

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MART 2016 / SAYI: 59 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



“SENSÖR AĞLARLA ÖRDÜK
ANAYURDU DÖRT BAŞTAN!”



Öznur Özeniş

‘Bosna fatihi’
bankacı
Verisoft’ta



Çağrı Süzer

BonusFlaş’ta
üç uygulama
bir arada!



Semih Özbek

Koreli ATM devi
Protem’le
Türkiye’de

FINTECH GİRİŞİMCİLERİ İÇİN BÜYÜK FIRSAT



FINTECH
İSTANBUL



Kullanıcıyla dost,
PROFILO
Yeni Nesil YazarkasaPOS

Farex Farklı 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

Bir şehir efsanesi hakkında...

Bir Facebook paylaşımıyla başladı her şey. Otobüste seyahat eden, sadece arkadan ve omuzdan aşağısı görünen birinin fotosunun yanına, "Bu adam elinde temassız kart okuyan mobil bir POS cihazıyla toplu taşıma araçlarında dolaşıyor. Ceplere, çantalara temassız POS cihazını tutarak 10-20-30 TL civarında tahsilatlar yapıyor. Aman dikkat kartlarınızın temassız özelliğini kapatınız" yazıyordun...

Basının olaya dahil gecikmedi. İnternet siteleri, gazeteler, sonunda da haber kanalları dahil televizyon kanalları konuyu "ayrıntılı" olarak işledi.

Doğrusu onca yıl bu sektörde yazıp çizmeme rağmen ben de ciddi ciddi "Acaba böyle bir şey mümkün olabilir mi?" diye sorguladım. Neyse ki bu konuda en ciddi otorite olan, bankaların ortak platformu BKM anında reaksiyon gösterdi ve yüreklere su serpen açıklamayı yaptı.

Bankalararası Kart Merkezi, kendi istatistiklerinden yola çıkarak, şimdiye kadar temassız kartlarla ilgili herhangi bir dolandırıcılık bildirimini yapılmadığını bildirdi. Ardından da böyle bir şeyin mümkün olamayacağını madde madde şöyle açıkladı:

- Temassız kart teknolojisi ve güvenlik standartlarına göre, temassız özellikli bir kartla işlem yapılabilmesi için öncelikle ödeme kabul cihazının işlem yapmaya hazır hale getirilmesi gereklidir. Ödeme işleminin gerçekleşmesi için temassız kart, hazır cihaza 4 santimetreden daha yakın olmalıdır. Daha uzak bir mesafeden işlem gerçekleştirilmesi bugünün işlem standartları gereği mümkün değildir.
- Temassız özellikli kart ve cihazlar, ulusal ödeme şemalarının getirdiği ek güvenlik standartlarına tabidir. Ayrıca, ödeme kabul cihazları bankaların belirlediği risk kriterlerine uygun kişilere verilmektedir ve bankaların devamlı kayıt ve takibi altındadır.
- Temassız kartlara yönelik özel kontrollerin yanı sıra temassız özellikli kartların sınırlı ödeme limitleri mevcuttur.

BKM'nin açıklamasında ayrıca, son 3 yılda her 1 milyon temassız işlem için sadece 140 adet dolandırıcılık vakası bildirildiği yer alıyor. Bu veri de Türkiye'nin, teknolojik altyapısı ve yurtiçi kuralları sayesinde yurtdışındaki benzer ödeme sistemleriyle karşılaştırıldığında en güvenli ülkelerden biri olduğunu gösteriyor.

Temassız ödeme kabul eden POS sayısının 300 binleri geçtiği, temassız banka ve kredi kartı kullanımının hızla arttığı bir dönemde suyu bulandırıp Türkiye'nin "nakitsiz toplum" hedefine sekte vurmanın anlamı olmayacağını düşünüyorum. Ancak gazetecilik yine de her şeye kuşkuyla yaklaşmayı gerektiriyor. Bu konunun takipçisi olacağız, başınıza böyle bir olay geldiyse bizimle de paylaşmanızı rica ediyorum. Sonuçta her teknoloji, bir başka teknolojiyle geçilebilir. Hedefimiz eksiklikleri düzeltmek ve çok daha güvenli mobil ödeme sistemini sağlamak. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM
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. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

SİZİN YENİ NESİL POS'UNUZ TEMASSIZ ÖDEME UYGULAMASINA



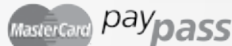
HAZIR MI?



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



i ÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MART 2016



8



36



32



60

44



34



BEACON

Sensör ağlarla ördük
anayurdu dört baştan!



8

VİTRİN

KOBİ Cep Şubesi özel
fırsatlar sunuyor

20

DİJİTAL PLATFORM

Flaş, Flaş, Flaş...
Üç uygulama bir arada!

24

GİRİŞİM PLATFORMU

Finansın merkezi, finansal
teknolojinin de merkezi oluyor

32

ÖDEME GÜVENLİĞİ

Dijital ödemelerde
Visa Tokenization dönemi

34

VERİ GÜVENLİĞİ

"Her kurum, her şirket bir gün
HSM ile tanışacak!"

36

ATM

ATM sektörünün yeni oyuncusu
Güney Kore'den...

40

YENİDEN YAPILANMA

Verisoft yeniden yapılıyor;
dümende 'Bosna fatihi' var

44

ÖKC

POS A.Ş'den büyük
ÖKC dönüşüm hamlesi

46

UZAKTAN YÖNETİM

Yazarkasanızı gözetleyen
birileri var!

48

VİZYON

Ödeme sistemleri ekosisteminde
yeni açılımlar

50

E-ÖDEME

Adalet sektörünün ödeme devi:
Türk Elektronik Para

52

YEMEK KARTLARI

2 milyar \$'lık yemek kartı sektörüne
'milli oyuncu' geliyor

58

MEVZUAT

Ödeme kaydedici cihazlarla
ilgili yeni düzenlemeler

60

KAMPANYA

'Hayat Beklemez';
BKM Express de sizi bekletmez

62

EXTRE

Türkiye motorlu taşıtlar
vergisini kartlarla ödedi

64

DÜNYADAN

Mobil ödeme hacmi 620 milyar
dolara koşuyor

66

MİZAH

Sıra dışı 'ödeme-ödetme' hikayeleri

24



► KOBİ Cep Şubesi özel fırsatlar sunuyor

Garanti Bankası'nın "KOBİ Cep Şubesi", para transferi detayları, kritik işlemlere ait anlık bildirimler, nakit akışı izleme, çek görüntülerini kaydetme gibi özelliklerin yanı sıra kredi ve vadeli hesaplarda kişiye özel faiz oranı gibi yeni ve farklı avantajlar sunuyor. Cep şubesi üzerinden başvuran KOBİ'lere firmaları için kredide uygun oranlar sunulurken, dosya masrafı da alınmıyor. Vadeli mevduatları için

özel faiz oranlarından yararlanabilen KOBİ'ler, döviz alış satış işlemini daha uygun kurdan gerçekleştiriyor ve Garanti'nin işbirliği yaptığı markalardan özel indirim fırsatları da elde ediyor.

KOBİ Cep Şubesi hakkında bilgi veren Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, "Günümüzde teknoloji iş yapış şekillerimizde daha etkin olmaya başladı. KOBİ'lerin dijitalleşme

sürecinde de mobile yönelmesi ve ofislerini bir mekâna bağlı kalmadan istedikleri yerden yönetebilmeleri için mobil cihazları kullanmalarının çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Banka olarak KOBİ'lerin hayatını kolaylaştırmak ve yüklerini hafifletmek için çalışıyoruz. Yeni hizmete sunduğumuz KOBİ Cep Şubesi uygulamamızla bankacılık işlemlerinin yanı sıra birçok avantaj ve kolaylık sağlıyoruz" dedi.

GARANTİ CEP ŞUBESİ'YLE KOBİ'LERİN YÜKÜ HAFİFLEDİ

Garanti Cep Şubesi KOBİ'leri tanır, çeklerin görüntülerini kaydeder, anlık iş takibi yapar. KOBİ'lerin her an, her yerde işlem yapmalarını ve oraymalarını sağlar.

Garanti
Başka bir arzunuz?

Garanti Cep Şubesi'ni indirmek için:

* İşlem saatine ve yöreye kısıtlıdır. Başvuru şartları için Garanti Bankası'na ulaşın. En az ve en fazla döviz alış-satış limitleri müşteri yasal statüsüne göre değişiklik göstermektedir. Bankamızda, özel olarak istenilen firmalar için döviz alış-satış limiti 750.000 TL, yasal firmalar için ise 500.000 TL'dir.

** Mevduata Özel Faiz Kampanyası için geçerlilik tarihi 30 Nisan 2016'dır. Kampanya kapsamındaki avantajlı faiz oranlarından yararlanabilmek için, kampanya dönemi içerisinde 50.000 TL ile 1.000.000 TL aralığında ve en az 1 ay ile en fazla 195 gün vadelerinde yeni TL vadeli mevduat hesabı açılması gerekmektedir. Var olan vadeli mevduat hesabı kapatılmak üzere açılacak TL vadeli mevduat hesapları avantajlı faiz oranlarından yararlanamayacak olası, bu amaçla kampanyalı hesap açılış tarihinden önceki dört gün içerisinde toplam mevduat (TL+YP) bakiyesi artacaktır. Bu dört gün içindeki en yüksek toplam vadeli mevduat TL+YP bakiyesi olarak alınır. YP'nin belirli hesaplarımızla Bankamızca özel bir kuru dikkate alınmaktadır. Üdvakate alınan bakiyeleri dikkate, yeni getirilen mevduat tutarı 50.000 TL-1.000.000 TL aralığında olmalı. Avantajlı faiz oranları faiz kuzusu: Avantajlı faiz oranları: 1 ay % 12,00, 45 gün % 12,30, 01 gün % 12,30, 95-105 gün % 12,30 ve 185-195 gün % 12,40'tır. Avantajlı faiz oranları yalnızca Garanti Bankası Cep Şubesi'ni açılarak vadeli TL mevduat hesapları için geçerlidir. Garanti Bankası faiz oranlarımızdan ayrıntılı bilgi için bizimle iletişime geçebilirsiniz.

Garanti müşterilerine kare kodlu çek çağırısı

Garanti Bankası, kare kodlu çek uygulamasında 3 ayı geride bıraktı. Çekle ödemelerin daha güvenli hale getirilmesi amacıyla Kredi Kayıt Bürosu (KKB) tarafından geliştirilen sistem, 18 Kasım'da kullanılmaya başladı. Kare kodlu çek sistemine dahil olan Garanti Bankası, diğer çeklerle aynı koşul ve ücretle sunduğu hizmet kapsamında müşterilerine, keşidecisi tanımadıkları çekin güvenilirliğinden şüphe duymadan alışveriş yapma olanağı sağlıyor. Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Erün, "Kare

kodlu çek hizmetimizi diğer çeklerle aynı koşul ve ücretlerle müşterilerimize sunuyoruz. Tahsilatlarını çekle yapan firmalar ya da kişiler, verdikleri hizmet veya mal karşılığında aldıkları vadeli çeklerde keşidecilerin çek ödeme performansları hakkında bilgi edinebildiği için daha rahat tercih yapabiliyor. Kare kodlu çek uygulamasıyla karşılıksız çek mağduriyetinin önüne geçilmesi hedefleniyor. Dolayısıyla, güvenle ticaret yapmak isteyen müşterilerimiz, kare kodlu çekleri bankamızın tüm şubelerinden



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

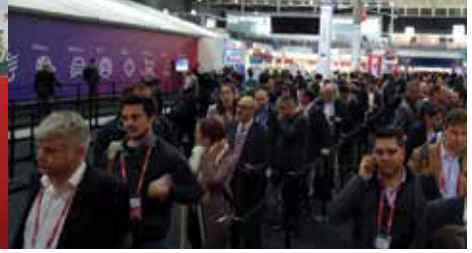
YTU Teknopark, AR-GE B1 N11 Esenler 34220 İstanbul
Tel: +90 212 483 72 72 Faks: +90 212 225 97 54
thales@verisoft.com / www.verisoft.com

► Cardtek, Barcelona'da yenilikçi mobil çözümlerini tanıttı

Yurtiçi ve yurtdışındaki kurumsal müşterilerine ödeme sistemleri alanında uçtan uca çözümler geliştiren Cardtek, Barcelona'da düzenlenen ve dünyanın en büyük teknoloji etkinliklerinden biri olan Mobile World Congress'de (MWC) yenilikçi mobil ve dijital ödeme çözümlerini standında ziyaretçilere tanıttı. Ödeme platformu C4NET'i standında tanıtan Cardtek, 204 ülkeden 100 binin üzerinde ziyaretçinin ve 2 bin 200'den fazla şirketin katıldığı MWC'ye dördüncü kez katıldı. Dünya genelindeki mobil cihaz sayısının dünya nüfusunu geride bırakarak 7.2 milyara ulaştığına işaret eden Cardtek Mobile & EMV Solutions Genel Müdürü Erdal Yazmacı, etkinlik sonrasında şu değerlendirmeyi yaptı: "NFC'li mobil telefon sayısının 2018 yılı sonuna kadar yüzde 325 artacağı öngörülüyor. Bu da mobil ödemelere geçişin son yıllarda önemli ölçüde arttığını ve eğilimlerin bu yönde devam edeceğini gösteriyor. Kullanıcılar artık her yerden, daha hızlı ve daha güvenli bir şekilde ödeme hizmetinden faydalanmak istiyor. Bu açıdan dijital kanallar hızla geleneksel kanalların yanındaki yerini almaya başladı. Finansal hizmetler gibi



Erdal Yazmacı



gerek iş dünyasının gerekse bireysel kullanıcıların hayatında vazgeçilmez bir yere sahip olan mobil ödeme, öne çıkan en önemli unsurlardan biri oldu. Biz mobil ödeme trendlerini takip ederken sadece müşteri ihtiyaçlarını karşılamakla kalmayıp aynı zamanda iş ortaklarımızla birlikte geliştirdiğimiz güvenli çözümlerimizle rakiplerimizin önünde olmaya devam edeceğiz." Cardtek'in MWC'de tanıttığı mobil ödeme çözümleri özellikle bankalar, telekom operatörleri ve servis sağlayıcılar tarafından tercih ediliyor. Yazmacı, yüksek

güvenlik standartlarına uygun olarak geliştirilen ve gereken tüm sertifikasyonlara sahip olan mobil ödeme çözümlerinin kullanıcıya rekabet üstünlüğü sağladığını vurguladı. Ürünlerin MasterCard ve VISA ile birlikte çalışarak en son teknolojiler üzerinde geliştirildiğini söyleyen Yazmacı, "Cardtek, Samsung'un kurumsal müşterilerine daha iyi hizmet vermek amacıyla oluşturduğu bir ekosistem olan 'Samsung Enterprise Alliance Program'ın da üyesi. Veri güvenliğini sağlayacak altyapılar üzerinde de çalışıyoruz" dedi.



Jon Matonis

BitCoin'in kurucusu İstanbul'a geliyor

Dijital Dönüşüm Derneği'nin ev sahipliğinde 28 Nisan 2016'da Kadir Has Üniversitesi'nde gerçekleştirilecek. Rekabet ve verimlilikte sıçrama yaptırması beklenen siber ödeme sistemlerinin bugününün ve geleceğinin merceği altına alınacağı foruma, sektörün dünya çapındaki uzmanları ve deneyimli tepe yöneticileri ile genç girişimciler katılacak. Açılış konuşmasını BitCoin sisteminin geliştiricisi BitCoin Vakfı'nın Başkanı Jon Matonis'in yapacağı etkinlikte, BitCoin ve türevi siber ödeme alternatiflerinin mevcut finansal sisteme ne şekilde entegre edileceği de tartışılacak. Forum, bu alandaki çeşitli girişimcilik uygulamalarıyla

mikro ödeme sistemleri ve paylaşım ekonomisine etkileri de masaya yatırılacak. Türkiye'de bu konuları ele alan bir forumun ilk kez düzenlendiğine dikkat çeken Dijital Dönüşüm Derneği Başkanı İsmail Hakkı Polat, "Bugünün rekabet ortamında, hızla gelişen finans teknolojilerini siber ağların dijital, interaktif ve zaman-mekân sınırlarını ortadan kaldıran dinamikleriyle birleştirerek yenilikçi iş çözümleri geliştirebilen kurumlar ancak ayakta kalabiliyor. Bu yüzden BitCoin ve türevi siber ödeme alternatifleri, sektörün en önemli gündem maddelerinin başında geliyor. Etkinliğimizde ele alınacak konuların her biri başlı başına birer fırsat alanı" dedi.

Ödeme sistemlerindeki mevcut düzeni yıkacak yeni teknolojilerin tanıtılacağı Cyber Payments Forumu,



TEB AYRICALIKLARI HIÇ BITMEZ.

SİNEMA VE TİYATRO BİLETİNİZİN %50'Sİ TEB'DEN

TEB Kredi Kartı'yla hafta içi toplamda 100 TL'lik alışveriş yapanlar, hafta sonu tiyatro ve sinema biletlerini %50 indirimli alıyor.



**KART BAŞVURUSU
İÇİN T.C. KİMLİK
NUMARANIZI
3880'E GÖNDERİN.**



TEB

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

* İndirimler kredi kartı ekstrelerine yansıtılacaktır. Detaylı bilgi için www.teb.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Recep
Palamut

► CPM Yazılım, Anadolu'da 'çözüm ortakları' arıyor

Yüzde yüz yerli sermayeyle kurulan CPM Yazılım, farklı sektörlerden 500'ü aşkın müşterisinden edindiği deneyimi Türkiye'nin dört bir yanına yaymak için çözüm ortakları arıyor. 2016 sonunda 20 ile ulaşmayı hedefleyen şirket, 2017 sonunda tüm Türkiye'de yer alarak kendi alanında bir ilke imza atmak istiyor. "Yerli Yerinde Çözümler" sloganıyla yola çıkan CPM Yazılım, halen Marmara, İç Anadolu, Ege ve Doğu Anadolu bölgelerindeki 8 çözüm ve 10'dan fazla satış ortağıyla hizmet veriyor. CPM Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Recep Palamut, "Türkiye'nin dört bir yanında bulunan müşterilerimize daha yakın olabilmek için yeni bir

atılım başlattık. Çözüm ortağı ağıımızı genişleterek müşterilerimize daha yakın olmayı hedefliyoruz. Şu anda yazılım sektöründe uluslararası markaların yapamadığı birçok yazılım geliştiriyoruz. Sektörlere ve sektörün dinamiklerine inerek çözüm üretebiliyoruz. Paket programlardan kaynaklı eksiklikleri ortadan kaldırarak müşterilerimize ilk aydan itibaren yüzde 10 ila 25 oranında kârlılık sağlıyoruz. Bu da bir Türk firması olarak ERP'deki (kurumsal kaynak planlama) farkımızı ortaya koyuyor. Bu haklı gururumuzu Türkiye'de yeni çözüm ortaklarımızla da paylaşmak istiyoruz" diyor.

► İDO, elektronik bilete geçti

Yolcularına konforlu, hızlı ve avantajlı seçenekler sunmak, etkin çözümler geliştirmek için çok yönlü çalışmalarını sürdüren İDO, e-dönüşüm sürecini tamamlayarak 1 Mart 2016 tarihinden itibaren e-bilet uygulamasını başlattı. Artık İDO yolcuları, biletlerini hangi satış kanalından alırlarsa alsın, dilediklerinde <http://ebilet.ido.com.tr> adresinde PNR kodlarını ve soyadlarını belirterek yazdırabilecek ya da İDO mobil uygulamasından aldıkları biletlerin QR kodunu göstererek seyahat edebilecek. E-bilet uygulaması hem işlemleri hızlandırıp kolaylaştırarak zaman kazandıracak hem de kağıt kullanımını azaltarak doğaya katkı sağlayacak. Bu uygulama İDO'nun web sitesinden, çağrı merkezinden, İDO mobil uygulamasından, gişelerden ve acentelerden sattığı tüm biletler için geçerli olacak. İDO yolcuları, gişe ve acente gibi satış noktalarından ya da terminallerdeki İDOMATİK'leri kullanarak elektronik biletlerini ve biniş kartlarını bastırabilecek.



UnionPay'in işlem hacmi 8 trilyon doları aştı

Dünyanın en hızlı büyüyen kart ağı UnionPay, 2015 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Buna göre, 2015 yılı boyunca UnionPay ağında 8.2 trilyon dolar (53.9 trilyon yuan) değerinde işlem gerçekleştirildi. UnionPay International tarafından yayımlanan son verilere göre, tüm dünyada işlem hacmi geçen yıla oranla yüzde 31.2 büyüdü ve 2015'te UnionPay ağında yapılan işlemlerin hacmi 8.2 trilyon dolara ulaştı.

Geçen yıl Çin'de UnionPay kartlarını kabul eden işyeri ağı yüzde 38.8, POS ağı yüzde 43.2,

ATM sayısı da yüzde 17 büyüdü. Türkiye'de 2015'te de faaliyetlerini hızla sürdüren UnionPay, bankalarla işbirlikleri sayesinde ülkemizdeki POS ağına yüzde 65'ini ve ATM'lerin yüzde 40'ını kapsamış durumda.



N KOLAY

Aktif Bank'tan N Kolay Kredi

Kredinin kolay hali

Hemen nkolaykredi.com.tr'ye gir,
başvurunu kolayca yap, paran cebinde olsun.



► Dünya Apple Pay, Samsung Pay ve Android Pay'ı konuştu

MasterCard, Geleneksel Mobil Ödemeler Araştırması'nın dördüncüsünün sonuçlarını Mobil Dünya Kongre'sinde duyurdu. 2015 yılında dünya genelinde mobil ödemeler hakkındaki 2 milyonu aşkın sosyal medya içeriğini analiz eden araştırma, tüketicinin mobil ödeme teknolojisini fazlasıyla benimsediğini gösteriyor. Araştırmaya göre, mobil ödemeler hakkındaki olumlu düşünceler giderek yükseliyor.

2015 yılında tüm dünyada paylaşılan sosyal medyada içeriklerinin yüzde 95'i, bu yeni teknolojiler hakkında olumlu ya da nötr düşünceye sahip. Apple Pay, Samsung Pay ve Android Pay'den bahseden iletiler, toplam iletilerin yüzde 97'sini oluşturdu. İletilerin ana konusu ürün lansmanı, hizmet iyileştirme ve ürün değerlendirmesi oldu. Dijital cüzdanı konu edinen içeriklerin dışında, yüzde 47 oranında temassız

kartlardan, yüzde 33 oranında biyometrik sistemlerden, yüzde 24 oranında kişisel ödemelerden, yüzde 6 oranında da giyilebilir ödeme teknolojilerinden bahsedildi. Tüketiciler, giyilebilir ödeme şekillerine de yılın ilk çeyreğinden sonra daha ısınmış görünüyor; son çeyrekte giyilebilir teknolojiden bahseden iletiler, ilk çeyrektekinin 30 katı. Temassız kartla ilgili iletiler daha çok Londra, Chicago, St. Petersburg gibi şehirlerin toplu taşımalarındaki ve önemli spor aktivitelerindeki kullanımına yönelik oldu. Dünya çapında iletilerin ana konusu dijital cüzdandı. Çalışmanın sonuçlarına göre mobil ödemeler konusunda sosyal medyadaki iletilerin miktarı, bir önceki yıla göre tüm dünyada özellikle de Kuzey Amerika, Ortadoğu ve Afrika, Avrupa ve Asya Pasifik'te artış gösterdi.



PayU'nun dolandırıcılık önleme oranı yüzde 100'e yaklaştı

5 binden fazla aktif işletmeye ödeme hizmeti sağlayan PayU Türkiye, 2015 yılında kendi sistemleri üzerinden teşebbüs edilen dolandırıcılık girişimlerini yüzde 100'e yakın oranda engelledi. PayU Türkiye'nin engellediği tek seferde en yüksek sahte ödeme işleminin miktarı ise 71 bin TL oldu. PayU ödeme sistemleri üzerinden yılda 5 milyonun üzerinde işlem gerçekleştirilirken ödemelerin yüzde 60'ı peşin, yüzde 40'ı ise taksitli olarak yapılıyor. Şu ana kadar tek seferde

yapılan en yüksek tutarlı işlem 49 bin 980 TL oldu. PayU Türkiye CEO'su Emre Güzer, 2015'te 1 milyar TL'nin üzerinde e-ticaret

cirosuna aracılık yaptıklarını, 2016 hedefinin bunun iki katına ulaşmak olduğunu vurguladı.

