

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ŞUBAT 2016 / SAYI: 58 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



GENÇLİK KAMPİ DEĞİL
GİRİŞİM ÜSSÜ!

MICROSOFT MOBİL ÖDEME ORTAĞINI TÜRKİYE'DE BULDU



İşte Kuveyt
Türk'ün teknolojik
şubesi: XTM



Multinet, yarı
fiyatına yazarkasa
POS veriyor



Lisansı alan UPT
gözünü
Avrupa'ya dikti



Ödeme
sistemlerinin
2015 yılı karnesi



ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

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

Ödemelerin 2015 yılı karnesi

Yakın çevremde 2015 yılının iyi geçtiğini söyleyene rastlamadım. Her şey bir yana, birçok değerli insanımızı kaybettik. Yaşar Kemal, Müzeyyen Senar, Zeki Alasya, Behiye Aksoy, Bedri Koraman, Sadun Boro, Kayahan, Erol Büyükburç ve Afet Ilgaz benim ilk aklıma gelenler...

Üst üste iki seçim, siyasi istikrarsızlık, terör, mülteci ölümleri... Sanayi üretimi, ihracat, istihdam, büyüme, enflasyon gibi ekonomik göstergeler de yüz güldürmekten uzaktı. Peki 2015 yılı ödeme sistemleri açısından nasıl geçti?

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Dr. Soner Canko, geçen ay bir basın toplantısı düzenleyerek, oldukça kapsamlı bir sunum eşliğinde kartlı ödemelerin 2015 bilançosunu kamuoyuyla paylaştı.

İlerleyen sayfalarımızda grafikler eşliğinde ayrıntılı bilgileri okuyacaksınız ama ben burada Canko'nun vurguladığı bazı gelişmeleri ve önemli verileri paylaşmak istiyorum...

Canko, "2015, Türkiye ödeme sistemleri sektöründe son yıllarda yapılan önemli çalışmaların etkisinin ortaya çıktığı ve adeta bunların karşılığının alındığı iyi bir yıl oldu.

Türkiye 2015'i yüksek performansla kapadı. Daha çok kart kullandığımız, ödemelerin daha hızlı, daha kolay yapıldığı, böylece ülke ekonomisine daha çok zaman ve tasarruf yaratıldığı bir yılı geride bıraktık" dedi.

BKM'nin 2015 yılı verileri, dijital ve mobil dönüşüm eşliğinde temassız ödemelerin yükselişine işaret ediyor. Geçen yıl internetten alışveriş yapılan kredi kartı sayısı 22 milyona ulaştı. Bir başka deyişle her 5 kredi kartından 2'si internetten ödemelerde kullanıldı.

Yine BKM verilerine göre, Türkiye'de toplam kart sayısı 2015'te yüzde 5 artışla 171 milyona ulaştı. Böylece Türkiye Avrupa'nın bir numaralı kart pazarı oldu.

Canko'yu geçen yıl en çok sevindiren gelişme ise kuşkusuz Türkiye kartlı ödeme sistemleri tarihinde önemli bir dönüm noktasını oluşturması beklenen Troy'un lansmanı oldu.

Troy'dan her söz edisinde adeta gözlerinin içi gülen Dr. Soner Canko, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi'ni "nakitsiz toplum" vizyonu için en önemli adımlardan biri olarak görüyor. Canko, "Troy, sektörümüzün uluslararası alanda bugüne kadar sürdürdüğü 'örnek ve öncü ülke' imajını daha da perçinleyecek. TROY planlandığı gibi 1 Nisan 2016'dan itibaren hayatımıza girmeye başlayacak" dedi.

Görünen o ki 2016 FinTech'lerin yılı olacak. Nitekim Canko da "Biz de BKM olarak bu yıl FinTech ekosistemini destekleyici projeleri hayata geçireceğiz" diyerek bu trendin önemine dikkat çekti.

Giyilebilir teknolojiler, mobil ve "nesnelerin interneti" gibi kavramların önümüzdeki yıllara damgasını vuracağını öngören Canko'ya göre, geleceğin dünyasında ödemeler hayatın her alanında "görünmez" olacak.

Keyifli okumalar



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

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar,
Seda Uygun Pala (Dış Haberler)

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

GÖRSEL YÖNETMEN
Medya Gündem
Dijital Yayıncılık

HABER MERKEZİ
Fatih Rençberler,
Selin Paratutmaz,
Burak Taşçı

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

REKLAM & REZERVASYON
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. Koşu 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
yönetecek.

→ STOK TAKİBİ

Esnaf stok takibi
yapabilecek.

← NAKİT ÇEKME

Mahalleli esnaftan
nakit para çekebilecek.

→ CEBE TL YÜKLEME

Mahalleli esnaftan cep telefonuna
TL yükleyebilecek.

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



AÇIK
POS

Şekerbank 

sekerbank.com.tr | 444 78 78

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ŞUBAT 2016

8



30



24



52



32



34



44



AYIN EKİBİ

STARTERSHUB
Gençlik kampı değil
girişim üssü!



8

VİTRİN

En İyi Nakit Yönetimi"
ödülü Garanti'nin

20

SELF SERVİS BANKACILIK

İşte Kuveyt Türk'ün teknolojik
şubesi: XTM

24

İŞ ORTAKLIĞI

Mobil ödemelerde Microsoft-
Metamorfoz ortaklığı

30

ÖDEME HİZMETLERİ

Vodafone Bank'a ne kaldı?

32

B2B2C

Hayatın anayolları
OneClick'te birleşiyor

60



34

PARA TRANSFERİ

Lisansı alan UPT, gözünü
Avrupa'ya dikti

42

VİZYON

Beyin dalgalarıyla ödeme geliyor!

44

ÇÖZÜM ORTAKLIĞI

Multinet Up, yarı fiyatına
yazarkasa POS veriyor

48

E-ÖDEME

Bu ekip 10 ayda 41 milyon dolarlık
dolandırıcılığı önledi!

50

MEVZUAT

Ödeme hizmetleriyle ilgili
yönetmelik değişikliği neler
getiriyor?

52

KÜLTÜR & SANAT

Akbank Sanat, her yıl 100 bin kişiyi
sanatla buluşturuyor

56

TEKNOLOJİ GÜNDEMİ

En disruptive şirketler

60

GELİŞME & TREND

2015'in dikkat çeken 5'lisi,
2016'da öne çıkacak 6 trend

62

EXTRE

Kartlı ödemelerin 2015 yılı karnesi

64

DÜNYADAN

İşte Türkiye'nin ödemeler
"ilerleme" raporu

66

AJANDA

2016 ödeme sistemleri
etkinlik takvimi

► “En İyi Nakit Yönetimi” ödülü Garanti’nin

Garanti Bankası, dünyanın önde gelen finans dergilerinden Global Finance tarafından verilen “Türkiye’nin En İyi Nakit Yönetimi” ödülünü aldı. Yaklaşık 20 yıl önce nakit yönetimi birimini kuran Garanti, farklı segmentteki birçok müşterisinin ihtiyacına nakit yönetimi çözümleriyle cevap veriyor. Bu çerçevede Garanti Nakit Yönetimi, Global Finance tarafından ürün çeşitliliği ve pazar payı gibi birçok farklı kritere göre yapılan değerlendirme sonucunda, başta tedarik zinciri, tahsilat ve ödeme çözümleri olmak üzere, geniş ürün yelpazesıyla bir kez daha “Türkiye’nin En İyi Nakit Yönetimi”



ödülünü almaya hak kazandı. Garanti Bankası Genel Müdürü Fuat Erbil, ödülle ilgili “Daha önce birçok kez Türkiye’nin En İyi Nakit Yönetimi bankası seçilen Garanti’nin, bu kez de Global Finance dergisi tarafından ödüle layık görülmesinden gurur

duyuyoruz. Bankamız müşteri ihtiyaçlarını çok iyi analiz ederek nakit yönetimi alanında en iyi hizmeti veriyor. Nakit yönetimi

çözümlerimizle sadece kurumsal ve ticari segmentteki müşterilerimize değil, KOBİ’ler ve hatta bireysel müşterilerimiz için de yeni ve katma değerli çözümler üretmeye devam edeceğiz” değerlendirmesini yaptı.



Fuat Erbil



Onur Genç

► BonusFlaş, 1 milyon kullanıcıya ulaştı

Garanti Bankası’nın kredi kartı markası Bonus müşterilerinin hayatını kolaylaştıran ve kredi kartı sektöründe bir ilk olan BonusFlaş uygulaması, kullanıma sunulduğu

Kasım 2015’ten bu yana 1 milyon kişi tarafından indirilerek alanında önemli bir rekora imza attı. iOS ve Android işletim sistemine sahip cep telefonlarında kullanılabilen

BonusFlaş uygulaması, kampanya takibi, kart bilgileri sorgulama, limit artırım talebi, borç ödeme ve mobil ödeme gibi işlemleri tek bir platform üzerinde toplayan içeriği, hızlı ve pratik kullanım özellikleriyle dikkat çekiyor.

Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Onur Genç, “1 yılda 1 milyon kullanıcı hedefiyle yola çıktığımız BonusFlaş’ın henüz 2 ayı tamamlamışken bu hedefini yakalaması, teknolojiyi müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak için kullanma misyonuyla hareket eden Garanti Bankası olarak bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu. BonusFlaş uygulaması akıllı telefonlara sadece indirilmekle kalmadı; bugüne kadar toplamda 8 milyonun üzerinde ziyaret edilmesi, yüzde 90’a varan yeniden ziyaret oranı ve 770 bini aşan kampanya katılımıyla müşterilerimiz nezdinde ne derece aktif ve verimli kullanıldığını da kanıtladı” diyor.

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

► Kırık kalp, kredi kartı düşmanı!

İngiltere’de yapılan bir araştırmaya göre, başarısız biten bir ilişki kredi kartı limitlerine büyük zarar veriyor. Araştırma, kötü bir ayrılık sonrası mutsuzluk yaşayan kadınların, mutlu olmak için normale göre çok daha fazla alışveriş yaptıklarını ortaya koyuyor. Alışveriş alışkanlıklarını hem dünyada takip eden hem de ülkemizde araştıran Avantajix.com’un kurucu ortağı Güçlü Kayral’a göre de alışveriş birçok insan için ama özellikle kadınlar için terapi işlevi görüyor. Kayral’ın bu saptamasına örnek olan 2 binden fazla kadının katıldığı araştırmaya göre, ayrılıkla biten bir ilişki sonrası kalbi kırık kadınlar daha fazla dışarı çıkıyor ve mutsuzluklarını bastırabilmek için özellikle giyim ve ayakkabıya para harcıyorlar. Böyle günlerde alışveriş için harcanan paranın ortalaması yaklaşık 190 TL’yi bulabiliyor. Maaş günlerinde yeni şeyler için ortalama 175 TL harcanırken, sadece vitrin gezmek için ya da internet mağazalarına göz atmak niyetiyle atılan adımlarda ise ortalama 130 TL’lik alışveriş yapılıyor.



DenizBank ile UnionPay’den POS ve ATM’ler için dev işbirliği

Dünyanın lider kart kuruluşlarından UnionPay ve DenizBank arasında tamamlanan proje doğrultusunda, DenizBank’ın tüm ATM ve POS’larında artık UnionPay kartları kabul edilecek. Söz konusu işbirliği kapsamında DenizBank, 2 bin 100 ATM’sinde ve 200 bini aşkın POS’unda

UnionPay kart sahiplerine hizmet sunabilecek. DenizBank Bilgi Teknolojileri ve Destek Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dilek Duman, işbirliğiyle ilgili şu açıklamayı yaptı: “Küresel arenada güçlü markalarla işbirliklerimizi yoğunlaştırmaya

büyük önem veriyoruz. Bankacılık hizmetlerini geniş kitlelere ulaştırabilme hedefimiz kapsamında, dünyanın önde gelen ödeme sistemi Unionpay ile yaptığımız anlaşmayla hem Unionpay sahibi müşterilerimizin hem de ülkemizi ziyaret eden daha çok sayıda turist için hayatını kolaylaştırma konusunda önemli bir çözüm ortaklığına imza atıyoruz.”

UnionPay International Ortadoğu Bölge Genel Müdür Han Wang ise Türkiye’de UnionPay kartlarının ATM ve POS’larda kabul edilme oranını hızla artırmaktan mutluluk duyduklarını açıklayarak “Sadece bir yıl içinde hedefimiz bu oranı yüzde 80’e çıkarmak. UnionPay kartları bugün 150’yi aşkın ülkede kabul ediliyor; 40 ülkede ise UnionPay logolu yerel kartlar basılıyor. DenizBank ile tamamladığımız proje başta Çin olmak üzere dünyanın farklı bölgelerinden Türkiye’ye seyahat eden ve bu ülkede ticaret yapan UnionPay kart kullanıcılarına daha iyi hizmet vermek misyonuyla sürdürdüğümüz çalışmaların önemli bir adımı” değerlendirmesini yaptı.



Dilek Duman

SİZİN YENİ NESİL POS'UNUZ TEMASSIZ ÖDEME UYGULAMASINA



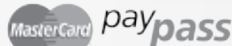
HAZIR MI?



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



► Worldcard birinciliği kimseye kaptırmıyor

The Nilson Report'un 45 yıldır devam ettirdiği ve alacak bakiyesi rakamlarını baz alarak hazırladığı "Dünyanın En Büyük Kredi Kartı Portföyleri" araştırmasında Yapı Kredi Worldcard, 7 milyar 580 milyon dolarlık hacimle 2015 yılında da Türkiye'nin ve Kıta Avrupası'nın en büyük markası seçildi. Türkiye'nin ilk kredi kartı Worldcard'ın artık bir kredi kartından çok daha fazlasını temsil ettiğini belirten Yapı Kredi Bireysel Bankacılık ve Kartlı Ödeme Sistemleri Grup Direktörü Serkan Ülgen, araştırmanın sonuçlarını şöyle yorumladı: "Yapı Kredi olarak kredi

kartı pazarında 27 yıldır kesintisiz sürdürdüğümüz pazar liderliği bir kez daha Nilson Report tarafından teyit edildi. Bankalararası Kart Merkezi'nin verilerine göre de Kasım 2015 itibarıyla Yapı Kredi kredi kartları olarak kart hamili cirosunda yüzde 19.6, toplam kredi kartı sayısında yüzde 18, POS cirosunda ise yüzde 20.7 pazar payıyla sektörde liderliğimize devam ettik. Çok az kurumun elde edebileceği böyle bir başarının Avrupa ve dünyaya yayılması heyecanımızı artırırken, başarı çitımızı da giderek yükseltiyor."



Serkan
Ülgen

Gençler geleceğin teknolojilerini tasarladı

Visa Europe, giyilebilir ödeme çözümlerinin geleceğinin tasarlanması amacıyla University of Arts London bünyesindeki Sanat ve Tasarım Enstitüsü Central Saint Martins ile işbirliği yaptı. Bu işbirliği çerçevesinde endüstriyel tasarım yüksek lisans bölümü öğrenci ve mezunları, alışverişin geleceğini hayal ederek 2020

itibarıyla hayatımıza girebilecek temassız giyilebilir ödeme çözümlerinin tasarım ve fonksiyonlarıyla ilgili 3 farklı konsept tasarladı. Tüketicilerin her zamankinden daha hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde ödeme yapma beklentileri ve 2019 yılında Avrupa'da tüm POS terminallerinin temassız ödeme kabul edecek olması bu

çözümlerin tasarlanmasında önemli rol oynadı. Bu kapsamda 3 farklı giyilebilir ödeme konsepti ortaya çıktı. Bu ürünler, dijital ortamda kullanılabilen bozuk para, bileğe takılan ve elin bir hareketiyle ödemelerin gerçekleşmesini sağlayan cihaz, üçüncüsü de sosyal medya ve ödeme teknolojilerinin entegre olduğu bir yaka iğnesi.



+55°
-30°
60M
RULO



www.turpak.com.tr

**SINIRLARI ZORLAYAN
İKLİM KOŞULLARINDA BİLE**

**O YAZMAYA
DEVAM EDER...**

Uzun ömürlü, her türlü hava koşullarına dayanabilen
60 metrelik kağıt rulolu Turpak **TDR Yazar Kasa**
istasyonlarınız için en ideal çözüm!

TURPAK ELEKTROMANYETİK YAKIT İKMAL SİSTEMLERİ

TURPAK



► imaginBank sadece mobilde hizmet verecek

İspanya'nın üçüncü büyük bankası Caixabank, sadece mobil olarak hizmet veren imaginBank'ı kullanıma sundu. Android ve iOS için uygulamaları bulunan imaginBank'ın sunduğu bankacılık hizmetlerine mobil uygulamalar üzerinden erişilebilecek. imaginBank'ın internet sitesi sadece uygulamaları indirmek ve kullanıcılara temel bilgileri vermek için kullanılacak. Dolayısıyla internet bankacılığı hizmeti vermeyecek olan imaginBank, sadece mobil bankacılığa odaklanacak.

Yakın zamanda parmak iziyle müşteri kimliğini doğrulamayı da devreye alacak olan İspanya'nın ilk

mobil bankasına, iOS ve Android akıllı cihazlar için geliştirilen uygulamalarının yanı sıra akıllı saatler ve bileklikler üzerinden de erişilebilir. Ödeme teknolojileri alanında en yeni yöntemleri sunmayı hedefleyen imaginBank, müşterilerine ayrıca Visa logolu banka kartı da verecek. Banka, işlem veya yıllık ücret almayacak. Temassız ödeme özelliğine de sahip olacak olan banka kartları, imaginBank'ın mobil cüzdan uygulaması aracılığıyla akıllı saat ve bileklilere de yüklenip kullanılabilir. NFC teknolojisini de destekleyen bankanın mobil ödeme altyapısıyla kişiden kişiye para transferi de mümkün olacak.

Dünyanın en kirli eşyası "para"

Uluslararası ödeme sistemi MasterCard öncülüğünde, Oxford Üniversitesi bilim insanları tarafından Avrupa çapında 15 ülkenin para birimine yönelik yapılan araştırma, banknotların üzerinde barındırdığı bakterileri ortaya koydu. Bilimsel testler, banknotların üzerinde 26 bini aşkın bakteri bulunduğunu kanıtladı. Bu bakteriler arasında, solunum ve idrar yolunda enfeksiyona neden olan bakteri bile bulunuyor. Aynı araştırmaya göre, en yeni paranın üzerinde bile ortalama 2 bin 400 bakteri var.

Nakit paranın kirli olduğu inancına en fazla sahip grup ise Türkler.



Türk halkının yüzde 86'sı nakit paranın hijyenik olmadığını

düşünüyor ve yüzde 40'ı paraya dokunduktan sonra mutlaka ellerini yıkıyor. Bu oran, kadınlarda yüzde 45'e, 55 yaş üzerinde yüzde 48'e kadar çıkıyor. Türk halkının yüzde 99'u hijyen şartlarını iyileştirmek için yaşam tarzlarında değişiklikler yapmaya hazır olduklarını söylüyor. Nakit paraya karşı hangi alternatif ödeme şeklini tercih edecekleri sorulan Türk tüketiciler, Avrupa'daki diğer pazarların aksine, öncelikli olarak temassız kartları tercih edeceklerini (yüzde 66) ifade ediyor. Bunu yüzde 63'le kredi kartı, yüzde 41'le online ödeme, yüzde 26'yla da mobil ödeme takip ediyor.

Zirvenin Yıldızı

Ödeme sistemleri alanındaki başarılarımızla birçok ödüle layık görüldük. Gururluyuz, zirvenin yıldızı olmaya devam edeceğiz...





► Enpara.com, AÇEV ile birlikte eğitime destek oluyor

Enpara.com, 2016 yılı boyunca yakınlarına Enpara.com'u önererek onların müşteri olmasını destekleyenler adına Anne Çocuk Eğitim Vakfı'na bağışta bulunacak. Kazanılan her yeni müşteri için "AÇEV Okul Öncesi Eğitim"

programında ihtiyaç sahibi bir çocuğa 1 saatlik eğitim fırsatı sunuluyor. Enpara.com, 2015 yılında da TEMA ile benzer bir işbirliği yaparak, Enpara.com'u tavsiye eden müşterileri adına 115 bin ağaçlık bir hatıra ormanı oluşturmuştu.

2015'te cep telefonlarına 10 milyon saldırı oldu

Mobil güvenlik ve optimizasyon şirketi 360 Security, 2015 yılı "Mobil Güvenlik Araştırması"nın sonuçlarını yayınladı. Türkiye'nin de dâhil olduğu 15 ülkeyi kapsayan raporda, 2015 yılında akıllı telefon kullanıcılarını en çok fidye, internet kotasını tüketen ve kişisel bilgileri çalan yazılımlar tehdit etti.

2015 yılında 20 milyondan fazla virüs tespit ettiklerini söyleyen 360 Mobile Security Global Operasyon Direktörü Huang Yan, "Hackerlar başta Android işletim sistemi olmak üzere, akıllı telefonlarda zafiyet yaratmak için farklı yöntemler deniyor. E-posta, mobil ödeme, kişisel bilgi güvenliği ve NFC hacker'ların ilgi duydukları saldırı yöntemleri" dedi.

Rapora göre geçen yıl dünyada 520 milyon, Türkiye'de ise 10 milyondan fazla saldırı gerçekleşirken, son 2 yılda 45 bin fidye yazılım tespit edildi. Akıllı telefonlarda virüs saldırılarına en çok maruz kalan 10 ülke ise Malezya, Hindistan, Endonezya,

Rusya, Tayland, Türkiye, İspanya, Büyük Britanya, İtalya ve Almanya oldu. Akıllı telefon güvenliğinde en büyük dolandırıcılık yöntemi olan fidye yazılımı virüslerinin 2015'te yüzde 610 arttığını vurgulayan Huang Yan, şu bilgileri verdi: "Mobil trafik zombisi olarak tabir ettiğimiz virüsler, kullanıcıların girdiği web sayfalarını kontrol altına alıp kendi adreslerine yönlendiriyor. Arka planda çalışan virüs, kullanıcı cihazını her açtığında 0.76 MB data kullanıyor. Yaptığımız araştırmalarda günlük 150 kez ekran kilidinin açıldığını tespit ettik. Bu da kullanıcının internet kotasından 114 MB'ye varan data trafiği tükettiriyor. Ayrıca bu virüs belirlenen web sayfalarını ve arama motorlarını ziyaret ettiriyor. Virüsten etkilenen kullanıcılar yaptıkları her web aramasında farkında olmadan hacker'lara 0.78 dolar kazandırıyor. Basit bir hesaplamayla 24 saatte hacker'lar 52 ila 200 bin doları aşan dolandırıcılığa imza atıyor."

► Akıllı telefonlar POS'a dönüşüyor

PayU, mPOS adlı yeni ürünüyle akıllı telefonları birer mobil tahsilat cihazına dönüştürüyor. Üye işyerleri, kullandıkları herhangi bir akıllı telefona hızlı ve kolay bir şekilde yükleyecekleri ücretsiz yazılım aracılığıyla, sabit herhangi bir ücretlendirme olmadan kredi ya da banka kartıyla tahsilat yapabilecek. Akıllı telefonların kullanılabilirdiği her yerden ödeme almaya imkan vermesi sayesinde işyerlerine büyük bir esneklik de kazandıran mPOS için işyerlerinin akıllı telefonlarına herhangi bir kart okuyucu entegre etmeleri gerekmiyor. Ödeme yapacak müşterinin kredi ya da banka kartının fotoğrafı çekilerek kart bilgileri alınabildiği gibi manuel olarak da kart bilgileri girilerek işlem tamamlanabiliyor. PayU Türkiye CEO'su Emre Güzer, "2016 yılında kullanıma sunacağımız yeni ürün ve servislerimizden ilki olan mPOS'un, günümüzün hızla mobilleşen dünyasında işyerlerimize büyük bir esneklik sağlayacağına inanıyoruz. Üye işyerlerimiz, bu ürünü kullanarak 7/24 diledikleri noktada kredi ya da banka kartından ödeme alabilecek, müşterilerine taksit fırsatı da sunabilecek" diyor.



