

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

NİSAN 2016 / SAYI: 60 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



START-UP RUHUyla
DİJİTAL DEVRİM YAPTIŁAR

MV Holding, Revo Capital ve Cardtek güçlerini birleřtirdi:

CARDTEK 4.0 BAŞLADI



Visa ile
bankalar
arasında yeni
dönem

Kartlı
ödemelerin
duayeni
masanın karşı
tarafına geçti

MasterCard
Türkiye'yi
inovasyon üssü
yapacak

ISSN: 2148-8983
9 772148 898306



1.200.000

Dünyada Aktif Profilo Ödeme Sistemleri
Yazar Kasa Sayısı



2.300

Teknik Servis Uzman Sayısı



360

81 İl ve 258 İlçede Yetkili Servis
Noktası



147

Dünyada Onaylı Ürün Çeşidi



12

Faaliyet Gösterdiğimiz Ülke Sayısı



Ücretsiz Kurulum



SİZİN GÜVENDİKLERİNİZ BİZE GÜVENİYOR

Türkiye'nin lider yazarkasa üreticisi Profilo Ödeme Sistemleri ve dünyanın 1 numaralı EFT POS üreticisi VeriFone'un geliştirdiği Profilo VeriFone VX 680-E1 kurumsal işletmelerin ilk tercihi oldu.



KFC, Pizza Hut, Domino's Pizza, McDonald's, Burger King, Little Caesars Pizza, CarrefourSa, Pizza Bulls, The House Cafe, Turkcell, Hilton Worldwide, Conrad Hotels, Dedeman, Arby's, Hard Rock Cafe, HD İskender, Kahve Dünyası, Sütüş, Kitchenette, Subway, Num Nurn, Midpoint, Günaydın, Karafırın, Aslı Börek, Sbarro, Sahan, Pelit, Saray, Popeyes, Develi, Big Chef, Venge, Kaşibeyaz, Hacıbaşar, GoMongo, Burger House, Kırççeği, Kırkpınar, Wagamama, Sosa, Tadım Pizza, Çöpçü, Öğütler, Üçler, Bambi Cafe, Fan Fang, Güllüoğlu, Waterlife, Libelle, Barbekü Polonez, Shakespeare, Lera Fresca, Tepe Güvenlik A.Ş., İstanbul Yiyecek İçecek Grubu, Altunbilekler, Bereket Döner, Dönerci Ali Usta, Mavi Balık, Dry White Kuru Temizleme, Gönül Kahvesi, Cookshop, Usta Dönerci, Bağ Pastaneleri, Burda, Uludağ Lezzet Beldesi, Nüanstur, Carlotta Hotel, Döner Bahçesi, Uludağ Lezzet Beldesi, Dilruba, Arena, Adella, Fırıncı Orhan, Dünya Grup, Baklavacı Hacıbaba...

Yeni Nesil Yazar Kasa

PROFILO

En Akıllı Tercih "0"

12 ülke için geliştirdiği 147 yazar kasa modeli ve uluslararası tecrübesiyle sektörün lideri Profilo Ödeme Sistemleri, şimdi de Yeni Nesil Yazar Kasalar ile esnafımızın yüzünü güldürüyor.



Yeni Nesil Yazar Kasa Profilo YK-8200

- 4 satır kullanıcı, 2 satır müşteri ekranı
- Kullanımı kolay 35 tuş ergonomik klavye
- EFT POS, 1D/2D barkod okuyucu terazi/yazıcı ve çekmece portu (3 seri, 2 USB)
- Uluslararası Vesa montaj standardı
- 6 kademeli kullanım açısı
- GPRS/PSTN (Opsiyonel)
- EFT POS'larla uyumlu
- 100.000 PLU



Yeni Nesil Yazar Kasa POS Profilo Verifone VX680-E1

- İster masaüstü ister mobil
- 3,5" dokunmatik ekran
- Tüm kredi kartlarıyla uyumlu
- 19 Banka uygulamasını destekler
- NFC Temassız Kart Okuma
- EMV Level 1,2 güvenlik sistemi
- Geleceğe Hazır MSR, Smart Card
- PCI 3.X
- 10.000 PLU
- GPRS



* Opsiyonel

PROFILO
ÖDEME SİSTEMLERİ

profiloodemesistemleri.com
profilovx680e1.com
profiloyk.com

0850 222 72 72
R2 R2



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

PSM çiçek açtı!

