline getirerek, bölgesinde lider bir ‘merkez üssü’ne ve ödeme sistemleri alanında teknoloji ve bilgi ihraç eden bir ülkeye dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Bütün bunları yaparken üyelerimiz ve sektörler arasında sinerjiyi sağlamak her zaman temel prensibimiz olacaktır.”

Siber saldırılar iki kat arttı

Kaspersky Lab, 2015 yılında siber saldırıların artış oranlarını ve hangi sektörleri hedeflediğini ortaya koyan bir rapor yayımladı. Rapora göre, dünya genelinde yaşanan siber saldırılar 2014 yılına göre neredeyse iki kat

artmış. Kurumsal şirketlerin bilgisayarlarının yüzde 58’ine en az bir kere kötü amaçlı yazılım bulaştırmayı hedefleyen (malware infection) saldırı gerçekleştirilmiş, yüzde 29’u ise en az bir kez internet tabanlı saldırıya uğramış. Siber

saldırıların en çok hedeflediği sektör yine finans oldu. Bankalar, yatırım fonları, hisse senedi ve döviz değişim borsaları siber korsanların 2015 yılında birincil hedefi olmuş. Rapor, perakendecilerin de siber saldırı dünyasının ilgisini çektiğini gösteriyor. Fidyeciler de geçen yıl faaliyetlerini artırmış. Raporda Kaspersky Lab’in, 50 binden fazla kurumsal bilgisayarın fidyecilerin saldırılarına maruz kaldığını tespit ettiğine yer veriliyor. Bu rakamın 2014’te, 25 bin civarında olduğunu belirtmeliyiz. Kaspersky Lab’in Küresel Araştırma ve Analiz ekip çalışanlarından Yury Namestnikov, siber saldırıların yalnızca güvenlik yazılımları ve önlemlerle bitirelemeyeceğini, yasa yapıcıların cezalarla bu suçların caydırıcılığını arttırmaları gerektiğini söylüyor.



ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abone Formu

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adresi:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

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

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

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



“TROY, Türk bankacılık sistemi için önemli bir adım”

Almanya ödeme sistemleri pazarıyla ilgili önemli bilgiler veren Alman Bankalar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Dr. İbrahim Karasu, Türkiye'nin milli ödeme yöntemi TROY'u Türk bankacılık sistemi açısından önemli bir adım olarak görüyor. Karasu, “Milli kart sistemleri, iyi bir pazar bilgisi ve esneklik sayesinde, tüketicilere, bankalara ve perakendeye daha fazla rekabet, daha fazla seçenek sağlayabilir” diyor...

BARIŞ BEKAR

Dr. İbrahim Karasu, perakende bankacılık, bankacılık teknolojileri, dijital bankacılık, kart yönetimi ve ödeme sistemleri konusunda uzman, çok deneyimli bir yönetici. Ancak onun Türk bankacılık ve finans sektöründe tanınmış bir isim olduğunu söyleyemeyiz. Çünkü Karasu, söz konusu alanlardaki kariyerinin tamamı Almanya'da geçirmiş bir isim.

Dr. İbrahim Karasu'nun, Erzincan'ın Üçkonak Köyü'nde başlayıp Alman Bankalar Birliği Yönetim Kurulu Üyeliği'ne kadar uzanan ilginç başarı öyküsünü farklı yayın organlarında okumuş olabilirsiniz. Hatta PSM olarak, 2 yıl önce İstanbul'da düzenlenen MobeyForum esnasında kendisiyle tanışıp röportaj yapma fırsatı bulmuşuk...

Karasu, bu röportajımızda PSM okurları için Türkiye'nin ödeme sistemlerinde Avrupa'daki en önemli rakiplerinden Almanya'yla ilgili önemli verileri paylaştı. Ayrıca

Almanya'nın milli ödeme sistemi Girocard ile ilgili bilgiler verip, Nisan 2016'da devreye girmesi planlanan milli ödeme sistemimiz TROY ile ilgili değerlendirme yaptı...

Almanya'da bankacılık sektörünün büyüklüğü ne kadar?

2014 yılı sonu itibarıyla Almanya'da 1.807 banka aktif olarak hizmet veriyor. Tüm kurumlar arasında toplu bilanço toplamı 8.6 milyar Euro olarak gerçekleşti.

Kaç banka faaliyet gösteriyor?

Almanya'da 1807 banka faaliyet gösteriyor. Bunların 440'ı özel bankalar (ticari bankalar, büyük bankalar, bölgesel bankalar), 423'ü Sparkassen ve Landesbanken (tasarruf kasaları ve kamu bankaları), 1.039'u kooperatif bankaları, 106'sı da yabancı bankaların şubeleri şeklinde hizmet veriyor.

Sektörün toplam şube ve ATM sayısı nedir?

2014 sonu itibarıyla, Almanya'da 37 bin 90 banka şubesi var. Bunun 36 bin 831'i yerli bankaların şubeleri. 2013 sonu itibarıyla ise 10 bin 440 şube özel bankalara ait. 2013 sonu itibarıyla Almanya'da en çok şubesi olan bankalar Deutsche Bank (2 bin 984) ve Commerzbank (1.530 şube). Almanya'da 2014 sonu verilerine göre 56 bin 794 ATM var.

Almanya'da bireysel bankacılığın büyüme trendi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Almanya'da bütün bankacılık sektörünü göz önüne aldığımızda, bireysel kredilerin toplamı 2013 yılında yaklaşık 1 trilyon 60 milyar Euro. Bankaların özel ve kurumsal müşterilerinin (banka olmayan müşteriler) mevduat hesapları aynı dönemde 620 milyar Euro seviyesinde oluştu. Bu rakam 2012 yılına göre 8.2 milyar Euro azalışa işaret ediyor. Özel ve kurumsal müşterilerin günlük hesaplarındaki mevduat toplamı ise 2012 yılına göre yaklaşık 85 milyar Euro artışla 1 trilyon 539 milyar Euro'ya ulaştı.

Kredi kartları Alman bankaları için önemli bir bankacılık ürünü mü? Toplam kredi kartı ve banka kartı sayısı ne kadar?

Kredi kartları, banka kartlarıyla karşılaştırıldığında ödemelerde daha az rol oynuyor. Almanya'da çıkarılan kredi kartları kredili değil (revolving credit cards), "ödeme kartları" (charge cards) şeklinde. Ülkede 2014 sonu verilerine göre 102.8 milyon banka kartı, 26.2 milyon ödeme kartı (şarj kartları), 4.9 milyon döner kredili kart var. Banka kartlarının yüzde 45'6'sı Sparkasse'ler (tasarruf kasaları), yüzde 26.9'u kooperatif bankaları, yüzde 28.4'ü de özel bankalar tarafından çıkarıldı. Ayrıca esnafın/ticari işletmelerin çıkardığı 15.4 milyon ödeme kartı bulunuyor.

Ödemelerde ve alışverişlerde daha çok hangi kartlar kullanılıyor?

2014'te Almanya'da POS cihazları üzerinden yapılan toplam ciro 631 milyar Euro oldu. Bu ödemelerin yüzde 44'ü kartlarla yapıldı. Kartlı ödemelerin de yüzde yaklaşık yüzde 10'u kredi kartları, kalan çok büyük kısmı ise banka kartları (Girocard) ile yapıldı. 2014 yılında Almanya'da toplam e-ticaret cirosu 104 milyar Euro olarak gerçekleşti. Bunun da yüzde 11'i kredi kartlarıyla ödendi.

Kartlarla yıllık ne kadar işlem ve ciro yapılıyor?

2014 yılı rakamları, Almanya içinde banka ve kredi kartlarıyla ödemelerin 2 trilyon 932 milyar Euro'ya ulaştığını gösteriyor. Almanların yurtdışında banka ve kredi kartlarıyla yaptığı ödemelerin tutarı ise 403.3 milyar Euro. Almanların yurtiçi ve yurtdışındaki toplam ödemelerinin 2 trilyon 575 milyar Euro'su banka kartları, 760.5 milyar Euro'su da kredi kartlarıyla yapıldı.

Kredi kartları Alman müşteriler tarafından nasıl kullanılıyor?

Kredi kartları yurtiçi ve yurtdışında POS'larda ve ATM'lerde kullanılıyor. Kredi kartları, e-ticaret için de önemli bir araç. Ancak e-ticaret içindeki payı son yıllarda

gerilemiş durumda. Buna karşılık internette ödeme yöntemlerinin payı artıyor.

Almanya'da da bizdeki gibi indirim kampanyaları, ödül ve sadakat programları var mı?

Banka kartlarına dayalı ödül ve sadakat programları Almanya'da yaygın değil. En büyük ikramiye programları esnaf tarafından işletiliyor (esnaf kartları). Bunlar örneğin, "Deutschland Card" ve "Payback" gibi programlar. Kredi kartlarıyla sadakat programları da var. En büyük program "co-branding" şeklinde. Buna "Lufthansa Card", "ADAC Karte", "Amazon Karte" gibi örnekler verilebilir.

Almanya'da ne kadar POS cihazı kullanılıyor?

2014 sonu verilerine göre 766 bin 367 adet POS cihazı bulunuyor.

POS'ların işleyişi nasıl?

Almanya'daki POS cihazları, banka kartları ve kredi kartlarıyla yapılan ödemelerde kullanılıyor. Bazen satıcı, alıcı POS'taki alışverişini kartla öderken, ona ayrıca kart üzerinden nakit para da ödeyebiliyor (satın alma cashback). Yani burada POS, ATM gibi müşteriye nakit para ödeme amacıyla da kullanılıyor. Esnaf sadakat programları genellikle ayrı terminaller tarafından destekleniyor.

POS'ları bankalar mı veriyor yoksa üye işyerleri mi satın alıyor?

POS donanımını esnaf kendi satın alabiliyor veya ücret karşılığında şebeke operatörü ve bankalardan kiralayabiliyor.

Almanya, dijital bankacılık, mobil uygulamalar ve bunların kullanıcı tarafından kabul ve kullanım düzeyi açısından hangi konumda?

Dijital bankacılık, özellikle online bankacılık, yüksek öncelikli ve Almanya'da iyi bir kullanım oranı var. Alman nüfusunun yaklaşık yüzde 50'si bir akıllı cep telefonu sahibi. Buna rağmen online bankacılıkta ağırlıklı olarak PC kullanılıyor. Çoğu durumda online bankacılık evden veya ofisten yapılıyor. ▶



2013 sonunda 98.6 milyon cari hesap vardı. Bunun 54.3 milyonu online kullanılan cari hesaptı. Bu online cari hesapların yüzde 37.7'si ticari bankalarda bulunuyor. Almanların yüzde 55'i online bankacılık kanallarını kullanıyor.

Almanya'nın ulusal ödeme sistemi olan "Girocard" hakkında bilgi verebilir misiniz?

Banka kartıyla POS'ta nakitsiz ödeme sistemi Girocard, Almanya'da pazar lideri konumunda. Girocard ile Almanya'da herhangi bir ATM'den ve diğer Avrupa ülkelerinde EUFISERV sisteminin binlerce ATM'sinden para çekebiliyor. 2014 sonu itibarıyla Girocard sisteminde yaklaşık 100 milyon kart bulunuyor. Almanya'da POS cihazlarından



DR. İBRAHİM KARASU KİMDİR?

Dr. İbrahim Karasu, Eskişehir Üniversitesi'nin ardından Almanya'daki Heidelberg, Hamburg ve Bielefeld üniversitelerde sosyal bilimler, dilbilim ve ekonomi eğitimi aldı. Doktorasını Bielefeld Üniversitesi'nde tamamladı. 1994-1999 yılları arasında, Frankfurt'taki Mannheim Dresdner Bank AG'nin kurumsal krediler ve uluslararası operasyonlar bölümlerinde çalıştı. Ardından yine Dresdner Bank AG iştiraklerinden DMC Dresdner Management Consult GmbH'da danışmanlık yaptı. Sonraki 3 yıl boyunca bilişim şirketi Unisys Deutschland GmbH'nin finansal hizmetler departmanında global bankalar müdürü olarak görev yaptı. Ekim 2001'den bu yana Alman Bankalar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi olan Dr. İbrahim Karasu, halen "Perakende Bankacılık ve Bankacılık Teknolojilerinden sorumlu Başkan" olarak kartlar, ödemeler, dijital bankacılık, internet bankacılığı ve yenilikçi ödeme yöntemleri gibi konulardan sorumlu.



Girocard sistemiyle 2.6 milyar adet işlem yapıldı. Bu işlemlerin ciro olarak karşılığı ise yaklaşık 142 milyar Euro.

Bu sistem ne zaman ve nasıl ortaya çıktı?

Banka kartı sistemi Girocard, Almanya'da dört büyük bankacılık birliği tarafından "ortak ulusal kart sistemi" olarak 1990 yılında kuruldu.

Visa ve MasterCard ile kıyaslandığında sahiplenme ve kullanım oranları nasıl?

Dört Alman birliğinin yönetiminde eşit hak ve yükümlülüklere sahip olduğu Girocard, Euro bölgesindeki en büyük ve en önemli kart sistemlerinden biri konumunda. Avrupa Merkez Bankası/Alman Bundesbank denetimine tabi olan ödeme sistemi, Almanya'da kartlı ödemelerin lideri konumunda.

Girocard, Visa ve MasterCard ile rekabette zorlanıyor mu?

Almanya kartlı ödemeler pazarında rekabet yüksek düzeyde. Özellikle Girocard ve ELV arasında rekabet var. Kredi kartları, ELV (banka hesaplarından havaleyle ödeme sistemi) ve Girocard'a göre, esnaf açısından geçmişte daha yüksek maliyete sahipti. Yeni AB yönetmeliğinden sonra maliyetlerin azalması, esnafın kredi kartlarını daha çok kabul etmesine yol açtı. Bu sayede, yakın gelecekte kredi kartlarının kabul oranının banka kartı düzeyine çıkması bekleniyor.

Girocard, uluslararası ödeme sistemi şirketleri gibi komisyon alıyor mu? Bankalar ulusal ödeme sistemleri sayesinde masraf tasarrufu sağlayabilir mi?

Girocard işleten banka birlikleri, hiçbir sistem ücreti almıyor. Bankalar sadece teknik işlemler için servis veren firmalara ücret ödüyor. Girocard sisteminde bankalar, sistem ücretleri olmaması ve SEPA ödemeleri sayesinde büyük masraf ve verimlilik avantajına sahip. İşlemlerin yüzde 95'inin yurtiçinde olması da büyük bir avantaj.

Bir ülke için ulusal ödeme sisteminin önemi nedir?

Ulusal banka kartı sistemi Girocard, POS ödemelerinde pazar lideri konumunda. Piyasanın ödeme istikrarı açısından önemli bir görevi var.

Ödeme sistemlerinde etkin olan hangi ülkelerin ulusal ödeme sistemi var?

Avrupa'daki belli başlı büyük ulusal kart sistemlerini Girocard (Almanya), Cartes Bancaires (Fransa), Consorzio Bancomat/Pago Bancomat (İtalya) ve Bancontact/Mister Cash (Belçika) olarak sıralayabiliriz.

TROY ile ulusal ödeme sistemleri için ilk adımı atan Türkiye'nin bu kararını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Milli kart sistemleri, iyi bir pazar bilgisi ve esneklik sayesinde, tüketiciler, bankalar ve esnafa daha fazla rekabet, daha fazla seçenek sağlayabilir. Birçok Avrupa ülkesinde bunun başarılı örnekleri var. Bu bağlamda, Türk bankalarının TROY girişimini anlamlı bir adım olarak değerlendirebiliriz. (E)



PAYEXPO İstanbul'a geliyor

Clarion Events, Londra'da düzenlediği dev ödeme sistemleri etkinliği PAXEXPO'yu 2016'dan itibaren İstanbul'a da taşıyor. PAYEXPO İstanbul; Avrupa, Ortadoğu, Afrika ve Asya bölgelerinden bankacılık, perakende, kamu, ulaşım, turizm, telekom ve teknoloji sektörlerinde uzman binin üzerinde temsilci ile 100'e yakın konuşmacıyı ağırlayacak...

9 yıldır düzenlenen uluslararası ödeme sistemleri etkinliği "Mobile Money & Digital Payments" (Küresel Mobil Para ve Dijital Ödemeler), 2016'dan itibaren PAYEXPO İstanbul'a dönüşüyor. PAYEXPO İstanbul'un İçerik Geliştirmeden Sorumlu Başkanı Zehra Chudry, Birleşik Krallık'ın ödeme sektörü konusundaki en büyük etkinliği PAYEXPO Londra'nın başarısının üzerine inşa edilen PAYEXPO İstanbul'un tüm ödeme endüstrisi ekosistemini bir araya getireceğini; iş yapmak, bilgi paylaşmak, tanışmak ve bağlantılar kurmak için bu endüstrideki en iyi platform olacağını vurguluyor.

28-30 Kasım 2016 tarihleri arasında yapılacak PAYEXPO İstanbul; Avrupa, Ortadoğu, Afrika ve Asya bölgelerinden bankacılık, perakende, kamu, ulaşım, turizm, telekom ve teknoloji sektörlerinde uzman binin üzerinde temsilci ile 100'e yakın konuşmacıyı ağırlayacak.

PAYEXPO İstanbul'da gerçekleşecek kapsamlı konferansa katılacak uzman konuşmacılar; bankacılık, güvenlik ve kimlik doğrulama, mobil finans hizmetleri, parasız ödeme ve küresel düzenleme alanlarının geleceği konusuna odaklanacak. Etkinlikte konferansın yanı sıra katılımcılara öğrenmek, bağlantılar kurmak ve iş yapmak için daha fazla fırsat sunulacak. Bunlardan "Bankacılık İnovasyon Merkezi", ödeme teknolojilerini ve örnek olay incelemelerini

sergileyen özel bir saha şeklinde planlanıyor. Katılımcılara "Geleceğin Mağazası"nın da yaşatılacağı fuar alanında, perakendecilerin en son ödeme teknolojilerini ilk elden deneyimleyebilecekleri bir deneyim alanı yaratılacak.

Konferansın en can alıcı bölümlerinden "Ödeme Sistemleri Öngörüler Paneli"nde ise konuşmacılar, ödemeler sektörünün önümüzdeki 12 ay içinde nelere hazırlıklı olması gerektiğini tartışacak. "Payments Dragons Den" yarışması da PAYEXPO 2016'da geri dönüyor olacak. Yarışmada, ziyaretçiler gelecek vaat eden şirketlerin ödeme sektöründe başlatacakları değişime en başından tanklık edecek. Sektöre yeni girmiş işletmeler de ödeme sektöründe "hızlandırma" programlarına sahip yatırımcılarla tanışma fırsatına erişip tavsiye alabilecek, hatta "açık mikrofon" sahnesinde işletmelerini tanıtabilecek.

Zehra Chudry, "Ödeme sektörü hızla evrimleşiyor ve buna paralel olarak bizim de yeni etkinliğimizde ödeme sektöründeki profesyonellerin ihtiyaçlarını karşılayacak heyecan verici ve geliştirilmiş bölümler olacak. PEYEXPO'nun Türkiye'de gerçekleşecek olması; Bağımsız Devletler Topluluğu, Körfez ve Afrika ülkelerindeki pazarlara erişim için mükemmel bir konumda olmamızı sağlıyor. Kaldı ki Türkiye pazarında da 2023'e kadar nakit paranın kullanımdan kaldırılmasına yönelik bir hedef var ve bankacılık sektörü anlamında çok yenilikçi bir ülke" diyor. ☺



SON 2 YILIN TÜRKİYE BİRİNCİSİ

Deloitte Technology Fast 50 & Fast 500

2015  Cardtek Payment Processing Services
4 yıllık büyüme oranı
5515%

2014  Cardtek Payment Processing Services
5 yıllık büyüme oranı
4192%

2009-2013 Türkiye'nin
En Hızlı Büyüyen
1. Teknoloji Şirketi...

2011-2014 Türkiye'nin
En Hızlı Büyüyen
1. Teknoloji Şirketi...

 1. Cardtek Payment Processing Services
5 yıllık büyüme oranı
TURKEY 4192%

 6. Cardtek Hardware Solutions
5 yıllık büyüme oranı
TURKEY 1583%

 Cardtek Payment Solutions
TURKEY

 1. Cardtek Payment Processing Services
4 yıllık büyüme oranı
TURKEY 5515%

 8. Cardtek Hardware Solutions
4 yıllık büyüme oranı
TURKEY 375%

Cardtek üst üste
2 yıl Türkiye
Birincisi oldu...

 TURKEY

 TURKEY

 TURKEY

 TURKEY

 EMEA

 EMEA

 EMEA

 EMEA

 Cardtek Payment Processing Services
5 yıllık büyüme oranı
EMEA 4192%

 Cardtek Hardware Solutions
5 yıllık büyüme oranı
EMEA 1583%

 Cardtek Payment Solutions
EMEA

 Cardtek Payment Processing Services
4 yıllık büyüme oranı
EMEA 5515%

 Cardtek Hardware Solutions
4 yıllık büyüme oranı
EMEA 375%

SmartSoft son 5 yılda
üst üste Fast 50 &
EMEA 500'de yer aldı.

SmartSoft markası, 'Cardtek
Payment Solutions' oldu...

RANKED #1

50

Technology Fast 50
2015 TURKEY
Deloitte.

500

Technology Fast 500
2015 EMEA
Deloitte.



Ayşe Nil SARIGÖLLÜ

CEO, Cardtek

Deloitte Technology Fast 50 & Fast 500
2015 Winner

AVRUPA - ORTADOĞU VE AFRİKA'NIN EN HIZLI BÜYÜYEN TÜRK TEKNOLOJİ ŞİRKETİ: **CARDTEK**

Cardtek; Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) bölgelerinde en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerinin belirlendiği Deloitte Technology Fast 500 2015 listesindeki ilk Türk teknoloji şirketi oldu...

Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) bölgelerinin en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerinin seçildiği **Deloitte Technology Fast 500** listesinde **Cardtek** grubuna bağlı **Karbil**; yıllık yüzde 5 binin üzerindeki büyüme oranıyla bu yıl EMEA bölgesinin en hızlı büyüyen 12'inci şirketi oldu. **Cardtek**; bu yıl 15.si düzenlenen **Fast 500 EMEA** listesine ilk Türk teknoloji şirketi olarak girerek büyük bir başarı yakaladı.

Satış gelirlerindeki artış hızına göre belirlenen, Türkiye'nin en hızlı büyüyen Teknoloji şirketlerinin seçildiği Deloitte Technology Fast 50 Türkiye 2015 programında Karbil geçen yılın ardından bu yıl da Türkiye'nin en hızlı büyüyen birinci teknoloji şirketi seçilmişti.

Bu büyük başarı ile ilgili olarak **Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü** şunları söyledi:

"Bankalara, ödeme kuruluşlarına ve kendi ödeme sistemini kurmak isteyen kurumlara uçtan uca, çok katmanlı bir yapı ile hizmet sunan şirketimiz **Cardtek Payment Processing Services**; son dört yılda yüzde 5515 büyüme kaydederek Türkiye birincisi olurken, Fast 500 listesinde ilk Türk teknoloji şirketi olmaktan gurur duyuyoruz. Bu muazzam büyümenin ardında, sürekli değişen ve gelişen müşteri beklentilerine yanıt verme felsefemizin yatmakta olduğunu düşünüyorum. Bu başarı ekip çalışmasının, kurumsallaşmış yapımızın ve büyüme stratejilerimizin bir sonucudur" dedi.



“Bankaların rakibi değil tamamlayıcısı olacağız”

Turkcell Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Melike Kara, BDDK lisansını aldıktan sonra kanunun izin verdiği birçok ürün ve hizmeti kullanıcılara sunacaklarını söylüyor. Ancak Kara, “Geleneksel bankacılık işlemlerinden ziyade mobil ve dijital odaklı çalışacağız” diyor...

ESİN GEDİK

Para transferi, ödeme aracılığı ve elektronik para ihracını yeniden düzenleyen 6493 sayılı yasa, genel itibarıyla zaten yürütülmekte olan faaliyetleri belli bir düzen ve disiplin altına almak amacıyla çıkarıldı. GSM operatörlerinin faturaları veya TL bakiye aracılığıyla yaptıkları ödemeye aracılık hizmetleri de bu kanun kapsamında ayrıca düzenlendi.

Peki bu kanun Turkcell, Vodafone ve Türk Telekom (Avea) gibi GSM operatörlerini bankalara rakip mi yapıyor?

Öncelikle, bahsettiğimiz bu GSM operatörleri milyarlarca liralık yıllık cirolar elde ediyor. Çok yüklü miktarda sıcak para dönüşü söz konusu. Milyonlarca müşteri banka müşterisi olsun olmasın mağazalarını ziyaret ediyor. Ayrıca GSM operatörleri daha önce sadece kendi faturalarını tahsil edebiliyordu. Şimdi isterlerse farklı sektörlerdeki firma-

ların, örneğin doğalgaz, su, elektrik faturalarını da tahsil edebilecekler?

GSM operatörleri bu yeni döneme nasıl hazırlanıyor? Bunu öğrenmek için önce sektörün lideri Turkcell'in kapısını çaldık...

“Nakitless toplum için işbirliğine açıldık”

Turkcell Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Melike Kara, öncelikle “Bankalar ve ödeme hizmet şirketlerinin rakip değil birbirinin tamamlayıcısı olması gerektiğine inanıyoruz” diyor. Ardından da sistemin işleyişinin nasıl olması gerektiğini şöyle anlatıyor:

“Türkiye, ödeme sistemlerinde dünyanın en gelişmiş ülkelerinden biri konumunda. Bankalarımızla, bu başarımın ardındaki tüm yönetici ve profesyonellerle hepimiz büyük gurur duyuyoruz. Ancak buna rağmen ‘nakitless top-

lum' vizyonuna ulaşmak için hala yüzde 40-50 bankasız olan nüfusa kart ve benzeri ürünler vermek veya neredeyse 1 milyona yakın POS'suz işyerini ödeme sistemine katmak önemli. Bununla birlikte ödeme sistemleri için hem dünyada hem de Türkiye'de önemli dönüm noktalarından birini yaşıyoruz. Bir taraftan NFC, HCE, biyometrik kimlik tanımlama gibi yeni teknolojiler hayatımıza hızla girerken, diğer taraftan ödeme kaydedici cihazlar, elektronik para gibi yeni regülasyonlar oyunun kurallarını yeniden tanımlıyor. Bütün bunlar da ödeme ekosistemi ve tüm altyapıları yeniden şekillendiriyor. Turkcell Ödeme Hizmetleri potansiyel müşterileri havuzuyla nakitsiz toplu vizyonu; teknolojik yetenekleriyle de yeniden tanımlanan ödeme ekosistemi için çok önemli değer ve kaynaklar barındırıyor. Bu doğrultuda banka ve diğer ödeme hizmet sağlayıcı firmalarla işbirliklerine açık olacağız."

Tüketici finansman şirketi de yolda

Evet, yıllarca bu yasağı bekleyen ve lisans başvurusu öncesi tüm hazırlıklarını tamamlayan GSM şirketleri, ödemelere aracılık edecek yapılanmalarını tamamladı. Bu şirketlerin başında da belirttiğimiz gibi Turkcell geliyor. "Turkcell Ödeme Hizmetleri A.Ş." (TÖHAŞ) unvanıyla BDDK'ya (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) başvurusunu yapan şirket, bu yılın ilk çeyreğinde lisansı almayı umuyor.

Aslında Turkcell, iki farklı lisans başvurusunda bulundu. Hatırlanacağı gibi 2015'in ağustos ayında, tüketici finansmanı konusunda bir şirket daha kurulduğu duyurulmuştu... Şu anda bu iki şirketten sadece Turkcell Ödeme Hizmetleri faaliyet gösteriyor. Çünkü yeni yasaya göre 2013 yılından önce faaliyete başlamış şirketler lisans başvuru sürecinde faaliyetlerini sürdürebiliyor. Diğer şirket ise lisans alınmasının ardından faaliyete başlayacak.

6493 sayılı yasanın para transferi, fatura ödeme, ödeme aracı kabul etme, operatör faturalama ve e-para gibi birçok alanı içerdiğini hatırlatan Kara, bugüne kadar bu faaliyetlerden sadece "operatör faturalama" ya da sektörde kullanılan adıyla "direct carrier billing" işinin GSM şirketlerine özel bir alan olduğunu belirtiyor. Ardından da yeni yasanın getirdiği açılımı şöyle özetliyor:

"Dünya çapında tüm operatörlerin yaptığı faturalamayı; GSM faturası veya bakiyesi eski adıyla kontör üzerinden yapılan ödemeye aracılık faaliyeti olarak özetlemek mümkün. Şimdi yeni kanun, GSM şirketlerinin bu işi yapmaya devam edeceklerse operatör çatısı altında değil, artık kontrolü elinde bulundurduğu bir iştiraki üzerinden yapmasına izin verdi. Bu yüzden de tüm operatörler kanuna uyum çerçevesinde ilgili şirketlerini kurup lisans başvurusunu yaptı."

Motivasyon ve farkındalık arttı

Melike Kara, "Aslında hem GSM hem de lisans başvurusu yapan diğer şirketlere baktığımızda, tüm bu faaliyetler kanun öncesinde de vardı. Örneğin para transferi, fatura ödeme, PSP (ödeme servisi sağlayıcılığı) gibi faaliyetler için lisans başvurusu yapan birçok firma, zaten kanun öncesinde de bu hizmetleri veriyordu. Kanun aslında yeni bir iş alanı açmaktan ziyade, zaten gri alanda yapılan tüm ödeme faaliyetlerini düzenlemiş oldu. Birçok alanda bazı kısıtlama veya koşullar da getirdi. Kanunu yeni iş alanları açmaktan daha çok gri alanları kontrolü altına aldığı şeklinde değerlendirmek çok daha doğru bir yaklaşım olacaktır" diyor.

Kara, buna karşılık yeni yasanın özellikle GSM operatörlerinin sektöre bu alana daha odaklı bakmasını sağladığını, ayrıca motivasyon ve farkındalığı artırdığını vurguluyor.

Kara, Turkcell Ödeme Hizmetleri'nin güvenlik, risk, IT, finans, insan kaynakları, müşteri memnuniyeti, şikayet yönetimi gibi tüm süreçlerde BDDK tebliğine uyumlu hizmet verdiğini vurguluyor. TÖHAŞ'ın ilk etapta zaten 5 yıldır yaptığı operatör faturalama işi için lisans başvurusu yaptığını söyleyen Kara, "İlerleyen dönemlerde e-para gibi kanunda tanımlanan diğer faaliyet alanlarında da müşterilerimize hizmet vermeyi hedefliyoruz" diyor.

Turkcell Mobil Ödeme, Turkcell abonelerine cep telefonları üzerinden restoranlardan akaryakıt istasyonlarına, uygulama marketlerinden sosyal ağlara kadar binlerce üye işyerinde kredi kartı ya da nakde ihtiyaç duymadan ödeme imkanı sunuyor. 2015'te yaklaşık 2.5 milyon Turkcell abonesi bu ödeme hizmetini kullanmış. Melike Kara, Turkcell Mobil Ödeme uygulaması üzerinden yapılan ödemelerin tutarının ise 2015'te yüzde 50 arttığını söylüyor. Kara, 2016'da da yüzde 50 civarında büyüme bekliyor.

Ekip katlanarak büyüyecek

TÖHAŞ, şu anda butik bir şirket görünümünde. Melike Kara'nın ekibi şimdilik 15 kişiden oluşuyor. Ancak TÖHAŞ, hizmetleri için birçok Turkcell iştirakinden destek alıyor. Teknoloji tarafında Turkcell Teknoloji'den, müşteri hizmetleri ve çağrı merkezi tarafında Global Bilgi'den, altyapı hizmetlerinde ise Turkcell Superonline'dan BDDK tebliğine uyumlu şekilde dış hizmet alımı yaptıklarını söyleyen Kara, "Kaldı ki çalışan sayımız da hızla artıyor. Hatta yılın ilk aylarında ekibimizin sayısının iki katına çıkacak" diyor.



4 BİN TURKCELL BAYİSİNE YENİ İŞLER, YENİ FIRSATLAR ÇIKACAK

Melike Kara, Turkcell Ödeme Hizmetleri'nin BDDK'dan lisans alana kadar mevcut işlerini sürdüreceğini, lisansın ardından ise kanunun imkan tanıdığı birçok yeni hizmet ve ürünü devreye sokacağını anlatıyor. Geleneksel bankacılık işlemlerinden ziyade mobil ve dijital odaklı çalışacaklarını belirten Kara, "Rakiplerimize göre de şanslı olduğumuzu

söyleyebilirim. Çünkü zaten 34.6 milyon müşterimiz, sahada da 1.200'ü TİM (Turkcell İletişim Merkezi) olmak üzere 4 bine yakın bayimiz var" sözleriyle avantajlarını sıralıyor. Kara, TÖHAŞ'ın önümüzdeki dönem için yoğun bir yol haritası belirlediğini; 2016 yılında yeni ödeme ürünlerini sahaya çıkaracağını sözlerine ekliyor.



“Müşterisinin ayak izini takip edenler kazanacak”

Bir tarafta beklentileri daha yüksek, daha çok sorgulayan, seçici davranan, memnun edilmesi daha zor ve bağlılığı daha düşük müşteriler; diğer tarafta teknolojiyi ve “büyük veri”yi kullanarak en iyi müşteri deneyimini sunmak isteyen bankalar. Yalçın Sezen, İş Bankası'nın üç boyutlu dijital dönüşüm programından örnekler eşliğinde, bu yeni dönemde başarının ipuçlarını veriyor...

ESİN GEDİK

Neredeyse hayatın her aşamasının tek bir akıllı telefon üzerinden yönetilebilir hale geldiği bir döneme doğru gidiyoruz. Sosyal aktivitelerin yanı sıra yeni iş alanları yaratan, mevcut alışkanlıkları değiştiren mobil yaşam kısa bir süre sonra daha da hızlanacak. Çünkü 4.5G teknolojisi devreye girecek. Bugün yaptığımız işlemleri çok daha kısa sürede ve sorunsuz yapmayı sağlayacak 4.5G, finans sektörü için de yeni ufuklar açacak.

Peki tüm işlemlerin mobile doğru kaydığı finans sektörünü nasıl bir değişim bekliyor? Bankalar ve banka dışı finans kuruluşları bu döneme nasıl hazırlanıyor? Müşterileri ne gibi yeni ürün ve hizmetler bekliyor?

Bu sorulara yanıt bulmak için teknolojiyi tüm iş süreçlerine başarıyla yansıtan İş Bankası'nın kapısını çaldık. İş Bankası Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, artık müşterinin ön planda olduğu, tüm işlemlerin dijitalleştiği finans sektöründe yeni bir dönemin başladığını düşünüyor. Sezen, “Artan rekabet, daha çok sorgulayan, seçici davranan bir tüketici kitlesi ve hızla gelişen tekno-

loji... Bu süreçte “büyük veri”yi (big data) doğru ve akılcı kullananlar rekabette bir adım öne geçecek” diyor...

Bireysel bankacılık özelinde baktığımızda, teknoloji son 10 yıllık dönemde nasıl bir farklılaşmaya yol açtı?

Önce internetin, ardından da mobil cihazların hayatımıza girmesiyle birlikte artık yeni bir dünyada yaşıyoruz. Sanayi devriminden sonra ortaya çıkan ve “ikinci makine çağı” olarak da adlandırılan dijital çağın içinde yaşıyoruz. Daha önce kol ve kas gücüyle yapılanlar sanayi devrimiyle makinelerle aktarıldı, dijital çağda ise artık teknoloji beyin gücüne destek oluyor, şekillendiriyor.

Bu dönemde mobil teknolojilerin mümkün hale getirdiği uygulamalarla yeni iş kolları ve yeni iş yapma şekilleri ortaya çıktı. Hız faktörü önem kazandı ve telefonlar artık sadece iletişim değil, iş yapma aracı da oldu. Beraberinde ise veri trafiği hızlandı ve “büyük veri” konuşulmaya başlandı. İstatistikler bugünkü büyük verinin yüzde 90’ından fazlasının son iki yılda üretildiğini gösteriyor. Genel çerçevesini çizdiğim bu yeni dünyada, doğaldır ki bankaların sahiplendiği finansal işlemlerin bazılarının finans sektörü dışında da yapılabilirliği ortaya çıktı.

Aslında en önemli değişim müşteri davranışlarında kendini gösterdi. Müşteri deneyimi artık günümüzde daha önemli bir kavram olarak öne çıkıyor. Günlük hayat ve mobil hayatın iç içe girdiği günümüzde, sayısı hızla artan farklı mobil uygulamalar içerisinde müşterilerin hangisini tercih edeceği noktasında işbirlikleri önem kazanıyor. İşbirlikleri, kurumların uygulamalarını birbirlerine açacakları, uçtan uca müşteri deneyimine göre tasarlanmış bir ekosisteme doğru gidiyor. Bu bakış açısıyla işbirliklerini güçlendiren, uçtan uca tasarlanmış deneyimler sunarak müşterisinin hayatının her aşamasında olan kurumların başarılı olma olasılığı artacak. Fintech’ler dahil ne kadar çok işbirliğine gidilirse potansiyeli büyütürken birlikte büyüme imkanı ortaya çıkacak.

Teknolojiye hızla uyum gösteren bir toplum ama yeniliklerin ardı arkası

kesilmiyor. Şimdi de 4.5G’yi kullanmaya başlayacağız. Bireysel ve iş yaşamı üzerinde etkisi olacağı muhakkak, sizin sektörünüzü nasıl etkileyecek?

4.5G iletişimiyle hızla dramatik bir artış yaşanacak. Bu durum günlük hayatta mobilin önemini daha da artıracak ve mobilden karşılanması beklenen ihtiyaçlar artarken işlem yapma sürelerinde hız ve kalite beklentisi daha üst seviyeye çıkacak. Aynı zamanda “nesnelerin interneti” kavramı daha da önemli olacak ve büyük değişim dalgası yaratacak. Sensörler aracılığıyla daha çok aygıtın birbiriyle iletişim kuracağı yeni bir dijital dünya sunacak.

Haliyle bu süreçte müşteri talepleri de artacak. Bankacılık sisteminin mevcut mobil hizmetlerini yeni duruma göre geliştirilmesi ve de yepyeni çözümler lanse edilmesi söz konusu olacak. Bugün bankacılık işlemleri hızla dijital kanallara kaymış durumda. Dijital kanallar içerisinde de mobil bankacılık işlemlerinin arttığı görülüyor. Mobil



“UZUN VADEDE KONSOLIDASYON BEKLİYORUM”

Servislerin dijital kanallara kaymasının ardından yeni mevzuat düzenlemeleriyle satışların da dijitalle kayacağını düşünen Yalçın Sezen, “Yakın gelecekte mobil bankacılık günlük bankacılığın temel taşlarından biri olacak. Gerek finansal gerekse finansal olmayan kuruluşlar tarafından müşterilere çok sayıda mobil çözüm sunuluyor. Uzun vadede müşterilerin tercihleri doğrultusunda bir konsolidasyonun kuvvetle muhtemel olduğuna inanıyorum” diyor.

Sezen, sektörde iş yapış biçimlerinin tamamen değiştiğine, artık beklentileri daha yüksek, memnun

edilmesi daha zor ve netice itibarıyla bağlılığı daha düşük bir müşteri grubunun söz konusu olduğuna dikkat çekiyor. Bu noktada İş Bankası’nın izlediği stratejiyi de şöyle özetliyor: “Geliştirilmiş veri analizi yöntemleri, verileri doğru kullanarak müşterilerimizin nerede, ne zaman ve neye ihtiyaç duyacağını önceden bilip onlara iyi bir deneyim yaşatacak gerçek zamanlı teklifleri dijital ağları kullanarak sunmak önceliğimiz olacak. Pazarlama, satış ve hizmet süreçlerinin verimlilik esaslarına göre optimize edilmesine yönelik çalışmalar da gündemimizde önemli bir yer teşkil etmeye başladı.”

bankacılık kanallarından yapılan işlem sayısı internet şubelerinden yapılanları geçti. Mobil bankacılık yakın gelecekte bankalar için müşterileriyle ana temas noktası olacak. Mobil bankacılıkta trend, bankaların ana mobil şube uygulamalarının yanı sıra ödemeler için ayrıca yeni uygulamalar çıkarmaları yönünde ilerliyor. Müşteri alışkanlıkları yeni mobil ödeme uygulamalarına yoğunlaştıkça bu alanda çeşitlilik ve rekabetin artacağı düşünüyorum. Fiziki şube kanalıyla uygulanan özel, bireysel ve ticari bankacılık şubeler ayrımı mobil alanlara da yansiyacaktır.

Bu dönemde müşterileri hangi uygulama ve yenilikler bekliyor?

Ödeme sistemleri gerek Türkiye’de gerekse dünyada son derece hızlı bir şekilde gelişiyor. Öte yandan yasal düzenlemeler ve teknolojik gelişmeler de sektördeki çözümlerin ve oyuncuların sayısını hızla artırıyor. Kartlı ödemelerin şekil değiştirdiği bir dönemdeyiz. Kart şemaları ve bankalardan oluşan geleneksel bankacılık altyapısının dışında mobil ödemede Apple Pay, PayPal gibi pek çok yeni oyuncu sektöre giriyor. Ödemelerde ekosistem mantığı çerçevesinde kurumlar arası yeni işbirlikleri ortaya çıkıyor. Fintech’lerin yanı sıra dünyanın farklı noktalarındaki kurumlar da yine bir ekosistem mantığıyla bir araya geliyor, dünya küçülüyor.

Ödeme sistemlerine ilişkin dünya genelinde yaşanan gelişmelere paralel olarak ödeme işlemlerinin ana unsuru olan kart da şekil değiştiriyor. NFC özellikli akıllı telefon kullanımının artması ve HCE gibi teknolojilerle plastik kartların dijitalleşme süreci hızlanacak. Bunun bir sonucu olarak da mobil cihazların fiziki ödemelerde kullanım alanı genişleyecek. HCE ve tokenizasyon gibi teknolojiler sayesinde her bir işlemin kendi içinde şifrelendiği cep telefonuyla temassız ödeme işlemi yapabileceğimiz yeni bir döneme giriyoruz. Tüm bu gelişmeler de ödeme sistemlerinin günlük yaşam içerisindeki payının sürekli olarak gelişmesine imkân sağlıyor. Mobil ağlar üzerinden QR kod veya temassız ödeme teknolojileri, hız ve kolaylık beklentisi doğrultusunda değişen müşteri tutum ve davranışları önümüzdeki yıllarda daha fazla tercih edilecektir.

Mobil ödemede hız ve çeşitliliğin artması e-ticaret sektörünü de geliştirecek. Sanıyorum bu alanda da çeşitli işbirliklerine tanıklık edeceğiz...

Mobil teknolojilerin hayatımıza getirdiği kolaylık, bir süredir elektronik ticaretin de hızla artmasını sağladı, hatta ulusal çapta yürüyen elektronik ticaret işlem hacmi mobil uygulamalar sayesinde uluslararası ticaret boyutuna ulaştı.



Elektronik ticaretin kazandığı bu boyut, arka planda ödeme aracı olarak çalışacak bir kartın gerekliliğini daha da önemli hale getirdi.

Türkiye’de kartlı harcamaların toplam harcamalar içerisindeki payı yüzde 42’ye ulaştı ve bu oran gün geçtikçe artıyor. Türkiye, gayri safi milli hasıla içerisinde kartlı işlemlerin payı açısından Avrupa’da İngiltere’nin ardından üçüncü sırada bulunuyor. Sonuç olarak ödeme sistemleri başladığı günden bugüne sürekli olarak gelişen ve büyüyen bir sektör olarak öne çıkıyor. Son dönemde teknoloji anlamında yaşanan gelişmelerle de ödeme sistemlerinde gelişmeler daha da ivmelendi.