Emre Güzer

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

► Ticimax ve izyico'dan 1 günde sanal POS'lu e-ticaret sitesi

Ticimax-izyico iş ortaklığıyla e-ticarete giriş yapmak isteyen firmalar, sadece 1 günde sanal POS'u içinde e-ticaret sitesini kurabiliyor. Üstelik 7 bankanın kartına taksit yapılabilir. Ödeme altyapısı hazır olan sistemde tek yapmanız gereken sitenize ürünlerinizi eklemek.



İki şirket tarafından yapılan ortak açıklamada, normal bir POS alma süreci şu şekilde anlatılıyor: E-ticaret sitelerinde kredi kartıyla ödeme almak isteyenler, sanal POS almak için bankalara tek tek başvurmak zorunda. 7 farklı banka kartına taksit yapabilmek için 7 farklı

bankaya ayrı ayrı gitmeniz ve mali evraklarınızı incelemeye vermeniz gerekiyor. Ayrıca bankalar özellikle yeni kurulmuş şirketlere sanal POS vermemekte biraz ısrarcı. İşte Ticimax-izyico işbirliğiyle bu uzun ve sıkıntılı dönem ortadan kalkıyor ve e-ticarete giriş yapmak isteyenler sadece 1 gün içinde sanal POS'u içinde e-ticaret sitelerine sahip oluyor. Sanal mağaza kurulumu ise daha hızlı ilerliyor. Ticimax bu noktada 2 saatte sanal mağazayı açıyor ve teslim ediyor. Bunun ardından da müşteri, ürün girişlerini yaparken bir yandan da panelinde bulunan "Sanal POS'u aktif et" butonuna basarak tahsilat sürecini başlatıyor.

POS ve yazarkasalar akıllandıkça vergi denetimi kolaylaşıyor

Restoran otomasyon sistemleri alanında faaliyet gösteren Omni A.Ş. ile UFRAD'ın (Ulusal Franchising Derneği) işbirliğinde düzenlenen "Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar Bilgilendirme Semineri"nde mevzuatla ilgili detaylar ve çözüm yolları konuşuldu. UFRAD Başkanı Dr. Mustafa Aydın, Omni Genel Müdürü Fırat Ertan, Profilo Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Tunç Sarıbay ve Pavo Kurumsal Satış Direktörü Alper Uysaler'in konuşmacı olarak katıldığı seminerde sektörün önde gelen kuruluş temsilcileri bir araya geldi.

Franchising sektörünün 200 bin kişi istihdamla geçen yıl 43 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaştığını açıklayan Aydın, 2017 hedefinin 50 milyar doları aşmak olduğunu ifade etti. Aydın, bu sektörde çalışanların teknolojik yeniliklere adapte olabildikleri sürece ayakta kalabileceklerini, aksi halde yok olmaya mahkum olduklarını vurguladı.

Fırat Ertan, seminerdeki konuşmasında, restoranların ihtiyaçlarına yönelik özel tasarlanan POS sistemi ve arka ofis sistemleri için komple çözümler sunduklarını belirtti. Mevzuatla ilgili gelişmeler doğrultusunda yeni nesil cihazların uyumlu hale getirilmesiyle ilgili çalışmalarını aktaran Ertan; Omni'nin Mini, Vario ve C

Touch ürünlerinin Profilo ve Ingenico marka yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla entegrasyon çalışmalarını tamamladıklarını, yeni nesil geçişlerine hazır hale getirdiklerini ifade etti.

Seminerde Tunç Sarıbay ve Alper Uysaler ise yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar sayesinde GİB'e (Gelir İdaresi Başkanlığı) bilgilerin aktarılmasının, kazanç ve vergi denetimlerinin daha sistemli yapılacağını hatırlattılar. Yeni nesil yazarkasaların ayrıca, şirketlerde de tıpkı banka kayıtları gibi detaylı bilgileri düzenli olarak ilgili mali birimlere aktarmada önemli bir işlev üstleneceği vurgulandı.



HSM ÇÖZÜMLERİ GÜVENLİ VE KESİNTİSİZ HİZMET GARANTİSİYLE CARDTEK'TE

THALES
GOLD PARTNER

SafeNet
DİSTRİBÜTÖR



e-fatura - e-defter - e-arşiv - zaman damgası
izleme ve yönetme desteği, yedek ürün stoğu, yazılım geliştirme desteği
eğitim merkezi, sertifikalı teknik destek

• HSM@cardtek.com •

CARDTEK
Hardware Solutions

• www.cardtek.com •

İşte Kuveyt Türk'ün teknolojik şubesi:

XTM

Kuveyt Türk, self servis XTM cihazlarıyla ATM, şube ve çağrı merkezi fonksiyonlarını bir arada sunuyor. Kuveyt Türk Katılım Bankası Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral, “Bu cihazlar sadece gişe/operasyon personelinin değil, tüm şubenin yerini alabilecek teknolojiye sahip” diyor...



Kuveyt Türk müşterileri, XTM cihazından banka kartlarını sadece 2 dakikada kendileri bastırabiliyor.

**Mehmet
Oral**



BARIŞ BEKAR

Kuveyt Türk Katılım Bankası için alternatif dağıtım kanallarına en fazla yatırım yapan bankalardan biri desek yanlış olmaz. 2000'li yıllarda müşterilerini internet bankacılığıyla tanıştıran Kuveyt Türk, 2006 yılında tüm sistemini yeniledi. Alternatif dağıtım kanallarındaki birçok hizmeti müşterilerine ücretsiz olarak sunan banka, şimdi de XTM cihazlarıyla gündemde.

Çinli ATM devi GRG Banking'in Türkiye'de satışa sunduğu XTM cihazlarını; ATM, şube ve çağrı merkezi (call center) fonksiyonlarını bir potada eriten bir proje olarak tanımlamak mümkün. Bu özelliklerinden dolayı sadece bir gişe/operasyon personelinin değil tüm şubenin yerini alabilecek yeteneklere sahip XTM'lerin özellikleri arasında yok yok...

Cihaz üzerindeki yazıcı, tarayıcı ve evrak kutularının entegre kullanımı sayesinde müşteri oluşturma, finansman kullandırma, kredi kartı ve banka kartı başvuruları, üye işyeri başvuruları, para transferi (MoneyGram), HGS dolumu gibi pek çok işlem yapılabilir.

Kuveyt Türk Katılım Bankası Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral, XTM'in bu konseptiyle bir bankayı tamamıyla ikame edebilen dünya çapında bir ilk ürünü olduğunu vurguluyor.

Kuveyt Türk için XTM cihazına eklenen "anında kart basım" fonksiyonu da banka müşterileri için önemli bir

ihtiyacı gideriyor. Banka kartı almak isteyen Kuveyt Türk müşterileri, sadece 2 dakika gibi kısa bir süre içerisinde kartlarını cihazdan kendileri alabiliyor.

Mehmet Oral ile hem XTM cihazlarının özelliklerini hem de Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın teknoloji kullanımındaki yeniliklerini konuştuk...

Bireysel bankacılık alanında yeni trendlerden bahsedebilir misiniz?

Bankacılık hizmetleriyle ilgili "bireysel" anlayışında önemli bir değişim yaşanıyor. Şubelerde bireysel bankacılık işlemleri devam etse de çok daha cazip gelen kanallardan, mobil uygulama ve internet şubelerinden işlemler bireysel olarak yapılabilir. Öyle ki pek çok müşteri artık şubeye hiç gitmeden neredeyse tüm işlemlerini bu kanallardan yapabiliyor. Biz de Kuveyt Türk olarak bu anlamda hizmetlerimizi çeşitlendirmeye ve teknolojik altyapımızı güçlendirmeye devam ediyoruz.

Geçen yıl Kuveyt Türk'ün bankacılık kanallarında ne gibi yenilikler oldu?

Teknolojik ihtiyaçların çeşitlendiği ve geleneksel bankacılığın dijital dönüşüme uğradığı bu dönemde müşterilerimiz için katma değeri yüksek çözümler geliştiriyoruz. 2015 de teknolojik anlamda imkanlarımızı genişlettiğimiz, müşterilerimizin bankacılık işlemlerini çeşitlendirdiğimiz bir yıl oldu.

Mobil şubeye ilgi ne düzeyde?

Müşterilerimiz, Kuveyt Türk Mobil Şube üzerinden pek çok bankacılık hizmetine kolayca ulaşabiliyor; zaman ve mekan bağımsız, ücret ödemedi kolayca işlemlerini yapabiliyor. Akıllı telefonlara veya tablet cihazlara özel versiyonuyla yüklenebilen Kuveyt Türk Mobil Şube uygulamasından birçok hizmete hızlı ve güvenli bir şekilde ulaşılabilir. Mobil uygulama üzerinden kullanıcılar, ortak hesaplar da dahil olmak üzere tüm hesaplarını takip edebilir; EFT ve havaleden fatura ödemeye, döviz çevirme işlemlerinden en yakın Kuveyt Türk şubesi veya ATM noktasını bulmaya kadar birçok işlemi yapabiliyor. Kurumsal müşterilerimiz ek olarak yetki tipleri dahilinde kendileriyle ilgili işlemleri görüntüleyebilir, onaylayabilir veya silebilir. Ana mobil bankacılık kanalından ayrı olarak "Altın Gönder" fonksiyonu kullanılabilir. Windows 8 tabletlerde kullanılabilen uygulamayla ise Kuveyt Türk müşterisi olmayan kişilere de erişim olanağı veriliyor.

Kaç ATM'niz var? Bunların ne kadarı şubelerde, ne kadarı şube dışında bulunuyor? ATM'den ağırlıklı olarak yapılan işlemler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Toplam 526 ATM'miz var. Bunlardan 63'ü şube dışı lokasyonlarda, 463'i şubelerde bulunuyor. Şube içindekilerin yaklaşık 100'ü, gişe yükünü almak amacıyla konumlandırıldı.

ATM'lerimizde şubelerimizde yapılan birçok işlem yapılabilir. Ancak tüm sektörde olduğu gibi ağırlıklı olarak para çekme ve yatırma amacıyla kullanılıyor. Bu işlemlerin ağırlığı, tüm işlemler içerisinde yüzde 90 civarında. Fatura ödemeleri de önemli bir yer tutuyor. Kuveyt Türk'e ▶

özel ve dünyada bir ilk olan fiziki altın satışı işlemimiz de ATM'lerde rağbet görüyor.

Biraz da GRG Bankacılık Ekipmanları'ndan temin ettiğiniz XTM cihazlarından bahsedebilir misiniz? Bu cihazlar hangi şubelere ya da nerelere kuruldu? Bu noktaları nasıl tespit ettiniz?

Kuveyt Türk olarak XTM cihazlarını, görüntülü görüşme desteğiyle şube operasyonlarının merkezden uzman elemanlarca yönetilip yönlendirildiği; self servis bankacılık hizmetlerine ulaşılabilecek bir pazarlama ve satış kanalı olarak konumlandık. XTM, hesap açılışından nakit işlemlerine, fon başvurularından mevduat kabulüne; havale, EFT, MoneyGram işlemlerinden döviz alım satımına kadar pek çok bankacılık hizmetini alabileceğiniz komplike bir cihaz.

Bu cihazlar nasıl çalışıyor?

Cihazlarımız halihazırda iki farklı çalışma modeliyle hizmet veriyor. İlkin, mevcut Kuveyt Türk şubelerine yakın lokasyonlarda şubeye bağlı bir hizmet noktası olarak konumlandık. İkincisi ise tamamen bağımsız, yeni bir şube konsepti. Bunları, 2 pazarlamacı desteğiyle hizmet veren "teknolojik şubeler" olarak da tanımlayabiliriz.

Lokasyon seçimini neye göre yapıyorsunuz?

Strateji departmanımızın kullanmakta olduğu analitik mo-

dellerle açılışı planlanan lokasyonun potansiyel puanlaması yapılıyor. Bu puanlamada lokasyonun demografik yapısından yaya trafiğine, ilgili lokasyonun ticari canlılığından mevcut şubelerimize ve diğer bankalara uzaklığa kadar pek çok kriter analiz ediliyor. İlgili rapor sonrasında pazarlama müdürlüklerimiz ve bölge müdürlüklerimiz saha ziyaretleri yapıyor, mutabakat sonucunda da açılışa karar veriliyor.

XTM cihazları Kuveyt Türk müşterilerine ne tür faydalar sağlıyor? En önemli özelliklerinden bahsedebilir misiniz?

Bu cihazları, Kuveyt Türk'ün sağlam bankacılık anlayışıyla tanışmak isteyen müşterilerin ulaşımını kolaylaştırmak için mahallelerinde konumlandırıyoruz. XTM yardımıyla şubede verilen neredeyse hizmetleri almak mümkün. Bunu ATM, şube ve çağrı merkezi fonksiyonlarını aynı potada eritmiş bir proje olarak değerlendirmek mümkün. Bu sayede sadece bir gişe/operasyon personelinin değil tüm banka şubesinin yerini alabiliyor. Cihaz üzerindeki yazıcı, tarayıcı ve evrak kutularının entegre kullanımı sayesinde müşteri oluşturma, finansman kullandırma, kredi kartı ve banka kartı başvuruları, üye işyeri başvuruları, para transferi (MoneyGram), HGS dolumu gibi işlemler yapılabilir. Bu özellikleriyle, söz konusu konseptte bankayı tamamiyle ikame edebilen dünya çapında bir ilk ürün olduğu söylenebilir. Yeni nesil XTM cihazlarına "anında kart basım" fonksiyonu da eklendi. Bu sayede müşterilerimiz 2 dakika gibi kısa bir süre içerisinde banka kartlarını cihazdan teslim alabiliyor.

XTM cihazları Kuveyt Türk'ün şubesiz bankacılık ve bireysel bankacılık konseptlerinde ne tür değişikliklere yol açacak?

XTM projesiyle, bankamız tarafından şube açılmasının nitelikli bir yatırım olduğu düşünülmeyen yerlerde, Kuveyt Türk ile çalışmak isteyen müşterilere şube standartlarında hizmet sunabiliyoruz. Bu sayede müşteri bilinirliğini artırmak ve vizyonumuzda bulunan ilk 10 bankadan biri olma hedefine ulaşmak istiyoruz. XTM projemiz Kuveyt Türk'ün yenilikçi bakış açısını, büyüme stratejisini açıkça ortaya koyuyor. İleriki dönemlerde de Kuveyt Türk olarak XTM cihazlarının fonksiyonlarını artırmayı, müşterilerimize daha iyi ve kaliteli hizmet sunmayı amaçlıyoruz. (E)

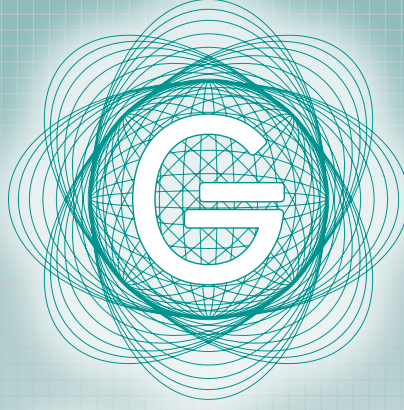


KUVEYT TÜRK İNTERNET ŞUBESİNDE HER ŞEY ÜCRETSİZ

Kuveyt Türk Katılım Bankası, internet bankacılığı kanalında birçok hizmeti bir arada veriyor. Mehmet Oral, internet bankacılığını hangi noktaya taşıdıklarını ise şöyle anlatıyor:

"Şubelerdeki hemen her işlemi müşterilerimize internet bankacılığından da kolaylıkla yapma imkanı veriyoruz. İnternet bankacılığından yapılan PÖS (EFT alternatifi perakende ödeme sistemi), havale gibi işlemlerde hiçbir ücret alınmadığı gibi müşterilerin hesabı üzerinden de işletim ücreti alınmıyor. PÖS işlemleri diğer bankalardan farklı olarak saat 17:20'ye kadar yapılabilir. Para transferleri, ödemeler, kart işlemleri, yatırım işlemleri,

döviz ve kıymetli maden alım-satım işlemlerinin yanı sıra KKB sorgulama, nakit akışı izleme, çek başvurusu ve ödeme gibi kolaylaştırıcı birçok işlem şubeye gitmeden, internet bankacılığı üzerinden gerçekleştirilebilir. Kuveyt Türk İnternet Bankacılığı ile müşterilerimize 2000'li yılların başında hizmet vermeye başlamıştık. 2006 yılında altyapısını değiştirdik. 2011'de de arayüz tasarımı yenilendi. 2013'te ise daha büyük değişimlerle hem altyapı, hem fonksiyonlar hem de tasarım anlamında önemli yenilikler yaptık. Bu yenilikler çerçevesinde müşterilerimize akıllı menü, hızlı işlem fonksiyonu, hesap uzmanı gibi özellikleri sunduk."



25.yıl

Gedik Yatırım Seferberlik İlan Etti!

Yatırımcılara özel ücretsiz tasarruf eğitimi
İstanbul'da başlıyor.

Eğitimciler:

Can Pamir,
Arif Ünver ve Levent Kerik

Moderatör: Aslı Şafak

**Bilinçli Yatırımcı
Seferberliği
Eğitimi**

Point Hotel Barbaros
20 Şubat 2016,
13:00-17:00

Sermaye Piyasası Yatırımcıları Derneği, Gedik Yatırım ve Gündem Medya Grubu'nun işbirliği ile



Gedikyatırım



Ayrıntılı bilgi ve kayıt için: www.gedik.com



Mobil ödemelerde **Microsoft-Metamorfoz** ortaklığı

Mobilde rakiplerinin gerisinde kalan Microsoft, yeni CEO'su ve yeni vizyonu ile atağa geçti. Microsoft, Windows 10 işletim sistemiyle donatılmış PC'leri, tabletleri, akıllı telefonlarıyla; HoloLens gibi geleceğin giyilebilir teknolojileriyle ödeme sistemlerinde de çığır açmayı planlıyor. HCE teknolojisinin geliştirilmesi ve mobil ödemeler konusunda sadece Türkiye'de değil dünya çapında başarıya imza atan Metamorfoz da iş ortağı olarak Microsoft'un bu vizyonunda önemli bir rol oynayacak...

ABDULLAH ÇETİN

TEB ve Visa Europe ile birlikte Türkiye'deki ilk HCE (host card emulation) lansmanını gerçekleştiren Metamorfoz, şimdi de Microsoft iş ortaklığıyla yeni ufuklara yelken açıyor. Metamorfoz'un geliştirdiği ve mobil operatör ya da mobil cihaz üreticisi bağımlılığı olmadan NFC (yakın alan iletişimi) hizmeti vermek isteyen tüm servis sağlayıcılara uçtan uca çözüm sunulmasını sağlayan "bulut tabanlı temassız mobil ödeme platformu", Türkiye'den başlayarak Microsoft'un global düzeyde müşterilerine sunduğu ürün ve hizmetlere katma değer kazandıracak.

Microsoft'un geçen yıl mayıs ayında HCE teknolojisini destekleme kararı aldığı hatırlatan Metamorfoz Yönetici Ortağı Ergi Şener, "Biz de bunun üzerine, Türkiye ofisinin koordinasyonu doğrultusunda global ekiplerle temasa geçerek gerekli çalışmalara başladık. Böylece Microsoft'un tüm bankalara sunacağı bir altyapıyı dünyada ilk olarak hayata geçirmiş olduk. Microsoft CEO'su Satya Nadella'nın Türkiye ziyareti sırasında da kendisine sunulan tek finans çözümü Metamorfoz'unki oldu. Microsoft ile çözümlerimizi global arenaya taşıma konusunda işbirliğini sürdüreceğiz. Farklı mobil ödeme çözümleri üzerinde de çalışacağız" diyor.

Yeni CEO, yeni vizyon, yeni çözümler

Microsoft Türkiye Windows İş Grubu Yöneticisi Kadir Şener, Metamorfoz ile iş ortaklığını önemini anlatırken, söze Microsoft'un yeni CEO'suyla birlikte benimsediği şu vizyon ve misyonu hatırlatarak başlıyor: "Gezegendeki tüm kurumların ve bireylerin başarmasını sağlamak."

Şener, Microsoft'un bu yeni vizyon doğrultusunda kurumların ve bireylerin çok daha kolay ve basit bir şekilde daha fazlasını yapmasını destekleyeceğini vurguluyor. Ka-



Kadir Şener

Ergi Şener

SANAL DEĞİL ARTIRILMIŞ GERÇEKLİK!

Microsoft'un HoloLens marka "artırılmış gerçeklik" gözlüklerinin yakın gelecekte ödeme sistemleri de dahil pek çok alanda çığır açması bekleniyor. HoloLens, Google Glass ve benzeri "sanal gerçeklik" gözlüklerinden farklı olarak, sanal ortamın yanı sıra gerçek ortamı da görüp algılamaya fırsatı veriyor. Yani sanal ortam ile gerçek ortamı birlikte görebiliyorsunuz. Kadir Şener, bu yeni ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Microsoft olarak mobilde geç kaldığımızın farkındayız. Ancak yeni CEO'muz ve yeni vizyonumuzla beraber 'bugünün dünyasında rekabet ederken aslında geleceğin kategorilerini yaratmayı' hedefliyoruz. HoloLens de bunun örneklerinden biri. Henüz kurumsal anlamda böyle bir teknolojiyi sunabilen başka bir firma yok. Şu sıralar Ortadoğu ve Afrika bölgesinde çok büyük bir kamu kurumuyla HoloLens'le neler yapılabileceğini konuşuyoruz."

dir Şener, "Microsoft Türkiye olarak Metamorfoz'un yaptığı işi beğeniyor, inanıyor ve elimizden geldiğince destek olmaya çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde de bu çözümün Türkiye ve global anlamda yaygınlaşması için çaba göstermeye devam edeceğiz. Bunu gelecekte sadece mobil telefonlar değil bütün cihazlarla kullanılacak, ödeme sistemlerinde çığır açacak bir proje olarak görüyoruz" diyor.



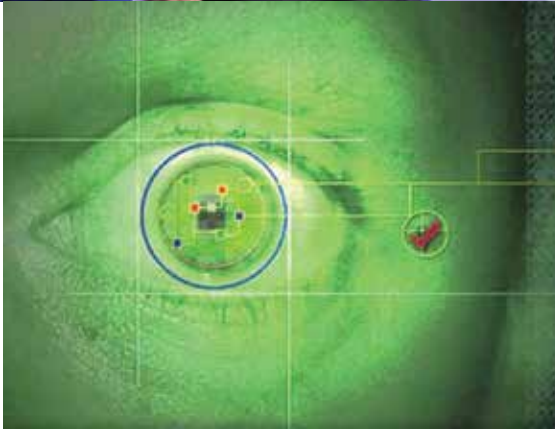
CEO da çözümden haberdar

Evet, Metamorfoz, Android işletim sistemindeki HCE tecrübesini şimdi de Windows'a taşıyor. Bu konuda da kurucularının mobil ve NFC konusundaki 10 yılı aşkın bilgi birikimi ve deneyimine güveniyor. Ergi Şener, "Elbette Microsoft Türkiye ekibi de bu konuda bize yoğun bir destek veriyor. Zaten Türkiye'de oldukça geniş bir NFC dene-





Satya
Nadella



yimi var” diyor.

Aslında Metamorfoz-Microsoft iş ortaklığının temelinde, 25 Kasım 2015’te tüm dünyayla paralel olarak Türkiye’de de yapılan Microsoft Windows 10 lansmanı önemli bir yer tutuyor. Çünkü bu yeni nesil işletim sistemi, Metamorfoz’un HCE çözümlerinin Microsoft’un PC, tablet ve akıllı telefonlarında, HoloLens gibi yeni nesil giyilebilir cihazlarıyla kullanılmasının önünü açtı. Ergi Şener, “Testlerini başarıyla gerçekleştirdiğimiz çözümümüzle Windows 10 platformunda artık mobil temassız ödemeyi sağlayabiliyoruz. Bu sadece Türkiye değil dünyadaki ilk çalışmalarından biri oldu” diyor.