Türkiye'nin ilk ödeme hizmet sağlayıcısı (PSP) olduklarını ve 5 yıllık hizmet süresini doldurmadan 5 binden fazla aktif üye işyerine ulaştıklarını belirten Güzer, "Bu sayı her geçen ay katlanarak artıyor. 16 ülkede, 180 binin üzerinde işyeriyle elde ettiğimiz yıllık 15 milyar dolar ciroyla dünyanın en büyük 3 PSP'sinden biriyiz" dedi.



Emre Güzer

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



Onur
Altınbaş

► Yazarkasa ile POS'un şık bileşimi

Verifone ile Olivetti'nin Türkiye pazarı için bir araya gelerek ürettiği "Olivetti Verifone MX 915 ECR" yeni nesil bütünleşik masaüstü yazarkasa POS cihazı TÜBİTAK testlerinden başarıyla çıktı ve Gelir İdaresi Başkanlığı'na onaylandı. Esnafın ve müşterinin kullanım kolaylığını ön planda tutarak geliştirilen cihaz, dönebilen standıyla da pazarda bir ilke imza atıyor. İşletmeye göre kişiselleştirilebilen Olivetti Verifone MX 915 ECR, yine kullanıcıların kolaylığı gözetilerek tasarlanan geniş ekranıyla dikkat çekiyor. Olivetti ve



Verifone yetkilileri, cihazın her zaman müşteriyle birebir iletişimde olacağından görsellik açısından da kasada göz yormayan bir tasarıma sahip olduğunu belirtiyorlar. Verifone Türkiye, Güneydoğu Avrupa ve Türk Cumhuriyetleri Genel Müdürü Onur Altınbaş, "Mevcut bankacılık uygulamalarıyla birlikte kullanılmakta olan kontör yükleme, fatura ödeme gibi özel uygulamalar da yeni nesil ödeme kaydedici POS cihazlarımıza rahatlıkla yüklenebilir. Bu da esnafa yeni kazanç kapıları açmamıza olanak sağlıyor" dedi.

► Ödeal İşyerim'de banka kartı da geçmeye başladı

Cep telefonlarını POS'a çevirerek kredi kartı tahsilatını mümkün kılan Ödeal İşyerim uygulaması, artık banka kartlarıyla da ödeme kabul edebiliyor. Eylül 2014'ten bu yana faaliyet gösteren Ödeal İşyerim, üye işyeri sayısını bir yılda 9 kat artırdı. Halen 67 ilde ve 59 farklı sektörde kullanılan uygulama, 2015 sonu rakamlarına göre en çok bilişim, pazarlama ve iletişim sektörlerinde tercih ediliyor. Şubat 2016 itibarıyla 6 binden fazla işyeri tarafından kullanılan Ödeal İşyerim, son bir yılda günlük işlem adedini 16 kat, cirosunu ise 26 kat artırdı. Sabit maliyet, ciro hedefleri, aylık kota gibi zahmet ve maliyetlere katlanmak istemeyen küçük işletme ve serbest girişimciler tarafından tercih edilen Ödeal İşyerim, bu yılın sonuna kadar aylık 50 milyon TL işlem hacmine ulaşmayı ve en az bir Ortadoğu ülkesinde hizmet vermeyi hedefliyor. Ödeal İşyerim kullanıcıları arasında avukat, mali müşavir, blogger, web tasarımcısı, yoga ve pilates hocası, kombi/klima servisi, halı yıkama firması, oto yedek parça satıcısı gibi işletmeler bulunuyor.



İşte Startup Turkey Challenge 2016'nın kazananları

TEB Özel Bankacılık ve İTÜ Arı Teknokent'in ana sponsorluğunda düzenlenen ve bölgenin en büyük internet buluşmalarından biri olan Startup Turkey etkinliğinde, internet girişimciliği dünyasının yeni trendleri masaya yatırıldı. Dünya genelinden 700 ziyaretçi, 150'den fazla yatırımcı ve 100'ü aşkın girişimcinin katılımıyla Antalya'da düzenlenen etkinlikte en başarılı 3 girişim de seçildi. M&S Partners Pte Direktörü Hiro Mashita, Naspers Group Strateji Müdürü Sebastiaan Vaessen ve Aslanoba Capital Kurucu Başkanı

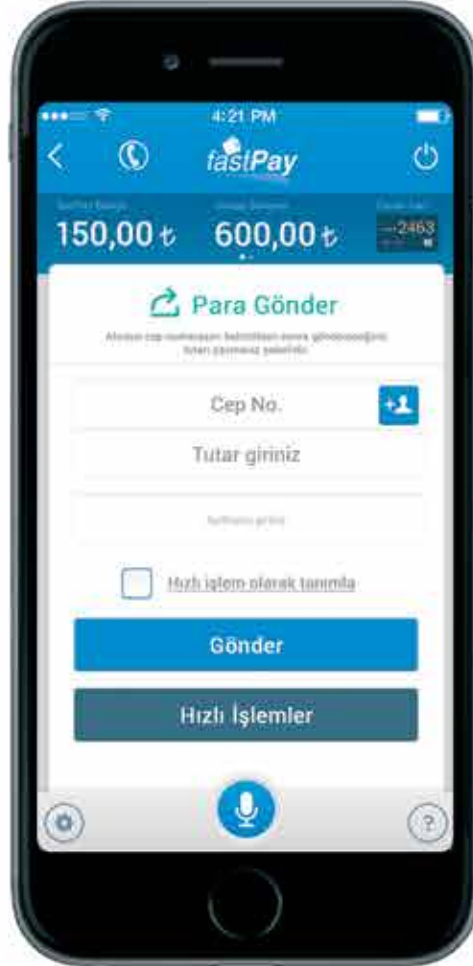
Hasan Aslanoba'dan oluşan jüri, 15 finalist girişimci arasından AloTech'i birincilik ödülüne layık gördü. AloTech, bulut



teknolojisini kullanarak çağrı merkezi hizmetlerine getirdiği yenilikçi çözümleriyle 2015'te Google tarafından da dünyaya örnek gösterilmişti. İkincilik ödülünü alan UrbanStat, geliştirdiği platformla sigorta, gayrimenkul ve mekansal analitik sektörlerinde büyük kurumların maliyetlerini düşürmeyi amaçlıyor. Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da Arapça oyunlar geliştiren yurtdışı girişimi Tamatem ise üçüncülük ödülünün sahibi oldu.

fastPay ile herkese para göndermek çok kolay!

fastPay ile DenizBank müşterisi olmadan,
dilediğin saatte, cepten cebe para gönderebilirsin.



Ayrıntılı bilgi: www.fastpay.com.tr



► iyzico, İran'ın 231 milyon kartını dünyaya bağlıyor

Ödeme sistemleri platformu iyzico, ambargoların kalkmasının ardından İran yönetimiyle büyük bir işbirliğine imza attı. İran'da yıllık 20.5 milyar dolarlık online ödeme işleminin yapıldığı Shetab sistemine dahil olan 231 milyon banka kartı, iyzico'ya entegre edildi. Bu sayede, uluslararası şirketler ve ödeme sistemi sağlayıcıları iyzico çözümlerini kullandıkları takdirde Shetab kartlarına da ulaşabilecek. İranlılar da iyzico sayesinde Shetab kartlarıyla İran dışından online alışveriş yapabilecek. Banka kartı penetrasyonunun yüzde 92 olduğu İran'da yaklaşık 231 milyon adet banka kartı bulunuyor. Ülkedeki tüm banka kartları,

Shetab adı verilen bir sistem üzerinden kullanılıyor. İranlıların günlük hayatlarında sıkça kullandığı ve yıllık yaklaşık 20.5 milyar dolarlık online ödeme işleminin yapıldığı bu sistem, uluslararası ödeme sistemleriyle entegre değildi. Bu sebeple Shetab kartlar, yurtdışından yapılacak online alışverişlerde kullanılamıyordu. iyzico CEO'su Barbaros Özbugutu, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Yıllardır dünyanın geri kalanına kapalı

olan bir ekonomiyi uluslararası ödeme sistemlerine entegre ediyoruz. iyzico olarak bu işbirliğiyle çok geniş bir büyüme potansiyeli bulunan İran pazarını dünyaya açmış oluyoruz. Bölgemizin ödeme şampiyonu olma yolunda attığımız en önemli adımlardan biri olan bu işbirliği, beraberinde birçok ticari ve ekonomik ortaklık fırsatlarını da getirecek. İran'a e-ticaret üzerinden satış yapmak isteyen Türk şirketlerine de bu işbirliğiyle çok büyük bir fırsat sunuyoruz."



Barbaros Özbugutu

iyzico

Siber saldırıya uğrayan 100 şirketten 31'i kar kaybı yaşıyor

Güvenlik alanındaki en son teknolojik gelişmelerle fırsatların masaya yatırıldığı "IDC IT Security Roadshow" etkinliği 16 Şubat'ta

İstanbul'da yapıldı. Etkinlikte konuşan NGN Teknik Operasyon Direktörü Ufuk Yaşibeyli, siber saldırıya uğrayan 100 şirketten

31'inin kâr kaybettiğine dikkat çekti. 2015'te 50 milyon yeni kötü yazılımın ortaya çıktığını belirten Yaşibeyli, siber saldırıların da önceki yıla göre yüzde 40 gibi çok yüksek bir oranda arttığına işaret etti. Yaşibeyli, çoklu sistemlerde hedef sistemin kaynaklarının ya da bant genişliğinin saldırıya uğrama oranının (DDoS saldırıları) ise 2014'e kıyasla yüzde 132 arttığını açıkladı. Bu saldırıların şirketlere maddi zarar verdiğini açıklayan Yaşibeyli, sözlerini şöyle sürdürdü: "IDC'nin yaptığı araştırmaya göre, siber saldırılar sebebiyle her 100 şirketten 44'ü arıza sorunu yaşıyor. Yine 100 şirketten 41'i fikri mülkiyette çalıntı sorunuyla karşılaşırken, 44'ü de web sitesinin risk taşıdığını ifade ediyor. 31'i ise bu süreçten direkt olarak maddi zarar görüyor."



Ufuk Yaşibeyli

+55°
-30°
60M
RULO

TDR YAZAR KASA EN ZORLU HAVA KOŞULLARINDA
BİLE SORUNSUZ ÇALIŞACAK ŞEKİLDE TASARLANMIŞTIR.



www.turpak.com.tr

*O, kendi sektörünün
başyazarı*

TDR YAZAR KASA

Neredeyse bir ömür yazar, tüm hava koşullarına rağmen yazar, hem 60 metrelik kağıt rulosuna, hem de elektronik kağıt ünitesine yazar.

TURPAK



Çağrı
Süzer

Şubat sonu itibarıyla BonusFlaş 1.2 milyon kez indirildi. 350 bine yakın kullanıcı en az bir kampanyaya katıldı. Müşteri başına en az üç kampanyadan yararlandı. Bu da ilk 3 ay için 1.1 milyon adet kampanyaya işaret ediyor.

Flaş, Flaş, Flaş... Üç uygulama bir arada!

BonusFlaş; kampanya katılımı, harcama kontrolü ve dijital cüzdanı bir araya getirerek dünya çapında bir ilke imza attı. GarantiPay butonuyla güvenli e-ticaret yaptıran BonusFlaş, temassız özellikli POS bulunan her yerde akıllı telefonla mobil ödeme imkanı da sunuyor...

ABDULLAH ÇETİN

Garanti Bankası'nın yeni mobil uygulaması BonusFlaş hakkında çok şey yazılıp çizildi. Genelde uygulamanın indirimli kampanya özelliği ön plana çıkarıldı. Hal böyle olunca da klasik müşteri sadakat programlarından biri olarak algılandı. Oysa BonusFlaş, e-ticaretten yüz yüze alışverişlere, toplu ulaşım kadar tüm ödemelerin mobile taşınmasında önemli bir eşik olma yolunda. Garanti Ödeme Sistemleri Dijital Pazarlama ve Ticari Kartlar Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Süzer, "Bizim bildiğimiz kadıyla dünyada türünün tek örneği" diye tanımladığı BonusFlaş'ı konuştuk...

BonusFlaş fikri nasıl ortaya çıktı? Benzer uygulamalardan ayıran özellikleri neler?

Önce çok kapsamlı bir müşteri araştırması yaptık. 2 bini aşkın müşterimizin yanı sıra Garanti bünyesinde çağrı merkezi, şube ve satış bölümlerinde görev yapan 200 çalışanımıza gittik. Kampanyalar, kart bilgileri, ödeme konularında ihtiyaç ve beklentileri öğrenmeye çalıştık. Müşterilerimiz kampanyalara katılmak istediklerinde daha önce SMS yoluyla bunu yapabiliyorlardı. Garanti müşterileri kartlarını ayda ortalama 10 kez kullanıyor. Yüzde 70'i de tek kart kullanıyor. Kart kullanımını kontrol için çağrı merkezini arıyor ya da internet veya cep subeye giriyorlar-

di. Mobil ödeme yapmak içinse buna imkan verecek pratik bir uygulama çıkmasını bekliyorlardı.

İşte bu araştırma, söz konusu üç platformun birbirine entegre edilmesini istediklerini ortaya koydu. BonusFlaş'ın farkı da bu üç farklı uygulamayı tek bir platformda toplaması oldu.

İkinci temel farkı, ilk kez bir bankacılık uygulamasının alışveriş uygulaması şeklinde dizayn edilmesi oldu. Morhipo, Trendyol örneklerinde olduğu gibi bir alışveriş uygulamasından söz ediyoruz. Kampanyalar, alışveriş ve dijital cüzdan bir arada. Aynı platformda kampanyalardan yararlanarak alışverişinizi yapıyor, sonra da bu harcamalarınızı kontrol edebiliyorsunuz.



Kampanya katılımı konusunda nasıl bir yenilik söz konusu?

Kart markası bazında ayda 300 ila 500 arasında kampanyayı BonusFlaş uygulamasının içine koyuyoruz. Kullanıcı tüm kampanyaları bir arada görebiliyor. "Yok, hepsiyle işim olmaz" dersiniz "Kampanya ara" butonuna basıp sektör, marka, AVM bazında istediğinizi bulabiliyorsunuz. AVM bazında tüm mağazaları, markaları da görebiliyorsunuz. Yine farklı olarak BonusFlaş'ta, Amazon ve Facebook örneğinde de olduğu gibi kişiye özel sayfa, arayüzü var. Yani herkesin BonusFlaş sayfası farklı. Garanti olarak sizin kartlarınızla hangi sektör ve AVM'lerden, ne sıklıkla ve hangi tutarlarda alışveriş yaptığımızı biliyoruz. Buradan yola çıkarak sizi ilgilendirebilecek kampanyaları öne çıkarıyoruz. Kampanyaları favoriye ekleme, kampanyalardan haberdar etme gibi fonksiyonlar da var. Favoriye eklediğiniz kampanyalarla ilgili gelişmeleri isterseniz e-mail yoluyla da bildiriyoruz. Yani yine kısa mesajla rahatsız etmiyoruz. Zamanla tamamen kişiye özel bir yapıya doğru gidiyoruz. Yakında Facebook gibi sosyal medya araçlarında beğendiğiniz markalar varsa onlarla ilgili kampanyalar da size yönlendirilecek. Sadece Bonus Card'ın Facebook'ta 1 milyon 450 bin takipçisi var. Diğer markalarımızı da eklediğimizde Garanti'nin sosyal medya takipçi sayısı 2 milyona ulaşılıyor.

Rakamlardan söz etmişken, BonusFlaş ile ilgili güncel verileri de alabilir miyiz? Ne kadar indirildi, kullanım oranı ne düzeyde?

Şubat 2016 sonu itibarıyla BonusFlaş 1.2 milyon kez indirildi. Uygulamayı bir kez açanların yüzde 89'u bir daha açtı. Yaklaşık 600 bini de bilgilerini girip şifresiyle sistem girişi yaptı. Onların da 350 bine yakını yani yüzde 60'ı en az bir kampanyaya katıldı. Müşteri başına en az üç kampanyadan yararlandı. Bu da ilk 3 ay için 1.1 milyon adet kampanyaya işaret ediyor.

Garanti açısından asıl önemli olan gelişme ise şu anda toplam kampanya katılımlarının yüzde 60'ını BonusFlaş üzerinden alınması. Garanti'nin 9 farklı kart markasıyla SMS üzerinden duyurduğu kampanyalar BonusFlaş'a kayıyor.

Harcama kontrolü açısından ne gibi kazanımlar söz konusu?

Garanti, 10 milyon kart müşterisi sayısına ulaştı. Garanti

Bankası özelinde saniyede 250 karta işlem yapıyor. Daha önce bu işlemlerle ilgili Garanti Bankası çağrı merkezince ayda ortalama 110 bin kez arama geliyordu. Müşterilerimiz kartlarıyla ilgili bilgi almak istiyordu. Aramaların yaklaşık yüzde 80'i (85-90 bini) benzer şekilde şu üç konudaydı: "Ne kadar harcama limitim kaldı", "Borcum ne kadar, son ödeme tarihim ne zaman", "Ben bir harcama yaptım, görüyor musunuz"... Yani sırf harcama kontrolü için arıyorlardı.

Peki bunu internet ya da cep şubesinde yapamıyorlar mı? Evet, mümkün. Ancak hiçbir bankacılık uygulaması kredi kartlarıyla açılmaz. Hepsi bir menüyle açılır, tıpkı Windows uygulaması gibi. BonusFlaş ise tamamen kartlara özel. Harcamalarınızı, kart limitlerinizi oransal olarak saniyeler içinde görebiliyorsunuz. Bir de "kart ayarı"

var. BonusFlaş üzerinden ilk 3 ayda 285 bin adet kart ayarı yapıldı. Kimi şifresini, ekstre ödeme haftasını değiştirmiş, kimi elektronik ekstre almaya başlamış... Daha önce bunlar için şubeler kullanılıyordu. Yine BonusFlaş üzerinden alışveriş yaptıktan sonra kartlarınızı online alışverişe kapatıp, sonra istediğiniz zaman açabiliyorsunuz. Bu da bu tür uygulamalar açısından bir ilk. Bir diğer yenilik olarak da "Harcamalar" bölümüne küçük yeşil butonlar koyduk. Bu sayede kullanıcı, imkanı verilen sektörlerle ilgili harcamala-

GarantiPay, Türkiye'nin önde gelen 73 e-ticaret sitesinde kart bilgisi girmeden ödeme imkanı sunuyor. Yakında bütün büyük e-ticaret platformlarının yanı sıra bazı Garanti üye işyerlerinin e-ticaret sitelerine de GarantiPay butonu eklenecek.



rını sonradan taksitlendirebiliyor. Şimdiye kadar bu yolla 200 bin civarında taksitlendirme işlemi yapıldı.

Ödemeler ayağına gelelim isterseniz. BonusFlaş bu konuda nasıl bir fark yaratıyor?

Türkiye'deki akıllı telefon penetrasyonu son 3 yılda yüzde 20'lerden yüzde 55'e çıktı. Akıllı telefon sahiplerinin yüzde 88'i bu cihazları üzerinden internete giriyor. Onların da yüzde 43'ü mobil ödeme yapıyor.

BonusFlaş'ın altında iki ödeme ürünü var. Bunlardan ilki GarantiPay, ikincisi de temassız mobil "trink" ödeme. Şu anda GarantiPay ödeme butonu, Türkiye'nin önde gelen 73 e-ticaret sitesine entegre edilmiş durumda. Bunlara ÇiçekSepeti, Tozlu.com, PTT AVM gibi örnekler verebilirim. GittiGidiyor, N11 gibi büyük sanal pazaryerleriyle de çalışıyoruz. Yakında Türkiye'deki bütün büyük e-ticaret platformlarına GarantiPay butonu eklenmiş olacak. Garanti Bankası kartlarının e-ticaret işlemlerindeki pazar payı yüzde 30. Hedefimiz, bu yılın sonuna kadar Garanti kartlarıyla yapılan e-ticaret hacminin yaklaşık yarısını oluşturan sitelere GarantiPay butonu kayabilmek.

Tabii sadece büyük değil küçük e-ticaret siteleri de hedefimizde. Garanti Bankası'nın 250 bin üye işyeri var. Bunların pek çoğunun da kendi e-ticaret siteleri bulunuyor. Onlara da bu hizmeti kullandırmak istiyoruz.

GarantiPay hangi ihtiyaçtan yola çıktı?

Bu uygulamayı iki farklı ihtiyaçtan yola çıkararak geliştirdik. İlki, müşterilerimizin yüzde 41'i kart bilgilerini herhangi bir internet sitesiyle paylaşmayı istemiyor. E-ticaret siteleri de müşterilerinin yüzde 40'a yakınının işlem sürelerinin uzunluğu yüzünden alışverişten vazgeçtiğini bilgisini veriyor. Kimi güvensiz buluyor, kimi mobil ekranı çok küçük olduğu için kart bilgilerini, numaraları girmekte zorlanıyor. Bu noktada GarantiPay'ın kullanıcı için geliştirdiği çözüm, kart bilgilerini girmeyi gerektirmiyor. Zaten BonusFlaş uygulamasına da kart yüklemenize gerek yok. Zaten Garanti müşterisi bu uygulamayı yüklediğinde kartları otomatik olarak tanımlanmış oluyor.

Bu noktada, BonusFlaş'ın benzer başka hiçbir uygulamada olmayan bir özelliği daha dikkat çekiyor. Garanti müşterileri "Bonus"larını e-ticaret, mobil ticaret alışverişlerinde kullanabiliyor.

Kartlı ödemeler, mobil uygulamalar açısından Türkiye pazarının geleceğini nasıl görüyorsunuz? Garanti bu geleceğe nasıl hazırlanıyor?

Toplam ödemeler içinde kartlı ödemelerin payı, her 5 yılda yüzde 12 artıyor. 2005'te yüzde 18 olan bu pay, 2010'da yüzde 30'a, 2015'te de yüzde 42'ye yükseldi. Bu trend devam ederse 5 yıl sonra en az yüzde 54'e yükseleceğini bekleyebiliriz. Dolayısıyla Garanti kartlarıyla ilgili şu an saniyede 250 olan işlem sayısı da artacak. Keza alışveriş sonrası soru ve sorgulamalar da... Müşteriler kartlarıyla ilgili harcamalarını şeffaf bir şekilde sorgulayıp kontrol altına almak istiyor. İşte BonusFlaş, bu anlamda şubelerin, çağrı merkezinin yükünü alıyor, müşteriye de bu yükten kurtarıyor.

Şu anda mobil uygulamaları kullanan kitleyi 24-35 yaş arası genç kesim oluşturuyor. Ancak 18-24 arası çok geniş bir



BonusFlaş kullanıcıları, herhangi bir yerdeki temassız özellikli POS cihazına cep telefonlarını göstererek ödeme yapabiliyor. Üstelik 50 TL'nin altındaki tutarlarda şifre girmelerine de gerek yok.





kitle var ve yavaş yavaş onlar da devreye girecek. İkincisi, şimdiki 35 yaş 10 yıl sonra yaşanacak ama bu teknolojileri kullanıyor olacak. Dolayısıyla o zaman hedef kitle için "18-45 yaş arası" diyeceğiz. Kısacası çok daha geniş bir kitleye hitap edeceğiz. Şu anda cep telefonu üzerindeki ortalama 19 uygulamanın tamamı hızla önem veriyor. Hızlı bir şekilde tüm sorulara ve ihtiyaçlara cevap vermek çok önemli.

E-ticarette mobilin payı çok hızlı artıyor. Yüz yüze ödemelerde de mobil cihazlar daha çok kullanılmaya başladı. BonusFlaş, yüz yüze ödemelere nasıl bir açılım getiriyor?

Fiziksel, yüz yüze ödemeler başladı zaten. BonusFlaş kullanıcıları, herhangi bir yerdeki temassız özellikli POS cihazına cep telefonlarını göstererek ödeme yapabiliyor. Bu uluslararası kafe zincirleri olduğu gibi küçük büfeler için de geçerli. Üstelik 50 TL'nin altındaki tutarlarda şifre girmelerine de gerek yok. Önümüzdeki 3 yılda POS'ların tamamının temassız ödeme kabul edebilir hale gelmesi bekleniyor. Bu da genç nüfusla birlikte ödemelerin hızla mobile kayacağına işaret ediyor. Bu özellik, android işletim sistemine sahip cihazlarda, HCE (host card emulation) teknolojisini kullanıyor. Apple, iOS işletim sistemini henüz bu uygulamaya açmadı. Ancak isteyen müşterilerimize, iPhone telefonlarının üzerine yapıştırabilecekleri bir sticker ile bu uygulamayı kullanma imkanı sunuyoruz. Şu anda BonusFlaş, yüzde 60-65 oranında android işletim sistemine sahip mobil cihazlara indirilmiş durumda.