UNIONPAY İŞBİRLİĞİNİN KAPSAMI GENİŞLİYOR

Ödeme sistemlerine yönelik teknolojik çözümler dünyanın farklı noktalarındaki kurumların daha kolay işbirliği yapmasını da mümkün kılıyor. Hizmetlerin giderek daha fazla iç içe geçtiğini söyleyen Sezen, bu konuda dünyada en çok karta sahip ödeme sistemi ağı olan UnionPay olan işbirliklerini örnek veriyor: “Artık Bankamatiklerimizde UnionPay kartlarını kabul ediyoruz. Aynı işbirliği

kapsamında Türkiye’de faaliyet gösteren e-ticaret işyerleri bankamız sanal POS hizmetini kullanarak başta Çin olmak üzere UnionPay kart sahibi Uzakdoğulu müşterilerine de ürün, hizmet ve mal satabiliyor. Daha önceden yaptığımız anlaşmayla işbirliğimizin kapsamını genişlettik, yılbaşından itibaren fiziki POS’larımızdan da UnionPay logolu kartları kabul etmeye başlayacağız.”

Türkiye'nin ödeme sistemleri konusunda Avrupa'nın önde gelen ülkelerinden biri olduğu artık herkesin bildiği bir gerçek. Bu yapı, mobil ödeme sistemleri gibi birçok kanaldan beslenerek hızla geliyor. Birçok banka var olan mobil bankacılık uygulamalarına ek olarak ödeme konusunda müşterilerine ayrı uygulamalar sunuyor. Dünyadaki gelişmelere paralel olarak bankacılık dışından oyuncular da kendi ödeme çözümleriyle müşterilere ulaşmak istiyor.

İş Bankası olarak bu yeni döneme nasıl hazırlanıyorsunuz, müşterileriniz için planladığınız yenilikler var mı?

Mobil ödeme alanındaki çalışmalarımızı, müşteri ihtiyaçlarını hızlı, etkin, kaliteli çözümlerle karşılama amacı kapsamında yürütüyoruz. Dijital çağın gerektirdiği şekilde IT tarafında geliştirmelerimiz devam ediyor. Diğer taraftan, bireysel bankacılık alanında ideal müşteri deneyimi, kurum organizasyon yapısı ve çalışanlarımızın donanımını kapsayan üç boyutlu bir dijital dönüşüm programı yürütüyoruz. Mobil hizmetleri etkin şekilde kullanan müşterilerimizin ihtiyaçları göz önünde bulundurarak yeni nesil dijital Bankamatik olarak nitelendirdiğimiz İşCepMatik'leri hizmete sunduk. Cihazların üzerinde herhangi bir kart okuyucu veya şifre girişi için tuş takımı bulunmuyor. Cep telefonları ile beacon veya QR kod teknolojilerini kullanarak bağlantı kurabilen bu yeni nesil dijital Bankamatik cihazlarında tüm işlemler cep telefonlarından yapılıyor.

"Anında Hızlı Kredi" hizmetimizle İşCep'ten haftanın 7 günü 24 saat kredi kullanılabiliyor. Müşterilerimiz şubeye gitmeye gerek kalmadan kredi başvurusu yapabiliyor, talep başvuru sırasında anlık olarak değerlendirilip onaylanan kredi anında müşterimizin hesabına geçiyor.

Büyük veri yönetimimiz çerçevesinde müşterilerimizin dijital dünyadaki ayak izlerini takip ederek ihtiyaçlarını derinlemesine analiz edebilmek için fırsatla uygulamasını hayata geçirdik. Müşterilerimizin sosyal medya verilerini anlamlandırarak kendilerine ihtiyaçları anında kişiselleştirilmiş ve gerçek zamanlı teklifler sunabilmek için "Fırsatla" uygulamasıyla Facebook ve Twitter hesap bilgilerini bankamız veri ambarındaki verilerle eşleştiriyoruz.

Parakod uygulamasına ilgi ne düzeyde?

Parakod uygulamasıyla müşterimiz olsun olmasın tüm kredi kartı sahiplerinin mobil uygulama üzerinden alışveriş yapabildiğini ve fatura ödeyebilmesini sağlıyoruz. QR kod teknolojisi üzerinden fiziki kart olmadan basit, yenilikçi ve güvenilir alışveriş, barkod okuma teknolojisiyle fatura ödeme imkânı sunan Parakod, bu alanda Türkiye'deki ilk mobil ödeme çözümü.

Yakın zamanda Mars Cinema Group işbirliğiyle hayata geçirdiğimiz Parakod Cinemaximum entegrasyonu, uçtan uca tasarlanmış bir müşteri deneyimiyle müşterilerimizin günlük hayatında yanında olma adına yarattığımız ekosisteme bakış açısına bir örnek oluşturdu. Parakod kullanıcıları, artık sinema gişesine uğramadan uygulama içerisinden koltuğunu seçip sinema biletini alıp filmin oynadığı salona cep telefonundaki barkodu okutarak giriş yapabiliyor. Uygulamanın yine Türkiye'de bir ilk olan özelliği de Cinemaximum'larda akıllı telefonlardan film afişinin okutularak gişe sırası beklemeden bilet almasını sağlaması. Parakod uygulamasını müşterilerimizin günlük hayatına daha fazla dokunacağımız, onların kişisel asistanı olma yolunda yeni işbirlikleriyle zenginleştireceğimiz şekilde geliştirme yönünde çalışıyoruz. ☺



Tamer Şengönül



“Filoların yakıt alımında yeni bir çağ açtık”

Türkiye’de 20 yıldır kullanılan taşıt tanıma teknolojisini Avrupa ve Amerika yeni yeni keşfediyor. Bu sistem için uçtan uca çözümü ise sektörün tartışılmaz lideri Turpak sunuyor. Turpak CEO’su Tamer Şengönül, “Türkiye akaryakıt sektörünün en büyük satış sonrası hizmetler ağına sahip şirketiz” diyor...

BARIŞ BEKAR

Türkiye’de akaryakıt istasyonlarındaki taşıt tanıma sisteminin 1996 yılında kullanılmaya başladığını biliyor muydunuz? Günümüzde ise 7 binden fazla akaryakıt istasyonundan, 40 binin üzerinde firmanın 1.5 milyondan fazla taşıtı, taşıt tanıma teknolojisiyle yakıt alıyor. Yılda yaklaşık 20 milyar TL’lik akaryakıt satışı bu sistem üzerinden yapıyor. Türkiye’deki akaryakıt istasyonlarında bu sistemi kullanan petrol şirketleri ise Aytemiz, BP, Bpet, GO, Kadoil, Lukoil, Moil, Opet, POAŞ OMV, Shell, Total ve TP olarak sıralanıyor.

Bütün bu bilgileri Turpak CEO’su Tamer Şengönül’den aldık. Şengönül’ün 1999 yılında kurduğu Turpak, şu anda yaklaşık 450 çalışanıyla 7 bini aşkın istasyon üzerinden 1.5 milyondan fazla taşıta hizmet veriyor. Şengönül, “100’ün üzerinde servis noktası ve 90 mobil ekibimizle Türkiye akaryakıt sektörünün en büyük satış sonrası hizmetler ağına sahip şirketiz” diyor.

Tamer Şengönül, Türkiye genelindeki perakende akaryakıt satışının yaklaşık yüzde 75’ini karşılayan Aygaz, Aytemiz, BP, Bpet, GO, İpragaz, Kadoil, Lukoil, Moil, Opet, POAŞ OMV, Qpet, Shell, S-Oil Total, TP gibi dünyanın ve Türkiye’nin en büyük petrol dağıtım şirketlerine taşıt tanıma, pompa-tank otomasyonu ve sadakat uygulamalarında baştan sona çözüm teknolojileri sunduklarını anlatıyor. Ayrıca söz konusu şirketlerin satış-stok bilgileri de yine Turpak’ın geliştirdiği uygulamayla EPDK’ya (Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu) günlük olarak aktarıyor.

Filo sahiplerinin kabusunu bitirdi

Peki taşıt tanıma sistemi neden bu kadar önemli, kullanıcılarına ne gibi avantajlar sağlıyor? Tamer Şengönül, öncelikle araçların kilometresi otomatik olarak sisteme aktarıldığı için ortalama yakıt tüketimlerinin takip edilebildiğini vurguluyor. Bu da özellikle depodan yakıt çeken kötü

niyetli sürücülerin yakalanmasını sağlıyor. Ayrıca taşıtların yakıt alımına zaman ve litre limiti verilebiliyor, lokasyon kısıtlaması getirilebiliyor ve yanlış yakıt cinsi dolumu engelleniyor.

Şengönül, taşıt tanıma teknolojisi öncesinde Türkiye’deki filo sahibi şirketlerin istasyonlardan yakıt alımlarının tam bir kabusa dönüştüğünü belirtiyor ve o dönemi “Şirketler, sürücülerinin yakıt alımlarını fişlerle takip ediyor, çalışanlar masraf formları düzenliyor, sistemlere giriş yapılırken çok ciddi hatalar, kaçaklar oluyor ve insan emeği kullanılıyordu” diye hatırlatıyor.

Tamer Şengönül, Türkiye’nin 20 yıldır kullandığı bu sistemi şimdi Avrupa, Amerika gibi teknolojiye ileri ülkelerin bile “yeni teknoloji” olarak müşterilerine sunmaya başladığına dikkat çekiyor. Şengönül, “Bugün dünyanın her köşesinden, Türkiye’deki taşıt tanıma teknolojisini incelemek, ayarını uygulamak için deneyimlerimizi öğrenmeye geliyorlar” diyor.

Depo girişi kredi kartı, pompa ucu kart okuyucu...

Tamer Şengönül, taşıt tanıma teknolojisinin çalışma mantığını bankacılıktaki kredi kartlarına benzetiyor ve sistemin işleyişini şöyle anlatıyor:

“Taşıt tanıma teknolojisi, aracın deposuna takılan bir RF kimlik ünitesinin pompa tabancasının ucuna takılan bir RF okuyucusuyla algılanıp araç bilgilerinin merkeze bir otorizasyon için gönderilmesine dayanıyor. Bu da tıpkı kredi kartlarındaki ‘Sam Secure’ ve ‘Triple Des’ güvenlik altyapısıyla benzerlik gösteriyor. Sistemin bankacılık benzetmesini, kredi kartının araçların depo girişine takılıp, kart okuyucunun da pompa tabancası ucuna takılması şeklinde tarif edebiliriz.”



POMPALARIN YENİ NESİL YAZARKASASI HAZIR

Turpak, aynı zamanda Maliye Bakanlığı onaylı pompa yazarkasa üretiyor. Tamer Şengönül, sektörün en çok tercih ettiği pompa yazarkasayı ürettiklerini vurguluyor. Pompa yazarkasalar dış ortamda, kötü hava şartlarında ve patlayıcı ortamlarda kesintisiz çalışabiliyor. Bu yüzden de yapıları diğer kasalardan biraz farklı. Şimdi tüm yazarkasaların yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla değiştirilmesi gerekiyor. Yeni sistemde pompa yazarkasası ile POS entegre olmak zorunda. Şengönül, akaryakıt istasyonlarının bu ihtiyacını karşılamak için POS ve bankacılık iş ortaklığı çalışmalarını yürüttüklerini söylüyor ve “Sektörün ihtiyacını baştan sona karşılayacak yeni yazarkasamızda son aşamalara geldik” diyor.



Neden kart değil de taşıt tanıma?

Kredi kartı demişken, şirketler akaryakıt alımında neden kartlı sistemleri daha az tercih ediyor? Taşıt tanıma sisteminin kartlara göre avantajı ne? Tamer Şengönül, bu soruyu da şöyle yanıtlıyor:

“Kartlı sistemlerin kötü niyetli sürücülerin kullanabileceği bazı açıkları var. Kartlı sistemle yakıt alan sürücü, yakıt alımını farklı araçlara yapabilir. Kartlı yakıt alım sistemlerinde yakıtın farklı taşıtlara dolumu engellenemez. Bu sebeple taşıt tanıma teknolojileri filolar tarafından daha çok tercih ediliyor. Taşıt tanıma teknolojisinde, taşıt kimlik kartı ünitesi taşıtın deposuna takılı olduğu için tabanca depoda takılı olmadan yakıt ikmali yapılamaz. Depodan tabanca çekilince haberleşme kesildiği için yakıt akışı kesilir. Ayrıca taşıt tanıma teknolojisinde taşıtın kilometresi otomatik olarak okunur. Bu sayede yakıtı fazla tüketen araçlar anında tespit edilebilir.”

Akaryakıt şirketlerinin uçtan uca çözüm ortağı

Turpak, akaryakıt dağıtım şirketlerinin istasyonlarını kontrol edip yönetmelerinin yanı sıra EPDK, Maliye Bakanlığı gibi kurum ve kuruluşlara karşı yasal gerekliliklerini yerine ge-

tirmeleri, filo müşterilerine kolaylık sağlamaları için birçok yazılım uygulaması ve proje geliştiriyor. Tamer Şengönül, EPDK'nın getirdiği otomasyon zorunluluğu sonrasında, petrol şirketleri için “Monitor+” adı altında bir merkezi takip sistemi geliştirdiklerini söylüyor.

Turpak ayrıca, akaryakıt dağıtım şirketleri için uçtan uca sadakat (loyalty) projeleri geliştiriyor. Bu sayede bireysel istasyon müşterilerinin indirim ve puan kazanabileceği kart kampanyaları düzenlenebiliyor. Şengönül, “Turpak olarak 50'nin üzerinde bu tür proje tamamladık. Bunlara Shell-Partnercard, Lukoil-Licard, Opet-Yakıtkart ve Opet-Otobilim, BP-Routex ve Discount, TP-CrediTP, Total TEB Kart ve GO-Gokart örneklerini verebilirim” diyor.

Turpak, LPG sektörü için de birçok çözüm üretiyor. Şengönül, yine tek bir merkezden tüm LPG istasyonlarındaki satış ve tankların yönetilebildiği, tüm alarmların gerçek zamanlı takip edilebildiği “PetrOlpG-Scada” sistemini bunlara örnek veriyor. Turpak'ın “CentrOlpG” çözümü ise LPG dağıtım şirketlerine, LPG sipariş-ikmal sürecini yönetme, LPG istasyonunda yapılan LPG ikmalıyla birlikte gerçek zamanlı irsaliye ve fatura bastırma imkanı sunuyor.

Turpak'tan bir ilk daha: Cepten istasyon yönetimi

Turpak, önümüzdeki dönemde mobil teknolojilere ağırlık vermeyi planlıyor. Şengönül, “Müşterilerimize sağladığımız tüm hizmetleri ‘bulut’ yapısına taşıyarak, iş yönetiminin mobil ortamda yapılmasına yöneliyoruz. Nitekim bugün dünyadaki ilk cepten istasyon yönetim sistemini de yine Turpak olarak biz geliştirdik” diyor. ☹



TURPAK'IN SUNDUĞU ÇÖZÜM VE HİZMETLER

Turpak, istasyon pompa tank otomasyonu, taşıt tanıma teknolojileri ve uydu takip sistemleri, dış ortam izleme terminali ve pompa ödeme kaydedici cihazlar konusunda uzman bir şirket. Turpak'ın otomasyon ürünleri; yakıt dağıtım firmaları, istasyonlar ve filo sahibi şirketlerin işlerini daha iyi kontrol etmelerini, maliyetlerini düşürmelerini, kârlılıklarını artırmalarını amaçlıyor. Turpak çözümleri; PumpOmat (pompa satış kontrol),

TankOmat (tank stok kontrol), PetrOmat (market satış stok kontrol ve muhasebesi), FuelOmat (taşıt tanıma sistemi), TankerOmat (tanker satış stok kontrol), CentrOmat (merkezi yönetim sistemi), Uydutek (araç takip sistemi), Monitor+(EPDK - Merkezi alarm, yakıt kaçak takip sistemi) ve TDR (Maliye Bakanlığı onaylı pompa yazarkasa) olarak sıralanıyor. Şirket, dünyada ilk kez cepten istasyon yönetimi servisi de veriyor.

Kitap Katalog Poster Dergi Broşür

Insert Flyer

%100

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

**WEB
OFSET**

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

**BASKI SEKTÖRÜNÜN
BÜYÜK GÜCÜ**

Vatan Ofset

YAYINCILIK VE MATBAACILIK A.Ş.

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

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

www.vatanofset.com



Şube dışı işlemleri daha hızlı, daha kolay ve güvenli yapan ekip



Direkt Bankacılık Ekibi'nde görev yapan 34 kişilik genç ve dinamik ekip, Finansbank'ın şube dışındaki tüm kanallarını yönetiyor. Yeni teknolojileri bankacılık işlemlerine hızla uyarlayan ekibin hedefi; kullanımı kolay, karmaşadan uzak sistemlerle müşterilerine en hızlı ve güvenli hizmeti sunmak...



**Finansbank
Bilgi
Teknolojileri,
Operasyon,
Kanallar ve
İş Geliştirme
Genel Müdür
Yardımcısı
Mehmet Kürşad
Demirkol**



Soldan
sağa ön sıra:

**Nimet Türkkahraman,
Eylem Akbulut, Yıldız
Tokcan, Gamze Öztürk**

Soldan sağa arka sıra: **Gizem Işılray
Elmacı, Kıvanç Akdeniz, Serhat
Yıldırım, İda Sevilya, Erdal Albayrak,
Alican Seren, Sinem Şen, Mehmet
Kürşad Demirkol, Uluç Altın, Selen
Gülbahçe, Egemen Erdoğan,
Hazar Gizem Peker, Efehan
Tipi, Berk Işık, Aydın
Cebeci**

Bankacılık işlemlerinin şube dışı alanlara, özellikle de mobile kayması, bankaların bu alanda hizmet veren birimlerinin görev ve sorumluluklarını artırıyor. Birkaç yıl öncesine kadar sadece ATM'lerin geliştirilmesi için çalışan yapan bu ekipler artık internet şubesi, cep şubesi gibi çeşitli kanalların yanı sıra yeni ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi, var olanların da daha kullanışlı ve güvenli hale getirilmesi gibi çok geniş bir alanda hizmet veriyor.

“Ayn Ekibi” bölümümüzün bu ayki konuğu, banka içindeki fonksiyonları gittikçe artan Finansbank Direkt Bankacılık Ekibi oldu. Bu genç ve dinamik ekibi, Finansbank Bilgi Teknolojileri, Operasyon, Kanallar ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Kürşad Demirkol yönetiyor.

34 kişinin görev yaptığı “Direkt Bankacılık” bölümü altında “Direkt Bankacılık Pazarlama” ile “Direkt Bankacılık Yatırımları ve Hizmet Kalite Yönetimi” adlı iki ayrı bölüm bulunuyor. Direkt Bankacılık Pazarlama bölümü, çeşitli kanalların pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesi ve bu kanallara müşteri kazandırılmasından sorumlu. Bu bölüm bünyesinde yer alan pazarlama ve iletişim ekipleri ise Finansbank’ın ürünlerinin dijital mecralarda tanıtım ve satış faaliyetlerinin planlanması, yürütülmesi ve sosyal medya yönetiminden sorumlu.





Soldan sağa:
Erdal Albayrak,
Berk Işık,
Mehmet Kürşad
Demirkol,
Serhat Yıldırım



Finansbank
Direkt
Bankacılık Ekibi

“Direkt Bankacılık Kanalları Yatırımları ve Hizmet Kalite Yönetimi” bölümü ise üç farklı ekipten oluşuyor. Bunlardan “ATM Kurulum ve Verimlilik Yönetimi” ekibi, ATM/kiosk ağının büyütülmesi ve yatırımlarından sorumlu. “ATM Kasa Farkları ve Mutabakat” ekibi, Finansbank ATM’lerindeki tüm finansal problemlerin çözümünü sağlıyor. “Hizmet Kalite Yönetimi” ekibi ise tüm kanallar için müşteri taleplerini ve sorunlarını takip edip müşteri memnuniyetini artırıyor.

Ekiplerin görev yaptığı alan, banka içindeki tüm birimlerle temas halinde olmayı gerektiriyor. Demirkol, “İşimizi yaparken banka içindeki hemen her birimle dirsek teması halinde çalışıyoruz. Pazarlama-satış için iş birimleri ve iletişim ekipleriyle, tüm geliştirmelerde IT ve FIGS ekipleriyle, yatırımlarla ilgili satın alma ekipleriyle, müşterilerden gelen sorunlarla ilgili de Müşteri Çözüm Merkezi ile çalışıyoruz” diyor.

Finansbank müşterilerinin yüzde 65’i ADK kullanıyor

Demirkol, Finansbank müşterilerinin yaklaşık yüzde 65’inin alternatif dağıtım kanallarını (ADK) kullandığını belirterek “Dijital kullanım yaygınlaştıkça şubelerdeki işlem payı azalıyor. Para çekme ve yatırma gibi işlemlere ek olarak kredi kartı ödemeleri gibi işlemler de yoğun olarak ATM kanalına kayıyor” diyor.

Kullanım oranının artmasını bağlı olarak gelişim stratejilerinin odağında mobilin önemli bir yer aldığı belirten Demirkol, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Dijital bankacılık yani internet ve mobil bankacılık kullanımı giderek artıyor. Müşteri portföyümüzün yüzde 30’a yakını dijital bankacılık kanallarından hizmet alıyor. Bu oran 2 yıl önce yüzde 20’ler civarındaydı. Akıllı telefonların mobil internet erişimini kolaylaştırması ve yaygınlaştırmasının bir sonucu ola-



*Direkt Bankacılık Kanalları Yatırımları
ve Hizmet Kalite Yönetimi Ekibi*

rak, internet bankacılığında mobil bankacılığa doğru bir göç olduğunu söyleyebiliriz. Yeni müşteriler de çoğunlukla mobil bankacılık kullanmayı tercih ediyor. Mobil bankacılık kullanıcıları internet bankacılığını şimdiden geçti.” Finansbank ATM’leri daha çok para çekme ve para yatırma işlemlerinde kullanılıyor. Müşterileri şubelerden ATM’ye yönlendirme çalışmalarının devam ettiğini belirten Demirkol, dijital kanallarda ise öncelikle gözlem/ince-

leme işlemlerinin öne çıktığına işaret ediyor: “Müşterilerimiz yoğun olarak kredi kartı ve hesap gözlem işlemleri için dijital kanalları kullanıyor. Ardından para transferi ve ödemeler gibi finansal işlemler geliyor. Kanallarımızla ilgili geliştirmelerimiz sürekli olarak devam ediyor. Geliştirme süreçlerinde ‘mükemmel müşteri deneyimi’nden yola çıkarak müşterilerimizin sık kullandıkları işlemlere daha kolay ulaşmalarını sağlamak amacıyla projeler yürü- ▶



*Direkt Bankacılık Kanalları Yatırımları
ve Hizmet Kalite Yönetim Bölümü*



Finansbank Direkt Bankacılık Ekibi

tüyor, en sık yapılan işlemlerin süresini ve ekran sayısını kısaltmaya önem veriyoruz.”