Kadir Şener, Metamorfoz’un çözümünün, Microsoft

MICROSOFT’UN CÜZDANI ‘WINDOWS HELLO’ İLE GÜVENDE OLACAK

İBRAHİM KIVANÇ / Microsoft Windows Uygulama Geliştirme Yöneticisi

Windows’ta çok yakında yeni bir wallet (cüzdan) konsepti yer alacak. Bu konsepti gün gün geçtikçe daha da geliştireceğiz. Microsoft’un ödeme sistemlerindeki vizyonu yine tüm cihazları kapsayacak şekilde genişleyecek. Yüz tanıma ve iristen kimlik doğrulama gibi biyometrik teknolojileri içeren “Windows Hello” uygulamamız aracılığıyla ödeme sistemleri daha da güvenli hale gelecek. Windows 10 ile

ödemeler konusunda çok önemli bir adım attık. Artık kredi kartınızı telefonunuza tanımladığınızda, NFC HCE özelliğiyle telefonunuzu POS cihazına temas ettirerek ödeme yapabileceksiniz. Bölgesel pazarda ödeme

sistemleri geliştiren yerel entegratörlere de kendi ödeme sistemlerini entegre etmeyi hedefliyoruz. Microsoft Band (Bileklik) gibi cihazlarımızda da ödeme özelliği mevcut. Örneğin, Amerika’daki Starbucks’larda Microsoft Band ile ödeme yapabiliyorsunuz. Önümüzdeki günlerde Windows 10’un tek bir platform olmasının avantajlarını farklı cihaz ailelerinde de görebileceğiz.



CEO'su Satya Nadella'nın geçen ayki Türkiye ziyaretinde kendisine bahsedilen projelerden biri olduğunu belirtiyor. Şener, çözümden dünya çapında iyi örneklerden biri olarak bahsedildiğini; Türkiye'nin yanı sıra Ortadoğu, Afrika ve diğer bölgelere nasıl taşınabileceğinin de tartışıldığını anlatıyor.

Bariyer Windows 10'la yıkıldı

Hatırlanacağı gibi Microsoft, Nokia'nın mobil cihazlar bölümünü satın aldı ve böylece Lumia serisini portföyüne katmış oldu. Ayrıca Microsoft'un kendi bünyesinde PC ve tablet ürünleri bulunuyor. Kadir Şener, Windows'un tüm hikayesinin tek bir işletim sisteminin tüm cihazlarda çalışması üzerine kurulu olduğunu belirtiyor. Ardından da şöyle ekliyor: "Nitekim Windows 10 ile birlikte Microsoft işletim sistemi PC, tablet ya da cep telefonu fark etmeksizin tüm cihazlarda çalışabilir hale geldi. Hatta 'artırılmış gerçeklik' özellikli Microsoft gözlüklerinde de çalışıyor. Yani Windows, giyilebilir cihazlar gibi geleceğin farklı teknolojileri üzerinde de çalışabilecek şekilde geliştiriliyor."

Bu noktada Ergi Şener'in değerlendirmesi ise şu şekilde: "Metamorfoz olarak en çok önemseydiğimiz konulardan biri de Windows 10'in aynı zamanda farklı cihazlardan oluşan bir ürün ailesiyle birlikte hayatımıza girmesi. PC, tablet ve mobil telefonların yanı sıra yeni nesil akıllı saatler, bileklikler, gözlükler gibi giyilebilir akıllı cihazlarda senkronize olarak çalışabilmesi çok önemli. Örneğin Android'e bakıldığında saatler farklı işletim sistemine sahip olabiliyor, farklı uygulamalar yazmayı gerektirebiliyor. Microsoft'ta ise bu tür geliştirmeler yapmak çok daha kolay. Bir diğer avantaj da Microsoft'un Azure gibi bulut tabanlı platformları, perakende sektörüne yönelik özel çözümleri olması. Nitekim biz de mobil ödemeye yönelik yenilikçi çözümlerimizi sadece bankalara değil, perakende mağaza zincirlerine de

götürüp birlikte farklı projeler geliştireceğiz."

Perakendede yeni ve farklı deneyimler yolda

Peki bu ortaklık perakende sektörüne yönelik ne gibi yenilikleri beraberinde getirecek? Ergi Şener'in cevabı şöyle: "Microsoft'un cihazlarıyla aynı zamanda perakendecilere sunduğu kurumsal çözümleri var. Şimdi buna ödeme de eklenince olay bambaşka bir boyuta gidiyor olacak. Bu noktada aslında ödeme çok küçük bir bölümü oluşturuyor. Müşterinin alışveriş süreci ve perakendecinin müşteriyle ilişkisinde kısa ve küçük, ancak çok önemli bir bölümü oluşturuyor. Yeni nesil ödeme çözümlerini yaygınlaştırmak ve müşteri tarafında kabulü sağlamak için deneyimin doğru oluşturulması gerekiyor. Bugüne kadar yeni nesil ödeme yöntemlerinin kabulü noktasındaki en önemli bariyerlerin başında bu konu geliyordu. Müşteri deneyimi doğru kurulduğunda, alışkanlıkları değiştirmek de kolaylaşıyor. Bizim Microsoft ile perakende konusunda çalıştığımız çözüm, Windows destekli cihazlarla mağaza elemanlarının müşteriyi asist etmesini de sağlayacak. Örneğin, alacağınız bir giysinin farklı bir renk veya bedeninin depoda ya da farklı bir mağazada olup olmadığını görebileceksiniz. Veya o an bedeni olmayan giysi için bedelini ödeyip ertesi gün evinize gönderilmesini sağlayabileceksiniz. Daha önce sa-



LONDRA'NIN ULAŞIMINDA KULLANILDI; ZİRVELERDE CASE STUDY OLDU

Ergi Şener, HCE'nin mobil ödemelerde operatör bağımlılığını ortadan kaldırarak, hem iş modelini netleştirdiğini hem de müşteri süreçlerini basitleştirerek kullanıcı tarafındaki uzun yıllar sağlanamayan geniş kitlelere yayılımın temelini attığını vurguluyor. Şener, "Biz HCE'yi geleceğin dijital ödemelerin iskeleti olarak yorumluyoruz. Bu doğrultuda da önemli yatırımlar yaparak, Türkiye'den dünyaya örnek çözümler sunmak amacıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz" diyor. Metamorfoz'un Şubat 2015'te Visa Europe ve TEB ortaklığıyla lanse ettiği HCE çözümü, Visa'nın spesifikasyonları

doğrultusunda "offline data authentication"ı (ODA) da destekleyerek dünya çapında bir ilk oldu. Bu sayede çözüm, Londra'nın Oyster toplu taşıma sistemi gibi EMV uyumlu offline toplu taşıma uygulamalarında da kullanıldı. Ergi Şener, TEB HCE çözümünün Türkiye'nin en başarılı NFC uygulaması olduğunu iddia ediyor ve "Geçen yıl New York ve Londra'da düzenlenen HCE zirvelerinde, aralarında Barclays, BBVA, La Caixa, ING Netherlands gibi bankaların uygulamalarının tanıtıldığı konferanslarda tüm dünyadaki en başarılı örneklerden biri olarak case study olarak sunuldu" diyor.



tin aldığımız ürünler doğrultusunda mağaza elemanı size tavsiyelerde bulunabilecek. Kısacası uzun süredir konuşulan, ama bir türlü günlük hayata giremeyen yepyeni alışveriş deneyimlerini hayata geçirebileceğiz.”

PC'ler, tabletler, telefonlar temassız POS olacak

Ergi Şener, planlar arasında, Microsoft'un Windows 10 destekli yeni PC'lerini, tabletlerini, akıllı telefonlarını aynı zamanda temassız özellikli POS olarak kullanmanın da olduğunu anlatıyor. Şener "Ancak Türkiye'deki regülasyonlar maalesef buna tamamen izin vermiyor. Ama Microsoft'un diğer bölgelerde bunu yapmasının önünde bir engel yok. Bu doğrultuda Türkiye'de bu çözümü laboratuvar ortamında geliştirmek, ardından da globale taşıyıp hayata geçirmek istiyoruz" diyor.

Microsoft kurumsal tablet satışında lider oldu

Kadir Şener'e göre Microsoft'u Türkiye'deki rakiplerinden ayıran bir diğer özellik de buradaki ofisinin gücü. Şener, bu gücü ve sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: "Bilgi birikimi ve uzun süreli deneyimin yanı sıra çalışan sayısı da fark yaratıyoruz. Bazı rakiplerimiz 3'er, 5'er ki-



şilik ofislerle çalışırken Microsoft Türkiye olarak 450 kişilik ekibe sahibiz. Türkiye'deki müşterilerimizi çok iyi tanıyor, onların ihtiyaçlarını biliyoruz. Bu da bize yazılımın yanı sıra cihaz konusunda da önemli bir avantaj sağlıyor. Örneğin, geçen yıl kurumsal müşterilere yönelik tablet satışlarında birinci olduk. Bunu nasıl mı başardık? Dikem, sektörel çözümlerle müşterilerimize gittik. BSH, Renault, Doğu Grubu, ABC gibi müşterilerimizle bu şekilde anlaşma yaptık. Kurumsal anlamda çok güçlü müşteri portföyü ve bilgi birikimimiz var. İşte Metamorfoz ile yaptığımız işbirliği de kurumlara, sektörlerle verdiğimiz ürün ve hizmetlere önemli bir katma değer sağlayacak.”

HCE İLE ÖDEME DENEYİMİ: BASİT, KOLAY, HIZLI, GÜVENLİ...

Basit ve kullanımı kolay

- En iyi müşteri deneyimi doğrultusunda "tasarım odaklı düşünme" (design thinking) metodolojisiyle geliştirildi. Gerçek ihtiyaçlardan yola çıkarak sürekli geliştirilmeye devam ediyor.
- Ayrı bir uygulama olarak konumlandırılmayıp CepteTEB uygulamasının içerisine entegre edildi. Kullanıcı bu sayede ayrı bir uygulama indirmek zorunda kalmıyor. Bu şekilde sunulan Türkiye'deki tek uygulama.
- Kullanıcı, uygulama update'i sonrasında telefonuyla temassız ödeme yapabileceğini anlatan bir animasyonla karşılanıyor. Bu animasyonun ardından, müşterinin alışkın olduğu ve kartlarının listelendiği ana sayfada, her kartın altında "temassız ödeme" olarak HCE özelliğini aktifleştirebileceği bir bölüm yer alıyor.
- HCE özelliği aktifleştirildiği anda, temassız ödemeyle ilgili müşteri tarafında "anında limit belirleme" özelliği de sunuluyor. Yani özelliğin aktifleştirilmesinden kişiselleştirmelerin yapılmasına kadar tüm süreçlerde müşteri kontrolü elinde bulunduruyor.
- Müşterinin istediği anda temassız özelliğini devre dışı bırakma imkanı da var. Bu yine aynı ana sayfadan ve yine akıllı telefon özelliklerinden alışkın olduğu şekilde yapılabilir.



- Müşterinin ödeme anında uygulamaya girip kimlik doğrulamasını gerektirmiyor. Tıpkı bir temassız kartla ödeme yapmak kadar kolay. Telefonun ışığının yanması, 50 TL altı ödemelerin yapılması için yeterli. 50 TL'nin üzerinde ise kart şifresi POS'tan girilerek işlem tamamlanıyor.

Hızlı

- HCE özelliğinin tanımlanması saniyeler içerisinde gerçekleşiyor ve müşteri anında telefonuyla temassız işlem yapmaya başlayabiliyor.
- 50 TL'ye kadar şifresiz işlem yapılabilir. Telefonun

temassız özellikli POS'a gösterilmesi yeterli.

- İşlem anında mobil şebeke bağlantısı olması gerekmiyor.

Güvenli

- Dinamik token yönetim sistemi sayesinde belirli sayıda işlemin ardından token'lar yenileniyor. Zaman, işlem adedi, işlem tutarı, lokasyon gibi parametreler doğrultusunda token'lar değiştirilebilir.
- Her temassız işlem sonrasında, işlem tutarı ve işlemin gerçekleştirildiği üye işyeri doğrultusunda, gelen notifikasyonlarla müşteriye bilgi veriliyor.
- PIN'siz işlemler için toplam günlük limit belirlenebilir ve gerektiğinde şifre sorulabilir.



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO

"Akında Herkes Var, Oraya Herkes Var"



Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri, Vodafone abonesi olsun olmasın tüm kullanıcılar için yeni bir ödeme ekosistemi oluşturuyor. Cep Nakit Kart ve Vodafone Cep Cüzdan ile alışveriş ve ödeme yapmak, para göndermek, hatta HGS kartına para yüklemek mümkün...



Ender Buruk

Vodafone Bank'a ne kaldı?

ESİN GEDİK

6 493 sayılı Ödeme Hizmetleri ve e-Para Kanunu, sektörü düzenlemenin, standart ve kuralları belirlenimin yanı sıra yeni bir iş alanı yarattı. Kanun gereği lisans alan şirketler, daha önce bankaların tekelinde olan bazı finansal işlemleri de yapabiliyor. Bu şirketler arasında mobil ödeme sistemleri aracılığıyla fatura tahsil eden GSM operatörleri de var...

Uzun zamandır bu yasayı bekleyen ve lisans başvurusu öncesi tüm hazırlıklarını tamamlayan GSM şirketleri, yeni dönemde aboneleri olsun olmasın çok geniş kitleler için elektronik para (e-para) ihracından ödeme aracılığına, fatura tahsilatından yurtiçi ve yurtdışı para transferine birçok ödeme hizmeti verebilecek. Bu doğrultuda kurulan Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş. de

bir yandan yeni ürün ve hizmetler çıkarırken bir yandan da art arda işbirliklerine imza atıyor.

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Buruk ile bu yeni sürecin Vodafone ve müşterilerine ne getireceğini konuştuk...

Yeni ödeme kanunu GSM şirketleri için yeni bir alan yarattı. Vodafone Türkiye bu fırsatı nasıl değerlendirecek?

Vodafone olarak, ülkemizde öncülüğünü yapmayı hedeflediğimiz dijital dönüşümün en önemli aşamalarından birinin mobil finansal servislerin yaygınlaştığı bir topluma geçmek olduğuna inanıyoruz. Mobil finansal servisler sayesinde, bankacılık hizmetlerine erişimi olmayan insanlara ulaşla-

bilecek ve finansal hayata katılım oranı artırılabilir. Vodafone olarak biz de bu hedefin hayata geçmesine katkıda bulunmak üzere tüketicilerimizin hayatını kolaylaştıracak güvenli mobil ödeme altyapılarına yatırım yapıyoruz.

Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri ile müşterileriniz için ne gibi yeni ürün ve hizmetler tasarlıyorsunuz?

Cep Nakit Kart, Vodafone Cep Cüzdan ve mobil ödeme dahil tüm mobil finansal servislerimizi yeni kurduğumuz "Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş." çatısı altında yürüteceğiz. Böylece abonelerimize, elektronik ortamda kolay ve güvenli işlem yapma avantajı sunacağız. Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri bünyesinde fatura ödemedi online alışverişe, QR kodla ödemedi para transferine kadar tüm mobil finansal servisler hem elektronik hem de fiziksel ortamda ve güvenli bir şekilde yürütülebilir. Bu kapsamda şirketimiz, mobil ortamda satın alınan ürün ya da hizmetin ödeme tutarının tahsilatına aracılık edebilir. Örneğin, Vodafone faturasız hat aboneleri, alışverişlerini anında Vodafone Telekomünikasyon A.Ş. hatlarının TL bakiyesinden düşerek yapabilir. Faturalı hat abonelerinin yaptığı alışverişler de telefon faturalarına yansıtılabilir.

Bu kapsamda banka ya da farklı sektörlerden şirketlerle işbirlikleriniz olacak mı?

Elbette. Örneğin, Vodafone öncülüğünde MoneyGram/Gönder-al işbirliğiyle Vodafone mağazalarımızda uluslararası para transferi hizmetini başlatıyoruz. Türkiye'de bu hizmeti sağlayan ilk ve tek operatörüz. Üstelik sadece Vodafone abonelerine değil tüm operatörlerin abonelerinin bu hizmetten faydalanmalarını sağlıyoruz. İlk aşamada İstanbul'daki seçili Vodafone cep merkezlerinde uluslararası para transferi olarak başlattığımız bu hizmetin kapsamını önümüzdeki dönemde daha da genişleteceğiz.

İlk aşamada İstinyePark AVM ile Taksim, Zeytinburnu gibi İstanbul'un önemli semtlerindeki Vodafone Cep Merkezlerinde sunulan bu hizmet sayesinde aboneler, MoneyGram'ın bulunduğu 200 ülkedeki 334 bini aşkın nokta üzerinden para alıp gönderebilir. Uluslararası para transferi işlemini yüksek komisyon ödemedi, yüz



yüze ve güvenli bir şekilde yapmak için abonelerin seçili Vodafone mağazalarına kimlikleriyle gitmeleri yeterli.

Önümüzdeki dönemde Vodafone Cep Cüzdan ile ilgili yenilikler olacak mı?

Vodafone'un PTT, Tmob, ING Bank ve Provus işbirliğiyle sunduğu Visa logolu ön ödemeli bir kart olan "Cep Nakit Kart" ürünündeki ödeme hizmetleri de Vodafone Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş. yükümlülüğü altına girecek. Cep Nakit Kart'a para yatırma ve bu karttan para çekme işlemleri PTT Matik'ler, Vodafone mağazaları ya da PTT şubelerinden gerçekleştirildikten sonra, toplanan para PTT havuzuna aktarılıyor.

Yeni e-para şirketimiz, Apple Store ve Google Play uygulama mağazalarından ücretsiz indirilebilen ve indirilme sayısı 295 bini aşan Vodafone Cep Cüzdan uygulaması ödeme işlemlerine de aracılık ediyor. Vodafone Cep Cüzdan ile kredi kartı numarasını elle girmeye gerek kalmadan, sadece cep telefonlarının kamerasıyla taratarak kredi kartı bilgileri uygulamaya aktarılabilir. Kredi kartı olmayan müşteriler ise anında ön ödemeli Cep Nakit Kart yaratabiliyor. Bir diğer özelliği de kullanıcılarına NFC ve QR kod teknolojileriyle temassız ödeme imkânı sunuyor olması. Ayrıca "Eye Verify" yani gözle doğrulama teknolojisi sayesinde de kullanıcılara maksimum güvenlik sağlamayı hedefledik. Halihazırda Multinet ile yapılan anlaşmayla Türkiye çapında Multinet POS cihazının yer aldığı 20 binin üzerinde anlaşmalı restoran ve kafede kullanılan Vodafone Cep Cüzdan, global teknoloji şirketleri Tmob ve Oksijen'in tasarım, analiz, teknik koordinasyon ve tedarikçi yönetimiyle geliştirildi.

CEPTEN HGS YÜKLEMEK BEDAVA

Vodafone Cep Nakit Kart kullanıcıları, Vodafone Cep Cüzdan uygulamasından ya da 4848 Cep Nakit Hattı'nı ücretsiz arayarak anında HGS'lerine yükleme yapabiliyor. Vodafone Cep Merkezlerinden, PTT şubelerinden edinilebilen ya da Vodafone Cep Cüzdan üzerinden sanal olarak yaratılabilen Cep Nakit Kart'ın bakiyesinden istenilen miktar, 4848 Cep Nakit Hattı'nı arayarak HGS hesabına kolayca aktarılıyor. Türkiye'de cepten HGS yüklemeye bir ilk olan bu sistemi kullanmak tamamen ücretsiz.



Artun Kumrulu

Hayatın anayolları OneClick'te birleşiyor

Ulaşım, yeme-içmede, akaryakıt alımlarında OneClick dönemi başlıyor. Artun Kumrulu, "OneClick bir aplikasyon ya da sistem değil; son kullanıcının hayatını kolaylaştıran tüm yeniliklerin tek çatı altında toplandığı bir şemsiye olacak" diyor..

ABDULLAH ÇETİN

Yurtiçi ve yurtdışındaki kurumsal müşterilerinin ödeme sistemleri faaliyetleri için uçtan uca çözümler sunan, "entegratör" kimliğiyle tanınan Cardtek, son birkaç yıldır üstlendiği bazı projelerle nihai kullanıcıya dokunan çözümler sunuyor. Bunun en somut göstergesi ise PSM'in daha önceki sayılarında ayrıntılarıyla yer verdiğimiz, İzmir Büyükşehir Belediyesi işbirliği ESHOT'un açtığı ihaleyi kazanarak, geçen yıl İzmir'in toplu ulaşımın elektronik ücret toplama işlemini üstlenilmesi oldu. Bu deneyimle sonrasında grup, nihai kullanıcıya dokunan ürün ve hizmetlerini OneClick markası altında yürütme kararı aldı. OneClick, kurumsal işbirlikleriyle B2B2C (kurumdan kuruma, kurumdan müşteriye) alanında hizmet verecek. OneClick'in İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Artun Kumrulu ile bu marka altında önümüzdeki dönemde hangi ürün ve hizmetlerle tanışacağımızı konuştuk...
Merkezi İstanbul'daki İTÜ Teknokent'te olan ve şu anda

İzmir'de ofisleri ile bayi teşkilatı bulunan OneClick, ilk aşamada üç farklı alanda; ulaşım, akaryakıt sektörü ve yeme-içme sektöründe hizmet verecek. OneClick şemsiyesi altında ise OneClick Transit ve OneClick Fuel şirketleri var. Önümüzdeki dönemde yeni sektörlerle bu alt markaların da çoğalması bekleniyor.

Kumrulu, OneClick'in kurumsal işbirlikleriyle nihai tüketicinin hayatını kolaylaştıracak, katma değerli ürün ve hizmetler sunacak bir yapı olarak kurgulandığını belirtiyor. Tabii odakta her zaman olduğu gibi yine ödeme sistemleri ve yeni nesil ödeme çözümleri olacak.

Ulaşım kartları "akıllı şehir kartları" oluyor

OneClick ailesinin akıllı ulaşım markası OneClick Transit altında, toplu ulaşım için elektronik ücret toplama temelinde kullanıcıların hayatını kolaylaştıracak, esnafa katma değer sağlayacak ürün ve hizmetler geliştirilecek. Bu noktada OneClick, İzmir genelinde sayısı 900'e yaklaşan bayisi ve toplu ulaşım araçla-



rını kullanan 2 milyon civarındaki insanla önemli bir ekosistem oluşturuyor.

OneClick Transit ile ulaşım kartlarını bir "akıllı şehir" kartına dönüştürecek yenilikler ve uygulamalar hayata geçirilecek. Kumrulu, "Kendi içinde kapalı bir sistem olarak dönen bu dünyanın, şehrin genelinde hatta diğer şehirlerde de sinerji yaratmasını sağlamak istiyoruz. Bunun için gerekli altyapı hazır" diyor. Bu proje sayesinde kentliler, tek bir kartı kimlik ve ödeme aracı olarak kullanabilecek; verilen tüm hizmetlere kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde erişebilecek.

Kumrulu'ya göre, tek adımlı bu sistemin bir başka önemli artısı da teknolojik gelişmelere ve yeniliklere kolaylıkla, ekonomik olarak uyarlabilir olması ve kent yönetimine maliyet avantajı sağlaması. OneClick, bankacılık güvenlik standartlarını bu alana taşıyarak, etkin ve verimli şehir hayatına geçişe imkan sağlayacak. Kumrulu, ülke genelinde ulaşımında kullanılacak e-ödeme sisteminin yaygınlaştırılması için çalıştıklarını ifade ediyor.