Garanti'nin büyük ortağı İspanyol BBVA da BonusFlaş'ı model alarak çalışmalarına başladı. Bu ürünü, kısa sürede faaliyet gösterdiği ülkelerde müşterilerine sunmayı planlıyor.

Garanti temassız kartlarının toplu ulaşımında da kullanıldığını biliyoruz. Şimdi mobil cihazlarla da bu mümkün olacak mı?

Halen Eskişehir, Kocaeli, Manisa, Muğla, Edirne, Sivas, Konya, Alanya ve Mersin'deki belediye ve halk otobüslerinde Garanti'nin temassız kartlarıyla "göster-geç" ödeme yapılıyor. Temassız özellikli gişeler ve validatörleri kullanarak aynı şekilde akıllı telefonlarla da bilet ödemesi yapmak mümkün. Nitekim BonusFlaş kullanıcıları, Dentur Avrasya'nın İstanbul'daki Beşiktaş, Üsküdar ve Kabataş iskelelerindeki temassız özellikli gişelere telefonlarını göstererek vapura binebiliyor.

BonusFlaş ile yurtdışında da mobil ödeme yapılıyor mu?

Visa, MasterCard markalı kartları kabul eden ve temassız POS cihazı kullanan noktalarda mobil cihazımızla ödeme yapmanızın önünde hiçbir engel yok.

Yurtdışı demişken, bu uygulamanın yurtdışına açılması, ihraç edilmesi düşünüyor mu?

Türkiye'de birçok banka bizden BonusFlaş'la ilgili bilgi istiyor. Birçok ülkede de model olarak inceleniyor. Garanti'nin büyük ortağı İspanyol BBVA da BonusFlaş'ı model alarak çalışmalarına başladı. Bu ürünü kısa sürede faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde müşterilerine sunmayı planlıyor. BBVA'nın dijital cüzdanında (BBVA Wallet) da HCE teknolojisi kullanılıyor.



*Selim
Yazıcı*

*Soner
Canko*

*İhsan
Elgin*

FINTECH
ISTANBUL

powered
by

B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

Finansın merkezi finansal teknolojinin de merkezi oluyor

Bankalararası Kart Merkezi öncülüğünde kurulan FinTech İstanbul, finansal teknolojiler girişimcilik ekosisteminin sağlıklı büyümesi için gereken tüm yapı taşlarını bir arada toplayacak...

Girişimcilik dünyasında son 2 yıldır en çok duyulan kavramlardan biri olan “FinTech”, finansal hizmetlerin daha iyi, daha hızlı ve daha kolay verilmesi amacıyla finans ve teknolojinin bir araya gelmesi olarak tanımlanıyor.

FinTech, teknolojinin yardımıyla finansal hizmetleri daha kullanıcı dostu haline getirerek, tüketicilerin finansal hizmetlere erişiminin yeni yollardan sağlanmasını amaçlıyor. Bu yolla finans dünyasına dijitalleşmeyle hız, esneklik, bireysel çözümler getiriyor.

Bu amaç doğrultusunda kurulan FinTech İstanbul, girişim-

cileri, profesyonelleri ve yatırımcıları bir araya getirerek, bu ekosistemin buluşma noktası olmayı amaçlıyor. Böylece finans sektörünün rekabetçi duruşunu devam ettirmesini ve sektörün girişimci altyapısıyla geleceğe yönelik hedeflerinin gerçekleşmesine yardımcı olmayı ilke ediniyor.

BKM'nin öncü desteği

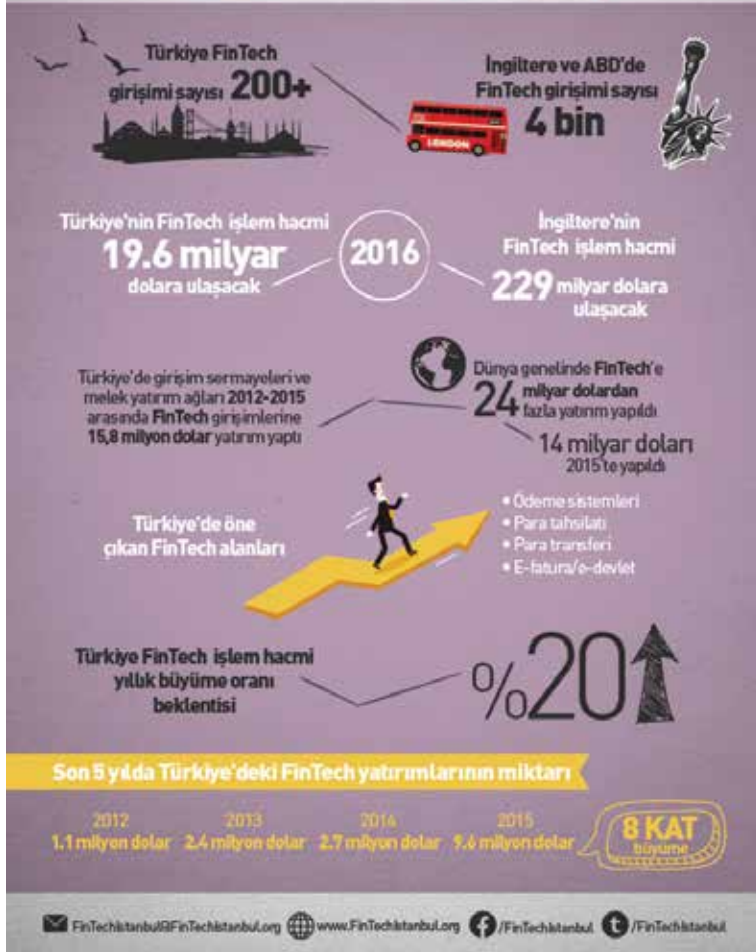
FinTech İstanbul, BKM'nin (Bankalararası Kart Merkezi) de öncü desteğiyle yola çıktı. BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, FinTech alanındaki gelişmeleri yakından takip ettiklerini ve önümüzdeki yılların FinTech dönemi olacağını söyledi. Dr. Canko, FinTech İstanbul'a neden öncülük



2016 Türkiye'de FinTech Yılı Olacak!

FINTECH
İSTANBUL

presented by
BKM
BANKALARARASI
KART MERKEZİ



“FinTech sadece Türkiye’de değil tüm dünyada ciddi fırsatlar sunuyor. Son 2 yılda ortaya çıkan gelişmeler de bunu ortaya koyuyor. Sadece Google son 5 yılda 37 farklı FinTech yatırımı yaptı. Aralık 2015’de 81 FinTech firması 1 milyar dolar yatırım aldı.”

yapıp desteklediklerini ise şöyle açıkladı: “Türkiye’de bugün FinTech girişim ve yatırımlarının çoğu ödeme sistemleri alanında gerçekleşiyor. Tüm bu kapsamda BKM, nakitsiz toplum hedefi doğrultusunda FinTech İstanbul’un da adeta doğal bir destekçisi konumunda. Tüm altyapı gelişimini 25 yıllık birikimiyle bu noktaya taşıyan BKM, yeni gelişen dijital dönüşüm doğrultusunda, yenilikçiliğe hız vermek, yeni girişimlerin önünü açmak ve finans sektörünün rekabetçi üstünlüğünü sürdürülebilir kılmak için çevresindeki ekosistemi desteklemeyi amaçlıyor. FinTech İstanbul da BKM’nin ekosisteminde doğal olarak destek verdiği bir oluşum olarak ön plana çıkıyor.”

Kurucu isimler kimler?

FinTech İstanbul platformunu hayata geçiren öncü isimler arasında, alanlarında Türkiye çapında tanınmış uzmanlar da yer alıyor. Bu isimlerden biri İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selim Yazıcı. Yazıcı, teknolojiye ve teknolojinin yaratacağı fırsatlara inanan bir akademisyen olarak, bu alanlarda yaptığı araştırmaları tanınıyor.

Türkiye girişimci ekosisteminin yakından tanınan isimlerden İhsan Elgin de platforma öncülük eden isimler arasında. Elgin, Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Direktörü olarak 6 yıldır yeni girişimci yetiştiriyor.

FinTech İstanbul’un bir diğer kurumsal destekçi ise Startups.watch oldu. Startups.watch kurucusu Serkan Ünsal, bu platforma destek veren paydaşlardan biri olarak FinTech İstanbul web sitesi üzerinden bu alandaki en güncel ve kaliteli içerikleri paylaşacaklarını Türkiye ve dünyadaki tüm gelişmeleri kitesiyile buluşturacaklarını söyledi.

Önemli fırsatlar sunuyor

FinTech İstanbul’un basın lansmanında FinTech’in sunduğu fırsatlardan bahseden İhsan Elgin, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “FinTech sadece Türkiye’de değil tüm dünyada ciddi fırsatlar sunuyor. Son 2 yılda ortaya çıkan gelişmeler de bunu ortaya koyuyor. Örneğin, tüm dünyada sadece FinTech ile ilgilenen hızlandırma ve kuluçka programları açılıyor. Sadece bu alana yatırım yapan FinTech girişim sermayeleri (venture capital) kuruluyor. Sadece Google son 5 yılda 37 farklı FinTech yatırımı yaptı. Aralık 2015’de 81 FinTech firması 1 milyar dolar yatırım aldı.”



PERAKENDECİLİKTE YEPYENİ BİR VİZYON!

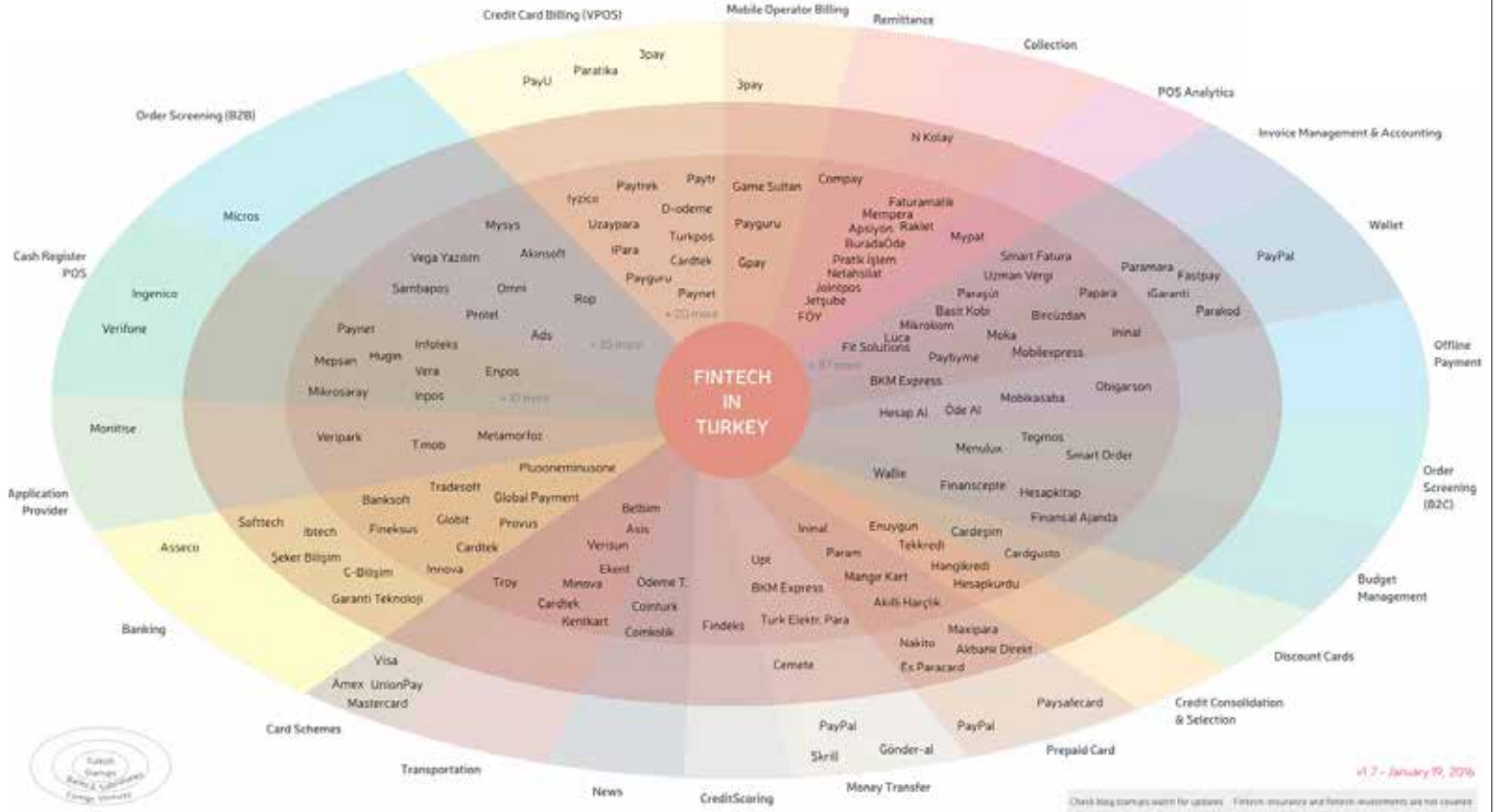
- ✓ ANALİZ VE ARAŞTIRMA UYGULAMALARI
- ✓ KAMPANYA YÖNETİMİ
- ✓ MOBİL, TERMİNAL VE POS YAZILIM GELİŞTİRMELERİ
- ✓ SADAKAT UYGULAMALARI
- ✓ PAZARLAMA VE SATIŞ YÖNETİMLERİ
- ✓ OPERASYONEL ÇÖZÜMLER
- ✓ SAHA TEKNİK VE SATIŞ DESTEK
- ✓ DONANIM TEMİN VE DESTEK



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

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

Türkiye'de FinTech Ekosistemi



YENİ FINTECH GİRİŞİMLERİ İÇİN BÜYÜK FIRSATLAR VAR

- Türkiye'deki finansal teknoloji şirketlerinin işlem hacmi yıllık yüzde 20 büyüyor.
- 2016'da pazarın toplam değerinin 19.6 milyar dolara ulaşması bekleniyor.
- B2C tarafında pazar 10 milyon dolar civarında.
- B2B tarafında FinTech firmalarının üzerinden geçen hacim 1 milyar dolar seviyesinde.
- 2012-2016 yılları arasında Türkiye'de FinTech girişimlerine yaklaşık 15.8 milyon dolarlık yatırım yapıldı.

Kaynak: Veri analizi şirketi Statista



Türkiye'de durum nasıl?

Türkiye'deki durumu da özetleyen Elgin, "Baktığımızda FinTech konusunda, en güçlü yanımız ülkemiz girişimcileri için dünya ile aynı anda hızla büyüyen bu fırsatı yakalamak için pek çok olanağın olması. Bu açıdan doğru bir zamandayız. İstanbul da burada küresel finans merkezi konumuyla doğru bir lokasyon olarak ön plana çıkıyor. Fi- ➡

YENİ NESİL BANKACILIK ZİRAAT MOBİL!



Finansal veriler, kampanyalar, geliştirilmiş hesaplama araçları,
en yakın Ziraat ve daha fazlası Ziraat Mobil'de!

 **Ziraat Bankası**

Bir bankadan daha fazlası

0850
220
0000
Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr

 /ziraatbankasi



nans sektörünün güçlü altyapısı nedeniyle doğru kaynaklara da sahip olduğumuzu söyleyebiliriz” dedi.

Rakamsal bilgiler de veren Elgin, bugün Türkiye’de bu pazarın işlem hacminin 19.6 milyar dolara ulaştığına işaret etti.

FinTech İstanbul’un projeleri

Toplantıda FinTech İstanbul platformunun hemen çalışmalarına başlayacağını söyleyen Prof. Dr. Selim Yazıcı, hayata geçirecek projeler konusunda şu bilgileri verdi:

“Ülkemiz girişimcilerinin de FinTech alanında lider rol almasını misyon edinen FinTech İstanbul’un ele alacağı çalışmaları size şöyle özetleyebilirim:

- Girişimlerin sağlam temeller ve doğru bilgilerle ihtiyaç olan odaklara yönelmesini sağlamak amacıyla “FinTech Eğitimleri” düzenleyerek bu konudaki eğitim ihtiyacını karşılayacak,
- Ekosistemi bir araya getiren “FinTech Toplantıları” ile tüm paydaşları aynı platformda toplayarak bilgi paylaşımında bulunmalarını sağlayacak,
- www.fintechistanbul.org web sitesi ve sosyal medya hesapları sayesinde bu alandaki en güncel ve kaliteli içerikleri paylaşacak,
- Topluluğun üyelerine öncelikle Londra olmak üzere, San Francisco ve Singapur bağlantılarıyla “3 kıtada işbirliği fırsatları” da geliştirmeyi hedefleyecek.



San Francisco
ABD

Londra
Avrupa

Singapur
Asya



FINTECH İSTANBUL, 3 KİTADA İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI SUNACAK

Her yıl Londra’da düzenlenen ve 5 kıtadan pek çok farklı FinTech girişimi ve bankaların katıldığı Finovate London etkinliğinde, 72 FinTech girişimi kendisini finans dünyasına tanıtmaya fırsatı buldu. Etkinliğe Bankalararası Kart Merkezi ve FinTech İstanbul ekibinin yanı sıra Türkiye’den pek çok bankanın da üst düzey bilişim ve dijital lideri katıldı. Böylece Fintech İstanbul’un kuruluşuyla Türkiye’de başlayan “farkındalık” Londra’daki temaslara, uluslararası networklere de taşınmaya

başladı. BKM’nin desteklediği FinTech İstanbul platformu, Finovate Londra konferansında çeşitli temaların ardından uluslararası işbirliklerinin de ilk adımlarını attı. İhsan Elgin ve Prof. Dr. Selim Yazıcı, etkinlikle ilgili “FinTech İstanbul olarak işbirlikleri ve ziyaretlere Londra’dan başlamış olduk. San Francisco ve Singapur’un da eklenmesiyle birlikte, Türkiye’den çıkan FinTech girişimlerine 3 kıtada işbirliği fırsatları geliştireceğiz” değerlendirmesini yaptılar.

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



Dijital ödemelerde Visa Tokenization dönemi

Visa, 2016 Mobil Dünya Kongresi'nde mobil ve giyilebilir cihazlarla ödeme örnekleri, biyometrik kimlik doğrulama yöntemleri ve internet bağlantılı arabasının yanı sıra Visa Tokenization hizmetini tanıttı. Visa Tokenization, dijital ödemelerin güvenliği açısından geleceğin teknolojisi olarak değerlendiriliyor...

2016 Mobil Dünya Kongresi (Mobile World Congress-MWC 2016) 22-25 Şubat tarihleri arasında İspanya'nın Barcelona şehrinde düzenlendi. Visa, kongre boyunca ödemeler dünyasında yaşanan son gelişmeleri, teknolojileri tanıttı. Pek çok ülkeden gelen katılımcılar, önümüzdeki dönemde hayatımıza girecek yeni ödeme yöntemlerini tanıma ve deneme şansı buldu. Visa standında dijital cüzdan Visa Checkout ile mobil cihazlar üzerinden ödemeler, Barclaycard'ın temassız ödeme sağlayan bPay bilekliği, anahtarlık ve sticker gibi ödeme yapabilen giyilebilir ödeme çözümleri gibi pek çok yenilik

tanıtıldı. Visa'nın akaryakıt ve otopark uygulamasına sahip internet bağlantılı arabası da katılımcılar tarafından oldukça ilgi gördü.

Gündelik hayata kolaylık getirecek bu teknolojilerle birlikte tüketicinin doğrulanmasında güvenlik ele alınan konular arasındaydı. Visa standını ziyaret eden katılımcılar yüz, parmak izi ve retina tarama gibi biyometrik doğrulama yöntemleri hakkında bilgi edindiler.

MWC 2016 boyunca Visa standında pek çok seminer de düzenlendi. Visa Tokenization, Visa Developer, e/m-ticaret, nesnelerin interneti, ödemelerde biyometrik uygulamalar, Visa Direct ve ödemelerin geleceği başlıklı konular öne çıktı.

Geleceğin veri koruma ve ödeme güvenliği teknolojisi

Veri koruma ve sahteciliği önleme konusunda dijital ödemelerde ortaya çıkan en önemli teknolojilerden biri olan “Visa Tokenization”, kart üzerinde bulunan 16 haneli kart numarasının yerine, değersiz bir sembolik kart bilgisi üretilmesine dayanıyor. Ödeme yapıldığında otorizasyon sürecinde bu sembolik bilginin yani token’ın devreye girmesiyle, kart bilgilerinin açık bir şekilde dolaşması engelleniyor.

Visa’nın sahtecilikle mücadele çalışmalarını destekleyen bu teknoloji, aynı zamanda finansal kurumlara, sembolik kart bilgisiyle ödeme yapılan ortamları belirleme imkanı sağlıyor. Örneğin temassız ödeme için oluşturulan bir sembolik kart bilgisi, online alışverişlerde kullanılmıyor. Mobil cihazın çalınması ya da kaybolması durumunda da üretilen sembolik kart bilgisi, kolaylıkla ve zaman kaybetmeden kullanılmaz hale getirilebiliyor. Böylece gerçek kart bilgisi korunmuş oluyor. Tokenizasyon sayesinde bugün tüketicinin beklentisi olan kolay ama güvenli ödeme sağlanmış oluyor.

Visa Tokenization hizmetinin kullanım alanı genişliyor

Visa, ödemelerde güvenliği en üst seviyeye taşımak amacıyla geçen yıl hayata geçirdiği tokenizasyon hizmetinin kullanım alanını genişlettiğini duyurdu. Tokenizasyon teknolojisi bundan böyle kart bilgisinin transfer edildiği ve güvenli tutulması gereken her ortamda kullanılabilir. Bankaların mobil ödeme uygulamalarına, giyilebilir ödeme araçlarına, internete bağlı olan diğer cihazlara, dijital cüzdanlara, Visa Checkout gibi çözümlere ve online alışveriş sitelerinde kullanılan kayıtlı kart uygulamalarına da entegre edilebilecek.

Böylelikle Visa Tokenization hizmeti müşterilerin kart bilgilerini dijital ödeme hizmetlerine bağlayacak. Bunu yaparken de kart bilgilerini güvenli bir şekilde sakladığı için kart sahiplerinin yüz yüze ve dijital ortamlarda yaptığı tüm ödemelerde güvenliği en üst düzeye taşıyacak. Visa Europe Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, bu hizmetin çıkış noktasını ve sunacağı avantajları şöyle anlatıyor:

“Ödemeler dünyası hızla geliyor. Yeni ödeme yöntemleri hızla yayılıyor. Tüketiciler mobil telefonlarıyla, giyilebilir ürünlerle, tabletlerle ödeme yapmak istiyor. Temassız mobil ödemeler, uygulama için ödemeler, dijital cüzdanlarla hızlı ödeme, online alışveriş sitelerinde kayıtlı kart uygulamasıyla tek tuşla yapılan ödemeler artık günlük hayatımızda yerini artırdı. Gelişmeler bu yönde olurken ödemelerde güven faktörü de her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Visa Europe’un 2015 yılında yaptığı araştırmaya katılanların yüzde 62’si mobil ve dijital ödeme ortamlarında güvenlik konusunda endişeleri olduğunu belirtiyor. Visa olarak bu konuda-



ki yaklaşımımız, geliştirdiğimiz teknolojilerle güvenliği en üst seviyeye çıkarırken ödeme sürecini tüketici açısından zorlaşan değil, tam tersine daha kolay ve hızlı hale gelen bir süreç haline getirmek üzerine kurulu. Burada önemli olan nokta güvenliği sağlamak adına arka planda geliştirilen çok katmanlı güvenlik önlemlerinin kolaylık ve hız faktörlerinin önüne geçmemesi. Bu anlamda Visa Tokenization, ödemelerde kart numarasının güvenliğini sağlarken tüketicilerin kolay ve hızlı bir şekilde ödeme yapmalarını da mümkün kılan bir teknoloji. Şimdi bu hizmetin uygulamasının genişlemesi, yüz yüze ve dijital olmak üzere tüm ortamlarda yapılan ödemelerde güvenliğin en üst düzeye taşınması açısından çok önemli bir adım.”