Tüm kanallarda tek şifreyle işlem dönemi

Finansbank Direkt Bankacılık Direktörlüğü, son yıllarda çok sayıda yeni projeye atıyor. Örneğin, kartsız login (giriş) projesiyle ATM’de kart zorunluluğu ortadan kaldırıldı. Ayrıca alternatif dağıtım kanallarının tamamı için tek şifreyle müşterilere hizmet verilmeye başladı. Demirkol, dijital taraftaki geliştirme ve yeniliklerin artık daha çok mobil kanala yoğunlaştığına dikkat çekiyor. “Bir özelliği öncelikle

mobil kanalmıza ekleyip ardından diğer kanalları değerlendiriyoruz” diyen Demirkol, Touch ID (parmak iziyle kimlik tanımlama) gibi özellikleri ve Apple Watch gibi yeni teknolojileri hemen tüm kanallara adapte ettiklerini vurguluyor. Finansbank, “Online Kredi” ürünüyle müşterilerine diledikleri yerden, diledikleri zaman, cep ya da internet şubesi üstünden başvurma imkanı sunuyor. Onayın ardından da krediyi anında hesaplarına aktarma konforu yaşıyor. Banka müşterilerinin Finansbank internet şifresiyle doğrudan e-Devlet Kapısı’ndan giriş yapabildiğini de belirtelim. ☹



Finansbank Direkt Bankacılık Pazarlama Bölümü



13 BİN FİNANŞÇI'NIN MOTİVASYON KAYNAĞI

Finansbank, 2015 yılının ilk yarısının sonunda tüm yönetim birimlerini, 2014'te Soyak İnşaat'tan satın aldığı Kristal Kule'ye taşıdı. Finansbank Genel Müdürü Temel Güzeloğlu, Finansbank Kristal Kule'nin, çalışan sayısı 13 bini aşan "Finansçı" ailesini motive ederek verimliliği artırdığını vurguluyor.

İstanbul'un yeni sembol binalarından Finansbank Kristal Kule, 6 yüzeyle köşegeninden simetrik kesilmiş kristal formuyla dikkat çekiyor. 41 katlı ve 168 metre yüksekliğindeki bina, uluslararası birçok mimari ödül almış, birçok büyük kurumun merkez binalarına imza atmış Pei Cobb Freed & Partners (PCF&P) bünyesinde, mimar Henry N. Cobb ve José Bruguera tarafından tasarlandı. Bank of China Tower (Hong Kong), ABN Amro



Bank (Amsterdam), IMF (Washington DC), OECD (Paris), Torre Espacio (Madrid), Goldman Sachs (New York) ve Palazzo Lombardia (Milano) gibi merkez binalarının yanı sıra Paris'teki meşhur Louvre Müzesi'ndeki Cam Piramit'te de yine bu firmanın imzası var.

Finansbank Kristal Kule'nin iç mimarisi de yine binanın yaratıcısı PCF&P tarafından yapıldı. Kulede yönetim birimlerinin çalışma alanlarının yanı sıra 2 adet toplam 750 kişilik kafeterya, 18 salon kapasiteli Toplantı Merkezi, 260 kişilik oditoryum, Çarşı (kuaför, market, kitapçı, kafe, kuru temizleme, terzi, ayakkabı boyacısı, poliklinik, şube), Sanat Galerisi, 1.000 metrekarelik Fitness Salonu, 16 sınıf kapasiteli ve yüksek teknik donanıma sahip Eğitim Merkezi ve iç bahçeler yer alıyor.

Dijital dönüşümün ana bileşeni nakitsiz ödemeler oluyor



Pelin Güven
Bankalararası Kart Merkezi
Strateji ve Bilgi Yönetimi Müdürü

Dünyadaki dijital dönüşüm, teknolojinin gelişim ve değişim hızı tüm sektörlerin iş yapış biçimini tamamen değiştiriyor. Ödemeler sektörü ise yeni teknolojiler ve gelişmelerle birlikte bu dönüşümün ana bileşenlerinden biri olmaya doğru ilerliyor. Makineler arası internet, nesnelerin interneti (internet of things) gibi yeni yeni gelişen önemli ana trendlerle birlikte ödemenin önemi yükselirken, alışveriş süreçleri içindeki entegrasyonu da artırıyor. Bunu biz dijital dönüşümün içinde nakitsiz ödemelerin büyüklüğünden görebiliyoruz.

Capgemini ile The Royal Bank of Scotland ortaklığıyla hazırlanan "2015 Dünya Ödemeler Raporu"na (World Payments Report 2015) göre, 2013 yılında dünya genelinde 358 milyar adet nakitsiz ödeme işlemi gerçekleşti. Bu alanda 2012 yılında yüzde 7.6, 2013 yılında ise yüzde 7.5 artış kaydedildi.

Türkiye ortalamasının üstünde

Türkiye, nakitsiz ödemelerdeki büyüme açısından, hızı biraz yavaşlasa da hala dünya ortalamasının oldukça üzerinde oranlara sahip. Nakitsiz ödemelerdeki yıllık artış 2012'de yüzde 15.1, 2013'te yüzde 12.4, 2014'te ise yüzde 8.2 olarak gerçekleşti. Dünya çapında nakitsiz ödemelerdeki payı en yüksek ülke olan ABD'de ise 2012'de yüzde 3.3, 2013'te de yüzde 4.7 büyüme görülüyor.

Nakitsiz ödemelerde 2013'te en hızlı büyümeyi yüzde 21.6 ile Çin'in dahil olduğu gelişmekte olan Asya bölgesinin göstermesi dikkat çekiyor. Artan internet kullanımı ve mobil ödemelerin yaygınlaşmasıyla Çin ve Hindistan'ın dahil olduğu gelişen Asya bölgesinin dünyadaki nakitsiz ödemeler içindeki payını artırarak dijital ödemelere önemli bir katkı sağlayacağı öngörülüyor.

Tüm bu rakamların ışığında, dünyayla kıyaslandığında aslında Türkiye'nin çok daha dikkat çekici bir dijital dönüşümün içinde olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'de kartlı ödemeler 2012 yılında yüzde 15, 2013'te de yüzde 12.2 büyüdü. 2014'te ise bu oran, Türkiye ekonomisinde yaşanan soğuma ve hayata geçirilen makro tedbirlerin etkisiyle yüzde 7.6'ya geriledi.

Yine Türkiye'de 2013 yılında 3.5 milyar nakitsiz ödeme işlemi gerçekleştiğini görüyoruz. Kartlı ödeme sektöründe gerçekleşen bu işlem sayısı, Türkiye'de nakitsiz ödemelere geçişin ne kadar önemli bir noktaya ulaştığını ortaya koyuyor.

Geleneksel "out", kolay-hızlı-basit "in"

Biraz da diğer yöntemler, geleneksel dediğimiz kanallarla, dijital dönüşümle gelen yeni ödeme yöntemlerini karşılaştıralım. Değişim hızını ve yönünü burada da görmek mümkün. Örneğin, 2013 yılında global olarak tüm nakitsiz ödeme türlerinin işlem adetleri artarken sadece çekle yapılan ödemeler yüzde 10.9 azalmış. Türkiye'de tüm nakitsiz ödeme işlemleri içinde adetsel olarak sadece yüzde 0.5 paya sahip olan çekler de global trendlere paralel 2013 yılında yüzde 7 oranında azalmış. Görüldüğü gibi, geleneksel bir ödeme yöntemi olan çekin yerini artık daha kolay kullanılabilen, operasyonu daha kolay ürünler almaya başlamış.

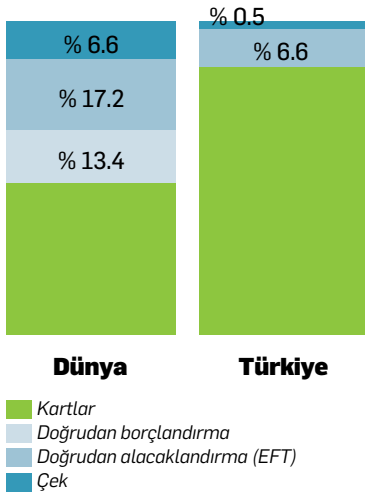
Bunun yanı sıra 2012 yılında dünya çapında tüm nakitsiz ödemeler içinde yüzde 60.9 olan kartlı ödemelerin payı, 2013'te yüzde 62.8'e ulaşmış durumda. Türkiye'de ise nakitsiz ödemeler içerisinde kartlı ödemelerin payı 2012'de yüzde 93.1, 2013'te yüzde 92.9, 2014'te de yüzde 92.4 seviyesinde oluştu. Buradan da ödeme sistemlerinde hızlı ve kolay geçişte Türkiye'nin daha hızlı hareket ettiğini görebiliyoruz.

Sadece kullanım frekansında değil, kullanım hacminde de kartlı ödemeler, Türkiye'de önemli bir yer tutuyor. Kartlı ödemelerin toplam tüketim hacmi içerisindeki payı 2002 yılında yüzde 9 iken, 2014 yılında yüzde 38 olarak gerçekleşiyor. Bu yükselen oranlara rağmen Türkiye'de kayıt dışı ekonomi ve bankacılık sistemine girmemiş nüfus düşünüldüğünde, daha nakitsiz ödemelerde gidilecek yolun olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle dünyada yaygın olarak kullanılan banka kartlarının Türkiye'de mikro ödemelerde tercih edilmesi de önemli bir gelişim alanına işaret ediyor.

Ödemelerin "bilinmeyen" yüzü

Dijital dönüşümün bir sonucu olarak tüm dünyada "bilinmeyen" ya da diğer bir tabir-

NAKİTSİZ ÖDEME İŞLEMLERİNİN ÖDEME YÖNTEMLERİNE GÖRE DAĞILIMI



Kaynak: Capgemini Financial Services Analysis, 2015; ECB Statistical Data Warehouse, Eylül 2014'te açıklanan 2013 değerleri; Aralık 2014'te yayınlanan Bank for International Settlements Red Book 2013 değerleri

“Çek gibi geleneksel ödeme yöntemleri yavaş yavaş tarihe karışıyor. Ödeme sistemlerinde ‘hızlı ve kolay’a geçişte Türkiye daha hızlı hareket ediyor.”



le “görünmeyen” ödemeler artıyor. Ulaşım kartları, yemek kartları gibi kapalı devre sistemler, dünyada PayPal, AliPay gibi örnekleri olan banka dışı kurumların dijital cüzdanları, Kenya’da M-Pesa gibi banka dışı kurumlar tarafından yönetilen mobil para sistemleri ve son dönemin en büyük merak konusu Bitcoin gibi sanal para birimleri, ödemelerin “bilinmeyen” yüzünü oluşturuyor.

“Bilinmeyen ödemeler”in büyüklüğü konusunda farklı değerlendirmeler var. 2015 Dünya Ödemeler Raporu’na göre, 2014 yılında toplam nakitsiz ödemelerin yüzde 10’u kadar “bilinmeyen ödeme” yapıldığı tahmin ediliyor. Ancak bazı sektör uzmanları ise bu oranın yüzde 20’leri bulduğunu düşünüyor.

Müşteriler daha hızlı ve kolay ödeme hizmetleri talep ederken, ödeme sektöründeki oyuncuların potansiyel açısından “bilinmeyen ödemeler”i hedefleyerek strateji belirlemelerinin artık bir zorunluluk olduğu söylenebilir.

Temel standartlar ve inovasyon

Bölgesel olarak ödeme sektörünün ve düzenleyicilerin farklı öncelikleri olabilir. Ancak yeni oyuncuların pazara girmesiyle birlikte sektöre ivme kazandırarak girişimler de ön plana çıkıyor. Standartlaşma, özellikle farklı bölgelerde uyumlu çalışılabilirlik için önemli faydalar sağlıyor. Avrupa’da düzenleyiciler, banka ve banka dışı kurumların ortak kullanılabileceği uygulamalar geliştirilmesini sağlayacak standartları destekliyor.

Türkiye’de çıkarılan 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” da tam olarak bu amaca hizmet etmesi için Avrupa’daki gelişmelere paralel hayata geçirildi. Bu şekilde Merkez Bankası (TCMB) sistemlerin sağlıklı çalışmasını sağlarken, BDDK da banka dışı kurumların sektöre girmesini sağlayacak temel kuralları belirlemiş oldu. Bu düzenlemeyle özellikle bankacılık sistemine girmemiş yeni müşteri segmentlerinin nakitsiz ödeme hacimlerini artırması bekleniyor. Gerek global gerekse yerel anlamda sektörün düzenleyicilerden beklentileri, farklı bölgelerdeki ürünlerin uyumlu çalışabilmesini sağlayabilecek standartları belirliyor. Böylece inovasyonu engelleyecek bariyerler de ortadan kaldırılmış oluyor.

Rekabet giderek kızışıyor

Tüm dünyada ödemeler pazarı değişiyor. Son yıllarda değer zincirinde verilen hizmetlerin bölünerek farklı oyuncular tarafından verilmeye başlaması, “bilinmeyen ödemeler”in

gelişimi, inovasyon, banka dışı oyuncuların getirdiği rekabet ve değişen düzenleyici gündemi bu değişimi sürükledi. Bankaların müşteri hesabına sahip olmaları ve bütünsel ödeme hizmeti verebilme avantajları pazarda başarılı olmaya devam etmelerini de sağlayacak.

Dünyada son dönemde gerçek zamanlı ödemeler, hesabınızdan gönderdiğiniz paranın saniyeler içinde alıcı hesapta kullanılabilir hale gelmesi, sektörün büyümesini destekleyecek işlem hızlarını artıracak, riskleri ve dolandırıcılığı (fraud) azaltacak, yeni gelir kaynakları yaratacak, işlem maliyetlerini düşürecek ve yeni pazarlara ulaşımı sağlayacak katalizör olarak görülüyor. Bu ödeme altyapısı varsa bankalar katma değerli servisler sunarak işlem adetlerini artırabiliyor. İngiltere’de mobil üzerinden 7/24 P2P (kişiden kişiye para transferi) yapmayı sağlayan PayM, P2M (kişiden üye işyerine ödeme) imkanı sunan Zapp bu gelişmelere örnek verilebilir. Türkiye’de de bu tür katma değerli servisler sunan farklı örnekler mevcut.

BKM Express’in misyonu

PayM örneğinde olduğu gibi bankaların rekabet anlayışıyla hayata geçirdiği, Türkiye’nin dijital cüzdanı BKM Express, 7/24 karttan karta para transferini mümkün kılıyor. Ayrıca mobil ödeme fonksiyonuyla e-ticaret ve mobil ticarete yaygın olarak kullanılabilirken; restoran, akaryakıt istasyonu ve perakendede pilot projelerle mağaza içi ödemeleri müşterilerin deneyimlemesini sağlıyor. Diğer taraftan, Merkez Bankası tarafından yönetilen elektronik fon transfer sistemi, yüksek tutarlı ödemeler ve perakende ödemeleri gerçek zamanlı birebir gerçekleşiyor. Söz konusu güvenli ve güçlü altyapı olduğunda, Türkiye bu konuda yine örnek bir konumda yer alıyor.

Günün sonunda sektördeki tüm oyuncular, sürekli olarak en önemli paydaşlarının yani müşterilerinin değişen ihtiyaçlarını karşılayacak iş modelleri ve değer önermeleri geliştirmek zorunda. Ödemeler sektöründe, dijital çağın hızı nedeniyle zemin daha da kayganlaşacak. Bu dönemde müşteri ihtiyaçlarına odaklanmak, operasyonel çeviklik, diğer oyuncularla ve düzenleyicilerle işbirliği temel başarı kriterleri olarak öne çıkacağını söyleyebiliriz. ☹

Referans: World Payments Report 2015 Capgemini, Royal Bank of Scotland, <https://www.worldpaymentsreport.com/>

ÖZET

Ödemeler sektöründe, dijital çağın hızı nedeniyle zemin daha da kayganlaşacak. Bu dönemde müşteri ihtiyaçlarına odaklanmak, operasyonel çeviklik, diğer oyuncularla ve düzenleyicilerle işbirliği, temel başarı kriterleri olarak öne çıkacak...



İşte Ortadoğu ve Balkanların ödeme şampiyonu adayı

Tersine beyin göçünün en başarılı örneklerinden Barbaros Özbugutu ve Tahsin Isin'in kurduğu iyzico, son 1 yılda ciro bazında yüzde 800 gibi rekor bir büyümeye imza attı. Ortaklar, "Bu coğrafyada bir ödeme şampiyonu çıkacaksa Türkiye'den çıkacak; Türkiye'den bir ödeme şampiyonu çıkacaksa o da iyzico olacak" diyor...

ABDULLAH ÇETİN

Yıl 2011. Almanya'nın "Türk kenti" Köln'de bir restoran; iki genç karşılıklı oturmuş yemek yiyor. Gurbetçi ailelerin çocuğu olarak Almanya'da doğup büyümüşler. Biri bilgisayar mühendisliği, diğeri ise işletme ve ekonomi bölümlerinden mezun...

1976 doğumlu Tahsin Isin'in kendi şirketi var. PayPal, Klarna, Click&Buy gibi tanınmış ödeme sistemleri şirketlerine yazılım, modül temin ediyor.

1977 doğumlu Barbaros Özbugutu ise İsveç merkezli ödeme sistemleri şirketi Klarna'nın Almanya ofisinde ülke müdürü olarak çalışıyor.

İş gereği tanışıp arkadaş oluyor ve o yemekte anavatanla-

rı Türkiye'de neler yapabileceklerini konuşuyorlar. Önce bankacılık geliyor gündeme. Ama bu alanda Türkiye'de neredeyse yapılmadık iş kalmamış; taksitler, indirimler, sadakat uygulamaları, internet bankacılığı, mobil bankacılık... "Bankacılıkta bize ekmek yok" diyorlar ve o dönemde Markafoni, Trendyol gibi girişimlerle popülerliği artan e-ticarete odaklanıyorlar. Sonra da sanal POS tedariki temelinde, kolay ve güvenli bir ödeme sistemi yönetim platformu kurup e-ticaret dünyasına yönelik çözüm sunmaya karar veriyorlar.

İlk "meleklerini" Viyana'da buldular

Evet, alan niş, potansiyel de çok yüksek. Ama sermaye

yok. Üstelik Almanya gibi istikrarlı bir pazardaki yüksek gelirli işlerini ve konforlarını bırakıp bilinmeze, riski yüksek bir maceraya doğru yola çıkacaklar. Bunun üzerine planladıkları işe güçlü bir sermayeyle girmek, riski paylaşmak için “melek yatırımcı” arayışına giriyorlar. İsterseniz bu noktada, sermaye arayışında ilk bağlantıyı kuran Barbaros Özbugutu’ya biralalım sözü:

“Klarna’dan önce dünya ödeme sistemleri devi First Data’da çalışıyordum. Oranın tepe yöneticilerinden Stefan Klestil ile bağlantım vardı. Ödeme sistemleri ve bankacılık konusunda tanınmış bir isim olan Klestil, aynı zamanda Avusturya eski cumhurbaşkanının oğlu. Fikrimizi anlatınca beni Viyana’ya davet etti. İki hafta sonra da bir odada, başta Stefan Klestil olmak üzere Avrupa ödeme sistemleri sektörünün önde gelen 8 temsilcisine sunum yaparken buldum kendimi. Ardından da 1 milyon dolar tutarındaki ilk dış yatırımımızı, bu yatırımcılar tarafından oluşturulan Pahle Invest’ten almış olduk.”

Valizin üzerindeki İsveç bayrağıyla gelen 250 bin Euro

Avrupalı sermayedarlarının da desteğiyle 2012 yılında kurulan iyzico’ya ikinci yabancı sermaye girişi tamamen bir tesadüf eseri gerçekleşiyor. Barbaros Özbugutu, 2013 yılının şubat ayında düzenlenen Startup Türkiye etkinliğine katılmak üzere Antalya’ya gidiyor. Uçaktan indiğinde havalimanında, bavulunun üzerinde İsveç bayrağı olan bir genç dikkatini çekiyor. Klarna’dan dolayı merak edip ne iş yaptığını soruyor. Netprice.com’un CEO’su ve Japon kurucu ortağı Teruhide Sato’nun yardımcısı olduğunu öğreniyor. Biraz sohbet edip karşılıklı ne iş yaptıklarını öğrenince, konuşma Sato ile bir öğle yemeği randevusuyla sonlanıyor. Özbugutu, “Sato’ya 25 dakika girişimimizi anlattım, 28’inci dakikada 250 bin Euro yatırım sözünü aldım. Böylece Avusturya, Alman ve Japon yatırımcılardan toplam 1.4 milyon dolarlık yatırımı kapmış olduk” diyor. iyzico, bu kaynağın önemli bir kısmını kredi kartı bilgilerini saklama, abonelik sistemi, iyzico Platform gibi çalışmalar için kullanıyor.