OneClick Transit'in geliştirdiği akıllı şehir kartları sayesinde kentlerdeki metro, otobüs, tren, vapur, taksi gibi şehiriçi ulaşım vasıtalarında ödeme yapılması, kontrollü geçiş alanlarında kişi tanımlanması, otopark ücreti ödenmesi, belediyelere ait hizmet bedellerinin tahsilatı, kamu kurumları için ödemelerin alınması, çeşitli alışveriş faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi, her türlü fatura ve vergi ödemelerinin tek bir kartla her yerden yapılması mümkün olacak. Kamu ve özel şirketlerin şehir kartlarına özel indirim, puan, hediye gibi loyalty uygulamalarından da yararlanılabilecek.

Artun Kumrulu, yeni nesil kablosuz iletişim teknolojisi NFC'nin ulaşım ödemelerinde yaygınlaşması için de Cardtek şirketleriyle işbirliği halinde çalışmaların sürdüğünü sözlerine ekliyor. Bu noktada OneClick, "nesnelerin interneti" olarak tanımlanan ve her şeyle, her an, her yerden iletişim kurulabilmesine ve işlem yapılabilmesine olanak sağlayan akıllı sistemler ağna da kolayca entegre edilebilecek tek adımlı bir "çözüm anahtarı" olarak konumlanıyor.

Araçtan inmeden "tek tık" ile ödeme

Şu aşamada toplu ulaşım öne çıksa da Kumrulu, yakında akaryakıt istasyonlarında, yeme-içme mekanlarında da OneClick markasıyla karşılaşacağımızı vurguluyor. Nitekim şimdiden biri yurtiçi, diğeri de bir Ortadoğu ülkesinde olmak üzere iki büyük akaryakıt dağıtım şirketiyle anlaşma sağlanmış. Kumrulu, plakadan taşıt tanıma temelinde, araçtan inmeden akaryakıt bedelini "tek tık" ile ödemeyi mümkün kılan bu projeye ilgili şu bilgileri paylaşmakla yetiniyor: "OneClick Fuel sayesinde artık akaryakıt ödemenizi yapmak için arabanızdan çıkıp markete girmeniz gerekmeyecek. İstasyona girdiğinizde aracınızın plakası ile kişisel bilgileriniz eşleşecek, pompa ile mobil cihazınız haberleşecek ve ödeme otomatik olarak kendiliğinden yapılacak."

OneClick, başta yemek çeki firmaları olmak üzere yeme-içme sektörüyle ilgili de işbirliği arayışlarını sürdürüyor. Hatta bu konuda da önemli bir işbirliği anlaşması yapılmış. Kumrulu, "Bulduğunuz şehrin en özel yiyecek içecek mekanlarına kolayca online erişip, başta indirim olmak üzere cazip imkanlardan yararlanabileceksiniz" diyor.

Hayatın anayollarına bağlantılar kuracak

Artun Kumrulu, OneClick'in yaşanılan şehirde, günlük hayatın temel ihtiyaç alanlarına dokunacağını, bu yüzden de

Hindistan'ın milli ödeme sistemi RuPay'in altyapısını kuran Cardtek, Asya'nın Silikon Vadisi Bangalore'daki 8 milyonu aşkın insana ön ödemeli kartlarla akıllı ulaşım imkanı sağlayan projeye başlamış ve Hindistan'ın ulusal ulaşım ödeme sistemleri danışmanı olmuştur.



OneClick, İzmir'le başlattığı akıllı kart projesini yakında diğer şehirlere de taşıyacak. Yine Porto şehrine özel geliştirilen OneClick Porto Card ise bu şehri ziyaret eden turistlerin hayatını kolaylaştıracak.

OneClick Fuel uygulaması, araç sahiplerine, araçlarından inmeden akaryakıt bedelini ödeme ve puan kazanma imkanı sunacak...



360 derece hizmet verecek şekilde konumlandırıldığını söylüyor. Bu yüzden de OneClick'i bir aplikasyon ya da sistem değil; "son kullanıcının hayatını kolaylaştıran tüm yeniliklerin tek çatı altında toplandığı bir şemsiye" olarak tanımlıyor. Kumrulu, "Günlük hayatımıza en çok etki eden ulaşım, akaryakıt, restoran, alışveriş gibi hayatın anayollarına ulaştırılan bağlantı yollarının hepsi OneClick'ten geçecek" diyor. OneClick, hitap ettiği sektörlerdeki nihai tüketiciye ürün ve hizmet sunarken mikro ve makro düzeyde kurumsal işbirlikleri yapmayı planlıyor. Elbette Cardtek, en önemli teknoloji tedarik ortağı olmaya devam edecek. Kumrulu, bu konuda ilavecekleri stratejiyi şöyle açıklıyor:

"OneClick'in hedefi, kurumsal işbirlikleriyle nihai tüketicinin hayatını ve müşteri deneyimini kolaylaştırıcı çözümler sunmak. Yarattığımız kurumsal sinerji ve ekosistemle hem tüketicilere hem iş ortaklarımıza katma değer sağlamaya hazırlanıyoruz. Hedefimiz bankacılık, telekom, akaryakıt dağıtım, perakende gibi sektörlerdeki büyük kurumların yanı sıra esnaf, esnaf odaları, KOBİ'ler gibi mikro ölçekteki yapılarla da işbirlikleri ile onlara da fayda sağlamak."





Erol Ulu

Lisansı alan UPT gözünü Avrupa'ya dikti

Ödeme hizmetleri lisansını alan UPT, yurtiçi ve yurtdışında büyüme hamlesi başlattı. 80 milyar dolarlık Avrupa pazarına odaklanan şirket, öncelikle 7 ülkede merkez açıp ağını genişletecek. Türkiye'de ise temsilcilik sayısı yıl sonuna kadar 1.000'e çıkacak. Sırada ödeme hesabı, mobil uygulama ve mobil cüzdan var...

ESİN GEDİK

Ödeme sektörüne yeni bir ivme getiren 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" çerçevesinde BDDK'dan lisans alan şirketler bir bir açıklıyor. Bunlardan biri de Türkiye'nin hızlı büyüyen para transferi şirketlerinden UPT (Uluslararası Para Transferi) oldu...

Lisans başvurusunun ardından yeni döneme ilişkin hazırlıklarını tamamlayan UPT, yurtiçi ve yurtdışında büyüme hamlesini başlattı. UPT Genel Müdürü Erol Ulu, lisansın yeni fırsatlar sunduğunu belirterek yeni bir büyüme dönemine geçiş yapacaklarını söylüyor. Lisans alan ilk şirket olduklarını belirten Erol Ulu, "Aslında 2015 yılı lisans ve lisans sonrası yapacaklarımızın hazırlıklarıyla geçti. Şimdi ikinci evreye başlıyoruz, hem yurtdışı hem de yurtiçinde yaygın bir ağ kuracağız" diyor.

UPT'nin 2016 için önemli başlıklarından biri de Avrupa kıtasında yaygınlaşmak. Bu amaçla ilk olarak Hollanda'da bir merkez kuran şirketin gündeminde 6 ülke daha var. Erol Ulu, Avrupa'da çok sayıda Türk yaşadığını ilk etapta hedef kitlelerinin gurbetçiler olacağını ancak uzun vadede tüm kıtaya hizmet vereceklerini söylüyor.

Para transferi açısından Avrupa'da yaklaşık 80 milyar dolarlık pazar olduğuna dikkat çeken Ulu, "Bu rakamın çok büyük bir kısmı Avrupa dışına transferlerden oluşsa da kıta içinde de ciddi bir hareket var. Dolayısıyla hem Avrupa içine hem de Avrupa'dan başka kıtalara yapılan transferlerden pay alacağız" diyor.

UPT, faaliyete başladığı günden bu yana özellikle Türkiye'deki yabancıların para transferlerine odaklanmış durumda. Bu doğrultuda Rusya, Türk Cumhuriyetleri gibi ülkelerde yaygın bir ağa sahip. Şu an 222 ülkedeki 400

bin hizmet noktasıyla oldukça geniş bir hizmet ağına sahip olduklarını ifade eden Erol Ulu, bu sayede müşterilerine dünyanın her yerine hızlı ve ucuz bir şekilde para gönderme hizmetini sunduklarını, bunun da piyasada kendilerine önemli bir avantaj sağladığını sözlerine ekliyor.



Ön ödemeli kartlara yeni bir açılım getirecek

Ev ödevini iyi yapan UPT, 2016 yılıyla birlikte farklı ürün ve hizmetleriyle farkını ortaya koyacak. Şirketin yurtiçinde öncelikli hedefi, yıl sonunda 1.000 temsilciye ulaşarak ciddi bir servis ağı yaratmak. Halihazırda, yurtdışıyla çeşitli işler yapan kişilerin UPT temsilcisi olabileceğini söyleyen Ulu,



UPT'DEN KÖY OKULLARINA DESTEK

Bir yandan ana işine odaklanan UPT, diğer yandan geçen yıl başlattığı sosyal sorumluluk çalışmasını da yaygınlaştırmak istiyor. İlk etapta sadece şirket çalışanlarının katıldığı ve "Her şey çocuklar için" sloganıyla başlatılan sosyal sorumluluk projesinde 6 ay gibi kısa bir süre içinde 30 köy okuluna ve 600 öğrenciye ulaşılmış durumda. Kullanılabilir durumdaki kıyafet, oyuncak ve kitapları toplayarak ihtiyaç sahibi köy okullarına ulaştırmayı hedefleyen UPT, sosyal sorumluluk bilinci ile bu alandaki çalışmalarını 2016 yılında da yaygınlaştırmak için yoğun bir çaba gösteriyor. Hedeflerinin daha fazla okul, daha fazla mutlu çocuk olduğunun altını çizen Erol Ulu, bu şekilde bir köprü vazifesi gördüklerini ve toplumda bu bilinç ile hareket edildiğinde sağlanacak faydanın çok daha büyük ve etkin olacağına inandıklarını ifade etti.

"Şöyle düşünelim, sizin bir seyahat acenteniz var ya da yabancı müşterilerle çalışan bir tekstilcisiniz; mevcut müşterinizin para transferi ihtiyacına da cevap verebilmek için UPT temsilcisi olmak size çok önemli bir avantaj sağlayacaktır. UPT temsilcilik modelimizde; kullanımı son derece kolay olan bir web servisle UPT platformuna erişim mümkün" diyor.

Ulu, bunun dışında sadece UPT temsilcisi olarak çalışan modellerinin de devrede olduğunu, bu şekilde sıfırdan temsilcilikler kuranların da ağlarına katılacağını belirtiyor.

Sırada ödeme hesabı açmak var

Türkiye'de yaşayan yabancılar için bu konunun çok önemli bir başlık olduğunun altını çizen Erol Ulu, ocak ayı itibarıyla ödeme hesabı hizmeti vermeye başladıklarını, ardından mobil uygulama ve mobil cüzdanın geleceğini anlatıyor.

Türkiye'deki ön ödemeli kartların beklenen büyümeyle sağlayamadığını belirten Ulu, kendilerinin ödeme hesabıyla bu geleneği yıkacağını düşünüyor. Müşteriye sunulan bir hizmetin süreklilik göstermesi ve avantajlı olması gerektiğini belirten Ulu, UPT'nin ortaya koyacağı farkı şöyle özetliyor: "Türkiye'de komisyonlar yüksek; yani kartınıza her para yüklediğinizde ya da işlem yaptığımızda komisyon ödüyorsunuz. Bir başka sorun yaygınlık; para yüklemek ya da işlem yapmak için anlaşmalı yer bulmanız gerekiyor. İşte biz hem yaygın ağımla müşterimize tüm anlaşmalı noktalarımızdan para yükleme fırsatı vereceğiz. Bunun yanında devreye alacağımız mobil uygulamamızla da online para gönderme imkanını müşterilerimize sunmuş olacağız. Bu sektörde bizim adımıza önemli bir adım olacak."

Mobil cüzdan hazırda geliyor

Ön ödemeli kartlarla birlikte devreye alınacak bir diğer hizmet de mobil uygulamalar ve mobil cüzdan olacak. Ulu, elektronik cüzdan projelerinin sunduğu avantajları şöyle anlatıyor:

"Yeni yasayla elektronik cüzdanlar da artık resmi olarak ödeme aracı kabul ediliyor. Biz de müşterilerimize bu hizmeti vereceğiz. Ödeme hesabı olanlar, elektronik cüzdanı telefonlarına indirip alışverişte kullanabilecek. Ayrıca bu cüzdana başka banka ve kredi kartlarını da ekleyebilecek. Türkiye'deyken Almanya'daki evinizin elektrik faturasını, Gürcistan'daki çocuğunuzun okul taksitini ödeyebileceksiniz." UPT, bu süreçte yeni işbirlikleri için de hazırlık yapıyor. İlk sırada ise e-ticaret var. Kredi kartı olmayanların internette alışveriş yapmasının çok zor olduğunu hatırlatan Ulu, e-ticaret sitelerine altyapı hizmeti vermeye hazırlanıyor. Sistem özetle şöyle çalışacak: Kredi kartı olmayanlara internet alışveriş sırasında bir referans numarası verilecek. Müşteri, bu referans numarasıyla herhangi bir UPT noktasına gidip ödemesini yapınca alışveriş tamamlanmış olacak. Ulu, bu altyapının ciddi talep göreceğini düşünüyor ve e-ticaret platformlarıyla görüşmelerin son aşamaya geldiğini belirtiyor.



"AVRUPA'NIN EN İYİ ÖDEME UYGULAMASI" ÖDÜLÜ UPT'NİN

UPT, mobil ve dijital ödeme dünyasının önde gelen kuruluşları ve uzmanlarının bir araya geldiği Mobile Money & Digital Payments-Global 2015'te "Online Talimat" uygulamasıyla "Avrupa'nın En İyi Ödeme Uygulaması" kategorisinde birincilik ödülünü kazandı. Ulu, "Online Talimat ile müşterilerimize şubeye gitmeden bilgileri online ortamda girmelerine imkan tanıyarak, sadece nakit teslimiyle işlemi tamamlamalarına imkan sağladık. Burada kullanıcı kendi ana dilinde giriş yapma imkanına sahip. Sistem, Kirilce dahil pek çok dili Latinceye çevirerek hem hata riskini minimize ediyor hem de işlem süresinde olumlu anlamda ciddi bir fark yaratıyor" diyor.





Gençlik kampı değil girişim üssü!

Ödeme sistemleri, nesnelerin interneti, “big data”, dijital medya, mobil oyun gibi alanlarda yazılım, donanım ya da servis geliştiriyorsanız; teknoloji odaklı ve ölçeklenebilir bir girişim fikriniz varsa siz de StartersHub’ın kanatları altında uçuşa hazırlanabilirsiniz...





Ersin Pamuksüzer

Ebru Dorman

Bu sayımızda Ayın Ekibi sayfalarımıza farklı, sıra dışı bir ekibi konuk ediyoruz. Sadece ekip değil yapılan iş, ortam, mekan da sıra dışı...

StartersHub, Türkiye'nin yeni ve yükselen "girişimcilik ekosistemi"nin önemli oyuncularından biri. Çok değil 2015'in haziran ayında kapılarını açmasına karşılık, yurtiçi ve yurtdışından birçok start-up'a ev sahipliği yaptı, halen de yapmaya devam ediyor.

StartersHub'ın temelleri, Bahçeşehir Üniversitesi'nde başlatılan Startupbootcamp programına dayanıyor. Bu girişimcilik üssünün ilk tohumlarını atanların başında ise 1990'lardan bu yana seri bir girişimci olarak dünya çapında projelere imza atan Ersin Pamuksüzer yer alıyor. Gedik Yatırım Holding ve MV Holding de sermayenin yanı sıra finansal, altyapı ve teknoloji anlamın da StartersHub'a destek veriyor.

StartersHub'ı farklı kılan bir başka özelliği de dolaylı olarak "halka açık" bir yapıya sahip olması. Nasıl mı? StartersHub, Gedik Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı altında kurulan STRS fonunu satın alarak halka açık bir yapı haline gelmiş.

Hiyerarşi yok, paylaşım ve işbirliği var

StartersHub'da hiyerarşik bir yönetim yapısından söz etmek mümkün değil. Genç ve dinamik ekibin sorumluluk alanı "İş Geliştirme", "Operasyon" ve "Startupbootcamp Programı" olmak üzere üç bölümden oluşuyor. İş Geliştirme bölümünün üyeleri Can Yetiş, Naz Alatlı ve Haluk Nişli. Operasyon'u Buğra Pamuksüzer, Ahmet Taşbaşı ve Ceri Çukran yönetiyor. Startupbootcamp Programı'ndan

Soldan sağa arka sıra:
Naz Alatlı, Ebru Dorman, Ceri Çukran, Çiğdem Toraman, Cansu Deniz Bayrak

Soldan sağa ön sıra:
Can Yetiş, Ahmet Taşbaşı, Buğra Pamuksüzer, Ersin Pamuksüzer, Haluk Nişli



StartersHub; yazılım, yazılım geliştirme teknolojileri, donanım geliştirme, servis yazılımları, dijital içerik sağlayıcıları, ödeme sistemleri, nesnelerin interneti, "big data", dijital medya gibi sektörlere dokunan start-up'lara öncelik veriyor.

ise Çiğdem Toraman ve Cansu Bayrak sorumlu. İlla ki "patron" soruyorsanız, size Ersin Pamuksüzer ve Ebru Dorman isimlerini verebiliriz. Aynı zamanda StartersHub'ın yerli ve yabancı 300'ün üzerindeki mentörü arasında yer alan Pamuksüzer ve Dorman,engin tecrübe ve deneyimleriyle, girişimcilerin yanı sıra genç ekibin de en büyük destekçileri konumunda. Ersin Pamuksüzer'in 40 yıla yaklaşan yöneticilik ve girişimcilik geçmişinde telekom, özellikle de mobil iletişim sektörü

önemli bir yer tutuyor. Dile kolay, 20 yıl boyunca Ericsson Türkiye'nin genel müdürlüğünü yaptı. Turkcell ve Turkcell grup şirketlerinde de icra ve yönetim kurulu üyelikleri üstlendi. Aynı zamanda MV Holding Genel Müdürü olan Ebru Dorman'ın 20 yılı aşkın kariyer geçmişi de başarılarla dolu. Dorman, sırasıyla McKinsey, Goldman Sachs, Morgan Stanley, France Telecom, Maxis, Acıbadem Sağlık Grubu gibi önemli şirketlerde üst düzey yöneticilik yaptı.

GAMEBOOTCAMP 2016 TAKIMLARI



Epik Arts: Epik İşler tarafından kurulan bir mobil oyun şirketi. Epik İşler kurulduğu günden bu yana start-up'lara ve şirketlere yaratıcı çözümler üreten bir dijital ajans. Ekibin üzerinde çalıştığı proje; Joker Joy üç eşleme mekanikleri ve iskambillerle oynanan, joker kartlarıyla oyuncuların rakiplerine üstünlük sağladığı bir mobil kart oyununu içeriyor. Rekabete dayalı Joker Joy, basit ama yepyeni bir iskambil oyunu deneyimi sunacak.

Future Fart: Türk oyun endüstrisine katılmaya hazır bu son derece heyecanlı genç oyun geliştiricileri, mobil üzerinde bugüne kadarki en iyi bilgi yarışması deneyimini yaşatmayı amaçlıyor.

RadMule Labs: Kasım 2014'te kurulan bu mobil oyun stüdyosunun amacı mobile özel, yenilikçi ve değişik oyunlar ortaya çıkarmak. StartersHub çatısı altında geliştirilen oyun da ülkemizde "asker tavlasi" diye bilinen oyundan esinlenmiş yenilikçi bir mobil strateji oyunu.

D360 Studios: Ana odak alanında mobil oyunlar geliştirmek olan bir dijital eğlence

şirketi. Şu anda "cross platform" olarak oynanabilecek bir poker oyunu üzerinde çalışmalarını sürdürüyor.

RealityArts: AAA kalitesinde gelecek nesil konsol ve PC sistemleri için premium oyun ve "sanal gerçeklik" deneyimleri sunan bir oyun stüdyosu. Global olarak dünyaca ünlü Steam platformundan yayınlanacak Voidrunner adlı multiplayer bir uçuş oyunu tasarlıyorlar.

Qweep Limited: Gamification (oyunlaştırma) kurguları üzerinden "tavsiye motoru" (recommendation engine) mekanizmaları oluşturan, oyun firmaları ve markalara kendi oyun ve uygulamaları için pazarlama platformu geliştiren uygulama ve oyun stüdyosu. Şans ve masa oyunları konusunda uzmanlaşmış durumda. Halen gerçek hediyeler dağıtan mobil bir bilgi yarışması üzerine çalışmalarını sürdürüyor.

Daydream Interactive: Öncelikli olarak mobil platformlar için premium deneyimler yaratmayı hedefleyen bir oyun stüdyosu. Çalışanları daha önce Rainocubes gibi ödüllü yapımlara imza attı. Şu anda 2D bir puzzle platform oyunu olan Aurora üzerinde çalışıyorlar.





250 bin Euro'ya kadar sermaye desteği veriyor

StartersHub, teknoloji odaklı ve ölçeklenebilen girişimleri destekliyor. Bu çerçevede de yazılım, yazılım geliştirme teknolojileri, donanım geliştirme, servis yazılımları, dijital içerik sağlayıcıları, ödeme sistemleri, nesnelerin interneti, "big data", dijital medya gibi sektörlerle dokunan start-up'lara öncelik veriyor. İş Geliştirme üyelerinden Can

Yetiş, "Türkiye'de girişimcilere 360 derece destek veren, erken aşama yatırımdan risk sermayesi yatırımı sonrasına kadar olan aşamadaki boşluğu doldurabilen mekanizmaların eksik olduğunu tespit ettik. Ardından da bu alandaki tüm tecrübeleri ve destekleri bir çatı altında topladığımız StartersHub'ı faaliyete geçirdik" diyor.

Koşullar girişimin konusuna ve ölçeğine göre farklılık gösterse de StartersHub, bünyesindeki start-up'lara 15 bin



StartersHub, sadece yatırım yapan bir kurum olmaktan ziyade; çatısı altındaki girişim ve girişimcilere verdiği sektör bazlı destekler, işbirliği içinde çalışma (coworking station) ortamı, vaka çalışmaları, yol haritası ve iş planı geliştirme, ürün geliştirme, mentörlük faaliyetleri, workshop olanakları gibi kapsamlarda destek verip değer yaratıyor.

STARTUPBOOTCAMP 2015 TAKIMLARI


StartersHub'in öncelikli hedeflerinden biri de 2016'nın ikinci yarısında sadece finansal teknolojileri içeren bir hızlandırma programı açmak.

Euro'dan başlayıp 250 bin Euro'ya kadar ulaşan tutarlarda sermaye desteği veriyor. Yetiş, StartersHub'in fikir aşamasındaki projelerden şirketeleşmiş ve ciro üretmeye başlamış girişimlere kadar çeşitli aşamalarda start-up'lara belirli bir yatırım miktarı ölçüğünde destek verdiğini söylüyor. Yetiş, Aralık 2015 itibarıyla "Gamebootcamp" adlı bir oyun hızlandırıcı programı da başlattıklarını anlatıyor.

300'ün üzerinde mentörü var

Girişimlerden alınan hisse oranı program ve sektör bazında değişebiliyor.

StartersHub, melek yatırımcılarla ve risk sermayesi ortaklıklarıyla işbirliği yapabildiği gibi, büyük oranda onlar gibi de hareket edebiliyor. Ancak sadece yatırım yapan bir kurum olmaktan ziyade; çatısı altındaki girişim ve girişimcilere verdiği sektör bazlı destekler, işbirliği içinde çalışma (coworking station) ortamı, vaka çalışmaları, yol haritası ve iş planı geliştirme, ürün geliştirme, mentörlük faaliyetleri, workshop olanakları gibi kapsamlarda destek verip değer yaratıyor.