“2020’de Visa işlemlerinin yarısı mobilden gerçekleşecek”

Geçen yıl temassız kullanımının 2 kat arttığını, temassız kartlarla yapılan harcama tutarının ise 3 katına çıktığını belirten Merve Tezel, “Bu rakamlar tüketicilerin yeni ödeme teknolojilerine adapte olmaya hazır olduğunu açıkça gösteriyor. 2020 yılı itibarıyla Visa işlemlerinin yüzde 50’sinin akıllı telefonlar ve tabletler üzerinden gerçekleşeceğini öngörüyoruz. Mobil Para (Mobile Money) araştırmamıza göre, 5 kişiden 1’i 2020 yılında her gün mobil ödeme yapacağını düşünüyor” diyor. ☹

NESNELERİN İNTERNETİNİ GÜVENLİ KILACAK, İNOVASYONUN ÖNÜNÜ AÇACAK

Tokenizasyon hizmeti internete bağlı cihazlar üzerinden ödemelerin kolay ama güvenli yapılması sebebiyle nesnelere internetine de güvenli bir zemin hazırlıyor. Gartner’ın öngörülerine göre 2016’da dünya çapında 6.4 milyar internet bağlantılı nesne kullanımda olacak. 2020’de ise 20.8 milyara ulaşması bekleniyor. Visa Tokenization hizmetinin kapsamının genişletilmesi,

ödemeler ekosisteminde daha çok oyuncunun faaliyet göstermesini sağlayacak. Finans ve teknoloji kuruluşları da Visa tarafından sunulan tokenizasyon platformu üzerinden ödemeler dünyasına katılarak yeni dijital ürünler sunabilecek veya mevcut ürünleri geliştirerek tüketici ihtiyaçlarını kolay ve güvenli bir şekilde karşılayabilecek.



Tolga
Dördüncü

“Her kurum, her şirket bir gün HSM ile tanışacak!”

Veri güvenliğinin, kriptolojinin olmazsa olmazı HSM cihazlarının kullanım alanı her geçen gün artıyor. Cardtek Hardware Solutions Bölge Satış Direktörü Tolga Dördüncü, halen ağırlıklı olarak ödeme sistemleri ve e-dönüşüm hizmetleri için kullanılan cihazların önümüzdeki dönemde orta ve büyük ölçekli her şirket için bir ihtiyaç haline geleceğini öngörüyor...

Açılımı “hardware security module” (donanım güvenlik modülü) olan HSM’yi, dünya genelinde kriptolojinin, yani şifre biliminin ulaştığı en yüksek seviye olarak tanımlamak mümkün. Kişisel veya kurumsal özel verilerin cihaz içinde üretilen özel bir anahtar sistemiyle şifrelenip saklanması, sadece yetkilendirilmiş kişilerce ulaşımına izin verilmesini sağlıyorlar.

Bu sistem o kadar güvenilir bulunuyor ki artık hiçbir otorite, HSM kullanılmadan yapılmış bir şifreleme işleminin güvenli olduğunu kabul etmiyor. Cardtek bünyesinde 2009 yılında ödeme sistemlerine yönelik donanım ihtiyacını karşılamak üzere kurulan Cardtek Hardware Solutions, HSM çözümleriyle sunduğu güvenilir ve kesintisiz hizmet garantisiyle sek-

törde fark yaratıyor. Cardtek Hardware Solutions Bölge Satış Direktörü Tolga Dördüncü, HSM kullanmadan yapılan veri saklama ve şifreleme işini “Çelik kapı yaptırды ama anahtar paspasını altında” söylemiyle eşdeğer görüyor. “Veriyi koruyacaksınız HSM kullanmak zorundasınız” diyor Dördüncü, şu anda belli sektörlerin tercih ettiği bu teknolojinin önümüzdeki dönemde çok farklı alanlara yayılacağı görüşünde. Özellikle kartlı ödemelerin güvenliğinde hayati rol oynayan HSM cihazları, son yıllarda e-dönüşüm süreciyle hayatımıza giren kayıtlı e-posta, e-imza, e-fatura, e-defter, e-arşiv, zaman damgası gibi hizmetlerin güvenli bir şekilde verilmesi için olmazsa olmaz haline geldi. Dördüncü, e-dönüşüm süreciyle birlikte 2013 yılından bu yana HSM kullanmaya başladığını hatırlatıyor.



Türkiye pazarında iki büyük marka: Thales ve SafeNet

HSM cihazlarını, “ödeme sistemlerine yönelik” ve “genel amaçlı” olmak üzere iki gruba ayırmak mümkün. Kart, POS ve ATM operasyonları, mobil ödemeler, web üzerinden ödemeler ve aklınıza gelen her türlü ödemelerin güvenliği HSM üzerinden sağlanıyor. Şifreleme algoritması tüm HSM cihazlarında aynı mantıkla çalışsa da kartlı ödemeler için Visa, MasterCard sertifikasyonları gibi özel gerekliliklerle kullanım farklılaşıyor. Kart üzerine kişisel bilgilerin yüklenmesinden başlayarak tüm aşamalarda şifrelemeyi, güvenliği HSM cihazları sağlıyor. Türkiye’de ağırlıklı olarak, dünya çapında iki büyük markanın, SafeNet ve Thales’in HSM ürünleri kullanılıyor. Ödeme sistemlerine özel ürün serileri Thales’te PayShield, SafeNet’te ise Luna EFT adını taşıyor. Tolga Dördüncü, Türkiye ve dünyada ödeme sistemlerine yönelik pazarın hakiminin Thales olduğunu belirtiyor. Thales’in verdiği rakamlara göre, bu markanın pazar payı yüzde 80. Türkiye’de ise bu oranın yüzde 80’in de üzerinde olduğunu söyleyen Dördüncü, “Bankaların sistem odalarına girdiğinizde yüzde 80’in üzerinde Thales’in cihazlarını görürsünüz” diyor.

Hedef kitle çok geniş

Genel amaçlı HSM’ler ise bankacılık, ödeme sistemleri dışındaki hemen her alanda kullanılabilir. Örneğin, e-dönüşümün tüm aşamalarında; e-imzadan e-faturaya, e-defterden e-arşive kişisel ve kurumsal bilgilerin güvenliğini sağlıyor. Bu işlemleri sağlayan tüm şirketler HSM cihazları kullanmak zorunda. Kart üreticileri, kart kişiselleştirmesi yapan firmalar da HSM kullanıyor. Zaten PCI DSS sertifikası almak için bu teknolojiyi kullanmak zorundasınız. Yine parmak izi, parmak ve avuç içi damar izi, retina gibi ayırt edici biyometrik özelliklerin saklandığı veritabanları da HSM cihazları yardımıyla korunuyor.

Tolga Dördüncü, başta bakanlıklar olmak üzere TÜBİTAK gibi kamu kurum ve kuruluşlarının da HSM kullanıcıları arasında olduğunu anlatıyor. Günümüzde en önemli zenginliğin veri olduğuna işaret eden Dördüncü, “Önümüzdeki dönemde her orta ve büyük ölçekli firmanın sistem odasında bir HSM görebiliriz. Çünkü her şirketin kıymetli verisi var. Bunları da HSM olmadan gerçek anlamda koruyamıyorsunuz” diyor.

Türkiye’deki bankalarda yaklaşık 400 civarında HSM cihazı kullanılıyor. Diğer kullanıcılarla bu sayı 650’ye ulaşıyor. Kullanım ömrü 5-6 yıl arasında değişen HSM cihazının en düşük modelinin liste fiyatı 7 bin 750 Euro’dan başlıyor. Fiyatlar, özelliklerine göre, 40 bin Euro’lara kadar ulaşabiliyor.

Dördüncü, şu anda HSM kullanmaya aday sektörlerde medya gruplarını, kamuoyu araştırma şirketlerini, formüllerini güvenli şekilde saklamak isteyen ilaç üreticilerini örnek veriyor. Son dönemlerde yaygınlaşmaya başlayan e-bilet uygulaması ise kara, hava ve deniz yolu ulaşımı sağlayan şirketleri de hedef kitle haline getirmiş durumda.

Cardtek’ten anahtar teslimi HSM çözümü

Cardtek, başta bankalar olmak üzere ödeme sistemi oyuncularına yönelik HSM ürün ve çözüm temininde lider konumda. Tolga Dördüncü, Türkiye’nin en büyük bankalarından üçüne cihaz tedariki, bakımı ve teknik destek hizmeti verdiklerini anlatıyor. Bu 3 büyük bankanın veri güvenliği, şifreleme çözümleri Cardtek’e emanet. Dördüncü, “Yine birçok büyük ölçekli bankanın yüzde 70’e yakın HSM’sini biz temin ettik. Küçük ve orta ölçekli birçok bankanın da ya tüm HSM’leri ya da büyük bir bölümü için ürün ve hizmet tedarik ediyoruz” diyor.

Cardtek Hardware Solutions, Thales’in Gold Partneri, SafeNet’in de distribütörü. Bu iki markanın da en üst düzeyde temsilcisi ve partneri.

Cardtek Hardware Solutions, grup firmaları aracılığıyla, bankalar ve ödeme sistemleri şirketlerine doğrudan, anahtar teslimi HSM çözümü sunuyor. E-dönüşüm hizmetleri ve diğer alanlardaki HSM ihtiyaçlarını ise partnerleriyle birlikte karşılıyor. Tolga Dördüncü, “Örneğin, e-fatura konusunda FIT Solutions ile birlikte çözüm sunuyoruz” diyor.

Dördüncü, izleme ve yönetim desteği, yedek ürün stoku, eğitim merkezi ve yazılım geliştirme desteğiyle sektörde tercih edildiklerini belirtiyor ve HSM hizmeti veren firmaların mutlaka sertifikalı uzman çalıştırması gerektiğini vurguluyor. Bu konudaki konularını ise şöyle açıklıyor:

“Thales ve SafeNet ürünleri için 4 farklı türde 14 adet HSM sertifikasına sahibiz. 8 sertifikalı mühendis ve teknik elemanımız var. Sistem arzalandığında yedek cihazlarla birlikte 2 saat içinde soruna müdahale ediyor; cihaz onarımını gerektiren durumlarda -cihaz onarımları ancak üretim merkezinde yapılabilir- yedek cihazı, tüm özellikleri aşıyla aynı olacak şekilde müşterinin kullanımına sunuyoruz.”

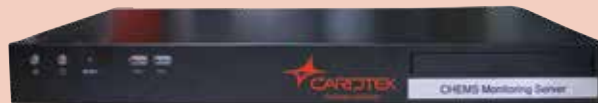


HSM İZLEMEDE BİR İLK: CHEMS

Tolga Dördüncü, Cardtek Hardware Solutions tarafından geliştirilen CHEMS çözümünün dünya çapında bir ilk olduğunu vurguluyor. Bu sistem sayesinde marka ve model ayırt etmeden sisteminizdeki tüm HSM’leri izleyebilirsiniz. Halen 6 bankada kurulu olan bu sistem, HSM cihazlarının uzaktan izlenmesini, yani monitör edilmesini sağlıyor. Böylece birçok sorun daha oluşmadan tedbir almak imkânı doğuyor. Sorun oluştuğunda kaynağını anlamak ve çözmek çok daha az zaman alıyor. Yazılımıyla, donanımıyla yüzde 100 Cardtek çözümü olan CHEMS, diğer

monitöring uygulamalarına da entegre edilebiliyor. CHEMS sayesinde HSM cihazlarının çalışıp çalışmadığını, verilen komutları işleyip işlemediğini, o anki yük durumunu, ısını, güç kaynaklarının faal olup olmadığını ve daha birçok hareketi görebiliyorsunuz. Cihazların çalışma kapasitelerini anlık olarak takip edebildiğiniz gibi bu verilerden yola çıkarak önümüzdeki dönemde HSM sayı/kapasitenizi artırmaya ihtiyacınız olup olmadığını hesaplayabiliyorsunuz. CHEMS üzerinden görevlendirme de yapabiliyorsunuz. Örneğin,

“Şöyle bir sorun çıktığında şu, şu kişilere e-mail göndererek bilgilendir” diyebilirsiniz.





ATM sektörünün yeni oyuncusu Güney Kore'den...

Dünya ATM pazarının dördüncü büyük firması olan Güney Koreli Nautilus Hyosung, Protém ile artık Türkiye'de. Güney Kore, Çin ve Rusya'daki fabrikalarında yılda 100 binden fazla ATM üreten Hyosung, müşteriye özel tasarımlarıyla tanınıyor. Şirket, 2 yıl süren çalışmalarla Türkiye'ye özel ürettiği ATM ile pazara giriş yapıyor...

Türkiye ATM pazarına yeni bir oyuncu katıldı. Güney Kore merkezli Nautilus Hyosung, dört markanın kıyasıya rekabet ettiği ATM pazarına yerli bir ortakla, Protém'le girerek bu alanda bir ilke de imza atmış oldu.

Nautilus Hyosung, Güney Kore'nin 25'inci büyük şirketi Hyosung'un bünyesinde faaliyet gösteriyor. Hyosung; bilişim, tekstil, inşaat, kimyasal malzemeler, endüstriyel ürünler gibi birçok alanda üretim yapıyor. Yıllık cirosu 12 milyar dolara ulaşan grup, 1979 yılında Nautilus Hyosung

markasıyla ATM pazarına girmişti. Güney Kore'de bulunan tesislerinde yıllık 100 bin adet ATM üreten firma, Çin'e yeni kurulan tesisleriyle beraber üretim kapasitesini yıllık 144 bin adet ATM'ye çıkarıyor. Grubun dünya çapında yaklaşık 500 bin ATM'si faal olarak kullanılıyor.

Son yıllarda dünyada en hızlı büyüyen ATM markası olarak dikkat çeken Nautilus Hyosung, 85 bin cihazla Güney Kore pazarının yüzde 50'sine sahip ve pazarın en büyük ATM tedarikçisi konumunda. ABD pazarında ise ATM sayısı kısıda sürede 300 bine ulaşmış. Burada da yüzde



KOMPAKT, NAKİT ÇEVİRLİ ATM

Şirket, Türkiye'ye ilk olarak bu ürünle giriş yapacak. Bu ATM, ileri nakit çevrim (recycling) teknolojisiyle finans kurumlarına nakit yönetim maliyetlerini düşürme ve ATM'lerinin çok daha uzun süre müşteriye hizmet etmesini sağlıyor. Madeni para verme ünitesiyle de fatura ödemelerinde tercih ediliyor. LCD, CPU ve uzun ömürlü parçalarla üretilen bu ATM, çevre dostu bir yaklaşımla tasarlanmış. Geniş ve dokunmatik bir ekrana sahip olduğu için müşteri deneyiminin de daha verimli olduğu belirtiliyor. Yüz ve el için iki güvenlik kamerası olan cihaza istendiğinde parmak izi, parmak damarı ve avuç içi damarı tanıyan biyometrik okuyucular da eklenebiliyor.



Sanghwan
Kweon

Semih
Özbek



Hyeeun
Jo

yeni nesil bankacılık ürünleri şubat ayında İstanbul'da düzenlenen bir toplantıyla tanıtıldı. Çok sayıda sektör temsilcisinin katıldığı toplantıda bir konuşma yapan Nautilus Hyosung Uluslararası Pazarlama ve Satış Sorumlu Başkan Yardımcısı Sanghwan Kweon, finans sektörü için ürettikleri tüm ürünleri kendilerine ait Ar-Ge merkezinde tasarladıklarını söyledi. Bir ATM'de kullanılan tüm ana modülleri de kendi tesislerinde ürettiklerini vurgulayan Kweon, bankacılık çözümleri ve nakit çevrim teknolojileri konusunda uzman olduklarının da altını çizdi. Yıllardır Türkiye pazarına girmek istediklerini ama 2016'ya kadar beklemediklerini ifade eden Kweon, "Ya Türkiye pazarını iyi bilmediğimizden, ya gerekli gayreti gösteremediğimizden ya da yeterince yerleşemediğimiz için bu pazara gireme

30 payla pazar lideri. Nautilus Hyosung, Türkiye pazarına ise yıllardır finans sektörüne farklı cihazlar tedarik eden Protém'le giriş yaptı. Bu iki şirketin işbirliği, ATM'lerinin özellikleri ve Hyosung'un yeni nesil bankacılık ürünleri şubat ayında İstanbul'da düzenlenen bir toplantıyla tanıtıldı. Çok sayıda sektör temsilcisinin katıldığı toplantıda bir konuşma yapan Nautilus Hyosung Uluslararası Pazarlama ve Satış Sorumlu Başkan Yardımcısı Sanghwan Kweon, finans sektörü için ürettikleri tüm ürünleri kendilerine ait Ar-Ge merkezinde tasarladıklarını söyledi. Bir ATM'de kullanılan tüm ana modülleri de kendi tesislerinde ürettiklerini vurgulayan Kweon, bankacılık çözümleri ve nakit çevrim teknolojileri konusunda uzman olduklarının da altını çizdi.

Yıllardır Türkiye pazarına girmek istediklerini ama 2016'ya kadar beklemediklerini ifade eden Kweon, "Ya Türkiye pazarını iyi bilmediğimizden, ya gerekli gayreti gösteremediğimizden ya da yeterince yerleşemediğimiz için bu pazara giremedik. Nihayet bizim iş modelimize uygun olan ortağımızla Türkiye'de faaliyetlerimize başlıyoruz. Müşterilerimizin özel ihtiyaçlarını karşılayacak teknolojiye ve bu alanda yeterli tecrübeye sahibiz. Doğru partneri bularak pazarın gereksinimlerini özümsedik. Bu nedenle en doğru zamanın şimdi olduğuna inanıyoruz" dedi.



Yavuz Gürlek

Üretim, kurulum, yönetim bir arada

Dünya ATM pazarında özellikle son 10 yılda birçok güçlükle karşılaştıklarını, buna rağmen büyük başarılar kazandıklarını belirten Kweon, "Global pazarda yaşadığımız zorluklar ve elde ettiğimiz büyük başarılar bize çok önem verdiğimiz 3 ana yeti kazandırdı. Bu süreçte teknik açıdan liderliği ele geçirdik, uzmanlığımız ve deneyimlerimiz arttı, sürdürülebilir inovasyonlara yatırımlar yaptık. Bu yüzden de geç kalmış sayılmayız" dedi.

Nautilus Hyosung Uluslararası Satış Müdürü Hyeecun Jo ise ATM alanındaki faaliyetlerinin üretimle sınırlı olmadığını, ATM kurulumu ve yönetimi konusunda da uzman olduklarını vurguladı. Jo, Nautilus Hyosung'un bu alandaki farklılığını şöyle özetledi:

"Öncelikle müşteri odaklı bir felsefemiz var. Bu felsefe doğrultusunda, standart ürünler geliştirip her pazara aynı ürünleri sunmak yerine ülkelere, pazarlara göre ürün geliştiriyoruz. Bir diğer önemli özelliğimiz de 'dikey entegrasyon'. Bu sayede ürün, yazılım, donanım ve ATM operasyonları gibi her türlü işi kendi bünyemizde yapabiliyoruz."

"Pazar doygun ama bize ihtiyaç var"

Toplantıda konuşan Nautilus Hyosung'un Türkiye pazarındaki iş ortağı Protém Elektronik Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Semih Özbek ise ATM açısından Türkiye'nin oturmuş ve hazır bir pazar olduğuna işaret etti. Bu yüzden ATM'ye sürekli bir talep olmasının bir avantaj, ama pazara yeni girişlerin zor olduğunu vurgulayan Özbek, "Bu zorluğu Nautilus Hyosung'un farklı ürün ve hizmetleriyle aşarak, markayı Türkiye pazarında hak ettiği yere taşıyacağız. Bu işbirliğini sadece ATM ile sınırlı tutmayacağız, önümüzdeki dönemde diğer ürünlerle de destekleyeceğiz" dedi.

Protém olarak 23 yıldır dünya çapında adını duyurmuş köklü firmaların finans sektörüne yönelik cihazlarını Türkiye'ye getirdiklerini hatırlatan Özbek, halen piyasada bulunan 10 binlerce ürünün bakım ve onarımının da kendi personelleri tarafından yapıldığını vurguladı. Özbek, "23 yıldır güven, itibar, dürüstlük ve hizmet kalitesine öncelik veriyoruz. Şimdi bu işbirliğiyle ürün yelpazemizdeki önemli bir eksikliği de tamamlamış olduk" değerlendirmesini yaptı. ⊖

PROTEM'İN 8'İNCİ ÜRÜN GRUBU ATM OLDU

Protém, 1993 yılında 4 mühendis tarafından Ankara'da kuruldu. 1996 yılında İstanbul'a taşınan şirketin ilk işi hologram olmuş. Daha sonra çek baskı sistemlerine geçiş yapan şirket, bir süre sonra da para sayma makinesi ithalatına başlamış. 2007 yılında banknot çevrim makinesi (TCR), 2008'de banknot tasnif makinesi (Sorter) ithalatına başlayan Protém, 2014'te de para yatırma makinelerine finans sektörünün hizmetine sunmuş. Şirket, bu yıl da ATM ithalatına başlamış oldu. Halen Türkiye pazarında 30 bin aktif makine ve 48 bin aktif kullanıcıya sahip olan Protém'in faaliyetlerini şirketin Satış Direktörü Yavuz Gürlek şöyle özetledi:

"Başta Darphane olmak üzere kamu kurum ve kuruluşları

ve bankaların yanı sıra oldukça geniş bir müşteri kitlemiz var. Ana müşterimiz bankalar ama para sayma makineleriyle bayileri olan alt kurumlara da hizmet veriyoruz. Döviz büroları, oteller, para toplama yetkisine sahip bayiler müşterilerimiz arasında. 21 ilin yanı sıra Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde kendi ekiplerimizle hem ürün satıyor hem de servis hizmeti veriyoruz. Son ürün grubumuz da ATM oldu. Nautilus Hyosung ATM'lerinin standart bir üründen farklı ve üstün özellikleri var. Para sayma, para yatırma, para çevirme ve görüntülü hizmet verebiliyorlar. Önümüzdeki dönemde 'görüntülü şube' olarak tanımlanan ATM'leri de Türkiye'ye getireceğiz."

Zirvenin Yıldızı

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



Verisoft yeniden yapılıyor; dümende 'Bosna fatihi' var

Ziraat Bosna'yı kuran; Bosnalıları kredi kartı, POS ve ATM'yle tanıştıran Öznur Özeniş, 35 yıllık bankacılık tecrübesiyle Verisoft'u yeni ufuklara taşımak üzere Türkiye'ye döndü. Özeniş, şirketin "ömrünü uzatacak" yeniden yapılanmayı yönetirken, bir yandan da Verisoft ürün ve çözümlerinin daha fazla müşteriye ulaşmasını sağlayacak...

ABDULLAH ÇETİN



Öznur
Özeniş

Verisoft üst yönetiminde sessiz sedasız bir değişim yaşandı. Deneyimli bankacı Öznur Özeniş, Şubat 2016 itibarıyla Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi olarak atandı. Verisoft Yönetim Kurulu Başkanı Onur Alver,

yaklaşık 20 yıl önce Ziraat Bosna'nın genel müdürüken işvereni, "patronu" konumunda olan Öznur Özeniş'i, Verisoft'a yeni bir yol haritası çizmesi, yeniden yapılandırması için Türkiye'ye getirdi.

Deneyimli bankacı Özeniş, kariyerinin yaklaşık 35 yılını Ziraat Bankası'nda geçirdi. Bu uzun dönemin yaklaşık 20 yılını da aynı bankanın yurtdışı operasyonlarında...

Ziraat Bosna'nın kurucusu Öznur Özeniş'i, "Bosna-Hersek'i POS cihazıyla, ATM'yle, fotoğraflı kredi kartıyla tanıştıran bankacı" olarak tanımlamak mümkün. Ülkenin finans ve bankacılık sistemine yaptığı katkılar nedeniyle, parlamento kararıyla kendisine Bosna vatandaşlığı verilmiş. Özeniş, haklı bir gururla, bu hakka sahip kendinden başka sadece iki ismin daha olduğunu anlatıyor: U2'nun solisti Bono ve Bosna-Hersek Merkez Bankası'nın Yeni Zelandalı başkanı Peter Nicholl...