Sahibinden.com da onlardan hizmet alıyor

Şirket kuruluşu ve sermaye tamam. Sıra bankalarla anlaşmaya geliyor. 2013 yılının başları; ortaklar çanta ellerinde banka banka dolaşmaya başlıyor. Kendilerini anlatıp onları sanal POS aracılığı için ikna etmeye çalışıyorlar. Nisan 2013’te ilk çözümünü lanse eden iyzico, ilk banka anlaşmasını İş Bankası’yla imzalıyor. Tahsin Isin, “Bütün büyük bankalarla anlaşma imzalama süreci ise 1.5 yılı buldu. Zahmetli bir süreç oldu ama sonuçta Türkiye’nin bütün büyük bankaları için loyalty, taksitlendirme, indirim gibi çözümleri sunabilir hale geldik” diyor. iyzico, şu anda e-ticaret ödeme aracılığı konusunda 12 banka ve 7 kart programıyla entegre sanal POS hizmeti veriyor. Kasım 2015 sonu itibarıyla şirketin ticari işlem yapan aktif 4 bin 500’ün üzerinde üye işyeri var. Bunlar arasında Türkiye’nin en büyük e-ticaret siteleri de yer alıyor. Sahibinden.com, Armut.com, Zebromo.com, Zet.com, Gardrops.com, Bizde.com, Garajyeri.com, Onlira.com, Degerliesyalar.com, Kapgel gibi popüler 24 sanal pazaryeri de iyzico’nun ödeme altyapısı sunduğu markalar arasın-

iyzico

da. Bu pazaryeri bünyesinde mağaza açan, bireysel satış yapan girişimciler de alt üye işyeri hesabı açarak iyzico’dan hizmet alıyor. Isin, bu şekilde iyzico’ya bağlı 50 binin üzerinde satıcı hesabı olduğunu anlatıyor.

İlk yerli yatırım 212’den geldi

iyzico’nun aldığı yatırımlara dönecek olursak... Girişim, yatırım ve faaliyet başlangıcı için gerekli sermaye temin edilmiş, şirket kurulmuş, bankalarla anlaşmalar tamamlanmış, üye işyeri sayısı artmaya başlamış, hedefler büyümüştü. Sıra iyzico’yu bu büyüyen hedeflere taşıyacak yeni sermaye teminine gelmişti...

Ortakların sermaye arayışı bu kez Türkiye’de yanıt buluyor. Numan Numan ve Ali Karabey tarafından 2010 yılında kurulan 212 Venture Capital, ikinci tur (Series B) yatırımı olarak iyzico’ya 2.9 milyon TL sermaye sağlıyor. Özbugutu, bu yatırımı yerel ve global bir satış ekibi kurmak, ödeme aracılığı ve e-para lisans çalışmalarına hız vermek, yeni çözüm ve hizmetler geliştirmek için kullandıklarını anlatıyor. ▶

iyzico, Facebook’ta

“like” yapar gibi kolay ama bir o kadar da güvenli e-ticareti mobil ve masaüstü cihazlar üzerinden mümkün kılmayı hedefliyor.



Barbaros
Özbugutu

IFC'nin kapısını Almanca ile açtılar

iyzico'nun Dünya Bankası Grubu üyesi IFC'nin (Uluslararası Finans Kurumu) önderliğinde aldığı 16 milyon TL'lik yatırımın da ilginç bir hikayesi var. İsterseniz onu da Barbaros Özbugutu'dan dinleyelim:

"Aslında 80 milyar dolara ulaşan devasa bir fonu yöneten IFC'ye başvururken çok da umutlu değildik. 3 milyon dolar gibi, onlar için devede kulak bir miktardı talebimiz. Yönetim kurulunun üç üyesi olarak gidip Amerika'da IFC'nin bizim için görevlendirdiği yetkilileriyle görüştük. Tanışırken aramızda Almanca konuştuğumuzu görünce onlar da aynı dilden devam etmeye karar verdiler. Şansımıza onların da ana dili Almancaydı. Böylece samimi bir ortam oluştu ve işimiz inanılmaz kolaylaştı. Sonuçta, 3 milyon doları IFC'den olmak üzere, yine IFC'nin liderlik ettiği bu turda; önceki turda da yatırım yapan 212 ve Speedinvest Invest'in yanı sıra Endeavor Catalyst'in katılımıyla 16 milyon TL'lik yatırım aldık."

Barbaros Özbugutu, son olarak IFC ile birlikte iyzico'nun Türkiye'ye 9 milyon dolarlık yabancı sermaye kazandırdığını vurguluyor.

"Türkiye'nin PayPal'ı, ödeme şampiyonu olacağız"

Peki iyzico, bu son ve önemli kaynağı hangi hedef ve amaçlar için kullanacak? Öncelikle işin ve sermayenin büyüme-

Aynı zamanda İsveçli ödeme sistemleri devi Klarna'nın Türkiye temsilcisi gibi çalışan iyzico, tesettür giyim markası Modanisa'yı, Avrupa'da satış yapabilmesi için Klarna'nın sistemine **entegre etmiş...**

sine paralel olarak çalışan sayısının arttırıldığını belirtelim. Özbugutu, 2014'te 10-12 olan çalışan sayısının 2015'te 42'ye çıktığını anlatıyor. 2014'ten 2015'e yıllık büyüme ise işlem adedi ve işlem hacmi açısından yüzde 800 gibi inanılmaz bir orana ulaşmış.

Özbugutu, IFC yatırımından sonra KOBİ'lerin dijitalleşme sürecine katkı sağlamayı öncelikler arasına alacaklarını vurguluyor. Bu konuda da yine Almanya'dan yola çıkarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Türkiye'de şu an 65 bin tane e-ticaret sitesi var. Almanya'da ise bu rakam yaklaşık 700 bin. Bu da mevcut sayının en az 10'a katlanabileceği muazzam bir potansiyele işaret ediyor. İşte iyzico olarak bu açıdan Türkiye'nin PayPal'ı olmayı hedefliyoruz. Almanya'daki dijitalleşme sürecinde, e-ticaret yapacaklar 'Ödemeyi nasıl yöneteceğim' dediğinde aklına hemen PayPal geliyordu. Türkiye'de de bizim amacımız, bu girişimcilerin aklına gelecek ilk seçenek olmak. PayPal'ın Almanya'daki şirketlerin dijitalleşme sürecinde üstlendiği role talibiz. Asıl hedefimizse iyzico'yu önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yakın çevresinde; Doğu Avrupa, Ortadoğu, İran, Türk Cumhuriyetleri'nin de dahil olduğu coğrafyada 'ödeme şampiyonu' yapmak."

Türk pratikliğini Alman disipliniyle birleştirip güçlü bir şirket yaratma hedefiyle yola çıkan ortaklar, "Bu coğrafyada bir ödeme şampiyonu çıkacaksa Türkiye'den çıkacak; Türkiye'den bir ödeme şampiyonu çıkacaksa o da iyzico olacak" diyor. ☹

ALMANYA'DA 65 MİLYAR DOLAR, TÜRKİYE'DE 20 MİLYAR TL BİLE DEĞİL!

Türkiye'deki e-ticaret hacmi, 2014 yılında 14 milyar TL civarındaydı. Henüz netleşmiş bir rakam yok ama 2015 tahminleri 20 milyar TL'ye yaklaştığı yönünde. iyzico CEO'su Barbaros Özbugutu'nun verdiği bilgiye göre, Almanya'nın yıllık e-ticaret hacmi ise 65 milyar dolar. Türkiye'de 65 bin, Almanya'da 700 bin eBu da Türkiye pazarının önümüzdeki 5-10 yılda rahatlıkla 10'a katlanabileceğini gösteriyor.

Özbugutu, e-ticaret için ödeme hizmeti veren firmaların

sayısında ilk etapta artış bekliyor. Yabancı yatırımcıların da bu alana ilgi duyduğunu belirten Özbugutu, "Ancak bizim öncelikle pazarı büyütmemiz gerekiyor. Şu an Türkiye'de e-ticareti kullanan 5-6 milyon insana hitap ediyoruz. Bu altyapıyı öyle bir kurgulamamız gerekiyor ki en azından 20 milyon insana hitap edebilelim. Pazar bu seviyeye geldikten sonra zaten bir iki şirket sıvrılıp öne çıkacaktır. Sonra da satın alma ve birleşmeler gündeme gelecektir. Bu da 3-4 yıllık bir süreç demek" diyor.

Para topluyorlardı, artık para dağıtıyorlar

Yaşamları para toplamakla geçen iki ünlü para koleksiyoncusu, online alışverişte “cash-back shopping” sistemini Avantajix.com ile Türkiye’ye getirdi. Sadece bir fazla tıkla 100 liralık alışverişte; bazı sitelerden 2-3, bazılarındansa 50-60 lira nakit para iadesi almak mümkün...

iTÜ Endüstri Mühendisliği mezunu Güçlü Kayral ile Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler mezunu Tunç Buyurgan, çocukluk yaşlarında gönül verdikleri para koleksiyonculuğuyla ilgili çalışmaları ve yayınladıkları kitaplarla nümismat dünyasının önde gelen isimleri arasında yer aldı. Uzun süre özel sektörde üst düzey yöneticilik yapan Kayral ve Buyurgan, en büyük hobileri olan parayla ilgili ortak iş yapmak amacıyla kafa yorarken, dünyadaki online alışverişlerin dörtte birine yakınında kullanılan “cash-back shopping” uygulamasını Türkiye’ye taşımaya karar verdiler. Ardından da özel sek-

tördeki görevlerinden ayrılarak Avantajix.com’u kurdular.

Güçlü Kayral, Avantajix.com’un bir alışveriş sitesi olmadığını, üyelere kredi kartı bilgisi istemediğini söylüyor. Ardından da sistemin işleyişini şöyle anlatıyor:

“Biz alışveriş sitelerine müşteri

yönlendiriyor, karşılığında o sitelerden komisyon alıyoruz. Bu komisyonu da alışveriş yapan müşteriye ödüyoruz, Sistem oldukça basit. Avantajix.com’a ücretsiz üye olan kişi, internette bir şey almak istediğinde önce sitemize giriyor. Avantajix.com’da giyecek, yiyecek, otel rezervasyonu, araç kiralama, uçak bileti, sigorta gibi aradığı her şeyi bulabileceği, Türk ve yabancı 300’e yakın ünlü alışveriş sitesinin linki yer alıyor. Her alışveriş sitesinin yanında da ödenecek komisyon miktarı görülüyor. İstenilen siteden alışveriş yapıp çıkılıyor. Alman ürüne alışveriş sitesi bir indirim



uygulamışsa, bir kampanya düzenlenmişse, müşteri o indirimden, kampanyadan da aynen yararlanıyor. Bunların üzerine de Avantajix.com’un duyurduğu komisyon, nakit para olarak alışveriş yapılan ayın sonunda müşterinin hesabına aktarılıyor. Müşteri, Avantajix.com üzerinden değil de direkt siteye girmiş olsaydı, alacağı komisyondan haberi bile olmayacaktı. Yani yaptığı alışveriş karşılığı hiç hesapta olmayan ekstra bir para kazanmış oluyor.”

Sadece iadenin ilk 10 lirasını kesiyorlar

Türk halkının hızla büyüyen bir oranının internet üzerinden şu ya da bu şekilde para harcadığına işaret eden Kayral, “Ancak internetin tüm avantajlarından haberdar olduklarını söylemek zor. Sadece bir fazla tıkla 100 liralık alışverişte, bazı sitelerden 2-3 lira, bazılarındansa 50-60 lira nakit para iadesi almak mümkün. Üyeliliğimiz ücretsiz. Üye olan kişi, eğer alışveriş yaparsa kendisine iade edilecek paranın ilk 10 lirası yıllık hizmet bedeli olarak kesiliyor. 10 liranın dışında bir yıl boyunca yaptığı alışverişler karşılığı kazandığı para iadelerinin tamamı müşterilerin hesabına aktarılıyor” diyor.

İngiliz Financial Times gazetesi sistemi, “Ne alacağımı bilenler için bedava para” diye tanımlarken, ABD’de bu akımı başlatan eBates.com’un geçen yıl 1 milyar dolar karşılığında bir Japon şirketine satılması, sistemi 5 milyon İngiliz tüketicisiyle buluşturan Quidco.com’un üzerinden 800 milyon paundluk alışveriş yapılması, üyelerine 50 milyon paund dağıtması, cash-back sisteminin ulaştığı boyutları gözler önüne seriyor. ⊖





Başta bankalar olmak üzere büyük firmalara IT ürünleri tedarik eden Planet Bilgisayar, son birkaç yıldır geliştirdiği proje ve çözümlerle Bilişim 500 listesinin basamaklarını çok hızlı tırmanıyor. Son olarak TEB'in emeklilik kampanyasıyla adını duyuran şirket, ödeme sistemleri dahil mobil çözümler üzerine de kafa yoruyor...

**Onur
Işık**



Samsung'un platinyum partneri katma değerli projelerle büyüyor

Planet Bilgisayar, köklü olmasına rağmen kamuoyunda öyle çok tanınmış bir şirket değil. Ancak başta bankalar olmak üzere finans kurum ve kuruluşları onu yakından tanıyor. Çünkü en küçük Mouse dan tutun da en büyük storage server'ına, monitöründen yazıcısına, tabletinden telefonuna her türlü IT ürününü Planet Bilgisayar'dan temin eden onlarca büyük şirket var. Planet Bilgisayar, kurumsal ve bi-

reysel müşterilerine; elektronik ürünler, bilgisayar ve bilgisayar sarf malzemeleri, yazıcı ve baskı çözümleri kiralama ve servis hizmet alanlarında hizmet veriyor.

Dünyaca ünlü yazıcı üreticisi Xerox'un bayisi olarak İstanbul Esentepe'de kurulan Planet Bilgisayar, zamanla toplama bilgisayar, bilgisayar yedek parçaları temini gibi alanlara da girdi. Müşterilerine HP marka ürünleri de temin etmeye başladı. Ardından OKI de portföye dahil oldu. Son 5 yıldır ise Planet Bilgisayar'ın iş hacminin en büyük kısmını Samsung ve HP ürünleri oluşturuyor.

Planet Bilgisayar Genel Müdür Yardımcısı Onur Işık, Samsung'un platinyum partneri olarak büyük projelere imza atıklarını vurguluyor. Işık, "Samsung'un Türkiye'ye getirdiği tüm elektronik ürünleri müşterilerimize temin edebiliyoruz" diyor.

Bu noktada, Samsung'un platinyum partneri olabilmek için vergiler hariç yıllık 1 milyon doların üzerinde ciro yapmak gerektiğini belirtelim.

Planet Bilgisayar, HP ve Xerox'un Gold (altın), OKI'nin ve



daha yeni tarihlerde işbirliği yaptığı Microsoft ile Cisco'nun ise Select (başlangıç) partneri konumunda.

Bilişim 500'de ilk 100'e girecek

Planet Bilgisayar butik bir firma. Şu anda 21 çalışanı var. Butik olmasına rağmen Bilişim 500 listesinde 182'nci sırada yer alıyor. Onur Işık, Planet Bilgisayar'ın son 3-4 yıldır geliştirdiği katma değerli projelerle Bilişim 500 listesinden 400'lerden 300'lere, ardından da 182'nci sıraya yükseldiğini vurguluyor. Ardından da yeni hedefi, "kısa bir süre içinde ilk 100'e girmek" olarak açıklıyor.

Planet Bilgisayar, katma değerli projeler sayesinde cirosunu hızla artırmaya başlamış. Işık, 2015 yılını 20 milyon TL civarında ciroyla kapattıklarını açıklıyor. Bankalar için hazırladıkları projelerle birlikte Ağustos 2016'te, yıllık cironun rahatlıkla 30 milyon TL'ye ulaşabileceğini belirtiyor.

Planet Bilgisayar'ın iş hacminin yüzde 82'sini başta bankalar olmak üzere sigorta şirketleri, diğer finans kurumları ve bankaların iştiraklerine yapılan ürün ve hizmet satışı oluşturuyor. Işık, bu konuda Garanti Bankası'nın 12 yıldır büyük finans kuruluşları ve dev holdinglerin uzun süredir IT ürünlerini Planet Bilgisayar aracılığıyla temin etmesini örnek gösteriyor.

TEB'e 2 bin 998 yeni müşteri kazandırdılar

Planet Bilgisayar'ın son dönemde bir proje ve firmasına dönüştüğünü belirtmiştik. Şirket, bu konuda bankalar ve iştirakleriyle çok yakın çalışıyor. Işık, 3 ay kadar önce TEB ile birlikte yaptıkları emeklilik kampanyasını buna örnek veriyor. Hatırlanacağı gibi, emekli maaş hesabını TEB'e taşıyanlara Samsung tablet hediye ediliyordu. Bu projeyi Planet Bilgisayar, TEB'e önermiş. Bu sayede TEB, kampanya döneminde tamı tamına 2 bin 998 yeni müşteri kazanmış. Kampanyanın duyurulmasından tutun da tabletlerin yurtdışından getirilip sahiplerine ulaştırılmasına kadar tüm projeyi Planet Bilgisayar yürütmüş.

Onur Işık, kampanya öncesinde emekliler arasında bir anket yaparak, hangi hediyeleri verecek bankaya maaş hesaplarını taşıyacaklarını belirlemek istemiş. Altın, nakit para, tablet, televizyon, cep telefonu gibi seçenekler arasında yüzde 62'yle Samsung tablet en çok tercih edilmiş.

Işık, yine iki büyük bankayla, bu haber hazırlandığı sırada duyurusu yapılmamış, ancak ocak ayı içerisinde başlayacak iki önemli kampanyada benzer bir işbirliği gerçekleştirdiklerini açıklıyor.



Stratejik partner: Metamorfoz

Planet Bilgisayar, yeni dönemde bir proje ve çözüm firması olarak konumlandırıyor kendini. Hatta Onur Işık, "Uygun seçenek bulursak, kurumsal müşterilerimize temin ettiğimiz IT donanımları için katma değerli çözümler üretebilecek bir start-up'ı da bünyemize katabiliriz" diyor.

Nitekim bu kapsamda Samsung ile işbirliğinin de farklı bir boyuta taşınması gündemde. Onur Işık, başta NFC tabanlı HCE (host card emulation) olmak üzere mobil ödeme çözümleriyle adını duyuran Metamorfoz'la yaptıkları stratejik işbirliğinin bu yolda atılmış önemli bir adım olduğunu belirtiyor. Onur Işık ve Ergi Şener şimdilik ser verip sır vermese de bu adımın yine "mobil" konusunda olacağını kestirmek zor değil.

Kapalı devre e-ticaret sitesi de kuruyor

Planet Bilgisayar'ın katma değerli projelerinden biri de kapalı devre e-ticaret yani online alışveriş siteleri kurmak. Onur Işık, bu konuda ING Bank personeli için hazırladıkları alışveriş sitesini örnek gösteriyor. Planet Bilgisayar, bu gibi kapalı devre sitelerle kurumsal müşterilerine, piyasa fiyatlarının oldukça altında tutarlarla bireysel alışveriş imkanı sunuyor.



FINANSBANK'TA YETİŞTİ, VODAFONE VE SAMSUNG'DA PİŞTİ...

Elektronik haberleşme mühendisliği mezunu Onur Işık, iş hayatına 2003 yılında Finansbank'ın bilgi işlem bölümünde, telekomünikasyon ve IT altyapısı proje mühendisi olarak başladı. Kısa bir süre sonra satın alma ve proje ekibinin başına getirildi. Ardından IT ve teknoloji için satın alma operasyonlarından sorumlu müdür yardımcılığına terfi ettirildi. 2006'da ise bankanın IT ve ürün satın alma bölümü operasyonlarını onun sorumluluğuna verildi. Işık, 2009 yılında, o zaman Yıldız Holding (Ülker) bünyesinde olan Global İletişim'e transfer

oldu ve orada da satışın başına geçti. 2011'de katıldığı Vodafone'da finans sektörü satış müdürlüğünü üstlendi. 2013-2014 yılları arasında Türk Telekom'da da finans sektöründen sorumlu yöneticilik yaptıktan sonra 2014'te Samsung Türkiye'ye transfer oldu ve Eylül 2015'e kadar satış müdürü olarak görev yaptı. Eylül 2015'te Genel Müdür Yardımcısı olarak Planet Bilgisayar ailesine katılan Onur Işık, Samsung'daki uluslararası satış deneyimi sayesinde Planet Bilgisayar'ı yeni projelere yelken açtırmayı planlıyor.



E-ticarette havale açılımı yaptılar



Kariyerlerini profesyonellikten 'patronluğa' taşıyan dört arkadaşın kurduğu ComPay, e-ticarette havaleyle ödeme dönemini başlattı. Üye işyeri için sanal POS gerektirmeyen bu sistem, müşteriye de kendi bankasının internet/mobil şubesi üzerinden ödeme imkanı sunuyor...

ESİN GEDİK

Son yıllarda ödeme hizmetiyle teknolojiyi birleştiren çok sayıda yeni şirket kuruluyor. Kurucularının çoğu da ya eğitimini yeni bitirmiş ya da kariyerlerin henüz başında olan kişiler. Ancak sizinle paylaşacağımız hikaye, bu klişeye uymuyor. Yılların deneyimini teknolojiyle birleştiren ve kendileri için ikinci bir kariyer dönemi başlatan dört arkadaşın kurduğu ComPay'den söz ediyorum. ComPay Ödeme Çözümleri'nin kurucularından ikisi ban-

kaçlık sektörünün çok yakından tanıdığı isimler. Biri ödeme sistemleri alanında uzun yıllar yöneticilik yapan ve son olarak Akbank'ta ödeme sistemlerinden sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürüten Mine Könüman, diğeri de 17 yıl bankacılık yapmış, bu süreçte birçok yeni ürün ve hizmetin geliştirilmesinde aktif rol almış İrfan Aslan. Diğer iki ortak ise farklı kariyer geçmişlerine sahip. Rıza Erman Çağıl, uzun yıllar aile şirketine yöneticilik yapmış. Son ortak ise ABD'de 17 yıl boyunca farklı e-ticaret sitelerin-

de yöneticilik yapıp daha sonra Türkiye'ye yerleşen Celal Gürcüoğlu...