Can Yetiş, bu noktada StartersHub'in güçlü partnerleri ve uzman mentörleriyle fark yarattığını düşünüyor. Yetiş, "Deneyimli, bilgili ve yetenekli StartersHub mentörlerimiz, hub'a giren her girişim ve girişimciye verdikleri teknik bilgi, içgörü, uzman bilgi, tavsiye ve destekle girişimlerimizin zorluklardan kolaylıkla geçmesini sağlıyor. Hepsi sektörel bazda bilgilerini ve tecrübelerini girişimcilerle paylaşmaktan kaçınmaz" diyor.

StartersHub bünyesindeki girişimciler, Türkiye ve EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinden 300'ün üzerinde mentörden destek alabiliyor. Bu mentörler arasında Ebru Dorman, Erhan Topaç, Ersin Pamuksüzer, İbrahim Betil gibi tanınmış isimler göze çarpıyor. StartersHub'in partnerleri ise işlevsel ve faydasal olarak ikiye ayrılıyor. Bazı partnerler ofiste kalıcı yer alarak dijital pazarlama, UI/UX gibi servis hizmetleriyle destek oluyor. Bazıları da bulut servisleri gibi hizmetleriyle dışarıdan destek veriyor. Söz konusu partnerler arasında Microsoft, Google, Amazon Web Services, IBM gibi sektörün önde gelen isimleri de yer alıyor.

eventbaxx (Almanya): Eventbaxx, etkinlik ve fuarlarda dağıtılan hediye poşetlerinin yüzde 80'inin hiç kullanılmayıp çöpe atılmasından yola çıkan ve hediye poşetlerini dijitalleştirip verimliliği artırmak için aktif çalışan bir girişim.

SciRobot (Türkiye): Alzheimer hastası olan veya olma olasılığı bulunan hastaların günlük hayatlarında sosyal ve hareket etmek amaçlı kullanabileceği bir robot üreterek egzersiz yapmalarına yardımcı oluyor.



Mapplico (Türkiye): Mobil uygulama platformu Mapplico, küçük ve orta düzey e-ticaret şirketlerine mobil hizmetler sunuyor. Daha hızlı büyüebilmek adına IdeaSoft ve T-Soft gibi e-ticaret paketleriyle entegre olan Mapplico, 2016 yılının sonuna kadar 1.000'in üzerinde müşteriye ulaşmayı hedefliyor.

Project Sebastian (Türkiye): Otel ziyaretçilerinin konaklama süresince memnuniyet seviyesini maksimum düzeye çıkarmak adına hizmet veren Project Sebastian, otel ziyaretçilerinin otellerin sunduğu ekstra hizmetlere daha kolay ulaşmasını sağlıyor.

Segmentify (Türkiye): E-ticaret ve içerik platformlarına sağladığı online/gerçek zamanlı araç ve çözümlerle şirketlerin dijital dönüşümünü hızlandırmayı amaçlayan Segmentify, girişim yarışması Webrazzi Arena'da üçüncü oldu.



Sixa (Ukrayna): Kişiler için bulut temelli "süper bilgisayar" (super computer) kiralama hizmeti sunan Sixa; tasarımcıları, oyuncularını ve yazılımcıları hedefliyor. Bugüne kadar 300 müşteriye ulaşan girişim, yüzde 10 dönüşüm oranı yakalamış durumda.

Visionteractive (Türkiye): Yakın vadedeki planı "seri A" yatırımı almak olan, diğer girişimlere göre yüksek cirolara sahip olan ve daha önce Dubai ve bazı Avrupa ülkelerinde ofis açan Visionteractive, sosyal medya bağlantılı pazarlama ekipmanları üretiyor.

Monument (Türkiye): Bu girişim, insanların çektiği fotoğrafları sadece saklamak istemediklerinden, onların hayatlarının bir parçası haline getirmek istediklerinden yola çıkarak güvenli bir fotoğraf saklama çözümü sunuyor. Bugüne kadar 500 bin dolar yatırım alan Monument, Kickstarter kampanyasıyla pazara çıkmayı düşünüyor.



FinTech hızlandırma programı gün sayıyor

StartersHub bünyesinde faaliyet alanı FinTech (finansal teknolojiler) ve ödeme sistemlerini kapsayan start-up'lar da bulunuyor. Can Yetiş, portföylerindeki start-up'lardan biri olan Setsec'in programa katıldığı BirCüzdan uygulamasıyla mobil cüzdan desteği verdiğini anlatıyor. Yetiş, "Setsec ayrıca, diğer uygulamalarıyla kapalı devre ödeme sistemleri, NFC mobil etiketleme, güvenli ödeme sistemleri gibi konularda hizmet veriyor, ekip olarak bizleri de piyasa bilgisi konusunda güncel tutuyor" diyor.

StartersHub'un öncelikli hedeflerinden biri de 2016'nın ikinci yarısında sadece finansal teknolojileri içeren bir hızlandırma

programı açmak. Can Yetiş, StartersHub'un yılda 40 start-up'a yatırım yapabilen bir kurum haline geldiğini vurguluyor. Yetiş, "Bünyemizdeki hızlandırıcı programları, nesnelerin interneti ve finansal teknolojiler gibi konularda, sahip olduğumuz veya yeni edineceğimiz dikey partnerliklerle destekleyerek genişleteceğiz. Yakın gelecekte bünyemizdeki fon miktarını artırmayı ve bir mikro-risk sermayesi gibi hareket etmeyi planlıyoruz. StartersHub olarak portföyümüzde bulunan ve ortağı olduğumuz şirketlere desteğimizi sürdürürken, ortaklarımızın başarı hikayelerini keyifle takip ediyoruz" diyor. ☹



STARTUPBOOTCAMP 2014 TAKIMLARI

Zeplin: Front-end yazılım geliştiricilerle arayüz tasarımcılarının iletişimini kolaylaştıracak bir araç. Arayüz tasarımcıların çalışmalarındaki detayları (font boyutu, tasarım öğeleri arasındaki mesafeler, renk kodları vb) geliştiricilere aktarmasını kolaylaştırmayı amaçlıyor.

315 Studio.biz: iBeacon teknolojisini bina içi pazarlama için kullanan sosyal konum tabanlı bir mobil çözüm.

Smart Moderation: Türkçe "konuşabilen" bu "akıllı yorum" yönetim sistemi, servis olarak çalışıyor ve sosyal ağlarla entegre olabiliyor. Yorumlarınızı otomatik olarak yönetme imkanı sunan Smart Moderation, gelişmiş algoritma ve altyapısıyla dikkat çekiyor.

Zulala: Kişiyi özel içerikleri bir araya getiren, topluluk gücüne ve çoklu platforma dayalı bir girişim.

Tag2Sense (VesLabs): Tedarik zincirlerinde

takip ve izleme için sensör tabanlı, teknolojiyi ön plana alan bir lojistik platformu.

Cepstop: İkinci el cep telefonu satışına aracılık eden bir platform. Kalite kontrolünün yanı sıra uygun fiyatlı bir pazar olarak da öne çıkmak istiyor.

Intelligent Papers: Bulut tabanlı ders kitabı paylaşım platformu. Dijital eğitim seçeneklerini zenginleştirmeyi hedefleyen Intelligent Papers, akıllı cihazlarda çevrimdışı erişim de sağlıyor.

Bir Cüzdan: Tek tıkla ödeme yapmayı sağlayan; iOS, Android ve Windows telefonlarla çalışabilen bir mobil cüzdan çözümü. Basit kullanımıyla öne çıkmaya çalışan Bir Cüzdan, kısa bir süre içinde Türkiye'de ve coğrafi olarak yakın bazı ülkelerde aktif olacak.

Sence Bence: Sosyal internet kullanıcılarını markalarla bir araya getiren ve marka sadakatini artırmayı amaçlayan Sence Bence, 2012 yılından bu yana faaliyet gösteriyor.



Beyin dalgalarıyla ödeme geliyor!



Okan Yıldız
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Müdürü

Dijitalleşen dünyada, günlük hayatımızdaki birçok alışkanlığımız ister istemez değişiyor. Ansiklopedi karıştırarak bilgiye ulaştığımız dönemlerden sonra internetin hayatımıza girmesiyle bilgiye, bilgisayarlar aracılığıyla ulaşmaya başladık. Artan akıllı telefon sahipliği ve internet erişimi ise mobil dönüşümü başlattı ve bilgiye erişim kanalı da mobil cihazlarımız oldu. Radyolar, müzik çalarlar, televizyonlar, oyun konsolları, kitaplar akıllı telefonların içine girdi.

Mobilleşme; market, mağaza gibi fiziksel dünyada ürün ve hizmet satan kurumların ve bankaların sanal dünyaya taşınmasıyla ivme kazanırken telefonlar, offline dünyada da ödeme araçlarına dönüşmeye başladı. Mobilleşme zincirinin şimdilik son halkası ise birçok firmanın üzerinde çalıştığı, kullanım alanı giderek artan ve ilave güvenlik katmanını oluşturan “biyometrik doğrulama” olacak gibi görünüyor.

Bankacılıkta biyometri kullanımı yaygınlaşıyor

1960'lı yıllarda gündeme gelen biyometrik doğrulama çözümlerinde standartlaşma için ilk çalışmalar 1980'lerin ortasında ABD'de yapıldı. Zaman içerisinde başarı oranı artan biyometrik çözümler ilk olarak doğrulama ve güvenlik alanlarında kullanıldı. Bankalar ve finans sektörü ise bu dönemde gelişmeleri uzaktan izlemeyi tercih etti. Aradan geçen dönemde bankalar bu alanda yatırım yapmaya başladı ve kartlı ödeme sistemlerinde ilk uygulamalar ATM'ler için geliştirildi.

Bugün ülkemizde ve dünyada çok sayıda banka; avuç içi damar tarama, parmak damarı tanıma ve parmak iziyle doğrulama yöntemlerini ATM'lerde kullanıma sunarken telefon bankacılığında ise ses tanıma teknolojisi tercih edildi.



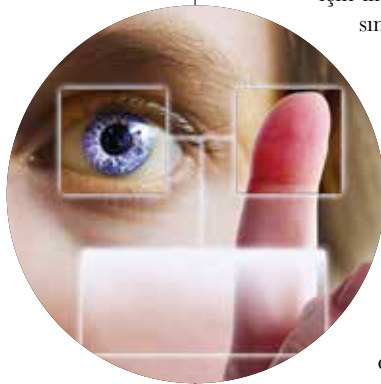
Türkiye, biyometrik ATM'de öncü ülkelerden biri

Biyometrik doğrulama yöntemlerinin çeşitleri de teknoloji geliştikçe artıyor. Hayatımıza en çok dokunan yöntem şüphesiz parmak iziyle doğrulama. Basit ve hızlı bir yöntem olduğu için geniş bir kesim tarafından kabul gören parmak iziyle doğrulamayı, ses tanıma teknolojisi takip ediyor. El geometrisini esas alan avuç içi damar tarama ve parmak damarı tanıma yöntemleri ise özellikle ATM'lerde PIN'siz nakit çekilmesini sağlayan pratik yöntemler olarak ilgi çekiyor. Türkiye, biyometrik ATM'yi ilk kullanan ülkeler arasında yer alıyor.

Basit, hızlı ve güvenli doğrulama

Mobildeki hızlı gelişimle eşzamanlı olarak 2015, mobil ödemede biyometrik doğrulamanın temellerinin atıldığı yıl oldu. Akıllı telefonların ön kameralarının gelişmesi ve yeni nesil cihazların parmak izi okuma özelliğine sahip olması, bankaların ve sektördeki diğer oyuncuların biyometrik doğrulama yöntemlerine ilgisini artırdı. Karmaşık şifreleri ezberleme zorunluluğunu ortadan kaldırarak mobil bankacılık uygulamalarına girişi kolaylaştıran biyometrik doğrulama yöntemlerinin; ödemelerde de imza, PIN ve diğer doğrulama yöntemlerinin yerini alması bekleniyor. Doğrulama sürecini basitleştirmesi, zaman kazandırması ve geleneksel yöntemlere nazaran daha güvenli olması sayesinde bu yöntemler, kullanıcılardan özellikle de gençlerden ilgi görüyor.

Bir araştırmaya göre 16-24 yaş aralığındaki kişilerin 4'te 3'ü, geleneksel doğrulama yöntemleri yerine biyometrik doğrulama yöntemlerini kullanmak istiyor ve bu yöntemleri daha güvenli buluyor.



“Günlük hayatımıza kısa süre önce giren biyometrik doğrulama yöntemleri hızla yaygınlaşıyor. Yakında şifre ve PIN’in yerini biyometrik doğrulama yöntemleri alacak.”



Akıllı telefonlara iris tarama özelliği geliyor

Optik algılayıcıların retinanın yapısını düşük yoğunluklu ışınlarla yakın mesafeden taramasıyla gerçekleşen ve kullanıcılar tarafından diğer yöntemlere kıyasla rahatsız edici bulunan retina tarama işe yüksek güvenlik gerektiren kurumlardan tarafından tercih ediliyor.

Gözün yapısı üzerinden gerçekleştirilen bir başka doğrulama yöntemi ise iris tarama. Retina taramaya göre çok daha basit bir yöntem olan iris tarama, günümüzde 1 metreden daha uzun bir mesafeden saliseler içinde tamamlanabilen başarılı bir yöntem. Öyle ki birçok telefon üreticisinin yeni model telefonlarında iris tarama teknolojisinin bulunacağı belirtiliyor. Yani çok yakın bir gelecekte; telefonumuzun kilidini açarken, mobil bankacılık işlemleri yaparken ve ödemelerde telefonumuzun kamerasına bakmamız doğrulama için yeterli olacak.

Benzer biçimde yüz tanıma çözümü de yakın zamanda hayatımıza girecek. Pilot uygulamaların başladığı ve 2016’da ülkemizde de kullanıma sunulması beklenen yöntemde, işlemleri selfie çekerek onaylayacağız.

Son dönemde üzerinde çalışılmaya başlanan kalp ritmiyle doğrulama yönteminde ise nabız ölçen bilekliklerin kullanılması planlanıyor. Bu alanda ön çalışma yapan şirketler arasında BKM de yer alıyor.

Şimdilik üzerinde çalışılan en sıra dışı doğrulama yöntemi ise beyin dalgalarıyla doğrulama. Bu alanda yapılan ve “beyin izi” adı verilen çalışmada, gelecekte beyin dalgalarının doğrulama süreçlerinde kullanılabilmesi sonucuna ulaşıldı.

Biyometrik doğrulama pazarı katlanarak büyüyecek

Biyometrik doğrulama pazarının ulaşacağı noktaya dair araştırmalar sonucunda açıklanan veriler birbirinden farklı olsa da hepsinin verdiği ortak bir mesaj var: Biyometrik doğrulama pazarı katlanarak büyüyecek.

İşte biyometrik doğrulamanın geleceğine dair araştırmalarda ulaşılan sonuçlar:

- 2015’te 450 milyon kişi bankacılık işlemlerinde biyometrik doğrulama yöntemlerini kullanırken bu sayı 2017’de 1 milyar kişiye ulaşacak.
- 2016’da mobil cihazların yüzde 30’uyla biyometrik doğrulama yapılabilecek.
- 2019 yılında üretilen telefonların yüzde 50’sinde parmak izi okuyucu bulunacak.
- 2020 yılında 2 milyar kişinin biyometrik akıllı telefonu olacak ve m-ticaret ödemelerinin yüzde 65’i biyometrik yöntemlerle onaylanacak.
- Biyometrik doğrulama pazarı 2020 yılında 120 milyar dolar büyüklüğe ulaşacak.

Biyometrik ödemeye kendimizi hazırlamalıyız

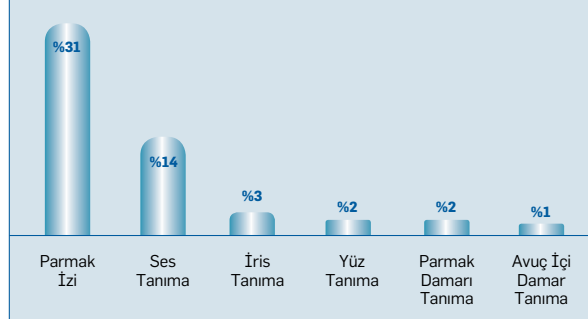
Veriler de gösteriyor ki kişiye özel biyometrik bilgilerle doğrulama yapısı sayesinde mevcut yöntemlere göre ek bir güvenlik katmanı oluşturan biyometrik çözümler, önümüzdeki dönemin en popüler konularından biri olacak. Teknolojinin gelişmesi ve telefon üreticilerinin bu alana yaptığı yatırımlarla rüzgârı arkasına alan biyometri, yakın gelecekte bankacılık uygulamalarının yanı sıra mobil ödemelerde de yoğun biçimde kullanılacak. Sözün özü biyometrik ödeme çok uzak değil, geç olmadan bu dönüşüme kendimizi hazırlamamız gerekiyor.

ÖZET

“Dijital devrim ve mibilleşmenin son halkası olan biyometri, akıllı telefonlarda yaygınlaşan biyometrik tarayıcılarla birlikte günlük hayatımızın bir parçası haline geliyor. Önümüzdeki dönemde katlanarak büyüyeceği öngörülen biyometrik doğrulamada yöntemler de çeşitleniyor. 120 milyar dolar büyüklüğe ulaşacağı tahmin edilen pazarda; parmak izi, damar, retina, iris tarama, ses ve yüz tanıma gibi yöntemlerin yanı sıra kalp ritmi ve beyin dalgalarıyla doğrulama üzerine de çalışılıyor.”

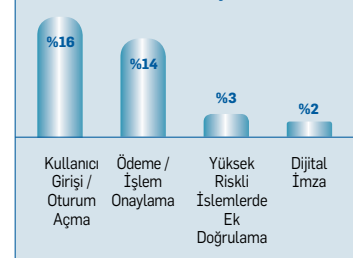
“Mobey Forum’un araştırmasına göre banka ve finans kurumlarının en çok kullandığı biyometrik doğrulama yöntemleri parmak izi ve ses tanıma”

Şekil 1: Biyometrik Doğrulama Yöntemlerinin Kullanım Oranları



“Biyometrik doğrulama yöntemlerinin en sık kullanıldığı alanlar ise kullanıcı girişi ve işlem onaylama”

Şekil 2: Banka ve Finansal Kuruluşların Biyometrik Doğrulama Yöntemlerini Kullanım Amaçları





Izzet
Özveren

Multinet Up, yarı fiyatına yazarkasa POS veriyor

Yemek kartı şirketi olarak kurulan ama zamanla turizm, araç kiralama, filo takibi, tedarik zinciri gibi alanlarda da hizmet veren bir gruba dönüşen Multinet Up, üye işyerleri için indirimli yazarkasa POS temin etmeye başladı. Şirket, kurumlara verdiği hizmetleri yavaş yavaş bireysele de yayıyor...

ESİN GEDİK

Ödeme sistemlerindeki hızlı değişim ve dönüşüm sadece finans kurumlarını değil, farklı alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin de iş yapış biçimlerini radikal olarak değiştiriyor. Multinet Up da bu saptamayı doğrulayacak en iyi örneklerden biri.

Yemek kartı şirketi olarak kurulan ve uzun yıllar bu alanda çalışan Multinet Up, "ödeme şirketi" olma yolundaki çalışmalarını hızlandırmış durumda.

1999'da Hayyam Garipoğlu tarafından kurulan Multinet, 2010 yılında TMSF tarafından Fransız Up Group'a satılınca, faaliyet alanını genişletme ve çeşitlendirmeye başlamıştı. Şirket şu anda 4 farklı platform altında 10'u aşkın ürün ve hizmet veriyor.

Şirketin geniş faaliyet alanlarını haberimizin ilerleyen bölümlerinde ayrıntılarıyla okuyabilirsiniz. Burada öne çıkarmak istediğimiz konu ise Multinet Up'ın yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla ilgili yeni girişimi...

Peşin alımlarda yüzde 50 indirim var

Artık çok daha yaygın bir şekilde kullanılmaya başlayan yazarkasa POS'lar, bir süre sonra yemek kartlarıyla işlem yapılan POS cihazlarını ortadan kaldıracak. Mevcut uygulamada tüm yemek kartı şirketleriyle çalışabilmek için işyerinde en az iki ayrı POS cihazı gerekiyor. Yasa, bir süre sonra bu POS cihazlarını ortadan kaldırıp, mali hafızası bulunan ve GİB ile doğrudan veri alışverişini mümkün kılan yazarkasa POS'ların kullanılmasını zorunlu hale getirecek. Multinet Up da bu karar yürürlüğe girmeden adım atmaya karar vermiş.

Multinet Up Stratejik Planlama Direktörü İzzet Özveren, yazarkasa POS uygulamasının iş yapılarını değiştirdiğine ve rekabeti daha adil hale getirdiğine vurgu yaparak, içinde kendi uygulamalarının yüklü olduğu yazarkasa POS satışına başladıklarını söylüyor. Birkaç üreticilerle anlaşmalarını belirten Özveren "Yakında yeni anlaşmalar da yapacağız. Şu anda piyasa-



da tercih edilen yeni nesil yazarkasa POS'ları üye işyerlerimize indirimli olarak satmaya başladık. Peşin alımlarda yüzde 50'ye varan indirim uyguluyoruz. İsteyenler taksitle de alıyor. Çok yoğun bir ilgi var, iki ay önce başladık ve neredeyse stoklarımız bitmek üzere" diyor.

Ayda 10 bin konaklama yaptırıyor

Multinet Up, 21 bine yaklaşan kurumsal müşterisi ve 1 milyona yakın kart kullancısına, 35 bin üye işyeri ve yaklaşık 300 çalışanıyla hizmet veriyor. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, şirketin ana faaliyet alanı yemek kartları. Ancak son yıllarda farklı sektörlerden kurumsal müşterilerine de hizmet veriyor. Bunların başında "Otelnet" markasıyla verilen turizm hizmeti yer alıyor. Multinet'in kurumsal seyahat ve konaklama çözümleri için geliştirdiği Otelnet, firmalara iş seyahatleri

ve konaklamalarıyla ilgili avantajlı çözümler sunuyor. İzzet Özveren, Türkiye'de anlaşmalı oldukları bine yakın otelle müşterilerine acente komisyonu ödemediği için uygun fiyata konaklama imkanı sunduklarını vurguluyor. Ayda ortalama 10 bin konaklamaya aracılık ettiklerini söyleyen ▶

TEKNOLOJİYİ İPARA GELİŞTİRDİ

Multinet Up bünyesinde yer alan şirketlerden biri de sanal POS hizmeti veren iPara. 6493 sayılı yasa gereği lisans almak için BDDK'ya başvuruda bulunan iPara, Multinet Up'ın teknolojik altyapısında çok önemli bir rol üstlenmiş durumda. Multinet Up, Vodafone Cep Cüzdan ile birlikte Türkiye çapındaki yaklaşık 20 bin restoranda karekod (QR kod) özelliğiyle indirimli mobil ödeme fırsatı sunuyor. İşte bu sistemin arkasında iPara'nın geliştirdiği uygulamalar çalışıyor. Multinet'in Türkiye'de temassız ödemeyi mümkün kılan tek yemek kartı şirketi olduğunu vurgulayan iPara Koordinatörü Avşar Dirgin, iPara'nın önümüzdeki dönemde NFC, beacon gibi fiziksel dünyada kullanılan teknolojilere yönelik de çözümler

üretebileceğini söylüyor. Dirgin, Multinet'in 2014 yılında yine iPara'nın desteğiyle bütün kart sistemlerini online ortama taşıdığını hatırlatıyor ve "Multinet rakiplerinin aksine müşteriyle ilgili tüm bilgileri, tıpkı banka ve kredi kartlarında olduğu gibi merkezi sistemden online olarak takip ve kontrol ediyor" diyor.