Bono, Bosna'da verdiği dört konserin gelirini tecavüz sonucu doğan kimsesiz çocukların bakımı için bağışladığı için bu kimliğe sahip olmuş. Nicholl da tıpkı Özeniş gibi ülkenin finans sistemine yaptığı katkılardan dolayı...

Verisoft Yönetim Kurulu Başkanı Onur Alver içinse Bosna vatandaşlığı almasa da Bosna-Hersek'in savaş sonrası neredeyse sıfırdan kurulan kartlı ödeme altyapısının "perde arkası kahramanı" diyebiliriz.

Gelin isterseniz Bosna-Hersek bankacılık sisteminin gelişmesinde Ziraat Bosna ve Verisoft'un üstlendiği rolü Öznur Özeniş'ten dinleyelim...

Önce Ziraat Bankası'ndaki görev geçmişinizi öğrenebilir miyiz?

Ben müfettiş kökenliyim. Ziraat Bankası'nda da müfettiş yardımcısı olarak başladım. Bankanın çok farklı departmanlarında çalıştım. Ayrıca Ziraat Bankası iştiraki birçok şirketin yönetim kurulunda görev aldım. Süttaş, PeReJa, Ant Birlik, Motorlu Araçlar, Toe gibi... Hatta rahmetli Özal'ın teşvikleriyle, Coşkun Ulusoy'un genel müdür olduğu dönemde Ziraat Bankası'nın Türki Cumhuriyetleri'nde kurduğu ortak bankalardan UT bank'ın(Özbekistan-Türk Bankası) yönetim kurulu üyeliğini yaptım. Bu deneyimlerin ardından 1994 yılında Ziraat Bankası'nın Berlin'deki temsilcilğine gönderildim.

Ziraat Bosna macerası nasıl başladı?

90'lı yılların ortalarıydı. Sırlar, Hırvatlar ve Boşnaklar arasındaki savaş yeni bitmişti. O sırada ben Almanya'da, Berlin'de görev yapıyordum. Televizyonda Sırların bombaladığı bir pazaryerinin görüntüsünü izliyordum. Savaş sırasında pazarda askerlik yapabilecek bir tane bile Boşnak yok idi. Hepsini çoluk çocuk, kadın, yaşlı 40 kişi ölmüştü. Bu olay beni çok etkiledi. Sadece Müslüman olduğu için bu insanlar öldürülebilir miydi? Kendi kendime "Öznur, hayatın boyunca konfor alanının dışına çıkıp da ne yaptın, çocuklarına, torunlarına anlatabilecek ne hikayen var" diye sordum...

O sırada Bosna-Hersek Devlet Başkanı Aliya İzzetbegoviç, 9. Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'den Bosna'da

bir Türk bankası kurulmasını rica ediyor. Görev de Ziraat Bankası'na düşüyor ve Bosna'da banka kuracak yönetici arayışı başlıyor. O dönemin Genel Müdürü konuyu bana açınca "Ben giderim" dedim...

Nasıl bir ortam buldunuz Bosna-Hersek'te?

1996 yılı başında Bosna-Hersek'e vardığımda, savaş sonrası Saraybosna'yı hummalı yeniden yapılanma çalışmaları içinde buldum. Büyükelçilikler, uluslararası kurum ve kuruluşlar deyim yerindeyse "ekonomi ajani" kaynıyordu. Herkes yeniden yapılanmadan kendi ülkesi, kurumları, şirketleri için pay almaya çalışıyordu. 700 bin nüfuslu Saraybosna'da 120-130 bin yabancı yaşıyordu. Bunların hepsi de en iyi evlerde oturuyor, yüksek kiralar ödüyor, şehrin önde gelen otellerinde, restoranlarında tüketim yapıyorlardı. Dolayısıyla Bosnalılar da bu insanlara gözü gibi bakıyordu. Çünkü onlardan iyi gelir elde ediyorlardı.

İşte o dönemde, bu yabancıların karşılık bulamayan önemli bir ihtiyacını fark ettim. Ellerinde birtakım kartlar var ama kullanacak yer, cihaz bulamıyorlardı. Kartlı ödeme için cihaz, altyapı yoktu. Eskiden bildiğimiz slip makinesi bile yoktu. Yugoslavya zamanında American Exspress bir süre kullanılmış ama 5 yıl süren savaş nedeniyle kesintiye uğramış. Tabii o arada Visa, MasterCard diğer ülkelerde almış yürümüş...

Biz Ziraat Bosna'yı 1997'nin mart ayında açmıştık. Öncesinde de bazı sorunlarla boğuşmak zorunda kaldık. O dönemde güvenliği uluslararası askeri güçler sağlıyordu. Bizse bankanın açılışı için gece gündüz çalışıyorduk. Bir gece uluslararası güçten İtalyan askerleri geldi ve ne yaptığımızı sorup kimlik istediler. Yeşil pasaportumu görünce "Sen ajan mısın, mücahit misin" diye merkeze götürdüler. Sonunda gerçek anlaşıldı da serbest bırakıldık.

Bosnalıların POS'la, ATM'yle, kartlarla tanışması nasıl oldu peki?

Bankayı kurduk, ilk şubeyi faaliyete geçirdik, işler de iyi gidiyor ama bir türlü kârlı yapıya ulaşamıyorduk. Ben de bunun üzerine, bahsettiğim ihtiyaçtan yola çıkarak kredi kart-





ları, POS cihazları ve bunların kullanılabilceği altyapıyı nasıl kurabileceğimizi araştırmaya başladım. “Türkiye’den kimle çalışabiliriz” derken, Ziraat Bankası’ndan eski çalışma arkadaşım İsmet Alver’in oğlu, Verisoft’un kurucusu Onur Alver’i buldum. Aynı zamanda aile dostumuz olan Onur’a, “Öyle çok büyük param yok, bu biraz da misyonerlik, hayır işi olacak” diyerek teklifimi yaptım. Projeyi duyunca çok heyecanlandı. “Tamam abi, masrafları karşılansanız yeter” dedi. Ben de “Zaten öyle fazla masraf olmayacak. Benim evimde birlikte kalırız, birlikte yer içeriz. Gece arkadaş oluruz; gündüz ben işveren sen de çalışan olursun” dedim ve böyle başladık.

İlk iş olarak POS altyapısı üzerinde çalışmaya başladık. Ancak ülkede neredeyse hiçbir sağlam altyapı kalmamış, Otorizasyon (kart bilgilerini doğrulama ve ödeme onayı) yapacak bağlantı sistemi yok. Onur, o dönemde Bosna’da her nasılsa bulunan ve X25 adı verilen hat üzerinden 6 saniyede ful otorizasyon alabilecek kartlı ödeme altyapısını kurmayı başardı.

Ardından Saraybosna’nın en lüks oteli Europe ve eski Galatasaraylı futbolcu Tarık’ın köftesisine ilk POS cihazlarını koyduk. Çünkü bu mekanlara genelde yabancılar geliyor ve onların da kredi kartı vardı. Hatta Tarık, ilk zamanlar komisyon vermemek için POS’un üzerini bezle kapatıp saklıyordu. Sonra kart geçtiği için herkes oraya yönelip ciro artınca daha kârlı olduğunu gördü...

Ziraat Bosna, kendi kredi kartlarını nasıl dağıtmaya başladı?

Bu da o kadar kolay olmadı. Visa, MasterCard gibi ödeme sistemleri, bulunduğu ülkede kart basmayan bankala-

ra kart dağıtma izni vermiyordu. Ancak bizim Bosna’nın kartlı ödeme altyapısını kurmamız, ilk POS cihazlarını ve ilk ATM’yi getirmemiz bir istisna yapmalarını sağladı.

Kartlarımız Türkiye’deki Ziraat Bankası’nın kart merkezinde basılıyordu. Gerekli donanımların bir kısmı Bosna’da, bir kısmı da İstanbul’da bulunuyordu. O dönemde Ziraat Bilişim’de (Ziraat’in eski kart merkezi) genel müdürlük yapan Soner Canko da teknik destek anlamında çok yardımcı oldu. Visa’nın Wap’ine uydular üzerinden ve Türkiye’deki Ziraat Bilişim üzerinden ulaşmamızda başrol oynadı.

Kart pazarına çok iddialı girdik ve pek çok ülkede örneği olmayan fotoğraflı kredi kartlarını vermeye başladık. Bunu gören hükümet üyeleri çok şaşırıldı ve bunun kimlik yerine geçebileceğini söyleyip herkese dağıtılmasını istediler. Bir süre sonra öyle bir hale geldi ki kredi kartını gösterenlerden pasaport bile sormuyorlardı gümrükte. Neredeyse kimlik yerine geçmişti. Bir anda 25 bin Visa kartı dağıttık küçük bir coğrafyada. Bankamızın kârlılığı yüzde 200 arttı.

Ziraat Bosna, bu altyapıyı kurunca ülkedeki resmi kurumların yanı sıra uluslararası kurum ve kuruluşlar da tüm hesaplarını bize taşıdı. Bankanın kârı 500 bin 1 milyon KM’lerden birden 5 milyon KM’lere (1 EURO = 1.95583 KM) çıktı. Ziraat Bosna, bugün 30’a yakın şubesi olan koskoca bir banka oldu.

Ardından Yunanistan maceranız başladı. Ondan da kısaca bahsedebilir misiniz?

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu, Bosna-Hersek’te birkaç etkinliğe katılmıştı. Tanışma fırsatı bulmuşuk. Bosna’da yaptıklarımızdan çok etkilenmiş. Hiç haberim

olmadı, Yunanistan'da bir Türk bankası kurulmaya karar verince Rifat Bey beni önermiş. Yıl 2007. O dönemde ben de Türkiye'ye dönmüş ve Ziraat'te bireysel pazarlama daire başkanı olarak görev yapıyordum. 3 ay geçmişti ki Can (Akın Çağlar) Bey geldi ve "Öznur gel, Yunanistan'a gidiyoruz" dedi... Yunanistan'da de çok zorluklarla, engellerle karşılaştık. 18 milyon Euro sermaye karşılığı Yunan bankasına yattı ama 6 ay kadar bizi oyaladılar. Sonunda direnci kırıp 2008'de Atina'da ilk şubeyi açmayı başardık. Ardından Gümüllüce, İskeçe ve Rodos'ta Ziraat Bankası şubeleri kuruldu. İlk yılımızda Bau Trakya'da 12 milyon Euro kadar mevduat toplamayı başardık. Orada da kart işine soyunmuştuk ki kriz patladı...

Verisoft'la yollarınız yeniden nasıl kesişti?

Yunanistan'da 5 yıl kadar görev yaptıktan sonra yeniden Türkiye'ye dönmüştüm. Ziraat Bankası Şişli Şubesi'nde 10 ay kadar çalıştıktan sonra 2014'te emekli olup Bosna'da yaşamaya karar verdim. Eşim Bosnalı ve sonuçta Bosna vatandaşydım. Böylece Ziraat'teki 34-35 yıllık kariyerim sonlanmıştı.

Bosna'da yaşamımı sürdürüp; roman okuyacak, hatıralarımı yazacaktım. Böyle 1.5-2 yıl kadar emekli hayatı

yaşadım. Sonra Onur'un ısrar ve teşvikleriyle yeniden Türkiye'ye döndüm.

Peki Verisoft'ta neler yapacaksınız?

Verisoft, Türkiye'nin en önemli teknoloji şirketlerinden biri. 30 yılı aşkın köklü bir geçmişe sahip. Bu şirketi bir 30 yıl daha, hatta yüzyıllarca yaşatacak bir yapı oluşturmayı düşünüyoruz. Çalışanların proje ortağı olacağı, çalışan memnuniyetinin, çalışanın şirkete bağlılığının artacağı bir yapı kurguluyoruz. Verisoft bir aile gibi; dolayısıyla aile mirasını üyeleri arasında paylaşmayı istiyor. Şimdilik daha fazla ayrıntı vermeyim ama biz bu modeli "Verisoft'u uzun yıllar yaşatacak model" olarak adlandırıyoruz.

Yeniden yapılanmanın yanı sıra 30 yılı aşkın bankacılık deneyimi Verisoft'un ürün ve hizmetlerinin bankalarla, bankacılık servisleriyle buluşması için de kullanacağım. Yani bir şekilde Verisoft ürün ve hizmetlerinin pazarlanmasında da rol alacağım. Bir banka genel müdürünün, bankanın nelere ihtiyacı olur önceden görüp Verisoft'un ona göre ürün ve hizmet geliştirmesi için çalışacağım. Bu yeniliklerin çok daha geniş kitlelere tanıtılıp daha geniş alanlarda kullanımını sağlamak da görevlerim arasında olacak. ☺

VERISOFT'UN YENİ PROJELERİ

BluePay Onur

Alver, sürekli yenilik, yeni ürün ve hizmet geliştirme peşinde. Bluetooth teknolojisine dayalı BluePay de bunlardan biri. Şu anda bu



çözümün saha testleri yapılıyor. Alver, Türkiye'nin en büyük akaryakıt istasyon zincirlerinden biriyle çalıştıklarını anlatıyor. Filo takibini kolaylaştıran, akaryakıt alımlarını çok daha pratik hale getiren BluePay, BKM Express, BonusFlaş gibi ödeme uygulamalarıyla eşleşerek bireysel kullanıma da imkan veriyor. Kolayca monte edilebilen BluePay, aracın tüm bilgisayar bilgilerini alıp mobil cihazlara aktarabiliyor. Yağ basıncı, hararet gibi bilgiler görülebiliyor. Bu sayede önceden araçta oluşabilecek arızalar tespit edilebiliyor. Filo takibi yapılabilir, sigorta şirketleri olası bir kazada aracın son 15 dakika içerisindeki tüm hareketlerini; hızlanmasını, fren mesafesini vb saptayabiliyor. Alver, "araçların kara kutusu" olarak adlandırdığı bu ürünle yapılabileceklerin sınırı olmadığını vurguluyor.

iSafe Verisoft'un iSafe isimli "mobil bankacılık" çözümü ise 10 dakikadan kısa bir sürede tablet üzerinden banka hesabı açılması, banka ve kredi kartının basılıp

teslim edilmesini sağlıyor. Bürokrasiyi, kağıt kullanımını büyük ölçüde azaltan bu yeni uygulama Kuveyt'te Gulf Bank tarafından kullanılmaya başlanmış bile. Yurtdışının yanı sıra Türkiye'deki bazı bankalarla da bu çözüm için görüşmeler sürüyor. iSafe'i "iPad bankacılığı" olarak da tanımlamak mümkün. Çözümün temassız özellikli android versiyonu ise Doğu Müşteri Sistemleri'yle işbirliğiyle geliştirilmiş durumda.

UPT Verisoft'un bir başka yeni çözümü, UPT (unattended payment terminal) olarak adlandırılıyor. Başta vending (yemek içecek otomatları) makineleri olmak üzere birçok alanda kullanılan otomatlara, otopark girişlerindeki cihazlara yerleştirilebilen bu aparat, temassız temassız kredi kartlarıyla, NFC özellikli akıllı telefonlarla ödeme yaptırabiliyor. Verisoft bu aparatı, 26 bankanın kartlarıyla ödeme imkanı veren TechPOS çözümüyle birlikte sunuyor.

Akıllı PIN Pad Verisoft, PC POS olarak da adlandırılan ve genelde marketlerde, giyim mağazalarında kullanılan yeni nesil yazarkasalara GMP3 protokolüyle bağlanan akıllı PIN pad'ler de geliştirdi. BKM'deki testleri başarıyla geçen ve gerekli sertifikaları alan bu cihaz, "tak-çalıştır" kullanıma hazır durumda. Akıllı PIN pad'ler, yine BKM TechPOS çözümü içinde, temassız özellikli ve akıllı telefonlarla ödeme yapmaya uygun olarak sunuluyor.





**Feridun
Yuğaç**

POS A.Ş'den büyük ÖKC dönüşüm hamlesi

GİB onayını alan POS A.Ş, 120 milyon dolarlık bilgisayar bağlantılı yazarkasa dönüşüm pazarına Toshiba marka cihazlarıyla iddialı bir başlangıç yaptı. POS A.Ş. Genel Müdürü Feridun Yuğaç, “Hedefimiz piyasadaki 45 bin cihazımızı yeni nesil ÖKC’ye dönüştürüp, aynı zamanda yeni fırsatlara bakıp, pazar payımızı artırmak” diyor...

Türkiye'nin ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) değişim ve dönüşümü yarım milyar doların üzerinde yeni bir pazar oluşturdu. Başta yerli ve yabancı ÖKC üreticileri olmak üzere birçok kesimin iştahını kabartan bu pazarın yazarkasa POS ayağıyla ilgili gelişmelere PSM’de sıkça yer veriyoruz. 2013 yılında başlayan ve mobil (seyyar) olarak kullanılan EFT POS cihazlarının yeni nesil yazarkasa POS’larla dönüşümünü öngören süreç önemli ölçüde tamamlandı.

Masaüstü kullanılan klasik yazarkasaların değişimi içinse cirolarına göre işletmelere, kademeli olarak 2016 sonuna kadar süre tanındı. Ağırlıklı olarak hazır giyim mağazaları, marketler, yeme-içme mekanları, sinema salonları gibi

yerlerde kullanılan bilgisayar bağlantılı yazarkasalar içinse ciroya bağlı olmaksızın 1 yıllık ek süre verildi.

Bilgisayar bağlantılı yazarkasa pazarında dört büyük markanın cihazları rekabet ediyor. Bunlar Inter, NCR, Toshiba (POS A.Ş.) ve Wincor Nixdorf. Şu sıralar bu firmalar, harıl harıl piyasadaki bilgisayar bağlantılı yazarkasalarını yeni nesil ödeme kaydedici cihazlara çevirmek için çalışıyor. POS A.Ş. Genel Müdürü Feridun Yuğaç ile de bu yoğun dönemde bir araya gelip şirketinin yeni döneme ilişkin hedeflerini ve pazarın durumunu konuştuk...

120 milyon dolarlık pazar

Feridun Yuğaç, Türkiye çapında yaklaşık 1.6 milyon adet POS ve yazarkasanın yeni nesil ödeme kaydedici cihaza

dönüşmesi gerektiğini belirterek başlıyor söze. Bu dönüşümün 550-600 milyon dolarlık yeni bir pazar yarattığına dikkat çeken Yuğaç, POS A.Ş. ve rakiplerini ilgilendiren 120 bin adetlik bilgisayar bağlantılı yazarkasa pazarının, cihaz başına ortalama 1.200 dolarlık dönüşüm maliyetiyle yaklaşık 120 milyon dolara işaret ettiğini vurguluyor. Yuğaç, şu anda piyasada yaklaşık 45 bin adet Toshiba marka bilgisayar bağlantılı yazarkasa kullanıldığını söylüyor. POS A.Ş. geçen yılın ekim ayında TÜBİTAK ve Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan (GİB) onay alır almaz müşterileri için yazarkasa dönüşümüne başlamış. Feridun Yuğaç, "Özdilek, D&R, gibi markaların zincir mağazalarındaki dönüşümü şimdiden yaptık" diyor.

3 bin 900 müşteri, 11 bin lokasyonda kullanıyor

Toshiba marka bilgisayar bağlantılı yazarkasalar, POS A.Ş'nin 3 bin 900 müşterisinin 11 bine yakın lokasyonunda kullanılıyor. Yuğaç, 3 bin 900 müşterinin 120'sine doğrudan kendilerinin ürün ve hizmet sunduğunu anlatıyor. Bunlar arasında market, hazır giyim, restoran, sinema salonu gibi alanlarda zincir mağazaları bulunan büyük işletmeler göze çarpıyor. Şirket, diğer müşterilerine ise biri KKTC'de olmak üzere 10 çözüm ortağıyla ulaşıyor.

POS A.Ş'nin çözüm ortakları, donanım ve yazılımı kurulu olarak müşterilere ulaştırıyor. Yuğaç, sadece yeme-içme sektörüne yönelik kendi yazılımı bulunan bir çözüm ortağına sadece donanım verdiklerini anlatıyor.

POS A.Ş. satış sonrası teknik destek, bakım onarım konusunda da güçlü bir ağa sahip. Feridun Yuğaç, 35 ildeki 44 lokasyonda 250 teknik servis görevlisiyle hizmet verdiklerini anlatıyor. Yuğaç, "Tüm Türkiye'ye kapsayacak bir teknik servis, bakım onarım, destek ağına sahibiz" diyor.

"Cihaz başına dönüşüm maliyeti yüksek değil"

Peki işletme sahipleri, mükellefler için bilgisayar bağlantılı yazarkasaların değişim ve dönüşümü ne kadara mal oluyor? Feridun Yuğaç, mevcut bir cihazın yeni nesil ödeme kaydedici cihaza dönüşüm maliyetinin ortalama 1.200 dolar olduğunu anlatıyor. Tabii cihazı dönüştürmekle iş bitmiyor. Yuğaç, "Bu cihazların mali hafıza ömrü 10 yıl. Bu



süre boyunca yedek parça buldurmanız gerekiyor" diyor.

Bu açıdan bakınca dönüşüm maliyetinin yüksek bir rakam olmadığını düşünen Yuğaç, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Cihazlarımız kapasite, kafa ömrü, işlevsellik gibi konularda küçük cihazlarla mukayese edilemez avantajlara sahip. Örneğin, Özdilek'te 1994 yılında kurduğumuz cihazlar bile hala tıkr tıkr çalışıyor. Bu işte ürünün yanı sıra hizmet kalitesi, destek de çok önemli."

Toshiba marka yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar, gelecekte oluşabilecek ihtiyaçlar göz önünde bulundurularak; temassız, mobil ödemeler gibi yeni teknolojilere uygun özelliklerle donatılmış olarak müşteriye sunuluyor. ☹

5 MİLYON DOLARA GÜVENLİ VERİ MERKEZİ (TSM) KURUYOR

POS A.Ş, 1993 yılında IBM bünyesinde kuruldu. Öncesinde 14 yıl kadar IBM'in finans bölümünde yöneticilik yapan Feridun Yuğaç, kuruluşundan itibaren POS A.Ş'de Genel Müdür olarak görev yapıyor. 2012 yılı POS A.Ş. için önemli bir dönüm noktası oldu. O tarihte şirket, Toshiba tarafından satın alındı. IBM, bu satışla marka ve çalışanların yanı sıra Amerika'daki Ar-Ge merkezi ve Macaristan'daki üretim fabrikasını da Toshiba'ya devretti. Yuğaç, yeni nesil ödeme kaydedici cihaz projesinde doğru ürün geliştirilmesi için Amerikan, Arjantinli ve Türk mühendisler tarafından çalışmalar

yapıldığını anlatıyor. Yazılımlarsa POS A.Ş. bünyesindeki Türk yazılım geliştiriciler (developer) tarafından Türkiye'de geliştiriliyor. POS A.Ş. şu sıralar bir yandan da kendi güvenli veri merkezini (TSM) kuruyor. Feridun Yuğaç, yeni nesil ödeme kaydedici cihaz çözümünün en önemli bileşenlerinden bir olan TSM'e de çok önem verdiklerini ve bu yatırımın yedek merkezle birlikte 5-6 milyon dolar civarında maliyet oluşturacağını öngörüyor. Yuğaç, bu konuda IBM'le çalıştıklarını; IBM'in İstanbul ve İzmir'deki merkezlerinde konumlandırılan TSM'in tüm donanımlarının POS A.Ş'ye ait olacağını belirtiyor.

Yazarkasanızı gözetleyen birileri var!

Profilo Terminal Yönetim Sistemi, uzaktan yönetimle mükelleflerin yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla ilgili mali yükümlülüklerini kesintisiz, kolay ve en güvenli şekilde yerine getirmesini sağlıyor. Bu sistemin asıl avantajı ise Profilo Ödeme Sistemleri müşterilerine sunulan katma değerli hizmetlerde ortaya çıkıyor..



Profilo Ödeme Sistemleri tarafından geliştirilen Profilo Terminal Yönetim Sistemi (P-TSM), mükelleflere birçok katma değerli hizmet sunuyor. P-TSM sayesinde yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar yönetilerek; uzaktan yazılım güncellemesi, uzaktan parametre yüklenmesi, Gelirler İdaresi Başkanlığı (GİB) ile etkin iletişim kurulması gibi standart gereksinimler kolay ve yüksek güvenilirliğin ortasında karşılanabiliyor. Profilo Ödeme Sistemleri Bilgi Teknolojileri ve Ürün Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ümit Karakaş, "Bu terminal yönetim sistemini, iş ortaklarımız ve mükelleflere en iyi katma değeri yaratacak şekilde ve Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın istediği güvenlik standartlarına uygun olarak, büyük yatırımlarla hayata geçirdik" diyor.