Bu dört ismin bir araya gelmesinin hikayesi de ilginç. İrfan Aslan, bu süreci kısaca şöyle anlatıyor: "Ben, Celal Gürcüoğlu ve Rıza Erman Çağıl ortaokul yıllarımdan beri arkadaşız. Bir araya geldiğimizde konuştuğumuz konulardan biri de ortak yapacağımız işler olurdu. Yaklaşık 2 yıl önce ödeme sistemleri alanında bir girişimde bulunmaya karar verdik. Doğal olarak da sektörde bu işin duayenlerinden biri olan ve daha önce birlikte çalıştığım Mine Könüman'ın kapısını çaldık. O da ortaklarımız arasında katıldı ve şirketin temellerini attık."

Peki ComPay Ödeme Çözümleri tam olarak nasıl bir hizmet veriyor, çözüm sunuyor? Şirketin yaptığı işi, e-ticaret siteleri ve bankalar arasında havale yoluyla ödeme hizmeti vermek şeklinde özetlemek mümkün. Mine Könüman, bu yöntemle ödeme sektöründeki önemli bir açığı kapattıklarını düşünüyor. E-ticarete banka kartıyla ya da banka hesabıyla alışveriş yapma fırsatının olmadığını belirten Könüman, "Kredi kartınız yoksa alışveriş yapamıyorsunuz. Oysa kredi kartı olmayanlar ya da kullanmak istemeyenlerin sayısı oldukça fazla. Kredi kartı kullanmak istemeyenlerin gidip bankadan ya da başka bir yerden havale yapmaları gerekiyordu. İşte biz bu açığı kapattık" diyor.

Sektörün e-ticarete banka hesabını tercih etmemesinin en önemli nedeni güvenlik sorunu... Daha önce bu konuyu konuştuğum bankacılar, "Türkiye'de sanal alışveriş ilgi son yıllarda artmaya başladı, güven ortamı henüz tam olarak oturmuş değil. Hal böyleyken kimse banka hesabını kullanmak istemiyor" yorumunu yapmıştı.

ComPay ortaklarına bu sorunu nasıl aştıklarını sordum. İrfan Aslan, şöyle yanıtıyor: "Bir e-ticaret sitesinin sahip olması gereken tüm güvenlik aşamaları bizde de var. Üstelik bizim sistemimizde kullanıcı banka kart numarasını ya da hesap numarasını girmiyor. ComPay ile ödemeyi tercih ettiğinde karşısına direkt olarak hesabının olduğu bankanın internet sitesi çıkıyor. Oraya kullanıcı adı ve şifresini giriyor, SMS'le gönderilen güvenlik kodunu girdikten sonra ödemesini yapıyor. Dolayısıyla bir bankanın internet şubesinin güvenliğiyle hizmet veriyoruz."

İzinleri almak 2 yıl sürdü

ComPay çalışmalarına, daha doğrusu bu sistemi pazarlamaya birkaç ay önce başlamış. Könüman, resmi kurumlardan alınması gereken izinlerin, altyapının ve sisteminin kurulması, denenmesinin yaklaşık 2 yıllık bir sürede tamamlandığını anlatıyor. Şirketin anlaşma yaptığı ilk banka Akbank, ilk üye işyeri ise Atlasjet olmuş. Birkaç aydır siste-

min kullanıldığını söyleyen İrfan Aslan, "Gelecek yılın ilk aylarında sonuçları almaya başlayacağız" diyor.

Könüman, ComPay'in özellikle bankacılık sektöründe büyük bir heyecanla karşılandığını söylüyor. Ortaklar, şirketlerini anlatmak için sektörle yaptıkları toplantılarda bankacı arkadaşlarının büyük desteğini almış. Könüman, halen birçok banka ve şirketle görüşmelerinin devam ettiğini, bazılarıyla anlaşmaların imzalandığını, 2016 yılının ilk aylarıyla birlikte ComPay ağının hızla genişleyeceğini anlatıyor. ComPay'in e-ticaret ayağındaki uzmanı olan Celal Gürcüoğlu ise bu sistemin perakende sektörü açısından önemini şöyle vurguluyor: "Hem ödeme tarafını sağlayan banka hem de satışı yapan şirketler için çok önemli bir fonksiyonu üstleniyoruz. Tek tek gidip anlaşma yapmaları gerekirken biz onlar adına bu görüşmeleri yapıyor, sistemi kuruyor ve işler hale getiriyoruz."

Yurtdışında banka kartıyla alışverişin çok yaygın olduğunu hatırlatan Gürcüoğlu, ComPay'le birlikte e-ticaret hacminin daha da artacağını düşünüyor. ☹



Mine Könüman



SANİYELER İÇİNDE ONLINE KREDİ ALINABİLECEK

ComPay ekibi, bir yandan işbirliklerini artırma çalışmaları yaparken bir yandan da yeni ürünler geliştiriyor. Mine Könüman, 2016 yılında birkaç yeni hizmeti daha kullanıma sunacaklarını anlatıyor. Bunlardan ilki online kredilendirme olacak. Könüman, "Banka müşterisi alışveriş yaparken krediye ihtiyaç duyduğunda hemen bankasıyla bir araya getirip saniyeler içinde kredi

kullanılmasına aracılık edeceğiz" diyor. Bu hizmetle hem müşterilerin taksit sınırlaması yaşamayacağını hem de bankalarına bağlılıklarının artacağını ifade eden Könüman, bankanın da hangi amaçla kullanılacağını bilerek krediyi vereceğine dikkat çekiyor. Online para yükleme, vergi ödemeleri, kamu ödemeleri gibi çok sayıda hizmet de yakında ComPay'in portföyünde yer alacak.

Ödeme aracıları ve e-para ihraççılarının dış hizmet alımları

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 yürürlüğe girmesiyle birlikte ödeme aracılığı hizmeti verenler ve elektronik para ihraççıları açısından gündeme gelen konuları tartışmaya devam ediyoruz.

Bu yazımızda, ödeme ve elektronik para kuruluşlarının dış hizmet alımı süreçlerini mevzuat kapsamında hangi çerçevede yürütmeleri gerektiğine ve ne gibi hususları dikkate almalarının önemli olduğuna değinmeye çalışacağız. 6493 sayılı kanun kapsamında çıkarılan “Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelik” ve “Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemlerinin Yönetimine ve Denetimine İlişkin Tebliğ” ile dış hizmet alım sürecinin sınırları belirlendi ve kurallar ortaya konuldu. Yasal düzenlemeler ve iç düzenlemelerle belir-

lenmiş bazı yetkilerin devri sonucunu doğurmamak kaydıyla kuruluşlar, 6493 sayılı kanun ve ilgili alt düzenlemelerdeki yükümlülükleri uymaları ve kapsamının yazılı sözleşmeyle belirlenmesi kaydıyla faaliyetleri için dış hizmet alımına gidebiliyor. Dolayısıyla dış hizmet alımı, mevzuat uyarınca belirlenen yetkilerin devri sonucunu doğuracak şekilde gerçekleştirilemiyor. Ödeme aracılığı yapan ve elektronik para ihraç eden kuruluşların, hangi hizmetlere ilişkin dış hizmet alabileceklerini bu çerçevede belirlemeleri gerekiyor.

Örneğin mevzuat açısından, iç kontrol ve risk yönetiminin dış hizmet alımına konu edilmesi uygun değil. Şöyle ki yönetmeliğin 19 ve 20’nci hükümleri, sırasıyla iç kontrol faaliyetleriyle risk yönetimi faaliyetlerinin icrai görevi olmayan iç kontrol personeli ve risk yönetimi personeli tarafından yürütüleceğini belirttiğinden, bu kişilerin kuruluşların kendi personeli olması zorunluluğu var.





Ödeme ve elektronik para kuruluşları, 6493 sayılı yasaya göre dış hizmet alımı yapabiliyor. Ancak dış hizmet alımında kuruluşların dikkat edeceği başlıklar mevzuatla net bir biçimde ortaya konuyor. Şirketin ana faaliyet konusunu dış hizmet alımının dışında tutan yasa, ana şirketi diğer tüm alımlarda da sorumlu olarak görüyor...

Dış hizmet alımında sorumluluk ana şirkete ait

Yönetmeliğin devam hükümlerinde, faaliyet izni verilmesine esas şartların kuruluş tarafından kaybedilmesi veya değişmesi sonucunu doğuracak şekilde dış hizmet alımı yapılamayacağı ve alınacak dış hizmetin, kuruluşun yasal yükümlülüklerini yerine getirmesini, ilgili düzenlemelere uymasını ve etkin biçimde denetlenmesini engelleyici nitelikte olamayacağı da belirtiliyor. Bunun yanı sıra yemek, ulaşım ve temizlik gibi konularda alınan hizmetlerle kuruluşun mülkiyetine veya kullanma hakkına sahip olduğu her türlü teknik ekipman ve demirbaşın temini, bakım ve onarımla eğitim hizmetleri, avukatlık hizmetleri ile hukuk danışmanlığı, danışmanlık ve reklam faaliyetleri, başka şirket bünyesinde istihdam edilmekle birlikte kuruluştaki geçici veya sürekli olarak yemek, ulaşım ve temizlik gibi hizmetlerde çalıştırılacak personele yönelik dış hizmet alımları mevzuat hükümlerine tabii değil.

Özellikle belirtmekte fayda görüyoruz ki, dış hizmet alımına konu edilen faaliyetlere ilişkin ortaya çıkabilecek sorumluluk, hiçbir durumda ödeme ve elektronik para kuruluşunun sorumluluğunu ortadan kaldırmıyor. 6493 sayılı kanun ve ilgili mevzuatta kuruluşu yükümlülükler getirilen hususlar dış hizmet sağlayıcı tarafından yerine getirilmelidir. Hatta bu yükümlülükler için kuruluş ve dış hizmet sağlayan arasında imzalanacak sözleşmeyle taahhüt verilmesi mevzuat açısından zorunlu.

Diğer yandan, dış hizmet alımı yapılmaması kuruluşun tüm hesap ve kayıtlarıyla her türlü işlemlerine ilişkin bilgilerin denetime hazır şekilde saklanması yükümlülüğünü ortadan kaldırmıyor.

Risk ve teknolojik gelişmeler dikkate alınmalı

En çok dikkat edilmesi gereken hususlardan biri de kuruluşun müşterilerine ait sırların korunması konusunda gerekli tedbirleri alması gerekliliği... Bu noktada ortaya çıkabilecek bir problemden yine kuruluş sorumlu tutuluyor.

Görüldüğü gibi, dış hizmet alımına konu edilen faaliyetlerin kuruluş tarafından sıkı biçimde denetlenmesi gerekiyor. Bu yüzden de kuruluşlar, dış hizmet aldıkları tüzel veya gerçek kişileri belirlemede yerleşik prosedürlere mutlaka sahip olmak zorunda. Özellikle tebliğin 4'üncü maddesinde bilgi sistemleri yönetiminde esas alınacak ilkeler sayılırken "Kuruluş, risk analizi yaparken ve ilgili prosedürlerini oluştururken, dış hizmet sağlayıcılardan kaynaklanabilecek riskleri ve teknolojik gelişmeleri de dikkate almalıdır" deniliyor.

Ayrıca, gerek ödeme hizmeti kullanıcılarına gerekse BDDK'ya karşı düzenlemelerden kaynaklanan sorumluluk

da kuruluşu ait. Bu nedenle dış hizmetin düzenlemelere aykırı bir uygulamaya yol açmaması için gerekli önlemlerin alınması ve dış hizmet alımıyla yürütülen faaliyetlerin iç kontrol sürecine dahil edilmesi gerekiyor.

Yurtdışından da hizmet alınabilir

Özellikle bilgi sistemlerine ilişkin dış hizmet alımlarında uyulacak kurallar ve taraflar arasındaki sözleşmenin içerdiği gereken hususlar, tebliğin 11'inci maddesinde ayrıntılı biçimde düzenlenmiş durumda. Bu doğrultuda sözleşmelerin mutlaka mevzuata uygun hale getirilmesi gerekiyor.

Yurtdışından temini açıkça yasaklanmamış faaliyetler için yurtdışından dış hizmet alımı yapılabilir. Bu durumda dış hizmet sağlayan kuruluşun faaliyet gösterdiği ülke mevzuatı ve uygulamalarında, BDDK'nın ihtiyaç duyduğu bilgi ve belgeleri zamanında, eksiksiz ve doğru edinmesine ve bu kuruluştan alınan hizmetle ilgili denetim yapmasına ilişkin herhangi bir yasal engel bulunmaması gerekiyor.

Son olarak, BDDK'nın dış hizmet alımı konusundaki yetkisine değinmekte yarar görüyoruz. Yönetmeliğin 14'üncü maddesinin 10'uncu fıkrası uyarınca dış hizmet alımında mevzuat hükümlerine uyulmaması, dış hizmet alımının kuruluşun faaliyetlerini olumsuz etkilediği kanaatine varılması veya dış hizmet sağlayıcının kuruluşun BDDK tarafından denetimiyle ilgili faaliyetlerini engellemesi durumunda, BDDK kuruluşun dış hizmet alımını durdurmasını isteyebilir. ⊖



Ödeme sistemlerinin geleceği



Ergi Sener
Metamorfoz ICT Inc.
Kurucu Ortağı

Nakdin tahtı ne zaman yıkılacak? Mobil ve giyilebilir cihazlar, POS cihazlarını ve fiziksel kart kullanımını nasıl etkileyecek? Kimlik doğrulamada biyometri hangi ölçülerde kullanılacak? Ödemelerin dijitalleşmesi ve demokratikleşmesi nasıl sağlanacak?



Teknolojideki gelişmeler ve inovasyon döngülerinin kısalması, her sektörü olduğu gibi ödemeler dünyasını da derinden etkiliyor. Bildiğimiz geleneksel ödeme yöntemleri ve altyapıları her geçen gün ekosisteme yeni katılan oyuncular; statükoyu sarsan, “disruptive” iş modelleri ve bu yeni ortamda rekabetin de boyut değiştirmesiyle ciddi bir dönüşüm içerisinde.

Yıllardır beklenen sıçramayı gerçekleştirme de mobil ödeme hala “next big thing” (sonraki büyük proje) olarak gösteriliyor. Bu da neredeyse tüm büyük oyuncuların son dönemlerde mobil ödeme alanında art arda servis ya da uygulamalarını lanse etmelerine yol açıyor. Ödemelerin hızla dijitalleşmesi parayla ilişkimizi de sürekli değiştiriyor.

“Rahatlık güvenlikten önce geliyor”

Ödemelerin geleceğinden söz ederken, temel olarak iki eğilimin etkisini gözlemliyoruz: Değişen tüketici davranışları ve finansal servisin artan dijital dönüşümü...

Son kullanıcıların yeni ödeme yöntemlerine adaptasyonu için üzerinde durulması gereken asıl nokta, teknolojiler ya da bu teknolojilerin ödeme sistemlerine entegrasyonundan ziyade, müşteri deneyimine odaklanılması gerekliliği. Çünkü müşteri deneyimi doğru kurgulandığında alışkanlıkları değiştirmek de kolaylaşıyor. Bu konuda bugüne kadar en başarılı uygulamayı gerçekleştiren firmaların başında Starbucks geliyor.

Bugün Amerika’daki Starbucks mağazalarında her 5 işlemin 1’i (yüzde 20’si) mobilden gerçekleşiyor. Starbucks uygulamasının kapalı bir sistem olması ve kart verilerinin saklanmasında birtakım güvenlik açıkları olduğu

bilinse de kullanıcı gözünde oldukça basit ve kullanımı kolay olduğu için oldukça yaygın bir hale gelmiş durumda. Nitekim Starbucks, literatüre “convenience over security” (rahatlık güvenlikten önce geliyor) kavramını getirmiş oldu.

Yeni nesil ödeme sistemlerinde, özellikle de mobil ödemeler ve mobil cüzdan kullanımlarında, adaptasyonu engelleyen en temel önyargı olan güvenlik boyutunu aşmak için bu denli müşteri dostu, basit ve kullanışlı servisleri hayata geçirmek daha da önem kazanıyor.

Büyük veri ve nesnelerin interneti

Ödemelerin geleceğiyle ilgili bir diğer önemli nokta da “büyük veri” (big data) ile müşteri bilgilerinin daha ölçülebilir ve kullanılabilir olması. Bu sayede kullanıcıların risklerinin daha etkin analiz edilerek, müşterilere daha doğru servisler sunulması ve müşteri ile hizmet sağlayıcı arasındaki ilişkinin farklı bir bo-



yuta taşınması mümkün olabiliyor.

Nesnelerin interneti (internet of things - IoT) uygulamalarının hızla artışı göstermesi ve günlük hayata girmeye başlaması ise MasterCard'ın mottolarından olan "Bağlantılı her cihaz, üzerinden ticaret yapılabilir bir hale gelecek" (Every connected device will soon become a commerce device) öngürüsünü doğruluyor. Visa da son zamanların önde gelen trendlerinden olan "bağlantılı araçlar" (connected cars) üzerinden ödeme yapılmasına yönelik yenilikçi çözümlere odaklanmış durumda.

Yeni yılın ilk sayısındaki bu yazımda, ödemelerin giderek daha 3D (demokratikleşme, dijitalleşme, disruption) haline geldiği dünyamızda, 2016'da parayla ilişkimizin nasıl şekilleneceğini ve temel ödeme trendlerini analiz etmek istedim...

Nakit kullanımı azalacak

Nakit kullanımının tamamen yok olmasını beklemek çok gerçekçi değil. Öyle ki gelişmiş ülkelerden Almanya'da bile perakende ödemelerinde hala yüzde 80 civarında nakit kullanıldığı unutulmamalı. Ancak her şeyin dijitalleştiği bir dünyada nakit ödemelerinin zamanla demode olacağı kesin. Nitekim 2018'e kadar nakit kullanımının ciddi bir düşüş göstererek tüm ödemelerin yüzde 43'ünü oluşturacağı öngörülmüyor.

Nitekim ülkeler de kağıt parayı ortadan kaldırmak adına "nakitsiz toplum" (cashless society) vizyonlarını ortaya koyarak, nakde açıkça savaş açıyor. Danimarka, İsveç gibi İskandinav ülkelerinin başını çektiği bu oluşuma pek çok gelişmiş ülke katılmış durumda. Hatırlanacağı gibi Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluşu olan 2023'e kadar bizim de "nakitsiz toplum" hedefimiz bulunuyor.

Fiziksel kartların sonu mu geliyor?

Kağıt para kadar hızlı olmasa da yeni nesil mobil ya da dijital ödeme sistemlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte plastik kredi kartlarının da yok olacağı aşikar. Mobil temassız ödeme teknolojisi NFC (near-field communications - yakın saha iletişimi) artık bir standart haline geldi. Son olarak

2018'e kadar nakit kullanımının ciddi bir düşüş göstererek tüm ödemelerin yüzde 43'ünü oluşturacağı öngörülmüyor.

Apple da Apple Pay çözümüyle bu teknolojiyi yeni iPhone modellerinde desteklemeye başladı. Bu da NFC uyumlu cihaz sayısında önemli bir artış sağladı.

Samsung ve Google da bu alandaki çözümlerine sürekli yatırım yapıyor, yeni ödeme servislerini müşterilerine sunuyor. Google ve Microsoft ayrıca, yeni işletim sistemlerinde bulut tabanlı ödeme uygulamalarını destekleyerek, bankaların da operatör bağımsız NFC çözümlerini sunmalarının önünü açtı. Bu alanda pek çok banka mobil bankacılık uygulamalarının ya da yeni mobil cüzdan çözümlerinin bir parçası olarak mobil temassız ödemeyi desteklemeye başladı.

Temassız ödeme yapılabilmesi için gerekli olan temassız POS'larda da hızlı bir artış göze çarpıyor. 2020'ye kadar Türkiye ve Avrupa'daki tüm POS'ların NFC destekli olması bekleniyor. Fiziksel kanallarda, yüz yüze ödemede iyi bir alternatif olan NFC'nin dışında, fiziksel kartların kullanımını azaltan bir diğer etken de ödemelerin tek tuşla, kolayca gerçekleşmesinin önünü açan uygulamalar. Bu tarz uygulamalar, bağlantılı her cihaz üzerinden kolayca ödeme yapılabilmesini sağlıyor. ▶





Gartner raporuna göre, 2016 sonuna kadar akıllı telefonların yüzde 40'ının biyometrik sensörü olacak.

Ödemelerde de mobil, mobil, mobil...

PayPal'ın eski CEO'su David Marcus, "Para (Money) 3.0" döneminde olduğumuzu söylemişti. Marcus'a göre nakit, "Para 1.0"ı temsil ediyordu; kredi kartlarının yaygınlaşmasıyla "Para 2.0"a geçtik. Mobil ödeme dönemi de "Para 3.0"a evrilmemizi sağladı.

"Tam olarak ne zaman tüm ödemelerimizi mobilden yapacağız" sorusunu yanıtlamak hala oldukça güç. Ancak günün birinde ödemelerin tümünün mobile kayacağı kesin. Ödemeler hızla mobilleşirken "mobil ödeme" tanımını da doğru yapmak gerekiyor.

Mobil ödemenin tanımı, farklı coğrafyalara, iş alanlarına ya da uygulamalara göre değişebiliyor. En genel tanımıyla "müşterinin sahip olduğu mobil bir cihaz üzerinden ödemesini gerçekleştirebilmesi ya da bir işyeri sahibinin yine sahip olduğu mobil cihazdan ödeme alabilmesi" şeklinde özetlenebilir. Bu tanımla de temassız mobil ödemeler, para transferleri, fatura ödemeleri, bakiye yükleme, operatör faturasına yansıyan ödemeler, telefonların POS yerine kullanılmasını sağlayan mPOS çözümleri, mobil cüzdanlar gibi çözümlerin tümü mobil ödeme tanımı içerisinde yer alıyor.