Avşar Dirgin



Özveren; uçak, hızlı tren, otobüs bileti, transfer gibi hizmetlerin de bu kapsamda yer aldığı hatırlatıyor. Multinet Up, kurumsal müşterilerine, çalışanlarının konaklama ve seyahat harcamaları için hizmet kategorisi bazında tek fatura keserek operasyonel işlemleri de azaltıyor. Müşteriler de fatura toplamak, seyahat planı yapmak gibi ayrıntularla ilgilenmek zorunda kalmıyor.

Gift kart bireysel de başlayacak

Multinet'in kurumlara verdiği bir diğer hizmet de Multinet Gift isimli hediye kartı. Özellikle şirketlerin hediye kartı uygulamasını tercih ettiğini söyleyen Özveren, "Müşterilerimiz hediye kartları çalışanları, bayileri, iş ortakları gibi çok geniş bir alanda kullanabiliyor. Giyimden teknolojiye, gıdadan ev eşyasına Türkiye çapında 5 bin 500 noktada

"TEK TIK" İLE ÖDEME HİZMETİ

iPara müşterileri, sanal POS hizmetinin yanı sıra e-ticaret sitelerinde iPara dijital cüzdaniyla da ödeme yapabiliyor. Dirgin, "iPara'nın sanal POS sistemini kullanan e-ticaret işletmeleri, 'iPara Direkt Ödeme' yapısıyla müşterilerine başka bir yere yönelmeden sitesindeki linkten ödeme yapma kolaylığı sağlıyor. Site üyeleri, kart bilgilerini 'iPara Direkt Ödeme'ye bir kez kaydettikten sonra alışverişlerinde yeniden kart bilgilerini girmek zorunda kalmıyor, tek tıkla ödeme yapabiliyor" diyor. iPara müşterileri, sektördeki en büyük 7 kredi kartı markasına ve banka kartına ait sanal POS'lara sadece bir gün içerisinde sahip olabiliyor ve tüm sanal POS'larda tek çekim ya da taksit avantajlarından faydalaniyor.

iPara



geçerli olduğu için kullanıcıya zengin bir tercih seçeneği sunuyoruz" diyor.

Multinet'in hizmet yelpazesinde araç kiralama ve araç takip sistemi de var. Özveren, araç kiralama alanında dört kategori olduğunu hatırlatıyor ve ikinci sınıfın en büyük oyuncular arasında yer aldıklarını vurguluyor.

Multiavantaj kartla tedarik sağlıyor

Multinet Up'ı rakiplerinden ayıran bir diğer hizmeti de tedarik zinciri. OSAP adlı toplu satın alma şirketi sayesinde hem Multinet yemek kartı kullanan üye işyerleri hem de diğer kurumsal müşteriler ihtiyaçları olan her türlü malzemeyi indirimli olarak temin edebiliyor. Özveren, dönencinin kullanacağı etten deterjana, ofis mobilyasından kırtasiye malzemesine kadar geniş bir ürün tedarik ağı olduğunu belirterek "Birçok üründe yüzde 60'a kadar varan indirimlerle müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılıyor. Bu kadar geniş çapta hizmet veren başka bir firma yok" yorumunu yapıyor.

B2B'den B2C'ye geçiş başladı

Multinet Up, yeni dönemde bireysel kullanıcılarına da katma değerli hizmetler sunmayı amaçlıyor. Aslında grup şirketi Parantez, bir süredir bu alanda faaliyet gösteriyor. Parantez, Multinet kart kullanıcılarına, üye işyerlerinden yediği yemek karşılığında nakit para veriyor. Özveren, bu uygulamanın ayrıntılarını şöyle paylaşıyor:

"Bir Multinet kart kullanıcısı o ay içinde ilk yemeğinden yüzde 5, ikinci yemeğinde yüzde 10, üçüncü yemeğinde ise yüzde 15 para kazanıyor. Yani banka faizinden bile daha çok para veriyoruz. Böylece kart sahibi, bir ayın 4-5 gününde bedava yemek yemiş oluyor. Geçen yıl 5 bin 500 Parantez noktasından 1.3 milyon TL para ödemesi yapıldı." Bu uygulamanın rağbet görmesi yeni kampanyaları da beraberinde getirmiş. Örneğin geçenlerde Multinet kullanıcılarına yönelik "Kartına 600 TL yükle, Dsmart'ın aile paketini bir yıl ücretsiz izle" kampanyası yapılmış. Ocak ayının kampanyası ise kartına 150 TL yükleyen herkese istediği salonda istediği filmi bedava izleme fırsatı sunmak olmuş.

Özveren, "Kart kullanıcılarımız internet üzerinden ya da akıllı telefonlarından kartlarına para yükleyip harcamalarını üye işyerlerinden yapıyor, böylece hem Parantez sayesinde nakit geri ödeme alıyor hem de kampanyalarımızdan yararlanıyor. Kredi kartıyla alışveriş yapmaktan çok daha avantajlı" diyor.

Multinet Up, Otelnet hizmetini de bu yıl içinde kişisel kullanıma açmayı planlıyor.



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



PayU Türkiye Risk
Yönetimi ekibi

Bu ekip 10 ayda 41 milyon dolarlık dolandırıcılığı önledi!

PayU'nun anti fraud filtreleri, 2015'in ilk 10 ayında yaklaşık 28 bin kart hamilini ve 800 web sitesini dolandırılmaktan kurtardı. PayU Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Tarık Tombul, "Yüzde 99.6 yakalama oranıyla dolandırıcıların korkulu rüyası haline geldik" diyor..

Türkiye'nin Visa ve MasterCard tarafından onaylanan ilk ödeme servisi sağlayıcısı PayU, sanal POS çözümlerinin yanı sıra 250'den fazla farklı fraud (dolandırıcılık) filtresi ve uzman ekibiyle 7/24 manuel takip hizmeti de veriyor.

PayU'nun Ortadoğu ve Afrika Bölgesinden Sorumlu Risk Yöneticisi ve aynı zamanda PayU Türkiye'nin Genel Müdür Yardımcısı Tarık Tombul, gerçek kart sahiplerinin ele

geçirilmiş kart bilgileriyle PayU üye işyerlerinden yapılmak istenen dolandırıcılık işlemlerinin neredeyse tamamını engellediklerini vurguluyor.

Tombul, PayU Türkiye'nin 2015 yılında e-ticaret sektöründe kendi sistemleri üzerinden yapılan işlemlerde 41 milyon liralık dolandırıcılık girişimini engelleyerek yaklaşık 28 bin kart hamilini dolandırılmaktan kurtardığına dikkat çekiyor. 2014 yılında da 22 milyon TL değerinde dolandırıcılık girişiminin önüne geçtiklerini hatırlatan Tombul, "Artan

üye işyeri ağımla birlikte engellediğimiz riskli işlem tutarı da neredeyse ikiye katlanmış oldu. Teknolojiyle desteklenmiş güvenlik çözümlerini kullanarak üye işyerlerimizi ciddi bir mali yükten kurtarıyoruz” diyor.

PayU



Tarık Tombul

Mobilya ve bebek bezinde dolandırıcılık arttı!

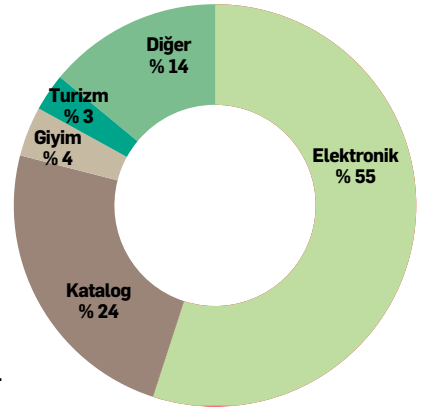
Tarık Tombul, PayU Türkiye'nin bilgilerinden yola çıkarak sektörel bazda dolandırıcılık girişimlerinin dağılımını da paylaşıyor. Buna göre elektronik, 2015 yılında dolandırıcılık girişimlerinin en fazla yaşandığı sektör olarak öne çıkıyor. Onu sırasıyla “Katalog” kategorisi içerisinde değerlendirilen çok amaçlı ürün satan mağazalar, turizm, mobilya ve giyim sektörü takip ediyor. Rakamlarda dikkat çeken en önemli nokta ise 2014 yılında “Diğer” kategorisi içinde değerlendirilen “Mobilya” sektörünün yüzde 8 oranla en çok dolandırıcılık engellenen dördüncü kategori olarak listeye giriş yapması oldu. Tombul, başkalarının kartıyla dolandırıcılık girişimlerde son dönemlerde bebek bezi siparişlerinin de gözle görülür şekilde arttığına dikkat çekiyor.

“Ters ibraz” riskine karşı koruma çemberi

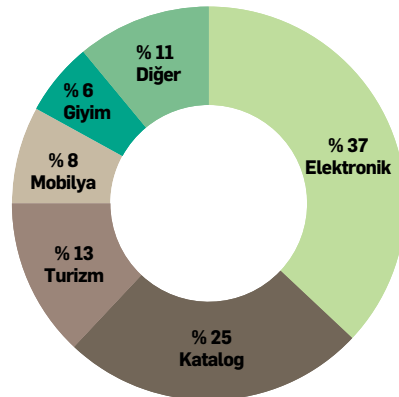
Tarık Tombul, e-ticarette banka ve kredi kartlarıyla dolandırıcılık girişimlerine karşı PayU'nun geliştirdiği ileri teknolojik altyapı üzerine kurulu güvenlik çözümleriyle müşterilerini “chargeback” (ters ibraz) risklerine karşı koruma çemberi içerisine aldığını belirtiyor. Tombul, bu hizmetin ayrıntılarını şöyle anlatıyor: “Gelişmiş anti fraud filtrelerimiz realtime (gerçek zamanlı) olarak belirlenen risk skorunun üzerindeki işlemleri beklemeye alıyor ve bu işlemler, konusunda uzman analistler tarafından manuel olarak incelenerek sonuçlandırılıyor. Aynı zamanda işyeri tarafında oluşabilecek suistimaller de internal fraud (iç sahtecilik) riskine karşı günlük olarak takip ediliyor. Müşterilerimize katma değerli bir servis olarak sunduğumuz bu hizmet sayesinde; kart sahibi harcama itirazıyla uğraşmıyor, bankaların fraud\harcama itirazıyla ilgilenen birimleri ve şubeleri meşgul edilmiyor, yasal takip sorunları ortadan kalkıyor ve e-ticarete olan güven daha da sağlamlaşıyor. Kısacası bizimle çalışan işyerlerini çok ciddi bir operasyonel ve mali yükten kurtarıyoruz.” Bu noktada ters ibrazın, sipariş edilen ürün veya hizmetten vazgeçilmesi halinde kartla ödenen meblağın nakit olarak hesaba iade edilmesiyle ilgili bir süreç olduğunu belirtelim. ☹

SEKTÖRLERE GÖRE DOLANDIRICILIK GİRİŞİMLERİ

2014
Tespit edilen tutar: 22 milyon TL



Ocak-Ekim 2015
Tespit edilen tutar: 41 milyon TL



PAYU TÜRKİYE, EMEA BÖLGESİ İÇİN HUB OLACAK

Dünyaca ünlü birçok medya ve e-ticaret markasını bünyesinde bulunduran Naspers'ın bir iştiraki olan PayU, halen 4 kıtadan 16 ülkede faaliyet gösteriyor. Dünya çapında 100 binden fazla üye işyerine 250 farklı ödeme yöntemi sunan PayU, Türkiye'deki faaliyetine Eylül 2011'de başladı. Şu anda 5 bini aşkın aktif işletmeyle çalışan firmanın çalışan sayısı ise 29. Yurtdışında görev

yapanlarla birlikte PayU Türkiye'nin çalışan sayısı 50'yi buluyor. PayU Türkiye, e-ticaret üye işyerlerine 9 banka ve 7 kart programına entegre şekilde sanal POS hizmeti veriyor. PayU'nun merkez ofisi Polonya'da. Tarık Tombul, Türkiye ofisinin başarısının takdir edildiğini, önümüzdeki dönemde EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesi için merkez üs (hub) olabileceklerini belirtiyor.

Ödeme hizmetleriyle ilgili yönetmelik değişikliği neler getiriyor?

Av. Kortan Toygar



Av. Çağrı Coşar

YTT Hukuk Bürosu

“Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” 2015 yılının son günlerinde yayınlanarak yürürlüğe girdi.

Bilindiği gibi, ödeme hizmetleri ve elektronik para ihracını düzenleyen kanunun alt düzenlemesi olarak 27 Haziran 2014 tarihinden beri yürürlükte olan yönetmelik, Türkiye’de faaliyet gösteren ödeme ve elektronik para kuruluşlarının yetkilendirilmesi ve faaliyetleri ile ödeme hizmetleri ve elektronik para ihracına ilişkin usul ve esasları düzenliyor. Hizmet sağlayan kuruluşların hangi çerçevede hizmetlerini sürdürmesi gerektiğini belirleyen temel kaynağın bu yönetmelik olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Dolayısıyla yapılan değişikliklerin sektördeki tüm hizmet sağlayıcılar tarafından incelenmesi ve dikkate alınması önem arz ediyor.

Peki 26 Aralık 2015 tarih ve 29574 sayılı Resmî Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren yönetmelik değişikliği hangi konularda yeni düzenlemeler getiriyor?

Fatura tahsilatında bürokrasi azaldı, önemli bir engel kalktı

Öncelikle belirtmeliyiz ki sektörün farklı kesimlerinin, farklı iş modelleriyle çalışan kuruluşların 2014’ten beri yürürlükte olan yönetmelikle ilgili farklı konularda değişiklik talepleri vardı. Ancak son yapılan değişiklikler arasında esaslı unsurların bulunmadığı görülüyor. Diğer yandan, özellikle fatura tahsilatı hizmetlerini sunan ödeme kuruluşlarının beklediği bazı değişikliklerin yönetmelikte yer aldığı dikkat çekiyor.

Yönetmelik değişikliğinin birinci ve ikinci maddeleri fatura ödemelerine yönelik. Dolayısıyla öncelikle fatura tahsilatına aracılık eden ödeme kuruluşlarını ilgilendiriyor. Yönetmelik değişikliğinden önce, yönetmeliğin 5’inci maddesinin 6’ncı fıkrası uyarınca fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmetle-

rin yürütülmesinde, kuruluşların fatura üreten kurumlarla adlarına tahsilat yapılabilmesi konusunda sözleşme yapması zorunluluğu hiçbir istisna olmadan yer alıyordu. Bu da kısaca şu anlama geliyordu: Fatura tahsilatına aracılık eden kuruluşların, tek tek tüm fatura üreten kurumlarla sözleşme imzalamadıkları takdirde tahsilata aracılık etmeleri mümkün değildi. Sektördeki kuruluşlar tarafından genelde bankalar aracılığıyla yürütülen bu hizmetlerin yerine getirilmesi mevzuat bakımından mümkün görülüyordu. Dolayısıyla bu hizmetleri sağlayan kuruluşlar arasında bu maddenin büyük bir engel olduğu kanaati hakimdi.

Şimdi BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) tarafından yapılan yönetmelik değişikliğiyle bu sorunun ortadan kaldırıldığı görülüyor. Değişiklikle kanunun 12’nci maddesinin birinci fıkrasının (e)

bendinde sayılan fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmetlerin yürütülmesine ilişkin “bir bankadan dış hizmet alan kuruluşun, banka ile fatura üreten kurumlar arasında yapılacak sözleşmeyle fatura üreten kurumlar adına tahsilat yapılabilmesi hususunda açıkça yetkilendirilmesi durumunda 6’ncı fıkra uygulanmaz” hükmü getirilerek fatura tahsilatında kuruluşların önü açılıyor. Bu noktada bir dipnot olarak, fatura ödemesinin elektrik, telefon, su, doğalgaz gibi ihtiyaçların karşılanmasına yönelik sunulan hizmetlerin karşılığı olarak yapılan ödemelerle sınırlandırıldığını belirtmek gerekiyor.

Yönetmelik değişikliği, fatura tahsilatı yapan ödeme kuruluşları dışında olan iş modelleri kapsamında değerlendirildiğinde, kuruluşları doğrudan etkileyecek önemli değişiklikler olmadığı görülüyor. Ancak kısaca bu hususlara da değinmekte fayda görüyoruz.





Fatura tahsilatına aracılık eden kuruluşların, tek tek tüm fatura üreten kurumlarla sözleşme imzalama zorunluluğu ortadan kalktı. Genel müdür bulunmadığı durumlarda, genel müdür yardımcılarını artık yönetim kurulunun doğal üyesi olamayacak. Tek seferlik ödeme işlemleri, işleme ilişkin üretilen ve bir nüshası ödeme hizmeti kullanıcılarına verilen ve ödeme hizmeti kullanıcılarının onayını içeren sözleşme, dekont veya benzeri belgeler düzenlenerek gerçekleştirilecek...



Tek seferlik ödeme işlemleri için belge zorunluluğu

Yönetmeliğin 6, 7, 8 ve 9'uncu maddelerindeki değişiklikler tek seferlik ödemelerle ilgili. Buna göre tek seferlik ödeme işlemlerinin, işleme ilişkin üretilen ve bir nüshası ödeme hizmeti kullanıcılarına verilen ve ödeme hizmeti kullanıcılarının onayını içeren sözleşme, dekont veya benzeri belgeler düzenlenerek gerçekleştirilmesi gerekiyor. Uzaktan iletişim aracılığıyla gerçekleştirilen tek seferlik ödeme işlemlerinde ödeme hizmeti kullanıcılarının onayını içeren metnin bir örneği, kağıt üzerinde veya kalıcı veri saklayıcısıyla ödeme hizmeti kullanıcılarına veriliyor. Yönetmeliğin 57'nci maddesinde yapılan değişiklikle, ödeme hizmeti kullanıcılarının tüketici olmadığı ödeme işlemlerinde, taraflar arasındaki sözleşmede, 35'inci maddenin birinci fıkrasının (g) bendinin bulunması zorunluluğu ortadan kaldırıldı. Dolayısıyla yapılan değişiklik sonrası kuruluşların çerçeve sözleşmelerinde yer alması gereken asgari unsurlardan "ödeme hizmeti kullanıcıları tarafından ödeme hizmeti sağlayıcısına ödenmesi gereken ücretlerin dökümüne yer verilmesi" artık zorunlu olmaktan çıkarıldı. Umarız bu değişiklikler ödeme hizmeti ve elektronik para kuruluşları açısından olumlu sonuçları beraberinde getirir. ⊖

Genel müdür yardımcısı yönetim kurulu doğal üyesi olamıyor

Yönetmelik değişikliğiyle ödeme kuruluşlarının ortaklık yapılarıyla ilgili, özellikle dış yatırım alan kuruluşları ilgilendiren bir düzenleme getirildiği görülüyor. Yönetmeliğin 8'inci maddesinde yapılan değişiklik sonrasında, faaliyet izni aşamasında olan kuruluşlar için temin edilmesi gereken ek belgeler ortaya çıkabilir. Bunun yanında, faaliyet izni başvurusunda bulunacak kuruluşların da bu değişikliğe göre başvuru dosyalarını hazırlamaları gerekecek. Buna göre, şirketin doğrudan veya dolaylı olarak yüzde 10 ve üzeri payla kontrolü elinde bulunduran ortaklarının yurtdışında kurulu bir banka veya finansal kuruluş olması halinde, banka ve finansal kuruluşla ilgili bazı belgeler istenecek.

Yönetmeliğin 16'ncı maddesinin birinci fıkrasında yapılan değişikliklerle ise genel müdür bulunmadığı durumlarda genel müdür yardımcısının yönetim kurulunun doğal üyesi olması imkanı ortadan kaldırıldı. Aynı maddede, "Kuruluşun yönetim kurulu, genel müdür dâhil üç kişiden az olmaz ve genel müdür yönetim kurulunun doğal üyesidir" hükmüne de yer veriliyor.





Her yıl 100 bin kişiyi sanatla buluşturuyor

Sabancı ailesinin sanata verdiği desteğin en somut örneği Akbank Sanat, 1993 yılından bu yana İstiklal Caddesi'nde sanatseverlere kapılarını açıyor. Aslında 43 yıllık Akbank Çocuk Tiyatrosu ile başlayan bu macera, zamanla dans, sergi, müzik, sinema gibi çağdaş sanatların tamamını kapsayan zengin bir yelpazeye ulaştı...

Yaşı biraz daha büyük olanların hala "Aksanat" olarak telaffuz ettiği Akbank Sanat, Türkiye sanat tarihinin önemli bir kilometre taşı oluşturuyor. Akbank Sanat resmi olarak 1993 yılında kurulsun da bankanın sanata ilgisi çok daha eskilere dayanıyor. Herhalde dünyada bir benzeri daha olmayan Akbank Çocuk Tiyatrosu, geçen yıl 43 yaşını geride bıraktı. 43 yıldır aralıksız olarak devam eden Akbank Çocuk Tiyatrosu sayesinde 2 milyona yakın çocuk hayatında ilk kez tiyatro izleme fırsatı buldu. Akbank Çocuk Tiyatrosu'nun şu sıralar çocuklara tasarruf bilincini aşlamayı amaç edinen "Aile Ağacı" isimli oyunu sergilediğini belirtelim. Akbank Sanat Genel Müdürü Derya Bigalı, geçen yılki kutlamalara, Akbank Çocuk Tiyatrosu'nu yıllar önce izleyenle-

rin çocuklarıyla birlikte geldiğini gururla anlatıyor. İstanbul'un en hareketli yeri olan İstiklal Caddesi'ndeki 6 katlı bina, Akbank Sanat'ın merkezi konumunda. Bu merkezin en önemli özelliği ise çok farklı alanlarda sanat çalışmalarına ev sahipliği yapması. Merkezin ana hedefleri arasında, çağdaş sanatın Türkiye'de önemli destekçisi olmak, sanatın her alanında vizyoner çalışmalar sunmak, genç sanatçıları desteklemek yer alıyor.

İstanbul'u filme, caza doyduruyorlar

Akbank, İstanbul Film Festivali'nin ana sponsorluğunu yıllardır sürdürüyor. Yine uzun soluklu bir etkinlik olan ve her yıl ekim ayında düzenlenen Akbank Caz Festivali de Türkiye sanat tarihinde çok önemli bir yere sahip. Avrupa'nın



da önemli festivalleri arasında yer alan Akbank Caz Festivali kapsamında 30'a yakın mekanda 300 sanatçı müzikseverlerle buluşuyor. Bu festival kapsamında "Kampüste Caz" adlı konserler serisi de gerçekleştiriliyor. Birçok sanatçı ülkenin farklı yerlerindeki üniversiteleri ziyaret ederek konser veriyor. Festival bünyesinde kurulan "İstanbul Genç Caz Orkestrası" ile de geleceğin ünlü isimlerine performanslarını gösterme fırsatı veriliyor.

Sabancı ailesinin sanata ilgisinin Akbank Sanat'ın bugünlere gelmesinde çok büyük rolü olduğunu vurgulayan Derya Bigalı, "Dünyanın birçok yerinde şirketler kültür-sanat çalışmalarına destek veriyor. Ancak bunların çoğu sponsorluk düzeyinde ve maalesef çok azı uzun soluklu oluyor. Akbank'ın sanata desteği ise kesintisiz ve çok yönlü" diyor. Akbank Sanat bünyesinde çok farklı çağdaş sanat alanlarının desteklenmesinin yanı sıra bireylerin de sanat tüketen değil, üreten kişiler haline gelmesine zemin hazırladıklarını belirten Bigalı'ya göre en önemlisi de bu desteğin sürdürülebilir



Akbank Sanat Genel Müdürü Derya Bigalı

olması: "43 yıllık Akbank Çocuk Tiyatrosu bu açıdan önemli bir örnek teşkil ediyor. Her yıl 700'ün üzerinde etkinlik yapıyoruz. Sinemadan müziğe, resimden baskıya çok geniş bir yelpazeye sesleniyoruz. Yılda 100 bin kişinin katıldığı etkinlikler serisi düzenlemek bizi çok sevindiriyor, gururlandırıyor."