Ümit Karakaş

İster anket yap, ister fiş altına kampanya yaz

Profilo Ödeme Sistemleri'nin geliştirdiği bu uzaktan erişim teknolojisi sayesinde örneğin, Maliye Bakanlığı herhangi bir değişiklik talep ettiğinde, mükellefin işini durdurmadan, ekstra maliyet yaratmadan, kolay bir şekilde cihaz üzerinde ilgili güncellemeler yapılabilir. P-TSM ayrıca, Profilo Ödeme Sistemleri'nin büyük kurumsal firmalardan mikro işletmelere kadar farklı ölçeklerdeki tüm müşterileri için katma değerli servisler sağlıyor. Karakaş, mükelleflerin ihtiyaçlarına göre değişen, esnafın işini kolaylaştıran ve hızlandıran bu uygulamaların en sık kullanılanları hakkında şu bilgileri veriyor:

Z raporu aktarımı: Mükellefin Z raporları, istenilen sürede XML ya da XLS gibi kolay kullanılabilir formatlarda gönderilerek, otomatik olarak kullanılan muhasebe programına aktarılıyor ve muhasebe departmanında harcanılan zaman ve olası hataların önüne geçiliyor.

Fiş detayı aktarımı:

Z raporundan daha detaylı olarak alınan bu rapor yine istenilen formatta alınarak, mükelleflerin tüm noktalarındaki satışlarını istenilen süre aralığında görmesi sağlanıyor.

Tutar sorgulama: Mobil kullanılan yazarkasa POS'larla müşteri tarafından merkeze gönderilen talebin tutarını

teslimat anında görmesini ve doğrulamasını sağlayan servis, aynı zamanda yapılan tahsilat bilgisini de merkeze göndererek talep ile satış fişinin müşteri tarafında eşleştirilmesini sağlıyor.

Lokasyon bilgisi: Tespit edilen mobil yazarkasa POS'un lokasyonu, mükellefe isterse fiş kesme gibi belli bir işlem anında ya da belli bir frekansta sürekli olarak bildirilebiliyor.

Anket uygulaması: Müşteriye merkezden belirlenen birkaç soruyu sormayı ve bunlar için çoktan seçmeli cevaplar girmeyi sağlayan uygulamayla firmalar çok değerli bilgilere anlık ve güvenilir olarak ulaşabiliyor.

Bunlara ek olarak, teslim süresi bildirme, fiş altı kampanya kodu basma, uzaktan PLU ve kasiyer yönetimi, Amex ve benzeri kartlara banka özel indirimi gibi diğer birçok entegrasyon uygulaması, Profilo Ödeme Sistemleri'nin müşterileri tarafından işlerini kolaylaştırmak için kullanılıyor.

Lider markalara çözüm sunuyor

Profilo Ödeme Sistemleri, yeni nesil ödeme kaydedici cihazların hayatımıza girdiği 2013 yılından bu yana katma değerli servisleri yazarkasalara entegre ederek mükelleflere sunuyor. Ümit Karakaş, "HoReCa (otel-restoran-kafe) sektöründen Dominos, McDonald's, Burger King, KFC, Little Ceasers gibi fast food zincirleri; d.ream, The House Cafe gibi restoran zincirleri; Pelit, Kahve Dünyası gibi kafe ve pastaneler ile perakende sektöründen Migros, Carrefour gibi lider markalar, kapıda ve masada ödemeler için bizim cihazlarımızı kullanıyor" diyor.

Profilo Ödeme Sistemleri, müşterilerine bu tür katma değerli servisleri en kapsamlı şekilde ulaştırabilmek için Logo, Mikro, Nebim gibi Türkiye'nin önde gelen ERP (kurumsal kaynak planlama) yazılım firmalarıyla birlikte çalışıyor.

Yedek merkez Ankara'da kuruldu

Öte yandan, Profilo Terminal Yönetim Sistemi'nin ilk yedek merkezi de Ankara'da açıldı. Ümit Karakaş, Profilo Ödeme Sistemleri'nin kurduğu bu yedek merkez, dünyanın en prestijli güvenlik sertifikası olarak kabul edilen PCI-DSS belgesini sektöründe alabilen ilk firma olduğunu vurguluyor.



Ödeme sistemleri ekosisteminde yeni açılımlar



Pelin Güven
Bankalararası Kart Merkezi
Strateji ve Bilgi Yönetimi Direktörü

Teknolojinin baş döndüren hızı, tüm dünyada finansal servisler alanında büyük bir değişime yol açıyor. Özellikle alternatif ödeme yöntemleri sunan fintech'ler de bu değişimde önemli bir rol oynuyor. Uzun yıllar boyunca bankaların verdiği finansal hizmetlerin, düzenleyicilerin desteğiyle banka dışı kurumlara açılması bu yapısal değişimin sürükleyicisi oldu.

Ödeme sistemlerinde "alternatif ödeme sağlayıcısı" olarak da nitelendirilen farklı alanlarda faaliyet gösteren farklı oyuncular ve uygulamaların pazarda yayılmaya başladı. Apple Pay, Google Wallet, Facebook Messenger gibi büyük teknoloji firmalarından Square, LevelUp, Kash gibi başarılı ödeme start-up'larına; PayPal, Venmo gibi kişiden kişiye para transferi servisi sağlayıcılarından elektronik fon transferi için önyüz olarak çalışan Knox Payments gibi uygulamalara; Stripe, Plaid gibi uygulama önyüzlerine ve daha pek çok kuluçka aşamasındaki start-up'a kadar oyuncular çok çeşitli.

Önümüzdeki dönemde mobil ödemelerin hızla yaygınlaşacağını, kişiden kişiye ödeme pazarının 2019'da 17 milyar dolara geleceğini öngören raporlar* ödemeler pazarındaki hareketliliğin kolay kolay durulmayacağına işaret ediyor.

Düzenleyicilerin beklentisi, alternatif ödeme yöntemleriyle rekabetin artması ve bunun son kullanıcıya sunulan servislerde yüksek kalite, düşük fiyat olarak yansması. Ancak sektör uzmanları arasında, ödeme işlemi esnasında kullanılan finansal bilgilerin gizliliği ve güvenliğinin yeterince kapsanmadığı tartışmaları yaşanıyor.

Bankalar çok uzun süredir bu ödeme hizmetlerini veriyor. Ancak yeni oyunculara kıyasla bankalar gizlilik ve bilgi güvenliği konularında kapsamlı düzenlemelere, sürekli denetime ve düzenlemeler uygulanmadığı takdirde sıkı yaptırımlara tabiler. Alternatif ödeme sağlayıcılar ise ancak bir siber güvenlik açığı fark edilip bundan zarar gördüklerinde veri güvenliği ihmalinden dolayı cezayla karşı karşıya kalıyorlar. Çünkü bankaların tam tersine alternatif ödeme sağlayıcılar, düzenli regülatör denetimine ve denetim bulgularına uyum konusunda nispeten daha sert kurallara tabi

değiller. Bu düzenli incelemelerin olmaması da alternatif ödeme sağlayıcıları güvenlik açıklıklarına karşı daha korunmasız kılıyor. Sonuçta tüm dünyada, fonksiyonel olarak benzer aktiviteler yapan banka ve banka dışı kurumların benzer düzenleme kurallarına tabi olması gerekliliği tartışılıyor.

Türkiye yakın takipçi

Türkiye'de finansal hizmetler konusunda zamanla ihtiyaçlar doğrultusunda oluşmuş güçlü bir mevzuat var. Ödeme sistemleri konusunda global gelişmeleri yakından takip eden düzenleyiciler, 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun"u hayata geçirdi. Bu kanunla birlikte TCMB sistemlerin sağlıklı çalışmasını sağlarken, BDDK da banka dışı kurumların sektöre girmesini sağlayacak temel kuralları belirledi. Kanun hazırlıkları yapılırken global düzeydeki tartışmalara benzer konular gündeme getirilmişti. Tartışmaların temel noktası, kanun kapsamına giren ödeme hizmetlerinin bankalar tarafından uzun yıllardır veriliyor olması ve bankaların bu hizmetlerde dahil olmak üzere farklı perspektiflerde düzenlemelere tabi olmasının getirdiği yükümlülüklerin piyasaya yeni giren oyuncular için de geçerli olması gerekliliği yönündeydi. Tartışılan bu konular birkaç ana başlıkta toplanmıştı:

- **MASAK mevzuatı:** Suç gelirlerinin aklanmasını önlemeye yönelik mevzuat hükümleriyle bankalara, halihazırda verilmekte olan ödeme hizmetlerinde kimlik tespiti yapılması, şüpheli işlem bildiriminde bulunulması gibi çeşitli yükümlülükler getirilmişti. İlgili mevzuatın, yeni lisans alacak olan e-para ve ödeme



“ *Alternatif ödeme sağlayıcıları da bankalar gibi gözetim ve denetime tabi olmalı mı olmamalı mı? 6493 sayılı kanun dünya için örnek model olabilir mi?* ”



kuruluşlarının verdikleri ödeme hizmetlerinde ise bankaların tabi olduğu düzenlemelerle aynı nitelikte olup olmadığı önemli bir tartışma konusuydu.

• **İç denetim mekanizması:** İç denetim, iç kontrol ve risk yönetimi olarak tanımlanan iç sistemler, kuruluşların iş yapış ve karar alma süreçlerine katma değer katıyor. Bankaların iç sistemler konusunda uyum sağlaması gereken detaylı bir mevzuat bulunuyor. Bu detaylı mevzuat, bankaların operasyonel maliyetleri içerisine önemli bir kalem olarak ekleniyor. Sisteme yeni girecek olan banka dışı kuruluşlar için iç kontrol ve risk yönetimini tanımlanırken iç denetim mekanizmasına yer verilmeyordu. Tanımlanan iç kontrol ve risk yönetimi ise bankaların tabi olduğu mevzuattan farklıydı. Bunun sonucunda banka dışı kuruluşların belirli düzenlemelerden kapsam dışı kalması, bankalarda operasyonel maliyet olarak yer alan bu kalemlerin maliyet oluşturmamasına, aynı hizmeti veren bankalar karşısında fiyat avantajı sağlanmasına ve sonuçta hizmet/ürün fiyatlamasında haksız rekabet avantajına neden olabileceği üzerinde durulmuştu.

• **Bilgi sistemlerinin yönetimi ve denetimi:** 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'na tabi olan bankalar ile 5464 sayılı kanuna tabi kuruluşların faaliyetlerinin ifasında kullandıkları bilgi sistemlerinin yönetiminde esas alınacak asgari usul ve esaslar BDDK tarafından yayımlanan "Bankalarda Bilgi Sistemleri Yönetiminde Esas Alınacak İkelere İlişkin Tebliğ" (İlkeler Tebliği) ile düzenlendi. "İlkeler Tebliği" bilgi sistemleri süreçlerini iş süreçlerinin tamamlayıcısı olarak görüyor ve bilgi sistemleri süreklilik planının iş sürekliliği yönetimi ve planının bir parçası olarak tanımlıyor. Bunun sonucunda da bankalarda iş süreçleri de bağımsız denetim kapsamına giriyor. 6493 sayılı kanunun alt düzenlemesi olarak yayınlanan "Ödeme Kuruluşları Ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemlerinin Yönetimine ve Denetimine İlişkin Tebliğ"de temel olarak bilgi sistemleri bağımsız denetime tabi olurken, iş faaliyetinin temelini oluşturan kritik iş süreçlerinin denetim kapsamında yer almadığı savunuluyordu.

Düzenlemenin getirdiği açılımla banka dışı kurumların sisteme girmesi, son kullanıcılara sunulan hizmetlerin çeşitlenmesi, finansal erişimin artırılması ve nakitsiz ödemelerin artması için önemli bir fırsat olabileceği düşünülüyor. Bankaların geniş müşteri ve ürün yelpazesi nedeniyle yükledikleri riskler ve katlandıkları yüksek maliyetler karşısında her zaman ulaşamadıkları bir müşteri kitlesi söz konusu. Banka dışı kurumlar bu potansiyeli görüp doğru ürün ve çözümlerle, daha az maliyete katlanarak bu müşterileri finansal sisteme dahil edebilir. Nitekim global konjonktürün yanı sıra BDDK'nın düzenlemelerinin de bu amacı desteklediği belirtiliyor.

İhtiyaçlar yeni düzenlemeler gerektirebilir

Evet, dünyada bankaların, tabi oldukları mevzuatlar göz önüne alınarak benzer hizmeti veren ödeme ve elektronik para kuruluşlarına karşı haksız rekabete uğradıkları tartışılıyor. Türkiye'de ise BDDK, bu konuda sadece kanun,

yönetmelik ve tebliğlerle ilerlemiyor. Bugüne kadar bankalarda yapılan gözetim ve denetimler de bu yönde yapıyordu.

Önümüzdeki dönemde de yeni oyuncuların iş hacminin artmasıyla BDDK'nın yapacağı denetim ve gözetimler yeni gerekliliklerin ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Tıpkı bankacılık mevzuatının son 20 yılda geçirdiği süreç gibi...

Burada unutulmaması gereken, artık dünyanın çok daha hızlı değiştiği, son kullanıcıyı ve pazarı koruyacak tedbirlerin de bu hızı yakalaması gerekeceğidir.

ÖZET

Dünyada bankaların, tabi oldukları mevzuatlar göz önüne alınarak benzer hizmeti veren ödeme ve elektronik para kuruluşlarına karşı haksız rekabete uğradıkları tartışılıyor. Türkiye ise bankacılık mevzuatının son 20 yılda geçirdiği süreç ve BDDK'nın düzenleme, gözetleme ve denetleme deneyimi sayesinde bu konuda öncü bir rol üstleniyor.



* The Clearing House Ensuring Consistent Consumer Protection for Data Security: Major Banks vs Alternative Payment Provider



**Emin Can
Yılmaz**

Adalet sektörünün ödeme devi: **Türk Elektronik Para**

AdaletKart, BaroKart, EasyKart gibi ürünleriyle Adalet Bakanlığı ve Türkiye Barolar Birliği üyelerine ödeme hizmeti veren Türk Elektronik Para, bugüne kadar 2 milyar TL'nin üzerinde işleme aracılık etti. Yönetim Kurulu Başkanı Emin Can Yılmaz, "Hedefimiz 2017 yılı sonunda 10 milyar TL'ye ulaşmak" diyor...

ESİN GEDİK

A nkara merkezli Turuncu Holding, ödeme dünyasının gizli devlerinden. BDDK'dan "elektronik para kuruluşu" lisansı alan Türk Elektronik Para'nın da sahibi olan Turuncu Holding, yüz binlerce üyesi olan Adalet Bakanlığı ve barolara hizmet veriyor.

Turuncu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Emin Can Yılmaz, 2001 yılında yazılım sektöründe faaliyet göstermek üzere kurulan Random Yazılım'la faaliyete başladıklarını, 2005 yılında da kiosk, kart okuyucular, turnike ve geçiş sistemleri alanında donanım hizmeti veren Teknomedya Bilişim'i kurarak şirket sayısını artırdıklarını anlatıyor. Şirket sayısı ve faaliyet gösterilen alanların artmasıyla 2008 yılında holdingleşme kararı aldıklarını belirten Emin Can Yılmaz, grup şirketlerinin ihtiyaçlarının merkezi yönetimle karşılanması ve profesyonel şekilde yönetilmesi amacıyla böyle bir adım atıldıklarını ifade ediyor.

Eğitim, tasarım, inşaat gibi farklı alanlarda faaliyet göstermesine karşılık Turuncu Holding'in ana faaliyet alanı, ön ödemeli kart sistemlerinin geliştirilmesi, güvenliğinin sağlanması, tüm işlemlerinde yazılım altyapılarının oluşturulması, elektronik para finansal faaliyetlerinin yürütülmesi, dağıtım ve destek hizmetine kadar tüm süreçlerinin sağlanması şeklinde belirlenmiş durumda.

Yılmaz, "Halen başta Türkiye Barolar Birliği ve Adalet Bakanlığı olmak üzere önemli kurum ve kuruluşlara ön ödemeli akıllı kart sistemleri, elektronik para ödeme ve elektronik tahsilat kollarında hizmet veriyoruz" diyor.



E-para, sanal POS ve para transferi bir arada

Turuncu Holding'in 2014 yılında kurulan iştiraki Türk Elektronik Para, "elektronik para" kuruluşu olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Yılmaz, şirketin BDDK faaliyet izniyle birlikte elektronik para ihraç edebilir hale geldiğini, özel ve kamu sektörüne sanal POS çözümleri, fatura ödeme hizmetleri, yurtiçi ve yurtdışı para transferi hizmetleri sunabildiğini belirtiyor.

Türk Elektronik Para bünyesindeki TurkPOS çözümüyle, e-ticaret sitelerine sanal POS hizmeti veriliyor. TurkVezne ile fatura ödemeleri, TurkTahsilat ve TurkÖdeme ile ödeme hizmeti sağlanıyor. Elektronik para ihracı kapsamında ise Param, BaroKart, AdaletKart, EasyCARD ve PlatinCard markaları kullanılıyor.

310 bin müşterisi var

Emin Can Yılmaz; BaroKart, AdaletKart ve BYS PlatinCard ürünlerinin 310 bin kullanıcısı olduğunu ve bugüne kadar 2 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmine ulaştıklarını vurguluyor. Yılmaz, "Hedefimiz 2017 sonu itibarıyla 10 milyar TL elektronik para ihraç etmek. Bu kartlarla üyelerimiz, sektörlerinin lideri markalarda ayrıcalıklı hizmet alabiliyor, alışverişlerini indirimli olarak yapabiliyor. Kartlarımız; temassız çip, temassız çip, manyetik şerit ve QR koda sahip, bu sayede entegrasyon yapılmak istenen her alanda dış sistemlerde tanımlanabiliyor" diyor.

Türk Para, Akıllı Avukat Kimlik Kartı ile elektronik cüzdanı birleştiren proje olan BaroKart üzerinden yaklaşık 1 milyar TL ödeme işlemi gerçekleştirilmiş. Yılmaz, Türk Elektronik Para'nın ürünlerinden biri olan Param'ın, 1

Ekim 2015'ten bu yana 288 bin 590 kişi tarafından 16 milyon 478 bin 836 adet işlem için kullanıldığını, toplam 1.8 milyar TL'lik işlem hacmine ulaşıldığını vurguluyor.

Emin Can Yılmaz, adalet personeli ve baro mensuplarına verdikleri hizmetlerin kendileri açısından önemli bir deneyim olduğunu düşünüyor. Yılmaz, farklı müşteri profiline hizmet verme çalışmalarının sürdürdüğünü belirtiyor ve bugüne kadar edindikleri deneyimin bu yolda işlerini çok daha kolaylaştıracağına inanıyor. ☹



TURUNCU HOLDİNG'İN İŞTİRAKLERİ

Random Yazılım: 2001 yılında kuruldu. Yazılım sektöründe faaliyet gösteriyor.

Teknomedya Bilişim: 2005 yılında kuruldu. Bilgisayar, kiosk, kart okuyucular, turnike, geçiş sistemleri gibi donanım sektöründe faaliyet gösteriyor.

Teknoform Basım Yayım: 2007 yılında kurulan şirket, grafik tasarım, basım, yayın ve iç-dış ticaret sektöründe faaliyet gösteriyor.

Bir Dünya Eğitim: Eğitim hizmeti veren şirket, 2013 yılında kuruldu.

ZirveKent Yapı: 2014 yılında kurulan şirket, inşaat alanında çalışıyor.

Türk Elektronik Para: 2014 yılında kurulan ve BDDK faaliyet izni olan şirket, finans sektöründe faaliyet gösteriyor.

Türk Finansal Teknoloji: Grubun en genç şirketi, 2016 yılında kuruldu. Finans sektörünün yazılım/donanım ihtiyaçlarını karşılamak üzere Ar-Ge çalışmaları yürütüyor.



2 milyar \$'lık yemek kartı sektörüne 'milli oyuncu' geliyor

Türkiye Lokantacılar Federasyonu, yanına Odeabank ve Yemek.Net'i de alarak 2 milyar dolarlık yemek kartı sektörünün yeni oyuncusu oldu. Gusto Kart ve Ahi Kart adlı iki yeni kart çıkaran federasyon, "Hem esnafımız yüksek komisyonlardan kurtulacak hem de vatandaşlarımız daha yüksek indirimlerle yemek yiyip alışverişlerini yapabilecek" diyor...

ESİN GEDİK

Yemek kartı sektörü yeni bir oyuncuya kavuşuyor. Hatta bu oyuncuya sektörün tek "yerli şirketi" diyebiliriz. Son yıllarda hızla büyüyen ve yıllık 2 milyar dolarlık işlem hacmine sahip yemek kartları sektöründe 4 büyük oyuncu var. Bunların dördü de ya tamamı yabancı sermayeli ya da büyük hissedarı yabancı sermaye şeklinde faaliyet gösteriyor. İşte Türkiye Lokantacılar Kebapçılar Pasta-

cular ve Tatlıcılar Federasyonu, bu pazarın yeni oyuncusu olmak üzere kolları sıvadı.

Aslında bu tür bir çalışmanın olduğunu bir süredir duyuyorduk ama bu kadar iddialı bir girişim olmasını beklemiyorduk.

Türkiye Lokantacılar Kebapçılar Pastacılar ve Tatlıcılar Federasyonu Genel Başkanı Aykut Yenice tarafından İzmir'de tanıtımı yapılan "milli yemek kartı"nın adı Gusto

Kart. Aşlında federasyon iki kartın tanıtımını yaptı; müşterilerin kullanacağı Gusto Kart'ın yanı sıra esnafa hizmet verecek olan AHİ Kart... Her iki kart da haziran ayında kullanılmaya başlayacak.

İzmir'deki tanıtım toplantısına Federasyon Başkanı Aykut Yenice'nin yanı sıra projenin ortakları olan Yemek.NET Yönetim Kurulu Başkanı Çelik Ören ile Odeabank yetkilileri katıldı. Toplantıda Yenice, "yerli araba, yerli savunma sanayisi" gibi yerleştirme çalışmaları kapsamında bir ilke daha imza atarak "yerli ve milli yemek kartı"na hayata geçirdiklerini, hem müşterilere hem de esnafa mevcut sistemden çok daha avantajlı hizmet vereceklerini vurguladı.

Hem yemek hem kredi kartı

Gusto ve Ahi Kart'ın çift bakiyeli olduğunu açıklayan Yenice, "Yani bu bakiyelerden birine kontör gibi yemek parası yükleyebilirsiniz. Diğerini ise şahsi hesabınız olarak kullanıp kredi kartı gibi alışveriş yapabilirsiniz. Kısaca Odeabank ve Yemek.NET ile yaptığımız bu işbirliği sayesinde yemek ve kredi kartı tek kartta buluştu" dedi.

Aşlında BDDK'nın çıkardığı yasayla lisans başvurusu yapan yemek kartı şirketleri, kullanıcılarına bu tür hizmetleri vermeye başladı. Bu konuda ilk adımı atan da Multinet Up olmuştu. Şirketin bu konudaki çalışmalarına geçen ay yayınladığımız haberde yer vermiştik. Diğer üç şirketin de buna benzer çalışmaları var ama henüz hayata geçmiş değil. Böylece yeni yasaya uygun hareket eden ikinci şirket Lokantacılar Federasyonu olacak.

"Esnafa nefes aldıracağız"

Aykut Yenice, toplantıda lokantacıların diğer yemek kartı şirketlerine yüksek oranda komisyon ödediklerini hatırlatarak mevcut durumu şöyle özetledi:

"Bu yemek kartı firmaları, esnafımızdan yüzde 10-12 arasında değişen oranlarda komisyon alıyor. Ayrıca POS, kargo, bakım ve benzeri isimlerle birçok para kesiliyor. Bir de esnafımız firmalardan parasını 40 gün sonra alabiliyor. En ufak bir tarih hatasında bile ödeme bir sonraki 40 güne erteleniyor. En küçük esnafımız bile ayda 1-2 bin lira parasını

bu firmalara ödüyor. Ayda 20 bin lira ödeyen esnafımız var. Ama artık bu paralar esnafımızda kalacak."