Ödemelerin mobilden yapılması, alışveriş alışkanlıklarının değişmesine ve satın alma sürecinin de baştan tasarlanmasına yol açıyor. Almak istenilen bir ürünün araştırılması, ürüne yönelik detaylı bilgi alınması, farklı kullanıcı görüşleri, eleştiriler ya da tavsiyelerin incelenmesi, ürünün satın alınması, satın alma sonrası deneyimin paylaşımı süreçlerinin tümünde artık mobil cihazlarımızı kullanıyoruz. Kullanıcıların lokasyonlarından bağımsız olarak sürekli "bağlı" (connected) olmasını sağlayan mobil teknolojiler, offline ve online dünya arasında bir köprü görevi üstlenerek cüzdanlarımızın da dijitalleşmesinin önünü açıyor.

Daha az mağaza içi ödeme

Artan dijitalleşmeyle birlikte kitleler, artık bütünlük müşteri olarak, kanal bağımsız aynı deneyimle finansal işlemlerini istediklerini anda, istedikleri lokasyonda gerçekleştirme eğiliminde. Mobil ve internet üzerinden tek tuşla ödemelerin yaygınlaşması, yeni ve yaratıcı sipariş kanallarının firmalar tarafından sunulması, fiziksel lokasyonlarla etkileşimimizi de oldukça azaltmış durumda. En basitinden bazı sektörlerde artık yüz yüze alışverişi neredeyse hiç yapmaya başladık. Örneğin uçak, konser, maç bileti alımında, yemek siparişlerinde fiziksel kanalların kullanımı gitgide azalıyor. Sosyal ağlara "buy botton" (alışveriş butonu) eklenmesi, yakında pek çok ürünün satın alınmasını daha da kolaylaştıracak.

PIN yerine biyometrik

Yeni akıllı telefonlarda bir standart haline gelmeye başlayan "biyometrik" uygulamaları sayesinde, PIN gerekliliği olmaksızın müşteri doğrulaması yapılabilir. Bu sayede güvenlik bir üst seviyeye taşınıyor. Bu noktada, Gartner raporuna göre 2016 sonuna kadar akıllı telefonların yüzde 40'ının biyometrik sensörü olacağını belirtelim. 2024'e kadar ise tüm ödemelerde kullanılacak kimlik doğrulama

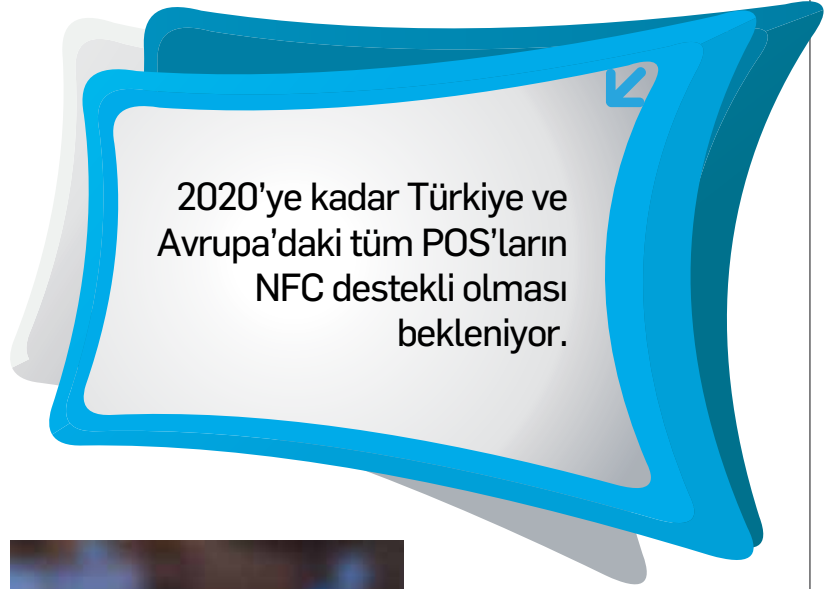




işlemlerinin biyometrik tabanlı olacağı öngörülüyor. Biyometri kullanımının yanı sıra dijital ödemelerde ek bir güvenlik opsiyonu olarak tokenizasyon (tokenization) kullanılıyor. Bu teknoloji sayesinde müşteriden bir kez alınan kart numarası güvenli bir alanda saklanarak; tüm işlemlerde kart bilgilerine karşılık gelen “token”larla işlem yapılabilir.

Ödemeler giyilebilir teknolojilere entegre oluyor

Giyilebilir cihazlar da birer ödeme aracı olarak kullanılabilir. Bugün Apple Watch, Samsung Galaxy S2 Gear ve pek çok sağlık bilekliği temassız ödeme opsiyonunu da destekleyecek şekilde piyasaya sunuluyor. Bu alandaki en güncel ve ilginç uygulamalardan biri de İngiltere’de bir tekstil firmasının montların kol uçlarına temassız ödemeyi entegre etmesi oldu.



2020'ye kadar Türkiye ve Avrupa'daki tüm POS'ların NFC destekli olması bekleniyor.



Ödemelerin demokratikleşmesi - Yeni nesil POS'lar

Mobil ödeme alanındaki bir diğer dönüşüm de POS cihazlarında yaşanıyor. Square’ın öncü olduğu, akıllı telefonların kulaklık ya da şarj girişlerine bir dongle takılarak telefonların POS olarak kullanılmasını sağlayan aparatlarla başlayan akım, yerini ayrı bir cihazla telefonlara kablosuz olarak Wi-Fi ya da Bluetooth’tan bağlanan ayrı cihazlara bırakmaya başladı.

Yakında POS gibi endüstriyel tasarım cihazlardan ziyade, akıllı telefon ya da tablet benzeri işletim sistemine alışkın olduğumuz akıllı cihazlar üzerinden ödemelerin alınacağı bir dünyaya doğru ilerliyoruz. Ancak ne yazık ki Türkiye’deki ÖKC (ödeme kaydedici cihaz) regülasyonu, bu inovasyonların önünü tıkıyor ve gelişmeleri uzaktan takip etmemize neden oluyor. ☹

Referanslar:

- ‘5 Predictions for the future of payments’, World Economic Forum, August 25, 2015 <https://agenda.weforum.org/2015/08/5-predictions-for-the-future-of-payments/>
- ‘These 9 trends show the future of mobile payments and banking’, VentureBeat, July 12, 2015 <http://venturebeat.com/2015/07/12/these-9-trends-show-the-future-of-mobile-payments-and-banking/>
- ‘Top 10 payment trends for 2016’, PPRO, November 27, 2015 <https://www.ppro.com/blog/top-10-payment-trends-for-2016/>
- ‘Top 5 payment trends for 2016’, Payments Cards and Mobile, December 15, 2015, <http://www.paymentscardsandmobile.com/top-5-payment-trends-for-2016/>
- ‘Gartner Says By 2018, 50 Percent of Consumers in Mature Markets Will Use Smartphones or Wearables for Mobile Payments’, Gartner, December 15, 2015 <http://www.gartner.com/newsroom/id/3178217>
- ‘4 Reasons Mobile Payments Will Explode In 2016’, Forbes, September 14, 2015 <http://www.forbes.com/sites/cit/2015/09/14/4-reasons-mobile-payments-will-explode-in-2016/>
- ‘Starbucks wants your phone as much as it wants to sell you coffee’, Fortune, July 24, 2015, <http://fortune.com/2015/07/24/starbucks-mobile-investments/>
- ‘MasterCard Launches New Program that can Turn any Consumer Gadget, Accessory or Wearable into a Payment Device’, MasterCard, October 26, 2015 <http://newsroom.mastercard.com/press-releases/mastercard-launches-new-program-that-can-turn-any-consumer-gadget-accessory-or-wearable-into-a-payment-device/>
- ‘MasterCard: All European stores to accept contactless payments by 2020’, The Inquirer, June 04, 2015 <http://www.theinquirer.net/inquirer/news/2411594/mastercard-all-european-stores-to-accept-contactless-payments-by-2020>
- ‘PayPal’s David Marcus Has A Plan—And It’s So Money 3.0’, ReadWrite, January 25, 2014 <http://readwrite.com/2014/01/24/david-marcus-paypal-money-readwritemix-recap>
- ‘The “digit”-isation of payments’, Visa, <http://vision.visaeurope.com/the-digit-isation-of-payments/>
- ‘Visa brings connected car payments to life’, Mobile Commerce Daily, July 16, 2015 <http://www.mobilecommercedaily.com/visa-brings-connected-car-payments-to-reality>



SANAT

İş Bankası'nın en değerli markası

İş Bankası, kültür ve sanata verdiği desteği 2000 yılından bu yana İş Sanat çatısı altında sürdürüyor. İstanbul'daki 800 kişilik konser salonunda klasik müzikten caza, modern danslardan yerli sanatçıların yaratıcı çalışmalarına ev sahipliği yapan İş Sanat, genç seslere ve müzikli çocuk etkinliklerine ise özel önem veriyor...

ESİN GEDİK

Çokuluslu firmaların, holdinglerin, bankaların, ana iş kollarının yanı sıra kültür sanat etkinliklerine de özel önem verdikleri biliniyor. Ancak bazıları var ki bunu bir sponsorluk faaliyetinin ötesine taşıyor; kültür sanat etkinliklerini kendi bünyelerinde kurdukları birimlerle yürütüyorlar. Tıpkı İş Bankası örneğinde olduğu gibi... İş Sanat, İstanbul'un en önemli kültür sanat merkezlerinden biri oldu.

1 milyonu aşkın sanatseveri ağırladı

Bu sezon 16'ncı sanat yılını kutlayan İş Sanat, yine dünyaca ünlü isimleri İstanbullu sanatseverlerle buluşturuyor. Merkez, bir süredir yerli sanatçıları da çok özel projelerle ağırlıyor. 2000 yılından bu yana Kibele Sanat Galerisi de

dahil olmak üzere İş Sanat çatısı altında 1.200 civarındaki etkinlikte 1 milyonu aşkın sanatseveri ağırladı.

İş Sanat Sanat Yönetmeni Filiz Ova, "Türkiye'de de dünyada da birçok banka sosyal sorumluluk projeleri kapsamında kültür sanat etkinliklerini destekliyor, sponsorluk yapıyor. Ancak İş Sanat gibi bir bankanın bütünüyle sahiplendiği ve desteklediği bir kültür sanat merkezi daha bilmiyoruz. Sadece bilet satışlarıyla bu kadar büyük bir salonun hayatına devam etmesi kolay değil" diyor.

2014-2015 sezonunda 15'inci sezonunu geride bıraktıklarını belirten Ova, 16. sezon için de klasik müzikten caza, dünya müziğinden dans gösterilerine, yerli projelerden şiir dinletilerine ve çocuk etkinliklerine uzanan oldukça geniş bir yelpazede, yepyeni projeler hazırladıklarını anlatıyor.

5 Kasım'da, Sascha Goetzel yönetimindeki Borusan İstanbul Filarmoni Orkestrası ve İş Sanat'ın Parlayan Yıldızlar serisindeki üstün performanslarıyla hafızalara kazınan genç sanatçılar Hande Küden, Poyraz Baltacıgil ve Ferhat Can Büyük'ün verdiği konserle başlayan sezon, klasik müziğin önemli isimlerinden ödüllü kontrtenor Andreas Scholl ve Iestyn Davies ile devam etti.

İş Sanat'ın bu yılın ilk aylarında ağırlayacağı ünlü isimlere kısaca göz atacak olursak... 2007'de Kraliçe Elizabeth Yarışması'nda aldığı birincilik, 2009 çıkışlı ilk albümü ve 2012 çıkışlı Ravel kaydıyla kazandığı Diapason'd'Or ödülünün sahibi Rus piyanist Anna Vinnitskaya; 1982 yılında La Scala orkestrasının müzisyenlerinden kurulan Cameristi della Scala ile 11 Şubat'ta sahne alacak. İsveçli yıldız mezzo-soprano Anne Sofie von Otter ise 23 Şubat'ta Les Musiciens de Louvre eşliğinde İş Sanat'ın konuğu olacak...

Dansın hası çift gösterimle İş Sanat'taydı

İş Sanat, klasik müziğin yanı sıra cazın ünlü isimlerini de ağırlıyor. Cazseverlerin beğeniyle takip ettiği Avis-hai Cohen, İstanbul Opera Orkestrası Yaylı Sazlar



"GİŞE GELİRİYLE SİSTEM YÜRÜMEZ"

Almanya'da doğan Filiz Ova, yıllarca keman eğitimi almış. Bu dönemde sanat tarihi eğitimini de tamamlayan Ova'ya, İş Bankası'nın İş Sanat için ne kadar bütçe ayırdığını sorduk. Böylesi nitelikli bir programı oluşturmanın elbette bilet gelirlerinin dışında Bankanın ciddi katkısını da gerektirdiğini söyleyen Ova, "Bankanın bakış açısı ve İş Sanat da dahil sosyal sorumluluk konularındaki genel yaklaşımında yaratılan etki ve topluma sağlanan fayda öne çıkıyor" diyor. İş Sanat'ın sosyal medyada etkili kültür sanat markalarından biri olduğunu vurgulayan Ova, "Bu ilgi de çalışmalarımızın karşılığını aldığımız gösteriyor" yorumunu yapıyor.



İŞ SANATIN PARLAYAN YILDIZLARI

İş Sanat 2011 yılından beri, genç müzisyenlere destek olmak için Milli Reasürans'ta "Parlayan Yıldızlar" adlı konser dizisi gerçekleştiriyor. Bu sahnede yer alan çok sayıda yetenekli ismin şu anda Avrupa'nın önde gelen okullarında eğitim aldığını söyleyen Ova, İş Sanat'ın sunduğu konser imkanının yanı sıra Soylu ailesi de "Meriç Soylu Ödülü"yle gençlere maddi destek sağlıyor" diyor.

Meriç Soylu, İş Sanat'ın yöneticiliği yapmış bir isim. Birkaç yıl önce hayatını kaybeden Soylu'nun adını yaşatmak isteyen ailesi, "Parlayan Yıldızlar" projesine destek veriyor ve bu seride konser veren genç sanatçılardan birinin eğitimini devam ettirmesini sağlayacak bir burs veriyor. Ova, "Daha fazla genci konuk edebilmek adına bir akşamda iki genç sanatçıya birden konser verdiriyoruz" diyor.



Solistleri ile çıktığı “Avishai Cohen’le Bir Akşam” dünya turnesinin İstanbul molasını, 22 Mayıs Pazar akşamı İş Sanat’ta verecek. 2010 yılında Thelonious Monk Uluslararası Caz Yarışması’ndan birincilik ödülü alan ve “Woman Child” albümüyle kariyerine hızlı bir giriş yapan Cécile McLorin Salvant’ın canlı performansına tanıklık etmek isteyenler 15 Mart akşamı İş Sanat’ta yerlerini alabilir.

Cazın en büyük davulcularından Jack DeJohnette, 28 Nisan’da bu kez piyanonun başına geçecek. Carlos Santana’nın “gerçek bir uluslararası değer” diyerek hayranlığını ifade ettiği efsanevi saksafoncu Charles Lloyd, uzun soluklu partnerlerinden piyanist Jason Moran ile İş Sanat sahnesinde 13 Mayıs’ta çok özel bir düo konsere imza atacak.

Filiz Ova, İş Sanat’ta klasik müzik ve cazın yanı sıra modern dansa da çok özel bir önem verdiklerini vurguluyor. Nitekim modern dansın önemli isimlerinden koreograf Martha Graham’ın 1926 yılında kurduğu Martha Graham Dance Company de geçenlerde İstanbullularla buluştu.



Özgün projelerle yerli sesler

Filiz Ova, yıllardır klasik, caz ve modern dansa iddiasını koruyan İş Sanat’ın son yıllarda farklı kesimleri de izleyici kitlesine katmak için yerli sanatçılara da özgün projelerle sahnelerinde yer vermeye karar verdiklerini belirtiyor. Bu amaçla daha önceki yıllarda Duman, Nazan Öncel gibi ünlü isimlerin konserlerini de programlarına aldıklarını hatırlatan Ova, “Bu sezon için çok özel birkaç proje hazırladık” diyor. Bunlardan ilki, Türk Halk

Müziği’nin tanınmış ismi Kubat, klarnetçi Hüsnü Şenlendirici, MİDEM ve Diapason d’Or gibi saygın ödüllerin sahibi, duayen piyanist Hüseyin Sermet ve dünya çapındaki orkestralarla sahne alan kontrbas sanatçısı Fora Baltacıgil, “Virtü-Öz Türküler” projesiyle İş Sanat sahnesinde gerçekleştirildi. Ova, bu etkinliğin biletlerinin program açıklanır açıklanmaz hızla tükendiğini söylüyor. Bu konseri kaçıranları, 26 Ocak’ta başka bir özel proje bekliyor. Halk müziğinin sevilen gruplarından Kardeş Türküler ile pop müziğin güçlü sesi Candan Erçetin, Rumeli’den Ege’ye seslendirecekleri şarkılarla zengin bir Türkiye mozağini sahneleyecekler. Bir başka özel proje ise Kenan Doğulu’ya ait. Ünlü yönetmen Çağan Irmak’ın kendi ve sürpriz sanatçıların katkısıyla film müzikleriyle hazırladığı özel projesi de bu sezon İş Sanat’ın programında. Sunay Akın ise “Çanakkale Öyküleri ve Türküler” projesiyle şubat ayında İş Sanat’a konuk oluyor. Sevilen sanatçının yorumcu ve besteci Onur Akın ile hazırladığı konsere, seçkin yorumcular da eşlik edecek.

Türk Sanat Müziği’nin zarif sesi Emel Sayın ve halk müziğinin en önemli bağlama ustası Erkan Oğur, Kerkük asıllı tenor Ali İhsan Ekber de özel repertuar ve sürpriz konuklarla İş Sanat’tın 16’ncı sezonuna damgasını vuracak yerli sanatçılar arasında yer alıyor. ☹

MAXIMUM SAHİPLERİNE ÖZEL İMKAN

Sezonun tüm klasik müzik, caz konserleri ve dans gösterileri indirimli olarak satışa sunuluyor. İzleyicilerin paketlerini kendilerinin oluşturmasına da imkân sağlanıyor; 5 etkinliğe bilet alan izleyicilere yüzde 10, 10 etkinliğe bilet alanlara yüzde 15, 15 etkinliğe bilet alanlara ise yüzde 20 indirim yapılıyor. Maximum kart kullanıcılarına ayrıca 3 ve 6 taksit imkanı sunuluyor.



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO

“Akında Nereyi Varsa, Oraya **Var**”

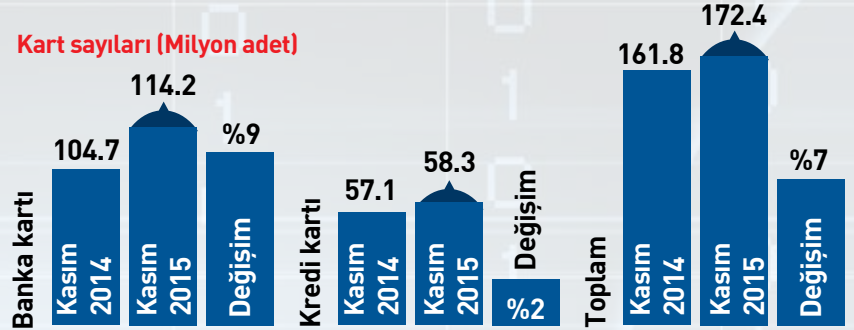
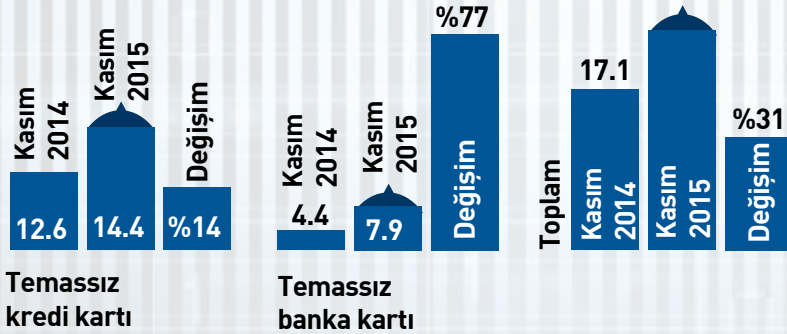
Yazarkasa dönüşümü temassız kart sayısını artıracak

TABLO 1

Son 1 yılda kredi kartı sayısı yüzde 2 arttı

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) Kasım 2015 sonu verilerine göre, Türkiye'de kullanılan banka kartlarının sayısı 114.2 milyona ulaştı. Aynı dönem itibarıyla kredi kartı sayısı da 58.3 milyon oldu. 2014 yılının kasım ayı sonunda banka kartı sayısı 104.7 milyon, kredi kartı sayısı da 57.1 milyondur. Bu da Kasım 2015 sonu itibarıyla son 1 yılda banka kartlarında yüzde 9, kredi kartlarında ise yüzde 2 artış olduğunu ortaya koyuyor. 2014 yılında taksit sınırlaması ve bazı sektörlerde taksidin kaldırılması nedeniyle hızı yavaşlayan kredi kartlarının yeniden artış trendine döndüğü gözleniyor. Aynı dönemde banka ve kredi kartları toplamı ise yüzde 7 artışla 161.8 milyondan 172.4 milyona yükseldi.

Kart sayıları (Milyon adet)

Temassız kart sayısı
(Milyon adet)

TABLO 2

Temassız kartlardaki artış hızlanacak

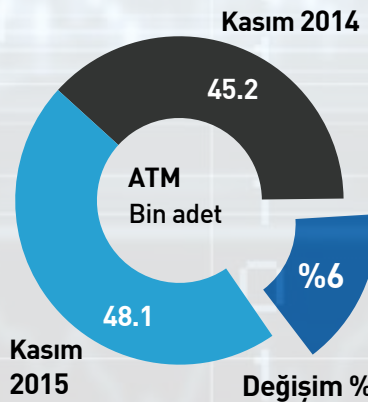
Maliye Bakanlığı, Türkiye genelindeki 2 milyon adet civarındaki yazarkasanın tamamının yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla değiştirilmesi konusunda yeni bir tebliğ yayınladı. Cirolarına göre işletmelere, kademeli olarak Nisan 2016'dan Ocak 2017'ye kadar yazarkasalarını değiştirme hakkı tanıdı. Yeni nesil yazarkasaların temassız özellikli olması bekleniyor. Bu da temassız kart kullanımını artıracak. Nitekim bu doğrultuda, yeni verilen kartların da neredeyse tamamının temassız özellikli olduğu görülüyor. Kasım 2014 sonunda 12.6 milyon olan temassız özellikli kredi kartı sayısı, son 1 yılda yüzde 14 artışla 14.4 milyona yükseldi. Aynı dönemde temassız özellikli banka kartı sayısı yüzde 77 artışla 7.9 milyona ulaştı. Toplamda ise Kasım 2015 sonu itibarıyla son 1 yılda temassız banka ve kredi kartı sayısı yüzde 31 artarak 22.3 milyona ulaştı.