Ayda 3 bin çocuk geliyor

Akbank Sanat'ın en önem verdiği grup çocuklar. Özellikle hafta sonları merkez tamamen çocuklara ayrılmış durumda. Bigalı, "Yetişkinler için hafta içi, çocuklar içinse hafta sonu programları yapıyoruz. Ayda yaklaşık 3 bin çocuk etkinliklerimize katılıyor. İzleyici olmalarının yanı sıra düzenlediğimiz atölyeler sayesinde dans, tiyatro, müzik, baskı gibi birçok sanat dalında eğitim alıp çalışmalar yapıyorlar" diyor. Merkez, İstanbul'un farklı bölgelerinden ilköğretim öğrencilerini

AKBANK SANAT KÜTÜPHANESİ DİJİTALE TAŞINIYOR

Akbank Sanat, çağdaş sanat çerçevesinde oluşturulan ve bünyesinde Akbank Yayınları'nın yanı sıra sanat tarihi, sinema, tiyatro, resim, fotoğraf, mimari, müzik, sosyoloji ve felsefe gibi konuları içeren 1.500'ü aşkın kitap bulunduran Akbank Sanat Kütüphanesi'yle de gerçek bir sanat merkezi donanımına sahip. Merkez, şu sıralar bu kütüphanenin dijitalleşmesi için hummalı bir çalışma içinde. Etkinlikleri kaçıranlar, kütüphaneye gelip izleme fırsatına da yakında sahip olacak.

ETKİNLİKLERİN ÇOĞU ÜCRETSİZ

Akbank Sanat'ta düzenlenen birçok etkinliğe katılım ücretsiz. Biletli olan etkinliklerde de fiyat mümkün olduğunca düşük tutuluyor. Kişilerin para verdiği etkinliklere katılma oranının daha yüksek olduğunu belirten Bigalı, "Kapasite sınırlı olunca biz de küçük miktarlarda bilet ücreti koyuyoruz" diyor. Akbank'ın sanat çalışmalarına ciddi bir bütçe ayırdığını belirten Bigalı, danışma kurulunun içinde banka yönetiminden de isimler olduğunu ve onların da birçok etkinliğe katıldıklarını belirtiyor.



getirerek düzenlediği sergileri gezdirip, onları bilgilendiriyor. Bigalı, çoğu zaman birçok çocuğun hayatında ilk kez bir sanat etkinliğine katılmasına önyak olduklarını gözlemlediğini söylüyor. Çocuk atölyeleri programında Sarkis Su içinde suluboya, yaratıcı drama, ailece mozaik, oyuncak heykel, sanatın yapıtaşı oyun, baskı resim, heykel ve Linol baskı gibi atölye çalışmaları yer alıyor.

Her etkinliğin bir de eğitim ayağı var

Akbank Sanat, düzenlediği her sanat etkinliğine mutlaka bir eğitim çalışması da ekliyor. Bigalı, “Müzik, resim, dans, sinema hangi alanda olursa olsun mutlaka bir eğitim çalışması yapıyoruz. Konunun uzmanları ziyaretçilerimizle bir araya geliyor, karşılıklı fikir alışverişinde bulunuyor. Bu da çok ilgi görüyor” diyor. Akbank Sanat’ın imza attığı bir diğer etkinlik de her yıl mart ayında düzenlenen “Kısa Film Festivali”. Bigalı, bu yıl 12’nci yılını kutlayacak festivalin uluslararası

nitelik kazandığını söylüyor. Her yıl artan sayıda başvuru yapılan festival, Türkiye çapındaki üniversiteleri gezerek İstanbul dışında yaşayanlara da ulaşıyor.

Merkez, nisan aylarında ise uzun yıllardır İstanbul Film Festivali’ne verilen destek nedeniyle festival alanı olarak kullanılıyor. Festival kapsamındaki çok sayıda söyleşi, etkinlik burada yapılıyor.

Yılda 5 sergi düzenleniyor

Çağdaş sanat galerisi, yıl boyunca toplam 5 uluslararası sergiye ev sahipliği yapıyor. Galeri bünyesinde, dünyaca tanınmış yerli ve yabancı sanatçıların çalışmaları yer alıyor. Yabancı küratörlerin sergileri ve ortak sergi projeleri de bu kapsamda hayata geçiriliyor. Akbank Sanat aynı zamanda, Akbank Sanat Uluslararası Küratör Yarışması ve Akbank Günümüz Sanatçıları Ödülü projeleriyle genç küratör ve sanatçılara sergi açma fırsatı veriyor.

Çocuklara ve büyüklere dans dersi

Akbank Sanat’ın 6’ncı katında yer alan “dans atölyesi” kapsamında, açık provalardan konuk koreografların atölye çalışmalarına, genç koreograflar dizisi etkinliklerinden yerli ve yabancı eğitmenlerin teknik derslerine uzanan geniş bir alanda eğitim veriliyor. Merkez her ay, her biri uluslararası alanda kendini ispat etmiş usta dansçıların yer aldığı modern dans gösterilerine ev sahipliği yapıyor. Çocuklar için özel modern dans derslerine de yer veren Akbank Sanat, 7 yaşından 12 yaşına kadar geniş bir yaş aralığına hitap ederek dansa ilgisi bulunan ve gelişime açık küçüklere destek veriyor. Çeşitli dönemlerde yetişkinler için de eğitim çalışmaları yapılıyor. (E)

GELECEK PROGRAMLARDAN SEÇMELER

Paolo Angeli (24 Şubat 2016) Paolo Angeli’nin hem çağdaş müziğe hem gelenseksel Sardinya müziğine ilgisi, özel olarak üretilen Sardinya gitarına yönelmesine yol açtı. Sardinya gitarı, 18 telli, çekiçleri, pedalları ve değişik hızlarda dönen pervaneleri olan; gitar, bariton gitar, viyolonsel ve davul karışımı bir orkestra enstrümanı. Francesco Concas tarafından üretilen bu enstrümanla Paolo Angeli; free jazz, folk noise ve minimal pop türlerini kapsayan, sınıflandırılmaz bir müzik tarzında doğaçlamalar ve besteler yapıyor. Avrupa, ABD, Kanada, Rusya ve



Brezilya’da yılda 50’nin üzerinde konser veren Angeli; Radio Rai 3, Radio Rai 2, BBC 3, NPR (ABD) ve Bayerischer Rundfunk için düzenli şekilde kayıtlar yapıyor, canlı yayınlara katılıyor. Paolo Angeli’nin birlikte çaldığı sanatçılar arasında Pat Metheny, Fred Frith, Jon Rose, Enkhjargal Dandarvaanchig, Antonello Salis, Hamid Drake, Evan Parker, Ned Rothemberg ve Takumi Fukushima yer alıyor.

Söyleşi: Şehirler ve Kültürleri Merih Akoğul, 18 Şubat, 24 Mart ve 21 Nisan’da yapacağı söyleşilerde; Montreal, Şanghay ve Berlin şehirlerini ve kültürel miraslarını çekmiş olduğu fotoğraflar eşliğinde anlatacak.

Espen Eriksen Trio (20 Nisan) Akbank Sanat’ta, 20 Nisan 2016 Çarşamba akşamı saat 20.00’de Espen Eriksen Trio’nun konseri gerçekleşecek. Esbjorn Svensson Trio, Bred Mehlau ve Tord Gustavsen tarzı caz yapan, yükselişte olan bir Norveçli üçlü. Piyanoda Espen Eriksen, kontrbasta Lars Tormod Jensen, davulda Andreas Bye’dan oluşan üçlünün son çalışması “Never Ending January”, eleştirmen Adrian Pallant tarafından “2015’in En İyi 15 Albümü” arasında gösterildi. 2007’de kurulan ve Rune Grammofon firmasınınca 3 albümü yayınlanan grup, Rusya’dan Malezya’ya pek çok ülkede konserler verdi.

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

- ✓ Hisse senetlerindeki hareketlerin perde arkası
- ✓ Uluslararası piyasalardaki son gelişmeler
- ✓ Altın, döviz, faiz için yatırım stratejileri



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



En “yıkıcı” şirketler



Ergi Sener
Metamorfoz ICT Inc.
Kurucu Ortağı

“Disruptive” şirketler; canlı, cesur, güvenilir özellikleriyle meydan okuyucu bir karaktere sahip. Bu karakteristik özellikleriyle de radara yakalanmadan, üstünlüklerini kabul ettirene kadar rakiplerinin tepki veremeyeceği bir görünmezlikle ilerleyebiliyorlar...



Dünyada ve iş hayatında ilginç şeyler oluyor. Değişimin hızının çok büyük boyutlara ulaştığı bir zamanda yaşıyoruz. Sektörler

ve piyasalar artık teknolojiyle şekilleniyor ve hareket ediyorlar. Bu değişime adaptasyon pazarlamada, ürün ve iş modellerinde radikal değişiklikler gerektiriyor; başarı ve fark yaratmak için de gerçek anlamda “yıkıcı” bir şeyler yapmak gerekiyor.

Bu aralar iş dünyasında en çok kullanılan “key word”lerin başında da “disruption” geliyor. Ashında, Türkçeye çevrildiğinde tam anlamını veremeyen, kullanıldığı şekliyle anlam ifade eden bir kavram “disruption”. İnovasyonla birlikte kullanıldığında (disruptive innovation), daha çok “oyun bozan”, “yıkıcı”, “çığır açan” anlamına geliyor.

Geçen ay, Harvard Business Review’de aralarında Harvard Business School’un efsane strateji ve inovasyon profesörlerinden Prof. Clayton Christensen’in de olduğu bir grup yazar tarafından “What’s Disruptive Innovation?” (Yıkıcı İnovasyon Nedir?) başlığıyla bu süreci analiz eden bir makale yayımlandı.

“Yıkım”ın getirdiği fırsat ve tehditler

Makalenin yazarları da benim gibi düşünüyor ve “disruptive innovation”ı gerçek anlamda tanımlamanın çok zor olduğunu belirtiyorlar. Ancak bir şirketin disruptive olarak tanımlanabilmesi için ya var olmayan yeni bir pazar yaratması ya da daha önce tüketici olmayan kesimi tüketici haline getirmiş olmaları gerektiğinden bahsediyorlar. Bu bakışa göre Uber ve benzer şirketler disruptive bir şirket olmuyor. Kısacası yazarların disruptive şirket tanımlaması pek çok açıdan tartışmaya açık.

Tanım bir yana, “disruption” teorisi hakkında oldukça iyi fikir sahibi olan pek çok yöneticinin, stratejik kararlar verirken birtakım püf noktalarını unutmaya eğiliminde olabildikleri de belirtiliyor. Yazarlar, “disruptive innovation” adına gözden kaçan ya da unutulmuş dört önemli maddeyi şöyle sıralıyor:

1. “Disruptive innovation” bir süreçtir.
2. “Disrupter” olarak nitelendirilebilecek şirketler, geleneksel şirketlerin iş yapış şekillerine göre oldukça farklı iş modelleri geliştiriyor.
3. Her “disruptive innovation” başarılı olacak



diye bir şart yok. Bazıları başarılı olurken, bazıları başarısızlıkla sonuçlanabilir. Ancak bu inovasyonların açtığı yoldan yeni yıkıcı çalışmalar filizlenebiliyor. Başarılı olamasa da yıkıcı inovasyonlar statükoyu sarsabilir.

4. “Disrupt” edilebilme tehdidi, devam etmekte olan işlerin yanlış yönlendirilmesine sebep olabiliyor.

“Peki genel olarak “disruptive” olarak nitelendirilebilen şirketlerin özellikleri ne” dersanız, bana göre canlı, cesur, güvenilir özellikleri ile meydan okuyucu bir karaktere sahip olmaları. Bu karakteristik özellikleriyle de radara yakalanmadan, üstünlüklerini kabul ettirene kadar rakiplerinin tepki veremeyeceği bir görünmezlikle ilerleyebiliyorlar. Yıkıcı şirketler, ağızdan ağıza tanıtımla oldukça hızlı bir şekilde yayılarak, geleneksel markalara kıyasla çok daha sadık müşteri kitlelerine sahip olabiliyorlar.

“Love mark” olarak nitelendirilen markaların çoğu bu tarz “disruptive” bir kültürü benimsemiş şirketler arasından çıkıyor. Buna yönelik en iyi örneklerden biri Apple. Apple, tüm norm ve kuralları yıkarak, oluşturduğu gönüllü Apple taraftarlığıyla oldukça sadık bir topluluk meydana getirmiş durumda. Bu yazımda, son zamanlarda “yıkıcı” özellikleriyle öne çıkan firmaları ve neden bu şekilde nitelendirildiklerini paylaşmak istedim. Bu markaları seçerken kriterlerim, inovasyondaki başarıları kadar hedef pazarlarındaki yıkıcı aynı zamanda yapıcı etkileri ve bu doğrultuda sundukları yeni perspektif oldu...



Uber

Tek bir araca sahip olmadan dünyanın en büyük taksi firması olmayı başaran Uber, “paylaşım ekonomisi” modelinin öncülerinden olmayı sürdürüyor. Yıl sonuna doğru, yeni yatırım turu sonrası 60 milyar dolar değerlemeyi aştı (siz bu yazıyı okurken 80'lere gittiği söyleniyor). 2015'te de büyümesini sürdüren, 68 ülkeye yayılım gösteren Uber, Mart ayında New York'ta şehrin simgelerinden biri haline gelmiş “sarı taksi”lerin sayısını aşmayı başardı. “On demand delivery” alanında çalışmalarını sürdüren şirket, UberRUSH adındaki teslimat servisini de büyütmeğe çalışıyor.

Airbnb

Paylaşım ekonomisinin bir diğer sürükleyicisi Airbnb, gayrimenkul sahibi olmayan dünyanın en büyük konaklama sağlayıcısı konumunda. Airbnb, konaklamanın da ötesinde bir deneyim sunmak üzere, geçen yıl, “Journeys” adında bir uygulama başlattı. Yeni uygulamayla (şu anda sadece San Francisco'da konaklamak isteyenler için pilot olarak kullanıma sunuldu), kalmak istediğiniz lokasyona ve seçtiğiniz tarih aralığına göre bir program sunulabiliyor, hatta havaalanından ulaşım, günlük yemek gibi ek seçenekler de programa dahil edilebiliyor.

“Love mark” olarak nitelendirilen markaların çoğu “disruptive” bir kültürü benimsemiş şirketler arasından çıkıyor. Buna yönelik en iyi örneklerden biri Apple...

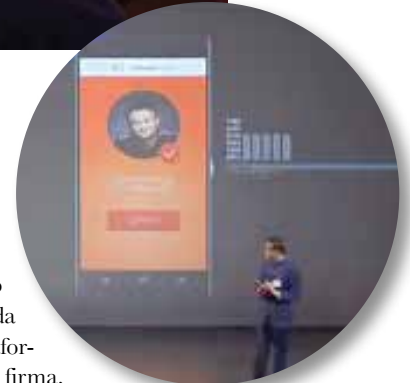
Facebook

İçerik üretmeden dünyanın en popüler medya sahibi olmayı başaran Facebook, WhatsApp ve Instagram gibi “mobile only” (sadece mobil) akımının en başarılı örnekleriyle büyüyerek, mobil dünyada iyi bir kullanıcı deneyimiyle fark yaratmayı sürdürüyor. Facebook'un yeni eklediği “tek tuşla ödeme” (buy button) çözümüyle önümüzdeki yıllarda sosyal ticarete (f-commerce) de öne çıkacağı kesin gibi. Bununla birlikte Facebook, Messenger uygulaması içerisinde “M” (uygulama adı James Bond serisindeki asistan Moneypenny'den alıyor) adlı kişisel bir concierge hizmeti sağlayan uygulamasını da tanıttı. Facebook M'in, kullanıcıların istekleri doğrultusunda alışveriş tavsiyeleri sağlama, istenmesi halinde satın almalar ve rezervasyonlar gerçekleştirme, arkadaşınız için hediye seçenekleri paylaşma ve hafta sonuna yönelik tavsiyelerde bulunma gibi özelliklere sahip olması bekleniyor.



Alibaba

Dünyanın en büyük e-ticaret firmalarından Alibaba, envanteri olmayan en değerli perakendeci konumunda. Netflix benzeri bir platform oluşturmayı kafasına koyan firma, Çin'in en büyük video ve içerik sağlayıcısını alacağını da açıkladı. 2015'te kendi ödeme platformu Alipay'e önemli yatırım yapan firma, “selfie”li ödeme konseptiyle de ses getirmeyi başarmıştı.





“Disruptive” olarak nitelendirilen firmalar, tüketici eğilimlerini doğru analiz edip, trendleri henüz trend haline gelmeden anlayıp, rakiplerine göre ticarileştirmeyi başararak fark yaratıyor.

Netflix

Hızla büyüyerek 70 milyon kullanıcıya ulaşan yeni nesil içerik sağlayıcı Netflix, tek başına Amerika'daki internet tüketiminin üçte birini oluşturuyor. Bu sene başında ülkemizde de faaliyete başlayan firma hızla tüm dünyaya yayılıyor.

Apple

Her dönem “disruptive” özelliğini sürdüren Apple, son zamanlarda özellikle yeni Apple TV ile televizyon deneyimini değiştirmeye odaklandı. Ayrıca Apple Watch ile uzun süredir beklenen, giyilebilir teknolojiler alanındaki “dominant design” (baskın tasarım) eksikliğini de gidermiş oldu:



Google

Bir diğer teknoloji devi Google, 2015'te imza attığı organizasyon değişikliğiyle büyüyen ve belli bir olgunluğa ulaşan teknoloji firmalarının yapılımları adına da örnek bir model sunmuş oldu. “Alphabet” adını verdiği yeni yapıyla hedef pazarlarını dikeylere ayırarak odak yönetim anlayışına geçti. Google, bu yıl “sürücüsüz araba” konseptini sahiplenen ve buna yönelik somut ilerlemeler sağlayan firmaların da başında geldi.

Tesla

2015'in en büyük skandallarından birini oluşturan ve 2016'da da kendisinden sıkça söz ettirecek olan “VW emisyon” skandalı, Tesla Motors'un çevreye duyarlı ürünler üretme ve yenilenebilir enerjiyi yaygınlaştırma vizyonunun

ne denli başarılı olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Eylül ayında yeni modeli Model X'i tanıtarak, araba kullanma deneyimini baştan tasarlama hedefinde olduklarını da bir kez daha gösterdiler.

Amazon

2015, teslimata yönelik drone'ları ve özellikle IoT (nesnelerin interneti) ile ilgili somut çalışmalarıyla Amazon'un adından sıkça söz ettirdiği bir yıl oldu. E-ticaret devi, “Amazon Dash” adını verdiği ürün grubuyla IoT'nin en somut eve giriş stratejisini herkese gösterdi. “Amazon Echo” ile de kişisel dijital asistanları cihazlarını destekleyen bir yazılım çözümü olarak konumlandıran diğer teknoloji şirketlerinin aksine, ayrı bir cihazla bu alandaki rekabeti bir üst seviyeye taşımayı başardı.



Yeni bir çağ başlattılar

“Disruptive” olarak nitelendirilen ve yukarıda da birkaç örneğini paylaştığım firmalar, tüketici eğilimlerini doğru analiz edip, trendleri henüz trend haline gelmeden anlayıp, rakiplerine göre ticarileştirmeyi başararak fark yaratıyor. Bu şirketler pazarın ve tüketicilerin bakış açılarını değiştirerek, kendilerini hızlı bir şekilde kabul ettirip, birden günlük hayatın parçası haline geliyorlar. “Disruptive” şirketlerin iş dünyası açısından bir çağı kapatırken yeni bir çağı başlattığını söyleyebiliriz.



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, sektörel ilgili düzenli istatistikler

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli olan 84 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.

2015'in dikkat çeken 5'lisi

BKM 25. yılını kutladı

Kartlı ödeme sistemlerinin merkezinde sektöre hizmet veren Bankalararası Kart Merkezi, 2015'te 25'inci yaşını kutladı. Türkiye'de ilk olarak 1963 yılında turistlere daha iyi hizmet vermek için kart kabulünün başlamasının ardından, bankaların sektöre girmesi ve 1990'da BKM'nin kuruluşuyla birlikte pazar büyümeye ve gelişmeye başladı. Son 25 yılda yerel kaynaklar ve değişen teknolojilerle geliştirdiği altyapısıyla kümülatif olarak 28 milyar adet ödeme işlemi ile 1.8 trilyon dolara ulaşan kart harcama hacmi BKM üzerinden gerçekleşti.



İnternette alışveriş yapan her 3 kişiden biri mobil tercih ediyor

Dijital dönüşümle birlikte son yıllarda tüm kartlı alışveriş hacmi içindeki en dikkat çekici büyüme internette yapılan alışveriş hacminde oldu. 2015 yılında internette yapılan kartlı alışveriş hacmi yüzde 32 büyüyerek 55.4 milyar TL'ye ulaştı. Bu tutarın toplam kartlı alışveriş hacmi içerisindeki payı ise yüzde 10.4 olarak gerçekleşti. Özellikle son 2 yıldır akıllı telefonların ve diğer mobil cihazların artış trendi, internette alışverişini kullanıcılar için daha kullanışlı ve kolay hale getirdi. Üstelik farklı perakende, benzin istasyonu ve taksi mobil uygulamaları üzerinden offline ödeme işlemlerinin yaygınlaşması mobil alışverişin artmasını destekliyor. Bu sayede offline ile online dünya arasındaki çizgiler ortadan kalkmaya başladı.

2015'te BKM, McKinsey & Company ile birlikte, Ipsos'un desteğiyle hazırlanan "Mobil Alışveriş ve Ödeme Alışkanlıkları" araştırmasına göre, Türkiye'de interneti olan her 4 kişiden 1'i online alışveriş yaparken, online alışveriş yapan her 3 kişiden 1'i de mobil alışverişini tercih ediyor.



300 bin noktada temassız alışveriş

Hız hayatın vazgeçilmez bir parçası. Offline veya online tüm ödeme süreçleri müşterilerin daha hızlı ve güvenli ödemelerini tamamlayabilmesi için iyileşiyor. Temassız ödemeler bu değişimin en önemli bileşenlerinden birini oluşturuyor. Ödemenin temassız gerçekleşebilmesi için kartın ve POS/ÖKC kabul noktasının temassız özellikte olması gerekiyor. Temassız kabul noktası 2015 sonunda bir önceki yıla göre 3 kat artarak 300 bini aştı. Özellikle sipariş ağırlıklı çalışan büfe, kafe gibi küçük işletmelerde temassız özellikli yeni nesil yazarkasa POS'ların zorunlu olması bu artışı destekledi. 2015 sonu itibarıyla 15 milyonu kredi kartı, 8.2 milyonu da banka kartı olmak üzere toplam temassız kart sayısı 23.2 milyona ulaştı.



Her 4 işleminden biri banka kartıyla gerçekleşti

Son yıllarda banka kartının alışverişte kullanımı önemli bir artış gösterdi. Finansal okuryazarlık düzeyindeki artış, tasarruf bilincinin gelişmesi ve sektörel bilinçlendirme kampanyaları etkisi göstermeye başladı. 2015 yılında kartlarda yapılan alışverişlerin yüzde 23'ü (yaklaşık her 4 alışverişten biri) banka kartıyla yapıldı. Banka kartlarının özellikle mikro ödemelerdeki kullanım artışı dikkat çekici boyutlarda.

Nakit yerine banka kartının alternatif ödeme aracı haline gelmesi nakitsiz toplum hedefi için umut verici. Banka kartıyla yapılan alışveriş hacmi 2015 yılında yüzde 28 artarak 37.5 milyar TL'yi buldu.