Esnafın kullanacağı Ahi Kart hakkında da bilgiler veren Yenice, "Ahi Kart projesinde esnafın giderlerini karşılama konusunda kolaylık sağlayacağız. Lokantacılar olarak 400 alt sektörü geçindiren bir sektörüz. Üyelerimiz anlaşmalı noktalardan, işyerlerinin ihtiyaçlarını taksitle alma imkanına sahip olacak. Ayrıca Odeabank sayesinde ihtiyaç kredisi de çekilebilecek. Kart, çift bakiyeli olduğu için hem ticari hem de şahsi olarak kullanmak mümkün" dedi.

"Bütün ustalar toplandı"

Gusto'nun açılışını "Gıdanın Ustaları Toplandı" olarak açıklayan Yenice, bu kartın faydalarını şöyle anlattı: "Gusto Kart sahipleri yüzde 5 ile 50 arasında indirim kazanabiliyor. İnternette de kullanılabilir. Çift bakiyeli olup dünyanın her yerinde geçiyor. Yemek çekleri halen ülkemizde 1.5 milyon kişi tarafından kullanılıyor. Bizim hedefimizse 20 milyon karta ulaşmak. Önceliğimiz öğrenciler, kendileri doldurup alışveriş yapabilecek kesimler. Gusto Kart'ta asla komisyon kayıt ücreti, kargo bedeli, POS makinesi olmayacak. Dükkanlardaki tüm POS makinelerinden geçebildiği için esnaf, kazandığı parayı ertesi gün alabilecek. Ayrıca ilk 6 ay boyunca kayıt olanlardan yaptırım bedeli almayacağız. 6 ayın sonunda ise günde 5 TL'den aylık 150 TL kullanım ücreti alacağız."

Belediyeler de kullanabilir

Gusto Kart'ın sadece şirket çalışanlarınca restoran ve kafelerde değil, birçok kesim tarafından da kullanılması hedefleniyor. Şu anda Türkiye'de toplam 1.5 milyon kişinin bu kartları kullandığını belirten Aykut Yenice, hedeflerinin 20 milyon karta ulaşmak olduğunu vurguladı. Yenice, "Öğrencilere, yurtlara, belediyelerin gıda yardımı yaptığı vatandaşlarımıza da bu kartları vermek istiyoruz. Örneğin belediyeler dilerse gıda yardımı yapmak yerine içinde belli limitte para yüklenmiş bu kartları, durumu iyi olmayan vatandaşlara dağıtabilir. Yurtlarda kalan öğrenciler için de özel bir program hazırlıyoruz" dedi. ☹

5 MİLYON DOLARLIK YATIRIM YAPILDI

Gusto Kart ve Ahi Kart'ın iki ayrı ortağı var. Bunlardan biri Odeabank, diğeri ise BDDK'dan elektronik para kuruluşu lisansı alan Yemek.NET. Projenin ana yatırımcısı da aşlında bu şirket. Aykut Yenice, Yemek.NET'in bu proje için 5 milyon dolarlık bir yatırım yaptığını açıkladı. Kartlara Akbank, Halk Bankası gibi bankaların tüm ATM'leri ve üye işyerlerinin yanı sıra mobil uygulama üzerinden de yükleme yapılabilecek. Kullanılan hacimden İzmir Lokantacılar Odası ile Lokantacılar Federasyonu'na binde 15 oranında para aktarılacak. İlk etapta aylık işlem hacmi 10 milyon TL olarak öngörülüyor.



Aykut Yenice



Sensör ağlarla ördük anayurdu dört baştan!

Yüzde yüz Türk girişimi Blesh, 2 yıl gibi kısa bir sürede 12 binin üzerinde beacon cihazını Türkiye geneline yaymayı başardı. Google projesi Physical Web'in dünyadaki ilk çözüm ortağı olarak dikkat çeken Blesh, 41 ülkeye teknoloji ihraç ediyor. Blesh CEO'su Devrim Sönmez, "Hem Türkiye hem de ABD'de satış ve iş geliştirme çalışmalarımız var" diyor...

Devrim Sönmez, Uğur Gökdere ve Selçuk Kızılkaya tarafından 2013 yılında kurulan; Turgut Gürsoy, Ali Sabancı, Emre Berkin ve Kemal Cılız gibi Türkiye'nin önde gelen yatırımcılarının ortak olduğu Blesh, kısa sürede dünya beacon (sensör) pazarının en önemli oyuncularından biri haline geldi. Önce Apple iBeacon'ın, ardından da Google Physical Web'in çözüm ortağı olan Blesh, aralarına son olarak Şili'nin de dahil olduğu 41 ülkeye teknoloji ihraç ediyor.

Blesh CEO'su Devrim Sönmez, San Francisco'da kurdukları ofisle birlikte önümüzdeki dönemde başta ABD olmak üzere pek çok ülkede yeni projelerle adlarını duyuracaklarını vurguluyor. Sönmez, "ABD'de hem satış hem de iş geliştirme çalışmalarımız var" diyor.

51 ilde 12 bin sensörle müşterilere hizmet veriyor

Blesh, yurtiçinde ise bankalar, havacılık ve perakende sektörlerinde önde gelen çok sayıda şirketle işbirliği halinde



beacon çözümleri sunuyor. 51 ile yayılmış 12 binin üzerindeki Blesh beacon cihazı; havalimanlarında, banka şubelerinde, perakende mağazalarda, plazalarda, üniversitelerde ve benzeri bir çok lokasyonda bulunuyor. Blesh, bu noktalardaki beacon cihazlarıyla iş ortaklarına anlık konum bazlı iletişim ve pazarlama yapma imkanı sağlıyor.

İsteyen Physical Web paketini 60 dolara alabiliyor

2013'te kurulan Blesh, Physical Web cihazlarının ticari olarak satışına 2014 yılının aralık ayında başladı. İçindeki yazılımı, tasarımı, prototipi tamamen Blesh ekibi tarafından yapılan cihazlar, dünya çapında satışa sunuluyor. Online olarak satışa sunulan bu cihazlar, bireysel ve kurumsal olarak satın alınabiliyor. 3'lü paket halinde fiyatı 60 dolar. Blesh'in kurucu ortaklarından Uğur Gökdere, şimdiki kadar dünya çapında 4 bin geliştiriciye ise Google'un Physical Web teknolojisini destekleyen sensör sattıklarını açıklıyor. Blesh, Aralık 2014'te Google'un çözüm ortakları arasına girmiş ve 4 ay boyunca da bu alanda ilk ve tek olmanın avantajlarını yaşamıştı. Gökdere, ardından Google'un farklı şirketlerle de anlaşma imzaladığını, şu anda çözüm ortağı sayısının 6'yı bulduğunu anlatıyor.

Facebook'un modeli hızla yayılabilir

Peki dünya çapında Blesh'in rakibi diyebileceğimiz şirketler hangileri? Gökdere, mobil işlemci devi Qualcomm bünyesinde kurulan Gimbale, Boston merkezli olan ve Twitter'dan yatırım alan Swirl'in yanı sıra Blesh benzeri ürünleriyle dikkat çeken Facebook'u örnek veriyor. Ardından da Facebook'un çözümü ve bu alandaki planlarıyla ilgili şu yorumu yapıyor:

"Facebook, aynı zamanda dünyanın en büyük mobil uygulaması konumunda. 1 milyarın üzerinde kullanıcısı var. Bu beacon cihazlarını kafelere, restoranlara dağıtarak kullanıcılarına 'hiper lokal' iletişim fırsatı sunuyor. Facebook da bu sayede üyelerinin tam olarak nerede olduğunu bilebiliyor. Bilindiği gibi Facebook'un gelir modeli yüzde



100 reklam üzerine kurulu ve bu kanalla gelir elde etmeyi amaçlıyor. Söz konusu cihazları dağıttığı kafelerin, restoranların ürünlerinin pazarlanması ve buradan elde edilecek gelirden Facebook'un pay alması gibi iş modeli var. Şu anda Amerika'da uygulanan bir sistem bu."

Vending makinelerinin maliyetini 5'te 1'ine düşürüyor!

Devrim Sönmez, kelime anlamı "deniz feneri" olan beacon'ı "kapalı alanların deniz feneri" olarak tanımlıyor. "Nasıl ki gemiler deniz fenerleri sayesinde yönünü, yolunu bulabiliyorsa, beacon cihazları da kapalı alanda örneğin telefonunuzun nerede olduğunu size sinyalle bildirebiliyor" diyor. Cüzdan, çanta, anahtarlık gibi fiziki eşyalar da üzerindeki bluetooth özellikli sensörler sayesinde "akıllanabiliyor".

Akılsız şeyleri daha düşük maliyetlerle akıllı hale getirmek mümkün. Bluetooth sensörün fiyatı sadece 1 dolar. Sönmez, bu teknolojinin sağladığı maliyet avantajıyla ilgili bir başka örneği de şöyle paylaşıyor: "Beacon; işyerlerinin, AVM, havalimanı gibi mekanların ortak kullanım alanlarına yerleştirilen otomatlar (vending makineleri) için inanılmaz bir maliyet avantajı sağlayabilir. Bir vending makinesini internete bağlayıp, içindeki ürünleri uzaktan kontrol edip yönetebilmek için diyelim ki 10 bin dolarlık maliyet gerekiyor. Bunun aylık işletim maliyeti de 1.000 dolar olsun. Çün-

ABI Research'e göre, 2020 yılında dünya çapındaki beacon cihazlarının sayısı 400 milyonu aşacak. Blesh'in hedefi ise 2016 sonuna kadar Türkiye genelindeki sensör sayısını 30 bine ulaştırmak...



Devrim Sönmez

BEACON CİHAZLARI NE İŞE YARIYOR?

Beacon, temelde bluetooth teknolojisine dayanan ve yüksek hassasiyette lokasyon belirleyen bir teknoloji. Bu teknoloji tüm sektörlerde mikrolokasyon bazlı iletişim ve mobil reklamcılık için kullanılıyor.

Blesh beacon platformunu kullanan markalar, mobil uygulamalar üzerinden müşterilerinin akıllı telefonlarına mikro-lokasyon bazlı kampanya mesajları yollayarak iletişim kurabiliyor. 50 metre menzili bulunan cihazlar,

santimle ölçülebilen hassasiyetiyle, müşteri mağazaya yaklaşırken, içeri girerken veya mağaza içinde belirli raflarda dolaşırken cep telefonuna bildirimler gönderebiliyor. Beacon cihazlarıyla sürekli etkileşimde olan Blesh'in yazılım çözümü, tüketicilerin mağaza içindeki gezinti rotasını ve sürelerini belirleyerek ortaya koyduğu verilerle iş geliştirme ve strateji oluşturma noktasında şirketlere önemli kazanımlar da sunuyor.



Uğur Gökdere



kü server gibi ihtiyaçlar söz konusu. Oysa bunun yerine çok daha düşük fiyatlı bir makine alıp akıllı sensör teknolojisinden de yararlanabilirsin. Makinenin üzerine yerleştirdiğin sensör, kullanıcı yaklaştığında onun internet bağlantılı akıllı telefonuyla iletişime geçiyor. Böylelikle makine daha akıllı hale geliyor ve kullanıcı telefonuyla istediği ürünü seçebiliyor, hatta ödemeyi de telefonundan yaparak ürünü satın alabiliyor. Böylece hangi ürünün ne kadar tüketildiği, neye ihtiyaç olduğu uzaktan görülebiliyor. Aylık işletim maliyeti 100 dolarlara kadar düşebili-

yor. Makinenin toplam maliyeti de 2 bin dolarlara iniyor.”

Devrim Sönmez, Türkiye çapına yaydıkları cihazlarla aynı zamanda çok büyük bir veri trafiğini yönettiklerini vurguluyor. Sönmez, “Bu verilerin hem Blesh hem de işbirliği yaptığımız kurum ve kuruluşlar için anlamlı bilgilere dönüşmesini sağlıyoruz. Bu cihazlar aracılığıyla aylık olarak ortalama 150 milyon veri birikiyor. Bu veriler, kullanıcıların hangi alanda zaman geçirdikleri, mağaza içine hangi noktadan giriş yapıp ne kadar süre kaldıkları gibi bilgiler içeriyor. Markalar bu verileri kullanarak müşterilerine hangi anda, nerede ulaşacakları ve ne söyleyecekleri konularında anlamlı analizler yapabiliyor. Önümüzdeki dönemde ‘big data’ konusunun bizim için büyük bir değer yaratacağını düşünüyoruz” diyor. ☹

7.5 MİLYON TL'LİK YENİ YATIRIM, HEDEF BÜYÜTTÜ

Türkiye'nin en geniş sensör ağına sahip olan ve özellikle Google projesi Physical Web konusunda yaptığı atılımla global beacon pazarının en önemli oyuncularından biri haline gelen Blesh'in başarıları doğal olarak yatırımcıların da ilgisini çekiyor. İlk turda Ali Sabancı, Turgut Gürsoy, Kemal Ciliz ve Emre Berkin'den yatırım alan Blesh, ikinci yatırım turunu ise 7.5 milyon TL yatırımla açtı. Blesh'in yeni yatırım turuna mevcut ortaklar Ali Sabancı, Turgut Gürsoy, Emre Berkin ve Kemal Ciliz'in yanı sıra yeni ve

lider yatırımcı olarak TRPE Capital de katıldı. Devrim Sönmez, ikinci turda aldıkları ek yatırımla Blesh'in Türkiye pazarındaki lider konumu daha da güçlendireceklerini belirtiyor. Şu an 20 olan çalışan sayısı da kısa sürede 25'e çıkarılacak. Sönmez, “Daha fazla marka ve mobil uygulamayla işbirliği yaparak 2016 sonuna kadar 30 bin beacon'ı geçmek istiyoruz. Global pazarda ise Google ile iş ortaklığını geliştirip Blesh'in Silikon Vadisi'ndeki organizasyonunu güçlendirmeyi planlıyoruz” diyor.



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO

“Akılda Nevel Var, Olaya Nere Var”

Ödeme kaydedici cihazlarla ilgili yeni düzenlemeler

Av. Kortan Toygar



YTT Hukuk Bürosu

Av. Çağrı Coşar

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı, yayınladığı 69 ve 70 seri numaralı tebliğlerle; 3100 sayılı “Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanun” ve ilgili mevzuatı gereği ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) adı verilen yazarkasaları kullanmak zorunda olan mükellefleri ilgilendiren birtakım yeni düzenlemeler getirdi. Bilindiği gibi, işlenmiş veya işlenmemiş malları, bunların satışını yapanlar dışındaki kimselere satan veya aynı kimselere hizmet veren birinci ve ikinci sınıf tüccarlara (perakende teslimde bulunan veya hizmet veren mükellefler), Vergi Usul Kanunu’na (VUK) göre fatura vermek zorunda olmadıkları mal satışları veya hizmet ifalarının belgelendirilmesinde yeni nesil ödeme kaydedici cihazları kullanma mecburiyeti getirildi. Söz konusu bu mecburiyet perakende ticaretiyle uğraşan veya hizmet ifa eden birinci ve ikinci sınıf tüccarlara getirildiğinden, toptan ticaretle uğraşan mükelleflerin bu cihazları kullanma gibi bir mecburiyeti yok. Perakende ticaretle uğraşan veya hizmet ifa eden, birinci ve ikinci sınıf tacir kapsamına giren ve faaliyetlerinde seyyar EFT POS cihazı kullanan mükelleflerin, her bir seyyar (kablolu) EFT POS cihazının yerine EFT POS özellikli yeni nesil ÖKC kullanmaları gerekiyor. Yeni nesil ÖKC kullanma mecburiyeti kapsamına; 3100 sayılı kanun ve ilgili mevzuata

göre ÖKC kullanmak mecburiyetinde olan (bakanlıkça muaf tutulanlar hariç olmak üzere), Vergi Usul Kanunu’na göre birinci ve ikinci sınıf tacir kapsamına giren, perakende olarak mal satışı veya hizmet ifasında bulunan, VUK’a göre fatura düzenleme zorunluluğu olmayan satışları bulunan, diğer bir ifadeyle perakende satış fişleriyle belgelendirilebilecek nitelikte satışları olan mükellefler giriyor. Ayrıca, mükellefin bütün satışları için kendiliğinden fatura düzenliyor olması yeni nesil ÖKC kullanma mecburiyetini ortadan kaldırmıyor.

Ciroya göre yeni takvim ve bir istisna

Yeni nesil ÖKC kullanma mecburiyetinin başlama tarihlerinin yeniden belirlenmesine ilişkin 25 Aralık 2015 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren tebliğe göre;

- 2014 yılı satışları veya gayri safi iş hasılatı 1 milyon TL’yi aşan mükellefler için 1 Nisan 2016 tarihinden,
- 1 milyon TL’den 500 bin TL’ye kadar olan mükellefler için 1 Temmuz 2016 tarihinden,
- 500 bin TL ile 150 bin TL arasında olan mükellefler için 1 Ekim 2016 tarihinden,
- 150 bin TL’den az olan mükellefler için 1 Ocak 2017 tarihinden itibaren kullanım mecburiyeti başlayacak.

Nitelikleri 3100 sayılı kanunla ilgili 31 seri no’lu Genel Tebliğ’de belirlenen “bilgisayar bağlantılı ödeme kaydedici cihaz” (PC POS) kullanan mükellefler için yeni nesil ÖKC kullanma mecburiyetinin başlama tarihi ise yukarıda yer verilen yıllık satış ve gayri safi iş hasılatı tutarlarına bağlı olmadan 1 Ocak 2017 olarak belirlendi. Gerekçe olarak da bu tür cihazların, aynı veya şube şeklindeki işyerlerinde çok sayıda kullanılıyor olması, birbirleriyle olduğu kadar değişik çevre birimleriyle de entegre olacak şekilde kullanılmalrı, farklı teknik özelliklere sahip olmaları gösterildi. Kısacası, bu cihazların kullanıldığı işyerlerinin yeni nesil ÖKC sistemine en uygun şekilde entegre edilmesi istendiği için süre uzun tutuldu.

Bilgi fişi düzenleme zorunluluğu

İlgili mevzuat uyarınca yeni nesil ÖKC’lerden





Mükellefler, yeni nesil ÖKC'lerin kullanılmasıyla gerçekleşen ve faturayla belgelendirilen satışlarda, yemek fişi-yemek kartı karşılığı verdikleri mal satışı ve hizmet ifalarında, mal teslimi veya hizmetin ifasından önce ön tahsilat (avans) mahiyetinde aldıkları tutarların belgelendirilmesinde, otopark giriş işlemlerinde, fatura tahsilatı işlemlerinde, Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenecek benzeri diğer işlemlerde bilgi fişi düzenleyerek müşterilerine vermek zorunda.



bilgi fişi düzenlenmesi gereken durumlara gelince... Mükellefler, yeni nesil ÖKC'lerin kullanılmasıyla gerçekleşen ve faturayla belgelendirilen satışlarda, yemek fişi-yemek kartı karşılığı verdikleri mal satışı ve hizmet ifalarında, mal teslimi veya hizmetin ifasından önce ön tahsilat (avans) mahiyetinde aldıkları tutarların belgelendirilmesinde, otopark giriş işlemlerinde, fatura tahsilatı işlemlerinde, Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenecek benzeri diğer işlemlerde bilgi fişi düzenleyerek müşterilerine vermek zorunda.

Eskisini hurdaya ayırma zorunluluğu

Yeni nesil ÖKC uygulamasıyla ilgili mevzuata göre mükellefler, 3100 sayılı kanuna tabi (eski nesil) yazarkasalarını, söz konusu mecburiyetlerinin başlama tarihini geçmeden mali hafızaları doluncaya kadar kullanabilecek. Mali hafızaları dolan eski nesil yazarkasaları yeni mali hafıza takmak mümkün olmadığından, mükelleflerin, (yeni bir cihaz

aldıktan sonra) mali hafızası dolan eski yazarkasalarını 60 seri no'lu ödeme kaydedici cihaz Genel Tebliği'nin 4'üncü bölümünde yapılan açıklamalar uyarınca hurdaya ayırması gerekiyor. Cihazları hurdaya ayrılan mükellefler yeni nesil ÖKC olarak yükümlülüklerini yerine getirebilecek.

Cezai yaptırımlar

Yukarıda sayılan yükümlülüklerin yerine getirilmemesi durumunda ilgili mevzuat uyarınca belirlenmiş cezai yaptırımlar söz konusu. 25 Aralık 2015 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren tebliğ uyarınca belirlenen usul ve esaslara aykırı hareket eden ÖKC firmaları, bunların servisleri ve yeni nesil ÖKC kullanıcıları mükellefler hakkında, işlenen fiilin niteliğine göre, 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun veya 3100 sayılı "Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin Ödeme Kaydedici Cihazları Kullanmaları Mecburiyeti Hakkında Kanun"un ilgili ceza hükümleri uygulanacak.



'Hayat Beklemez'

BKM Express de sizi bekletmez

"Hayat Beklemez, BKM Express de sizi bekletmez; hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde alışverişinizi yapabilirsiniz" konseptinin anlatıldığı reklam filmleri YouTube'da 10 milyondan fazla izlendi. Serinin ilk filmi, YouTube reklamları arasında reklamcılık ve yaratıcılığın en iyi örneklerinin sergilendiği Ads Leaderboard listesine girmeyi başardı...

BKM Express'in 4 yıllık yolculuğunu ve izlenme rekorları kıran reklam filmlerinin perde arkasını Bankalararası Kart Merkezi Kurumsal İletişim ve Pazarlama İletişimi Direktörü Meriç Önder'e sorduk...

Önce bilmeyenler için BKM Express'in kuruluşundan bu yana geçirdiği evreleri anlatabilir misiniz?

2012 yılında internet alışverişlerinde hız ve güvenliği sağlamak amacıyla, Türk bankalarının katılımıyla Türkiye'nin ilk ulusal dijital cüzdanı "BKM Express"i lanse ettik. Lansmanla birlikte BKM Express'i "kart bilgisi girmeden, hızlı, kolay ve güvenli bir ödeme yöntemi" olarak konumlandırdık.

BKM Express sayesinde cüzdanımızdaki farklı bankalara ait kartları dijital olarak saklayabilmeye başladık. Akıllı telefonlarımıza "BKM Express" mobil uygulamasını indirdiğimiz anda kartlarımızı fiziksel olarak taşımaya gerek kalmadı ve cep telefonumuz aynı zamandan cüzdanımız haline geldi.

Hayatı kolaylaştırmanın yanı sıra BKM Express sayesinde, internet ve mobil cihazlar üzerinden yaptığımız alışverişlerde kart bilgilerini üye işyerleriyle paylaşmadan, güvenli bir şekilde yapabilmeye başladık. Bu uygulama sayesinde alışverişlerimizi kendi belirlediğimiz şifreyi girerek kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde tamamlayabiliyoruz.



Meriç
Önder

BKM Express online alışveriş dışında fiziki dünyada yani yüz yüze ödemelerde de kullanılmaya başladı. En bilinen uygulama BiTaksi ve Getir işbirlikleri. BiTaksi uygulamasında BKM Express'i kullanarak taksi ödemelerini yanımda kart taşımadan cep telefonumuzla yapabilir hale geldik. Getir ile 7/24 birçok ihtiyacımız hızlı şekilde karşılamaya başladık.

Bu uygulama, zaman içinde farklı müşteri ihtiyaçları ile gelişti ve akıllı telefonlardan istediğimiz cep telefonu numarasına para gönderme özelliğini geliştirdik. BKM Express ile zaman kısıtı olmadan 7/24 cep telefonu numarasına ya da karta kolayca para gönderebiliyoruz. Üstelik gönderdiğimiz kişinin sadece telefon numarasını bilmemiz yeterli. IBAN numarası, hesap numarası gibi detaylarla uğraşmamıza gerek kalmıyor, göz açıp kapayana kadar para göndermiş oluyoruz.

Geçen yılın son aylarında Gülse Birsel'in başrolünde oynadığı reklam filmleri yoğun ilgi gördü. Sizce bu kampanya hedefine ulaşabildi mi?

"Hayat Beklemez" kampanyasını, BKM Express'in yukarıda saydığım özelliklerini en doğru ve yalın şekilde anlatılmak adına hayata geçirdik. BKM Express'in basit ve hızlı bir ödeme yöntemi olmasından hareketle kampanya için belirlenen bu çatı mesajımızı her filmimizde kullandık. Hayat Beklemez mesajımızla "BKM Express de sizi bekletmez; hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde alışverişinizi yapabilirsiniz" konseptini en iyi şekilde vurguladığımızı düşünüyoruz.