TABLO 3

Avrupa ortalaması için 20 bin yeni ATM gerekiyor

Türkiye, yeni ATM kuruluşu açısından potansiyeli yüksek ülkelerden biri olarak dikkat çekiyor. Avrupa Merkez Bankası'nın 2013 yılı verilerine göre, her 1 milyon kişi başına İspanya'da 1.137, Almanya'da 1.090, İngiltere'de 1.060, Fransa'da 892, İtalya'da 820, Türkiye'de ise 545 ATM düşüyor. Avrupa Bölgesi ortalaması ise 856. Türkiye nüfusunu yuvarlak rakamla 80 milyon kişi olarak varsayarsak, Avrupa ortalamasına ulaşabilmek için 68 bin 480 ATM olması gerekiyor. Bu da 20 bin civarında yeni ATM kurulumu anlamına geliyor.

ATM sayısı (Bin adet)



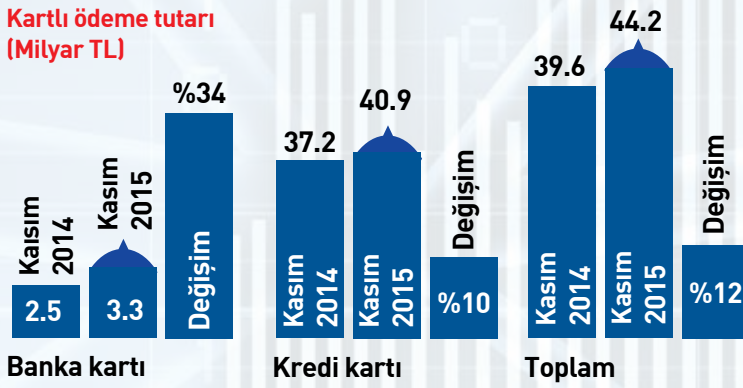
TABLO 4

Kasım ayında 9.9 milyar TL'lik taksitli ödeme yapıldı

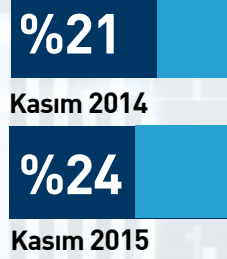
BKM verilerine göre, Kasım 2015 sonu itibarıyla banka kartlarıyla 3.3 milyar, kredi kartlarıyla da 40.9 milyar olmak üzere toplam 44.2 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı. Bu rakam geçen yılın aynı ayına göre yüzde 12 artışa işaret ediyor. Banka kartlarının toplam kartlı ödeme adetlerindeki payı ise 3 puanlık artışla yüzde 21'den 24'e yükseldi. 2015 yılının kasım ayında kredi kartlarıyla yapılan 40.9 milyar TL'lik ödemenin yüzde 24'ünü oluşturan 9.9 milyar TL'lik kısmı taksitli tutar olarak kayıtlara geçti.



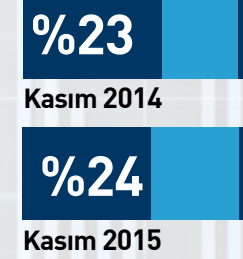
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



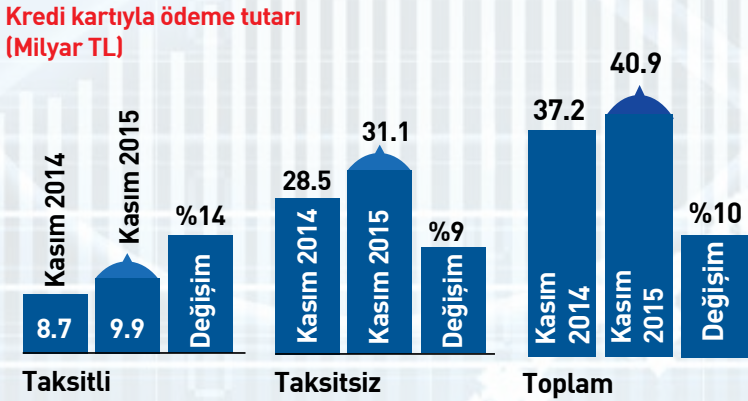
Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı



Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı



Kredi kartıyla ödeme tutarı (Milyar TL)





2016'da güvenlik ve konsolidasyonu konuşacağız

Ödeme sistemleri oldukça hareketli bir yılı geride bıraktı. Peki mobil ağırlıklı yeni ürün ve hizmetlerin yarıştığı sektörü bu yıl neler bekliyor? ABD ve Avrupa ağırlıklı 2016 trendleri; dünyanın her yerinde daha fazla güvenlik ve daha çok işbirliğinin öne çıkacağına işaret ediyor...



myPINpad'in kurucu CEO'su Philip King, 2015'in ödeme sistemleri açısından "deneysel" bir yıl olduğunu düşünüyor. Mobilpaymentstoday.com sitesine değerlendiren bir makale yazan King'e göre, ABD'nin EMV'ye geçişi ve Apple Pay'in İngiltere'ye ulaşması ödeme endüstrisi için küçük hareketler olsa da tüketici açısından yeni inovasyonlar olarak görülebilir. 2016 yılında güçlü bir etki yaratacak yeni trendler görmenin sürpriz olacağını düşünen King, "Daha önce de belirttiğimiz gibi konsolidasyonların devam edeceğini göreceğiz" diyor. Philip King'in 2016 yılına yönelik öngörülerini şöyle devam ediyor:

Biyometrik çözümler hızlanacak

Satıcılar, şansları varken bu alanda büyümeyi zorlayacak.

Bankalar farklı seçenekleri tartışacak ve bankalar ve banka dışında kalan kuruluşlar rekabetçi olabilmek için özellikle "yüz tanıma" alanında sayıları gittikçe artan seçenekleri müşterilerine sunmaya başlayacak.

Bankalar daha aktif olacak

Bankalar arası rekabetin arttığı bir yıl olacak. Bu rekabet, özellikle pazar payı yüksek olan lider bankalar arasında yaşanacak. Yeniliklere ayak uydurmak için daha hızlı hareket edecekler ama bu konuda ne kadar istekli olacakları önem taşıyor.

"Pays" süreçleri

Android Pay, Apple Pay, Alipay, PayPal, Samsung Pay gibi ödeme sistemlerinin kullanımı artacak ve banka bilgileri-



AVRUPA PAZARINI NASIL BİR YIL BEKLİYOR?

Telefon değil saat, yüzük bilezik... 2016, mobil ödeme sağlayıcılarının yılı olacak. Apple Pay, büyük Avrupa projesini bu yıl tanıttı ve bu dünyada mobil ödemede dengeleri değiştirecek. Google da bu alanda üstünlüğü kaybetmek istemediği için yeni çalışmalara öncelik verecek. Akıllı telefonlara bağımlılık azalacak; yeni teknolojileri barındıran akıllı saatler, bilezikler, hatta yüzükler ön plana çıkacak.

Güvenlik iki aşamalı olacak Tokenizasyon (anlı şifre) ve biyometrik uygulamalar sektörü çok güçlü şekilde etkileyecek. Kredi kartı bilgileri ve numaralar artık daha fazla tokenizasyon yöntemiyle kullanılacak. Halihazırda birçok ülkede tokenizasyon standardı istenen seviyede olmadığı için bu alandaki gelişmelere tanıklık edeceğiz. Kimlik doğrulama sürecinde birkaç yeni yöntemin geliştirilmesi de gündeme gelebilir. Zayıf kalan ve günümüzde sıkça kullanılan şifre, parmak izi, PIN gibi yöntemlerinin yerine daha güvenli yöntemlerin geliştirilmesine tanıklık edebiliriz. Ses tanıma, retina, parmak izi gibi kullanıcı dostu yöntemlerin birlikte kullanılması gündeme gelecek.

Uluslararası e-ticaret artacak Satıcıların uluslararası stratejilerine öncelik verdiği bir yıl bekliyor bizi. Sınır ötesi ticareti geliştirecek web sitelerinin kurulması ve daha verimli lojistik çözümlerine öncelik verilecek. Bu süreçte yerel ödeme sistemlerinin yaygınlığı da artacak. Asya, Doğu Avrupa, Latin Amerika gibi pazarlar Avrupalı online perakendecilerin daha fazla ilgisini çekecek. Bu trend, söz

ne sahip oldukları için kullanıcıların daha çok para harcamalarını sağlayacak “upselling” satış yöntemleri ön plana çıkacak.

Konsolidasyonlar yaşanacak

Farklı hizmet ve çözümleri olan, dünya çapında faaliyet gösteren şirketlerin yerel çözüm ortaklarıyla işbirliklerinin yanı sıra birleşme ve satın almaları kaçınılmaz olarak gündeme gelecek.

Kimlik güvencesi önemini artıracak

Mobil cihazlarda kimlik doğrulama ve bilgileri güvence altına alma eğilimi bu yıl hızlanacak. Online olarak iki adımda kimlik doğrulaması yapan

MiiCard benzeri hizmetler çoğalacak. PIN yazılımları yapanlar, bunlar için donanım sağlayanlardan oluşan ekosistem için hem büyük bir fırsat hem de büyük bir tehdit var. Bu alanda faaliyet gösterenler arasında ciddi bir rekabet yaşanacak, yeni kullanım seçenekleri ortaya çıkacak ve kimlik doğrulama giderek çok daha önemli bir hale gelecek. Ödemede işlevselliğin yanı sıra desantralizasyon güvenliğinin öne çıkacağı standartlar geliştirilecek. Yönetmelik ve yasal düzenlemeler de bu alana ağırlık verecek.



kimlik doğrulama giderek çok daha önemli bir hale gelecek. Ödemede işlevselliğin yanı sıra desantralizasyon güvenliğinin öne çıkacağı standartlar geliştirilecek. Yönetmelik ve yasal düzenlemeler de bu alana ağırlık verecek.

konusu bölgelerde kart kullanımının düşüklüğü ve ödeme sistemlerinin az gelişmiş yapısını da geliştirip yeni çözümleri kullanmalarını hızlandıracak.

Regülasyonlar hızlanacak Avrupa’da hala 2007 yılında yürürlüğe giren Ödeme Hizmetleri Direktifi (PSD) kullanılıyor. Bu sistem, ödeme emri işlendikten sonra bir gün içinde işlemlerin tamamlanmasını şart koşuyor. Avrupa Birliği yaklaşık 2 yıl süren tartışma periyodunun ardından yeni ödeme direktifi olan PSD2’yi kabul etti.

Yeni direktifle birlikte sahtecilikle mücadele etmek için çevrimiçi ödemelerde kimlik sorgulamayı güçlendiren çözümlere öncelik veriliyor. PSD2, rekabeti teşvik etmek için yasal bir çerçeve sağlıyor. Bu yapı sayesinde yeni hizmet sağlayıcıların pazara girişi kolaylaşacak, beraberinde de daha yenilikçi mobil ve internet ödeme yöntemleri gelişecek. Avrupa Bankacılık Otoritesi (EBA) bu yıldan itibaren standartları düzenleyecek olan direktifler üzerinde çalışacak. Yeni düzenleme ülkelere 2 yıllık geçiş süreci veriyor ama sektör, bu yıldan itibaren adımların atılmasını bekliyor.

Nakit gerileyecek Bir süredir dünyanın birçok yerinde, özellikle gelişmiş ödeme sistemlerinin olduğu ülkelerde nakdin sona ereceği beklentisi hakim. Bu yaklaşım artık daha keskin bir biçimde hissedilecek. Örneğin artık İsviçre’de toplu taşıma için nakit kullanmak imkansız hale geldi. Banka kartları, kredi kartları ve cep telefonlarıyla ödeme yapılıyor. Benzer durum Danimarka’da da yaşanıyor. Birçok ülke nakit kullanımını azaltacak kamusal alanları genişletiyor.

RUSYA YENİ ÖDEME SİSTEMİ ‘MİR’İ TANITTI

Rusya yaklaşık 2 yıldır üzerinde çalıştığı ulusal ödeme sistemini yılın son ayında tanıttı. Rusya Merkez Bankası ve “Ulusal Ödeme Kartları Sistemi” tarafından hayata geçirilen ülkenin ilk ulusal ödeme sisteminin adı “Mir.” Sistem, aralarında Gazprombank, MDM Bank, Moscow Industrial Bank, Svyaz-Bank, RNCB, Rossiya ve SMP Bank’ın bulunduğu 7 Rus bankasının katılımıyla başladı. 21 yeni bankanın daha testlerini bu yıl bitmeden tamamlayıp 2016 yılında Mir sistemine dahil olması beklenirken, aralarında Sberbank ve Alfa Bank gibi ülkenin en büyük finans kuruluşlarının da dahil olmasıyla Mir’e geçen banka sayısı 35’i bulacak.

Rusya’da Ulusal Ödeme Kartları Sistemi ve Merkez Bankası’nın 2015 yılının nisan ayında açtığı yarışma ve ardından düzenlenen halk oylaması sonucunda, Rusya’nın ilk ulusal ödeme kartı sisteminin adı “Mir” olarak belirlenmişti. Rusya, Visa ve MasterCard’ın yanı sıra Japonya’nın JCB, ABD’nin American Express ve Çin’in UnionPay sistemlerini de Mir’e eklemeyi planlıyor.





Ödeme sistemleri 2016 etkinlik takvimi

| ETKİNLİĞİN ADI | TARİHİ | DÜZENLENECEĞİ YER |
|--|----------------------------|-------------------|
| 2016 CES – CONSUMER TECHNOLOGY ASSOCIATION | 6-9 OCAK 2016 | LAS VEGAS |
| CASHLESS PAYMENT STRATEGY AND SECURITY WORKSHOP | 11-12 OCAK 2016 | SİNGAPUR |
| BLOCKCHAIN 101 & BEYOND MASTERCLASS | 14 OCAK 2016 | LONDRA |
| CASHLESS PAYMENT STRATEGY AND SECURITY WORKSHOP | 14-15 OCAK 2016 | HONG KONG |
| DLD CONFERENCE | 17-19 OCAK 2016 | MÜNİH |
| OMNISECURE 2016 | 19-20 OCAK 2016 | BERLİN |
| NORDIC CARD MARKETS AND FUTURE PAYMENT SOLUTIONS 2016 | 25-26 OCAK 2016 | KOPENHAG |
| G2 MERCHANT RISK SUMMIT | 26-28 OCAK 2016 | LONDRA |
| TRANSPORT TICKETING & PASSENGER INFORMATION GLOBAL | 26-28 OCAK 2016 | LONDRA |
| THE FUTURE OF FINTECH | 27 OCAK 2016 | LONDRA |
| NORDIC MCP 2016 | 27-28 OCAK 2016 | STOCKHOLM |
| MOBILE MONEY AND E-COMMERCE | 27-28 OCAK 2016 | MYANMAR |
| NFC FORUM TOKYO PLUGFEST | 1-5 ŞUBAT 2016 | TOKYO |
| PAYMENT CARDS SUMMIT 2016 | 3-4 ŞUBAT 2016 | MUMBAI |
| FINOVATEEUROPE 2016 | 9-10 ŞUBAT 2016 | LONDRA |
| IOT TECHEXPO EUROPE 2016 | 10-11 ŞUBAT 2016 | LONDRA |
| MOBILE PAYMENT INNOVATIONS SUMMIT | 10-11 ŞUBAT 2016 | PHOENIX |
| MERCHANT PAYMENTS ECOSYSTEM | 15-17 ŞUBAT 2016 | BERLİN |
| MOBILE WORLD CONGRESS 2016 | 22-25 ŞUBAT 2016 | BARSELONA |
| RETAIL BANKING INNOVATION 2016 | 23 ŞUBAT 2016 | LONDRA |
| STARTUP TURKEY CONFERENCE | 25-27 ŞUBAT 2016 | ANTALYA |
| MOBISEC SERV 2016 | 26-27 ŞUBAT 2016 | GAINESVILLE |
| EXECUTIVE MASTERCLASS ON DIGITAL BANKING 2020 | 29 ŞUBAT-1 MART 2016 | LONDRA |
| CARDS & PAYMENTS AFRICA 2016 | 1-2 MART 2016 | JOHANNESBURG |
| LAFFERTY THE WORLD E-COMMERCE PAYMENTS SUMMIT | 2-3 MART 2016 | LONDRA |
| 3RD ANNUAL EUROPEAN PAYMENT FORUM - GLC EUROPE | 3-4 MART 2016 | AMSTERDAM |
| BEST IN CLASS CREDIT CARDS WORKSHOP | 4 MART 2016 | LONDRA |
| NEXT: MONEY | 14 MART 2016 | SAN FRANCISCO |
| CONNECT ID 2016 | 14-16 MART 2016 | WASHINGTON |
| THE WEARABLE TECHNOLOGY SHOW 2016 | 15-16 MART 2016 | LONDRA |
| 8TH MOBILE COMMERCE SUMMIT ASIA 2016 | 15-16 MART 2016 | KUALA LUMPUR |
| PYMNTS INNOVATION PROJECT | 16-17 MART 2016 | BOSTON |
| ECOMMERCE SHOW USA 2016 | 30-31 MART 2016 | ATLANTA |
| FINTECH STARTUPS CONFERENCE | 1 NİSAN 2016 | NEW YORK |
| MONEY 20/20 EUROPE | 4-7 NİSAN 2016 | KOPENHAG |
| 11TH MIDDLE EAST RETAIL BANKING FORUM AND EXPO | 6-7 NİSAN 2016 | DUBAİ |
| INNOVATE FINANCE GLOBAL SUMMIT | 11 NİSAN 2016 | LONDRA |
| IFINTEC FINANCE TECHNOLOGIES CONFERENCE AND EXHIBITION | 12-13 NİSAN 2016 | İSTANBUL |
| CARDS & PAYMENTS ASIA 2016 | 20-21 NİSAN 2016 | SİNGAPUR |
| FICO WORLD 2016 | 26-29 NİSAN 2016 | WASHINGTON |
| DLD CONFERENCE | 3-4 MAYIS 2016 | NEW YORK |
| MERCHANT RISK COUNCIL | 18-20 MAYIS 2016 | SEVILLA |
| CARDS & PAYMENTS MIDDLE EAST 2016 | 31 MAYIS - 1 HAZİRAN 2016 | DUBAİ |
| PAYEXPO | 7 HAZİRAN 2016 | LONDRA |
| INTERNATIONAL PLUS-FORUM CARDS, PAYMENTS AND MOBILE 2016 | 7-8 HAZİRAN 2016 | MOSKOVA |
| 2016 NOAH CONFERENCE | 8-9 HAZİRAN 2016 | BERLİN |
| MONEY CONF | 20 HAZİRAN 2016 | BELFAST |
| DIGITAL BANKING SUMMIT | 20 HAZİRAN 2016 | NEW ORLEANS |
| MOBILE WORLD CONGRESS SHANGHAI | 29 HAZİRAN - 1 TEMMUZ 2016 | ŞANGAY |
| THE IOT SHOW 2016 | 1-2 EYLÜL 2016 | SİNGAPUR |
| IFA CONSUMER ELECTRONICS UNLIMITED | 2-7 EYLÜL 2016 | BERLİN |
| MASTERCARD RISK CONFERENCE AND CHARGEBACK FORUM | 26-29 EYLÜL 2016 | SPLIT |
| PYMNTS FASTER PAYMENTS IMPERATIVE | 5-6 EKİM 2016 | CHICAGO |
| ATM SECURITY 2016 | 11-12 EKİM 2016 | LONDRA |
| PCI SSC EUROPE COMMUNITY MEETING | 18-20 EKİM 2016 | EDINBURGH |
| EFMA INNOVATION SUMMIT | 24-25 EKİM 2016 | BARSELONA |
| MONEY 20/20 EXPO 2016 | 23-27 EKİM 2016 | LAS VEGAS |
| 44. EFMA KONGRESİ: BANKING TRANSFORMATION | 27-28 EKİM 2016 | BARSELONA |
| WEBRAZZI SUMMIT | EKİM 2016 | İSTANBUL |
| CARTES 2016 | 15-17 KASIM 2016 | PARIS |
| PAYEXPO İSTANBUL | 28-30 KASIM 2016 | İSTANBUL |
| WEBRAZZI FİNANSAL SERVİSLER '16 | ARALIK 2016 | İSTANBUL |

BKM EXPRESS'LE MOBİL YAŞA, MOBİL ÖDE!

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



Ücretsiz uygulamayı indirmek için:



B K M
express

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



PERAKENDECİLİKTE YEPYENİ BİR VİZYON!

- ✓ ANALİZ VE ARAŞTIRMA UYGULAMALARI
- ✓ KAMPANYA YÖNETİMİ
- ✓ MOBİL, TERMİNAL VE POS YAZILIM GELİŞTİRMELERİ
- ✓ SADAKAT UYGULAMALARI
- ✓ PAZARLAMA VE SATIŞ YÖNETİMLERİ
- ✓ OPERASYONEL ÇÖZÜMLER
- ✓ SAHA TEKNİK VE SATIŞ DESTEK
- ✓ DONANIM TEMİN VE DESTEK



ESKİ BÜYÜKDERE CD. ÖZCAN SK. NO: 2 4.LEVENT 34416 İSTANBUL / TÜRKİYE

☎ 0212 349 4848 📠 0212 349 4828 ✉ INFO@2NOKTA.COM.TR