Mobilya, beyaz eşya ve eğitimde taksit sınırı 12 aya çıkarıldı

2014 yılında telekomünikasyon, gıda, akaryakıt ve kuyum ödemelerinde taksitli işlemler kaldırılmış, diğer bazı sektörlerde ise 9 ayla sınırlandırılmıştı. Ekim 2014'te kuyum harcamalarında 4 taksite kadar izin verilmişti. 2015 sonunda ise mobilya, beyaz eşya, eğitim ve öğretim harcamalarında 9 ay olan üst sınır 12 ay olarak güncellendi. Düzenleme sonrası 2014 yılında yüzde 8 daralan taksitli alışveriş tutarı 2015'te yüzde 18 artışla normal büyüme trendine oturdu.

Taksit sınırı 12 ay olarak güncellenen

ürün ve hizmetlerin yer aldığı

"mobilya ve dekorasyon",

"elektrik-elektronik

eşya, bilgisayar" ve

"eğitim, kırtasiye,

ofis malzemeleri"

sektörleri tüm

taksitli işlemlerin

yüzde 27'sini oluşturuyor.



2016'da öne çıkacak 6 TREND

Mobil ödemeler

Ödemeler dünyasında değişikliklerin merkezinde mobil cihazlar yer alıyor. Müşterilerin bankalardan beklentilerinin çok arttığı günümüzde en iyi, hızlı ve kolay ödeme çözümünü sunmak için ödeme sistemlerinde büyük bir yarış var. Akıllı mobil cihazlar ile birlikte uygulamalar da mobil ödemeler için yeni deneyimler yaşatmaya başladı. Restoranlarda, akaryakıt istasyonlarında, ulaşımda mobil cihazlar ile ödemeler müşterilerin hayatına büyük kolaylıklar getirmeye devam ediyor. HCE teknolojisi ile

temassız mobil ödemeler hayata geçirilirken, QR ile ödeme gibi diğer alternatif çözümler de denenmeye devam ediyor. Müşteriler için online ve offline dünyadaki keskin çizgiler ortadan kalkarak daha kolay alışveriş deneyimleri sunulmaya başlandı.

Temassız ödemeler

Mobile giden yolda temassız teknoloji önemli bir katalizör. Fiziksel ödemede kartın yerini mobilin alabilmesi için kart bilgilerinin güvenli olarak saklanması ve alışveriş esnasında kullanmasını sağlayacak teknolojiler önemli. Ancak mobil ödemeyi kabul edebilecek teknoloji olmazsa olmamız. Türkiye'de 23.2 milyon temassız kartla kullanıcı adaptasyonu belirli bir seviyeye ulaşmış durumda. Temassız kabul eden POS sayısı da bir önceki yılın 3 katına çıktı. 2016, daha da umut verici, masüstü yazarkasaları değiştirecek yeni nesil ödeme kaydedici cihaz düzenlemesi sahadaki yatırımın destekleyecek önemli bir fırsat. Kabul tarafındaki bu değişimi yine marka kampanyaları destekleyerek kullanıcı adaptasyonunu artıracaktır.

Dijital cüzdanlar

Müşterilerin fiziksel kartlarına ihtiyaç olmadan kolayca ödeme yapabildikleri, bankalarının sadakat uygulamalarını takip edebildikleri, kişiden kişiye para gönderebil-

dikleri güvenli dijital cüzdanların gelişimi 2015'te de sürdü. Bankaların, diğer kuruluşların ve ulusal dijital cüzdan BKM Express'in kullanıcılar tarafından e/m ödemelerde sıklıkla tercih edilmeye başlaması yeni bir boyut kazandı. 2016 yılında dijital cüzdanların, müşterilerin hayatına kattıkları değerle, kabulün artmasıyla daha da yaygınlaşması bekleniyor.

Yeni oyuncular - Ödeme ve elektronik para kuruluşları

Dijitalleşmeyle ödeme sektöründe farklı iş modellerinin gelişmesi kaçınılmaz oldu. Bu değişime paralel olarak, son kullanıcılara farklı ödeme hizmetleri sunmaya başlayan veya sunmayı hedefleyen banka dışı kuruluşlarla ilgili düzenleme ve denetleme çalışmaları devreye giriyor. 6493 sayılı kanun ve getirdikleri bu anlamda çok konuşuluyor. 2015 yılında ödeme kuruluşu veya e-para kuruluşu olmak için lisans alan firmalar, bu yıl pazarda müşterilerine değer yaratacak ödeme hizmetleri sunmak için çalışıyor olacak. Yeni oyuncuların pazara girişi rekabeti artırarak son kullanıcılara fayda sağlayacak.

E-ticaret/M-ticaret

Bildiğimiz, tanıdığımız ticaret şekil değişiyor. Geleneksel yöntemlerle perakende mağazacılık yapmaya devam etmek yeniliği kabul etmek anlamına geliyor. Sektörü ne olursa olsun, B2C iş yapan tüm perakendeciler, stratejilerini fiziksel mağazayı destekleyen, internet ve mobil mağazalardan satışa odaklanarak değiştiriyor. Mağazacılığın değişmesiyle firmalar kendi ödeme yöntemlerini geliştiriyor. Fiziksel mağazada dijital ödeme, dijital mağazada tek tuşla ödeme 2016'da öne çıkan trendler olacak. Bu uygulamalardan, son kullanıcının hız, kolaylık ve güvenlik beklentisini karşılayanlar kabul görecektir.

FinTech

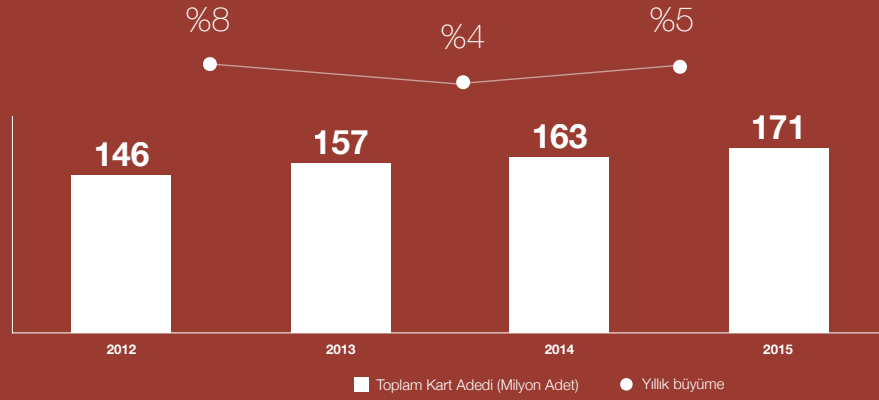
Ülkemizde "finansal teknoloji" alanında en çok çalışılan konulardan biri ödeme sistemleri. Özellikle mağazada ödeme ve sadece nakit kabul eden işyerlerine, esnafa yönelik yeni ödeme yöntemleri hız kazandı. Girişimcilerin banka ve banka dışı kurumlarla kuracağı işbirlikleri sayesinde, son kullanıcının hayatına değer katacak, önemli kolaylıklar getirecek yeni ödeme yöntemleri 2016 yılında sektöre hız veremeye devam edecek.



Kartlı ödemelerin

Türkiye,
Avrupa'nın
bir numaralı
kart pazarı
oldu

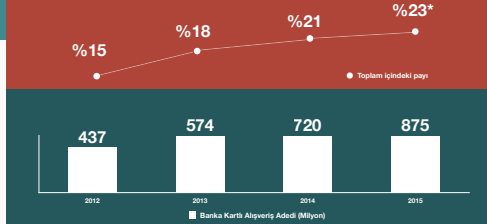
Avrupa'nın 1 Numarası Kart Sayısı Gelişimi



Kaynak: BKM

Her 4
alışverişten
1'i banka
kartlarıyla
yapılıyor

Banka Kartı ile Alışveriş



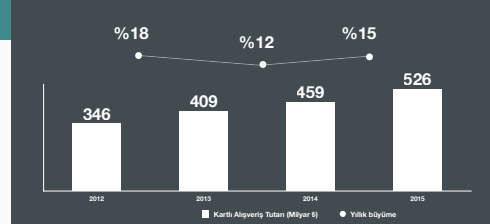
*2015 yılı kredi kartı ve banka kartı toplam alışveriş adedi 3,77 milyardır. Banka kartları ile yapılan alışverişler toplam adedinin %23'ünü oluşturmaktadır.

Kaynak: BKM

2015, nakitsiz
ödemelere
ulaşma yolunda
ilerlediğimiz
bir yıl oldu

Kartlı Alışveriş

Toplam kartlı ödemeler %15 büyüdü, kredi kartı ile ödemeler %14, banka kartı ile ödemeler %28 arttı.



Kaynak: BKM

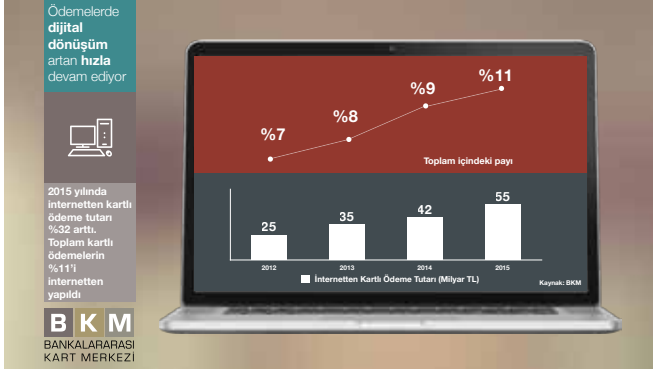


Hanehalkı
harcamaları
içinde kart
kullanım
payı artıyor

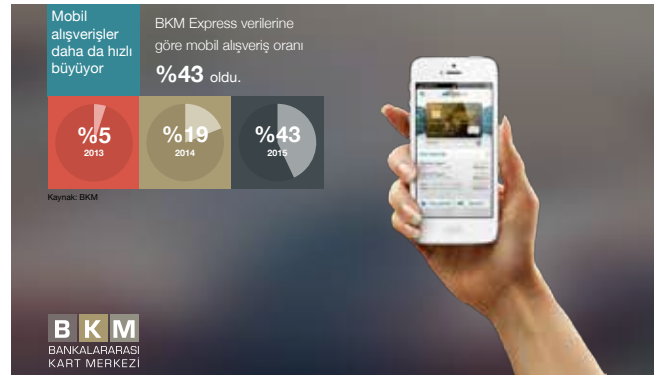
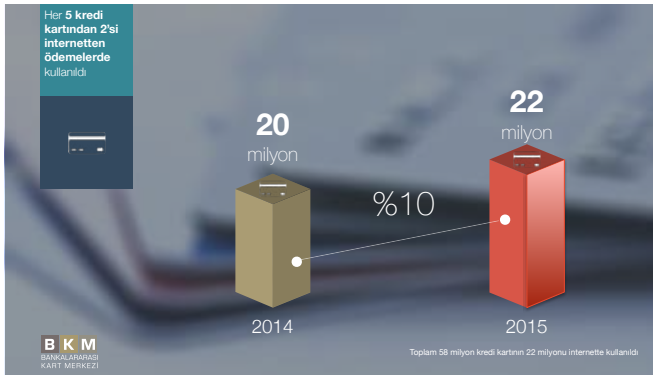


(1) Ekim 2014- Eylül 2015 dönemine ait veriler kullanılmıştır
Kaynak: TÜİK, BKM

2015 yılı karnesi



Nakitsiz ödemeler yolunda Türkiye'ye değer katmaya devam edeceğiz.





İşte Türkiye'nin ödemeler "ilerleme" raporu

The Banker'ın yayınladığı "Türkiye Ödemeler İlerleme Raporu", Türkiye'nin kartlı ödemelerde geldiği noktayı, dünyanın örnek aldığı yenilikçi uygulamalarla birlikte uluslararası kamuoyuna aktardı...



Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki başarısı dünya basınında yer bulmaya devam ediyor. Edgar, Dunn & Company danışmanlık firmasının hazırladığı ve Türkiye'nin ödeme sistemleri başarısını inceleyen "Turkey-Advance Payments Report" araştırması, dünya bankacılık sektörünün önemli yayınlarından The Banker'ın özel ekinde yayımlandı.

2015'te 25'inci kuruluş yılını kutlayan Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) katkılarıyla hazırlanan ve The Banker dergisinin aralık sayısında yer alan araştırmada, Türkiye'de kartlı ödeme sistemlerinin geldiği nokta, dünyanın örnek aldığı yenilikçi uygulamalarla birlikte aktarıldı. Çalışma, Avrupa'da en fazla kart sayısına sahip ülke olan Türkiye'nin bu başarısının ardında yatanlar konusunda sektörün önde gelen bankalarının ve düzenleyici kurumlarının yöneticileri de görüşlerine de yer veriyor. Raporunda, bankacılık sektörünün başarısını yaratan faktörler, bu noktaya geliş süreçleri ile bugünkü durumun değerlendirilmesine yer veriliyor. Türkiye'deki kartlı ödeme

IN ASSOCIATION WITH B K M 25 EDGAR, DUNN & COMPANY



troy

sistemlerinin pek çok açıdan dünyada ilklerin arasında yer aldığı vurgulanan çalışmada "yenilikçi laboratuvar" vurgusu öne çıkıyor.

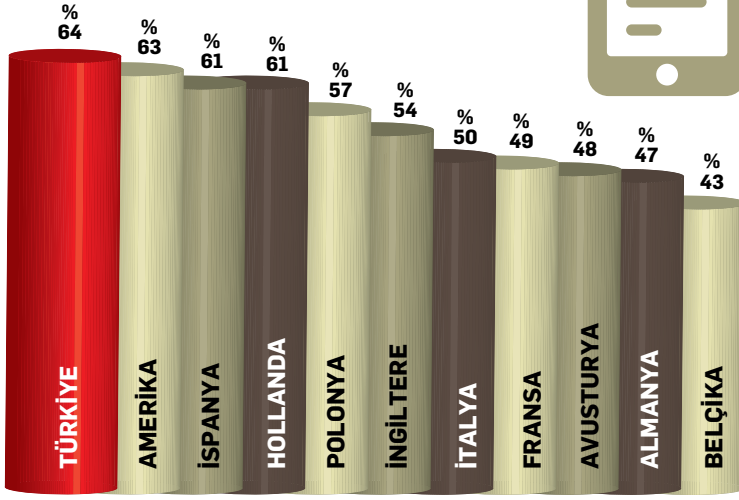
Taksitli ödemelerin en kolay, hızlı ve yoğun yapıldığı ülke Türkiye olurken, sadakat uygulamaları, puan ve mil biriktirme gibi kart kullanıcılarına avantaj sağlayan özellikler de araştırmaya göre en gelişmiş düzeyde Türkiye'de kullanılıyor.

Nakitsiz topluma doğru

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) ve Merkez Bankası (TCMB) gibi denetleyici ve düzenleyici kurumların, sektörün önde gelen bankalarının, kurumsal firmalarının, perakendecilerin, e-ticaret kurumlarının ve ödeme servis sağlayıcı kuruluşların üst düzey yöneticilerinin görüşlerine de yer verilen özel çalışmada, Türkiye'nin

e-ticaret ve mobil kullanımındaki artışa da dikkat çekiliyor. "Nakitsiz toplum"a ulaşma yolunda dijital ödemeler, toplu taşıma ve taksit ödemeleri gibi gündelik ödemeler alanında yapılan yatırımların önemi detaylarla vurgulanıyor.

MOBİL CİHAZ SAHİPLERİ ARASINDA MOBİL BANKACILIK KULLANIM ORANI



Kaynak: ING Uluslararası Mobil Bankacılık Anketi, "Yeni Teknolojiler ve Finansal Alışkanlıklar Raporu 2015"

Kartlı ödemelerde yeniliklerin ivmesini artıracak en önemli gelişmenin 2016 yılında hayata geçecek olan Türkiye'nin Ödeme Yöntemi "Troy" projesi olacağı öngörüsünde bulunuluyor.

Troy ile yeni bir dönem başlıyor

The Banker'da yer alan araştırmada, Troy'un hayata geçişiyle kredi ve banka kartlarının sağ alt köşesinde yer alan ve ödeme yöntemi markasını taşıyan bölümde artık bir Türk markasının bulunacağına dikkat çekiliyor.

Troy ile tüm yenilikçi özellikler ve kart uygulamalarının artık Türkiye'deki kuruluşlarca kolayca sisteme entegre edilerek hayata geçirilebileceği anlatılıyor.

Çalışmada, Troy ile finansal erişim sürecinin hızlanacağı ve böylece kart kullanımının artışına olumlu etki yapacağı vurgulanırken, Troy'un Türkiye ekonomisinin bütününde yaratacağı verimlilik ve tasarrufla önemli katkı sağlayacağı öngörülüyor.

E-TİCARETTE ASLAN PAYI ASYA PASİFİK'İN

Geçen yıl dünya çapında 16.5 milyar kartla 2.1 trilyon dolarlık e-ticaret alışverişi yapıldı. 2015 yılında toplam kartlı ödemeler 2014'e göre yüzde 15 artarken, e-ticarette kart kullanım oranı yüzde 28'e yükseldi. "Küresel Kartlı Ödeme Verileri ve 2020 Tahminleri" (Global Payment Cards Data and Forecasts to 2020 - RBR) çalışması, e-ticaretin, akıllı telefon ve tablet penetrasyonundaki artıştan en çok yararlanan sektör olduğunu gösteriyor. Geçen yıl kartlarla yapılan 20 trilyon dolarlık harcamanın yüzde 11'ini e-ticaret oluşturdu. RBR raporu, kartlarla yapılan harcamaların 2020 yılında yüzde 13 büyüyerek 38 trilyon dolara ulaşacağını ortaya koyuyor. E-ticaretin bu tutardaki payı ise 5 trilyon dolara çıkacak. Kartlar; maliyet, kullanım kolaylığı gibi etkenlerle daha çok tercih edilmeye başladı ama hala bazı dezavantajlara da sahip. Örneğin, hala Orta ve Doğu Avrupa'daki birçok ülkede online alışveriş yapanların önemli bir bölümü, ödeme yapmadan önce satın alınan malların kalitesini kontrol etmeyi sağlayan "teslimde nakit ödeme" seçeneğini tercih ediyor. RBR'a göre bu tür e-ticaret ödemelerinin dolandırıcılar için kolay hedef olduğu yönünde bir algı var. Sadece Doğu Avrupa değil, birçok Afrika ülkesinde de güvenlik kaygıları sürüyor. Ancak bu ülkelerin 3D-Secure protokolleri gibi güvenlik önlemlerini zorunlu tutacak kararlarının tüketicileri ikna etmekte önemli bir rol oynayacağı belirtiliyor. Asya-Pasifik bölgesi, kartla yapılan e-ticarette liderliği elinde tutuyor. Küresel bazda işlemlerin yüzde 33'ü bu bölgeden geliyor. Bunun tutar olarak karşılığı ise yüzde 55. Dünyanın başka hiçbir yerinde toplamda yüzde 30'a ulaşan bir değer yok. RBR raporu, özellikle Çin'de de hızlı bir ilerleme olduğunu gösteriyor. Çin, toplam kartlı ödemelerin yüzde 15'ine sahip. Yüz milyonlarca kullanıcı bulunan Alibaba.com gibi e-ticaret platformları, Çin'in payını gelecek yıllarda daha da artıracığını gösteriyor.

İÇİNE 10.000 KART SIĞDIRABİLEN AKILLI CÜZDAN!

Genelde "akıllı cüzdan" olarak lanse edilen ürünler, sadece bizden uzak kaldığında ya da içindeki kart bilgileri alındığında uyarıyor. Bu özellikler de bu cüzdanları halen tam olarak "akıllı" kategorisine dahil etmeye yeterli olmuyor. Wocket ise ilk gerçek akıllı cüzdan örneklerinden biri olarak karşımıza çıkıyor. Dış görünüş itibarıyla klasik cüzdan yerine teknolojik bir oyuncak gibi görünen Wocket, tüm kart bilgilerini bünyesinde barındırarak onlarca farklı kartı taşıma zahmetini ortadan kaldırıyor. 10 bine kadar kart bilgisini bünyesinde barındırabilen cihaz, bu kartların tamamını tek bir cüzdan aracılığıyla kullanmayı sağlıyor. Üst kısmında yer alan

okuyucu kısım sayesinde var olan kredi kartları cüzdana tanıtılıyor. Sonrasında yapılacak tüm alışverişlerde Wocket Card kullanılıyor. Ödeme işlemi yapılmadan önce paranın hangi karttan aktarılacağı dokunmatik ekranla seçiliyor ve Wocket Card önceden seçilmiş olan bu karttan ödemeyi yapıyor. Biyometrik güvenlikle korunan cüzdan, kullanıcının izni olmadan hiçbir işlem yapılmasına müsaade etmiyor. 179 dolara satılan cihaz, çip ve PIN (chip & PIN) teknolojisini desteklemediği için şimdilik daha çok Amerika'daki kullanıcılara hitap ediyor. Ancak ABD de EMV'ye geçiş aşamasında olduğu için yakında bu özelliğe sahip yeni versiyonu piyasaya çıkabilir.



Ödeme sistemleri 2016 etkinlik takvimi



PAYMENTS
Middle East 2016

webrazzi
SUMMIT

Europe
Money20/20
4-7 APRIL 2016
COPENHAGEN

MOBILE
WORLD CONGRESS
BARCELONA 22-25 FEB 2016
TRAVEL & ACCOMMODATION



ORGANİZASYON	TARİH	YER
FINOVATEEUROPE 2016	9-10 ŞUBAT 2016	LONDRA
MERCHANT PAYMENTS ECOSYSTEM	15-17 ŞUBAT 2016	BERLIN
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
EXECUTIVE MASTERCLASS ON DIGITAL BANKING 2020	29 ŞUBAT-1 MART 2016	LONDRA
LAFFERTY THE WORLD E-COMMERCE PAYMENTS SUMMIT	2-3 MART 2016	LONDRA
BEST IN CLASS CREDIT CARDS WORKSHOP	4 MART 2016	LONDRA
WEBRAZZI E TİCARET'16	9 MART 2016	İSTANBUL
NEXT: MONEY	14 MART 2016	SAN FRANCISCO
PYMNTS INNOVATION PROJECT	16-17 MART 2016	BOSTON
MOBEY FORUM	29-31 MART 2016	ZÜRİH
WEBRAZZI MOBİL '16	NİSAN 2016	İSTANBUL
FINTECH STARTUPS CONFERENCE	1 NİSAN 2016	NEW YORK
MONEY 20/20 EUROPE	4-7 NİSAN 2016	KOPENHAG
INNOVATE FINANCE GLOBAL SUMMIT	11 NİSAN 2016	LONDRA
IFINTEC FINANCE TECHNOLOGIES CONFERENCE AND EXHIBITION	12-13 NİSAN 2016	İSTANBUL
DLD CONFERENCE	3-4 MAYIS 2016	NEW YORK
CARDS & PAYMENTS MIDDLE EAST 2016	31 MAYIS-1 HAZİRAN 2016	DUBAI
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	BERLIN
MOBEY FORUM	21-23 HAZİRAN 2016	MÜNİH
IFA CONSUMER ELECTRONICS UNLIMITED	2-7 EYLÜL 2016	BERLIN
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
WEBRAZZI DIGITAL'16	25 MAYIS 2016	İSTANBUL
44. EFMA KONGRESİ: BANKING TRANSFORMATION	27-28 EKİM 2016	BARSELONA
WEBRAZZI SUMMIT 2016	18-19 EKİM 2016	İSTANBUL
CARTES 2016	29 KASIM-1 ARALIK 2016	CANNES
PAYEXPO	28-30 KASIM 2016	İSTANBUL
WEBRAZZI FİNANSAL SERVİSLER '16	7 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