Hedef kitle kimlerden oluşuyordu, filmler ne kadar izlendi?

Kampanyayla temel amacımız, bu teknolojik ürünü müşteri ihtiyaçlarından yola çıkarak basit, anlaşılır ve tüketicileri tebessüm ettirecek anlatmaktır. Bu amaçla Gülse Birsel'in senaryolaştırdığı 4 farklı dijital filmi, seçilmiş konvansiyonel mecralarla örgüleyerek hayata geçirdik. Hedef kitemiz internet ve mobilde alışveriş edenler olduğundan dijital filmleri merkeze alarak, kampanyayı selektif outdoor ve sinema gibi mecralarla destekledik. İlk üç filmimiz yayınlandığı BKM Express YouTube kanalında top-



lamda 10 milyon kezden fazla izlenme elde etti. Hayat Beklemez serisinin ilk filmi yayınlandığı aralık ayında Google tarafından oluşturulan, YouTube reklamları arasında reklamcılık ve yaratıcılığın en iyi örneklerinin sergilendiği Ads Leaderboard listesine giriş yapmayı başardı.

Henüz izlemeyenler için biraz da filmlerin içeriğinden bahsedebilir misiniz?

Belgesel tadında çekilen kampanya filmlerinde Gülse Birsel'in yanı sıra Derya Karadaş, Bartu Küçükçağlayan ve Ömür Arpacı gibi yakından tanıdığımız oyuncular yer aldı. Ortalama 2.5 dakika süren 4 farklı filmde Gülfem (Gülse Birsel) ve Batur (Bartu Küçükçağlayan) BKM Express'i tanımayan ve kullanmayan mağdur bir karı kocayı canlandırırken, Dünya (Derya Karadaş) enerjik, zeki ve uyanık komşuyu, Ömür ise zaman içinde bu insanların başına gelenlerden bunalarak organik tarım işine girmeye karar veren program sunucusunu canlandırıyor.

Seri boyunca internetten almaya niyetlendiği elbiseyi kaçıran, Japon restoranında hesabı ödeyemeyen, kebabçıda mahsur kalan ve kapısı ceryandan kapanınca içeri giremeyen dizi karakterleri, bu vahim durumları BKM Express sayesinde pozitif çevirecek her reklam sonunda bir mutluluk resmi çiziyorlar. ☺

Türkiye motorlu taşıtlar vergisini kartlarla ödedi

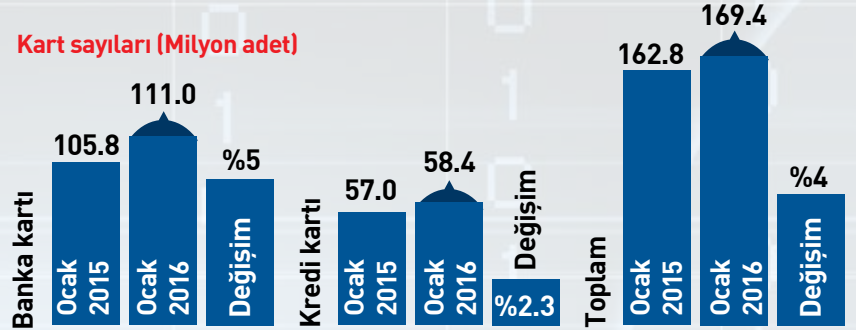
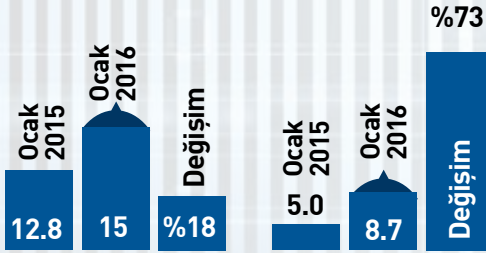
TABLO 1

Banka kartları hız kesti

Ocak 2016 sonu verilerine göre, Türkiye'de kullanılan banka kartlarının sayısı 111 milyon oldu. Aynı dönem itibarıyla kredi kartı sayısı da 58.4 milyona ulaştı. 2015 yılının ocak ayı sonunda banka kartı sayısı 105.8 milyon, kredi kartı sayısı ise 57 milyondur. Bu da Ocak 2016 sonu itibarıyla son 1 yılda banka kartlarında yüzde 5, kredi kartlarında ise yüzde 2.3 artış olduğunu ortaya koyuyor.

Aynı dönemde banka ve kredi kartları toplamı ise yüzde 4 artışla 162.8 milyondan 169.4 milyona yükseldi. BKM verileri, banka kartlarında 2015 yılında yüzde 10'lar civarında yaşanan yıllık artışın 2016'nın ilk ayında yüzde 5'e gerilediğini gösteriyor.

Kart sayıları (Milyon adet)

Temassız kart sayısı
(Milyon adet)Temassız
kredi kartıTemassız
banka kartı

TABLO 2

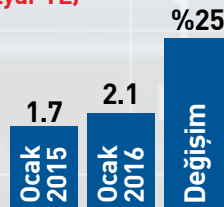
Yeni kart alırken temassız özelliğini sorgulayın

Temassız özellikli yeni nesil ödeme kaydedici cihazların yaygınlaşması banka ve kredi kartlarına da yansıyor. Bankalar müşterilerine verdikleri yeni kredi kartlarının tamamını temassız ödeme yapabilecek özellikte sunuyor. Banka kartlarında da benzer bir trend var. Nitekim bu eğilim BKM verilerinde de kendini gösteriyor. Ocak 2015 sonunda 12.8 milyon olan temassız özellikli kredi kartı sayısı, son 1 yılda yüzde 18 artışla 15 milyona yükseldi. Aynı dönemde temassız özellikli banka kartı sayısı yüzde 73 artışla 8.7 milyon oldu. Toplamda ise Ocak 2016 sonu itibarıyla son 1 yılda temassız banka ve kredi kartı sayısı yüzde 33 artarak 23.7 milyona ulaştı.

TABLO 3

Kartlı ödemeler verimliliği artırıyor

Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre, MTV (motorlu taşıtlar vergisi) ilk taksitlerinin ödendiği ocak ayında vergi ödemelerinde kartlı işlemlerin yükselişi dikkat çekti. Kartlarla yapılan vergi ödemeleri 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 25 artarak 2.1 milyar TL'ye ulaştı. Vergi ödemelerinde internetin payı ise yaklaşık 1.3 milyar TL ile toplamın yüzde 61'ini oluşturdu. BKM verileri, kartlı ödemelerin günlük hayatın hemen her alanında güvenli ve kolay ödeme yöntemi olarak yükseldiğini gösteriyor. Kartlı ödemeler sadece alışverişte değil, kamudan pek çok sektöre kadar zaman ve maliyet tasarrufuyla verimliliği artırıyor.

Kartlarla yapılan kamu vergi ödemeleri tutarı
(Milyar TL)

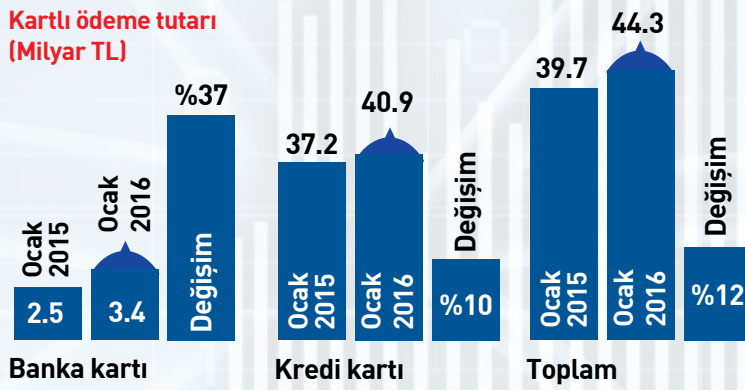
TABLO 4

Kredi kartıyla ödemelerin 4'te 1'i taksit için yapıldı

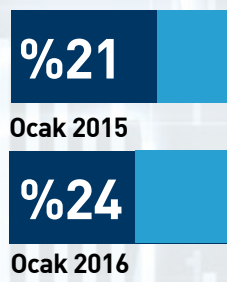
BKM verilerine göre ocak ayında 40.9 milyar TL tutarında kredi kartıyla ödeme yapıldı. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemine göre kredi kartı ödemelerinde yüzde 10 artış olduğunu ortaya koyuyor. Banka kartlarıyla yapılan ödemelerde ise tutar küçük olmasına karşılık hızlı büyüme sürüyor. 2015'in ocak ayında banka kartlarıyla 2.5 milyar TL'lik ödeme yapılmıştı. Bu yılın aynı ayında bu rakam yüzde 37 artışla 3.4 milyar TL'ye yükseldi. Banka kartlarının toplam kartlı ödeme adetlerindeki payı ise 3 puanlık artışla yüzde 21'den 24'e yükseldi. 2016 yılının ocak ayında kredi kartlarıyla yapılan 40.9 milyar TL'lik ödemenin yüzde 26'sını (10.4 milyar TL) taksitli ödemeler oluşturdu.



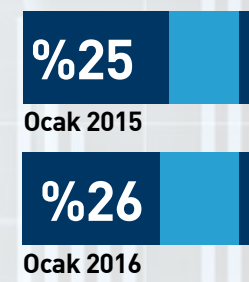
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



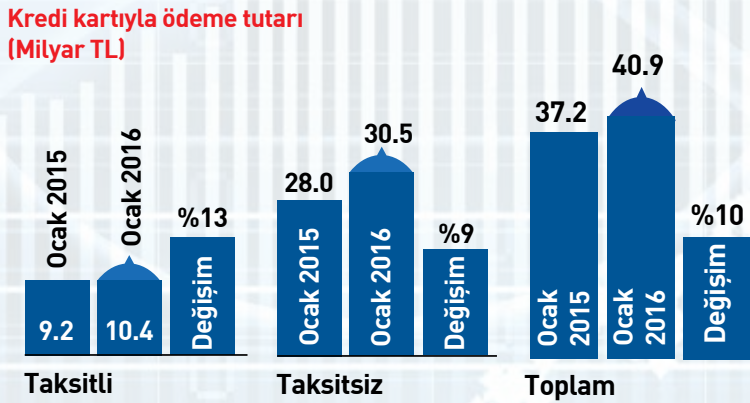
Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı



Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı



Kredi kartıyla ödeme tutarı (Milyar TL)





Mobil ödeme hacmi 620 milyar dolara koşuyor

Gelişen teknoloji, artan işbirlikleri, akıllı telefonların yaygınlaşması gibi etkenler mobil ödeme hacmini hızla büyütüyor. 2016 sonu beklentisi, mobil ödemelerin yıllık hacminin 620 milyar dolara ulaşacağı yönünde...



Global pazar araştırma şirketi TrendForce; Apple, Samsung gibi akıllı telefon üreticilerinin de giriş yapmasıyla mobil ödemelerin hacminin 2015 yılında 450 milyar dolara ulaştığını açıkladı. Araştırma şirketinin beklentisi, yıl sonuna kadar küresel mobil ödeme tutarının yüzde 37.8 büyüyerek 620 milyar dolara ulaşacağı yönünde.

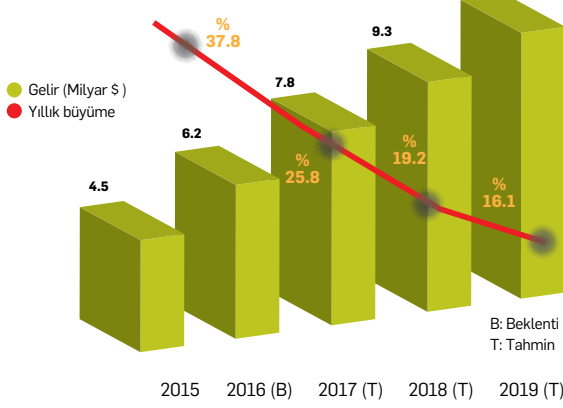


Bu büyümede en önemli etken, kuşkusuz Apple Pay ve Samsung Pay mobil ödeme uygulamalarının dünyanın en hızlı büyüyen pazarı Çin'e giriş yapması. Rakip servis sağlayıcılar, 2016'nın ilk günlerinde Çinli UnionPay ile işbirliği yapacaklarını açıkladı. Çinli tüketiciler, bu yıl içinde yazılımların güncellenmesi sayesinde iPhone ve Samsung telefonlarıyla mobil ödeme yapabilecek.

Mobil ödeme hizmetlerinin hızla büyümesi ve çeşitlenmesinde, işbirliklerinin yanı sıra genişleyen ekosistem de önemli bir rol oynuyor. Örneğin finans kuruluşları ile telekom operatörlerinin artan ortak çalışmaları, sektörün dünyanın birçok yerinde daha hızlı büyümesine ortam sağlıyor.

TrendForce üst düzey yöneticilerinden Kelly Hsieh, mobil ödeme açısından büyük iş fırsatları olduğunu düşünüyor. Bankalar ve telekom operatörlerinin servis ücretleri konusunda artık daha yapıcı davrandıklarına işaret eden Hsieh, teknoloji şirketlerinin geliştirdiği seçeneklerin etkisine de vurgu yapıyor. İşte bu başlıkların hepsi, pazarın gelecekte daha hızlı büyüyeceğinin sinyallerini veriyor.

GLOBAL MOBİL ÖDEME PAZARI GELİRİ



Kaynak: Trend Force, Şubat 2016

Biyometri de etkin bir rol oynuyor

Hsieh, mobil ödemede parmak izi başta olmak üzere biyometrik kimlik doğrulama teknolojilerinin kullanılmasının da pazarı büyüttüğüne dikkat çekiyor. Hsieh, Alibaba'nın Alipay ve Tencent'in WeChat ödeme doğrulama süreçlerine parmak izi tanımayı dahil etmesiyle ödemede akıllı telefon oranının arttığını hatırlatıyor. Hsieh, "Aslında, bu biyometrik teknoloji, şimdi ana akım akıllı telefon modellerinin standart bir özelliği olacak. Beklentimiz bu yıl sonunda dünya çapındaki akıllı telefonların yüzde 40'ının parmak okuma özelliğine sahip olacağı yönünde" diyor.

Yapı Kredi'yi örnek gösterdi

Büyük uluslararası bankaların dünya çapında mobil ödeme ağlarını inşa ettiğine dikkat çeken Hsieh, "Bankalar bu pazarda hakim mobil ödeme yöntemini belirleyecek. Ayrıca, ilgili teknolojilerin gelişmesiyle büyük bankalar, mali servis sağlayıcılar ve perakendeciler arasında işbirliği yolları da genişleyecek" yorumunda bulunuyor. Şu anda mobil ödemede HCE (host card emulation) teknolojisinin öne çıktığını belirten Hsieh, bu konuda ABD'den Union Bank & Trust, İtalya'dan Intesa Sanpaolo, Türkiye'den Yapı Kredi'yi (Yapı Kredi Cüzdan), Avustralya'dan da National Australia Bank'ı örnek veriyor. HCE teknolojisinin daha güvenli ve pratik olduğunu düşünen Hsieh, gerekçesini de şöyle açıklıyor: "HCE'ye dayalı ödeme mekanizmasında kişisel bilgiler telefon ya da SIM kart üzerinde değil, tokenizasyon teknolojisiyle bulutta tutuluyor. Bu sayede NFC yoluyla ödeme yapmak isteyen mobil kullanıcıların SIM kart bağımlılığı bulunmuyor." Büyük perakendecilerin de kendi mobil ödeme hizmetleri geliştirme arayışında olduklarını belirten Hsieh, bu konuda ABD'li perakende zinciri Wal-Mart'ı örnek veriyor. Wal-Mart'ın geçen yıl müşteri tabanı üzerinde ödeme işi yapacak bir sistem kurma çalışmalarına başladığını hatırlatan Hsieh, "Bu çalışmanın 2016'da tamamlanmasını bekliyoruz. Diğer perakende devlerinin de bu alanda çalışmalarını duyacağız" diyor.

SAMSUNG DAMARDAN TANIYACAK!

Güney Koreli teknoloji devi Samsung, akıllı saat teknolojilerine yönelik aldığı patentle gündemde. Şirketin üzerinde çalıştığı teknoloji, akıllı saatlerde yeni nesil güvenlik çözümlerine yoğunlaşıyor. Bu teknoloji, son yıllarda kullanım alanı gittikçe artan biyometrik çözümlerden biri olan damar yapısını analiz edecek. Patent hakkındaki bilgilere göre, saatin el üzerine bakan kenarına yerleştirecek bir kamera sensörü ve iki ışık kaynağıyla kullanıcının el üzerindeki damar yapısını analiz edilebilecek. Bilekte bulunan damarları görüntüleyen ve taramaya göre kullanım izni veren sistem, akıllı saatlerle mobil ödemenin daha güvenli olmasını da sağlayacak. Damar tarama sisteminin sadece mobil ödemelerde değil araba, ev, dolap gibi kişisel şeylerin anahtarları olarak da kullanılması mümkün.

SAMSUNG

BIOMETERIC PAYMENT SYSTEM

VISA, SQUARE'İN DÖRDÜNCÜ BÜYÜK ORTAĞI OLUYOR

Visa, mobil ödeme girişimi Square'in en büyük ortaklarından biri oluyor. Amerikan Borsası'na yapılan açıklamaya göre şirket, Square'deki payını yüzde 9.99'a çıkardı. Dünyanın en büyük kredi kartı ödeme altyapısı sağlayıcılarından Visa, Square'e ilk kez Nisan 2011'de ortak olmuştu. Geçen kasım ayında ünlü Rus milyarder Leonard Blavatnik'in de Square'de yüzde 11.4 oranında pasif hisse sahibi olduğu ortaya çıkmıştı. Square, kasım ayında halka açılmıştı.



HİNTLİ ÖDEME DEVİNİ AMAZON ALDI

Amazon, Hindistan merkezli, çevrimiçi ödeme platformu Emvantage.com'u satın aldı. 2012 yılında Vivek Sagar tarafından kurulan Emvantage, kartlı ödemelerden ön ödemeli dijital cüzdana kadar farklı çözümler geliştiriyor. Emvantage, altyapısı gereği mobil uygulamalara da entegre olup satış yapabiliyor. Amazon Payment India yöneticisi Srinivas Rao, Emvantage ile Hindistan'da daha iyi bir çevrimiçi ödeme deneyimi sunacaklarını açıkladı. Ülkenin hızla büyüyen nüfusu ve teknolojiye olan yatkınlığı düşünüldüğünde Amazon, oldukça iyi bir karar vermiş görünüyor. Rakamlar, Hindistan'ın e-ticaret hacminin 2020'de 100 milyar dolara ulaşacağını gösteriyor.





Sıra dışı

'ödeme-ödetme' hikayeleri



Alması keyifli de karşılığını ödemek zor geliyor insanogluna. Kimi ödemesini uzun vadeye yaymanın yollarını arıyor, kimiyse sürekli "borçlu" kalmayı tercih ediyor. Bazen de yasalar gereği ödemeniz gereken bedeller olabiliyor...

İşte bu sayımızda iki ilginç "ödeme-ödememe" hikayesini sizlerle paylaşmak istedik.

İlk örnek İngiltere'den... İngiliz işadamı Brandon Kizer, 3 yıl önce ayrıldığı eşine boşanma davası açar. Eşinin yüksek nafaka talebi yüzünden boşanma süresi uzadıkça uzar. Sonuçta davayı Kizer'ın eşi kazanır. İşadamının eşine her ay yüklü miktarda nafaka ödemesine hükmedilir. İlk 2 yıl nafakayı nakit olarak ödeyen Kizer, sonra ilginç bir intikam yöntemine başvurur.

Boşandıktan sonra müzisyen Kira Turner ile evlenen Kizer, eski eşine ödediği nafakanın intikamını kendi mutluluğuyla almak ister ve nafakasını çekle ödemeye başlar. Bunun için ödediği çeklerin arka planına yeni eşine olan mutlu pozlarını bastırır. Bu da yetmezmiş gibi çeklerin üzerine "Hiç bu kadar mutlu olmamıştım, yeni karımı çok seviyorum" diye yazdırır.

"Bugün dedin, yıl oldu gelmedin"

Diğer öykü ise ilginç hikayeleri, fıkralarıyla tanınan Rize'den... Rizeli esnaf Fehmi Özen, alacaklarını tahsil edebilmek için borçlulara Facebook hesabı üzerinden çağrıda bulunuyor.

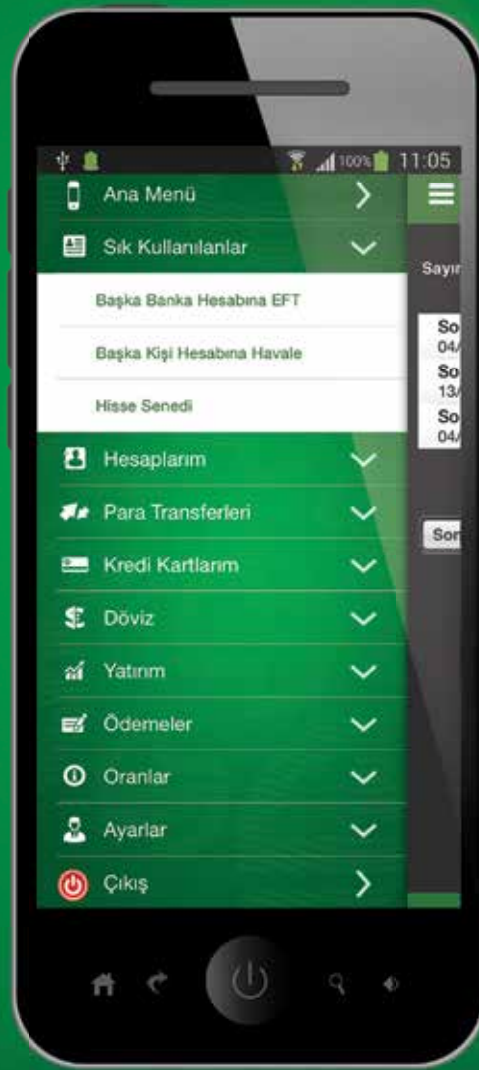


Hatta borcunu ödemeyen ilk müşterisini bu yolla deşifre ederek, diğerlerine "Siz de isimlerinizi burada görmek istemiyorsanız borcunuzu ödeyin" mesajını verir. İşte Rizeli Fehmi Özen'in Facebook sayfasındaki çağrısı:

"Rize merkezde internet kafe sahibi İ.K, 2 yıl kadar önce bana gelerek yeni 5 adet bilgisayar ve 10'un üstünde LCD monitör alacağımı söyledi. Ödemeyi ise başvurduğu kredi çıkınca nakit olarak yapacaktı. Kendisine güvendiğim ve daha evvel birçok ticaretimiz olduğu için istediği ürünleri teslim ettim. Toplamda 11 bin TL tutan ürünlerin ilk ödemesi 3 bin 500 TL olarak geldi. (Tamamı nakit olacaktı.) 4 ay sonra 2 bin TL daha ödeme aldım. 8 ay sonra 1.700 TL daha ve son olarak 10'uncu ayda 960 TL. Peşin ödeme böyle bir şey işte. Kendisini bu süre zarfında belli zamanlarda aradım. 'Bugün geliyorum' dedi, hafta geçti. 'Bu hafta geliyorum' dedi, ay geçti. 'Bu ay geleceğim, işten de bu yüzden izin aldım' dedi yıl geçti... Halen bana kalan 4 bin lira borcunu ödemedi. Geçenlerde 'Abi benim sana verdiğim ürünlerden para kazanıyorsun, benim paramı vermiyorsun' diye aradım. 'Sen onun hesabını yapma' dedi..."

ALO DEMEK PARAYLA, PARA GÖNDERMEK BEDAVA!

Siz de Şeker Mobil Şube'yi kullanın,
işlemlerinizi kolayca gerçekleştirin.



 facebook.com/sekerbank

 twitter.com/sekerbank



iPhone



Android

Şekerbank 

DIYETİSYEN TAYLAN KÜMELİ TAVSİYESİ

**BUNLARI
YEMEYİN!**



Dolandırıcıların gönderdiği
“tebrikler kazandınız” diyen o tatlı
SMS’leri sakın yemeyin!

 SMS’LE GELEN ŞİFRELERİNİZİ

 KART BİLGİLERİNİZİ

KİMSEYLE PAYLAŞMAYIN!

Bankaların Ortak Platformu

B K M

BANKALARARASI
KART MERKEZİ