Mart gerçekten de kapıdan baktırıp kazma kürek yaktırdı. Uzayan kış sıkı, acılı gündem boğdu; doğanın coşkulu uyanışı eşliğinde cıvıl cıvıl, hareketli, neşeli, aynı zamanda barış ve huzur dolu bir nisan ayı temennileriyle başlamak geldi içimden...

Ayşe Nil Sarıgöllü, Berna Ülman, Ebru Dorman, Merve Tezel, Nazan Arıca, Yasemin Bedir... Geç gelen baharı kutlar gibi PSM'nin nisan sayısı da adeta çiçek açtı! Planlasak bu kadar başarılı kadın yöneticiyi bir araya getiremezdik doğrusu... Teknoloji erkek egemen bir sektör maalesef. Ödeme sistemleri özelinde ise kadın çalışan sayısı epey fazla. Ancak orada da çatı katındaki kadın sayısı iki elin parmaklarını geçemiyor.

Bence PSM'ye güzellik katan bu kaptanların başarı dolu kariyerleri tüm kadınlar için örnek olmalı. Tabii bu noktada en büyük rollerden biri zirvedeki kadın yöneticilere düşüyor. MasterCard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yasemin Bedir'den, bu konuda elinden gelen her şeyi yapacağı sözünü aldık. Diğerlerinin de aynı duyguları taşıdığından eminim...

Editör yazılarında içerikten bahsetmeyi pek sevmem. Zaten sayfaları çevirip, istediğinizi istediğiniz zaman okuyorsunuz. Buradan teaser yapmanın çok da anlamı yok değil mi?

Ancak bu kez müsaadenizle birazcık "megalomanlık" yapacağım. Son dönemlerde gittiğim hemen her yerde PSM'nin içeriğiyle ilgili övgüler aldım. Her seferinde "estağfurullah" demekten yorulsam da için için gururlanmaktan kendimi alamadım. Yaklaşık 2.5 yıl önce PSM'yi devralıp ilk sayıyı yayınladığımızda siz okurlarımıza şöyle seslenmiştik:

"PSM, bundan böyle hem klasik anlamda bir sektör dergisi olmayacak hem de klasik anlamda bir sektör dergisi olacak..."

Evet, PSM klasik anlamda bir sektör dergisi olmayacak. İşlevi sektör temsilcilerinden, şirketlerden, kurum ve kuruluşlardan gelen bültenleri, bilgileri aktarmakla sınırlı olmayacak...

Evet, PSM klasik, daha doğrusu gerçek anlamda bir sektör dergisi olacak. Belli bir disiplini olacak ve ödeme sistemlerinin tüm temsilcilerini kapsayacak. Ödeme sistemlerinin bütün aktörleriyle birlikte sektörün vizyon kazanmasına katkıda bulunacak. Bunun için de içeriğin önemli bir kısmını sektöre yol gösterecek, ufuk açacak haberler, dosyalar, röportajlar oluşturacak..."

Övgüleriniz sadece bizi mutlu etmek için değilse başarılı olmuşuz demektir. 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.

NEO'YU HESABA KATIN %10 İNDİRİM KAZANIN!

Neo ile hafta içi yapacağınız restoran harcamalarında
%10 indirim sizi bekliyor.



 Kampanyaya kayıt için
NEO yaz 4566'ya gönder

f t u /akbank

Kampanya 1 – 30 Nisan 2016 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanyadan kayıt işleminden sonra faydalanılır. Kampanya katılımı, belirtilen kısa mesajın Akbank sistemine ulaşmasından ve kart sahibine Akbank tarafından kayıt olduğu bilgisinin verilmesinden sonra sağlanır. Bir müşteri bir işlemde en fazla 5 TL, toplamda 50 TL indirim kazanabilir. İndirim tutarı iki işgünü içinde işlemin yapıldığı açık vadesiz mevduat hesabına iade edilir. İndirim kazanımı gerçekleşen işlem iptal veya iade edilirse verilen indirim tutarı geri alınacaktır. Aynı gün aynı üye işyerinde yapılan işlemlerin ilkinden ödül kazanılır. Neo Business, chip-para kullanımları, iade ve nakit çekim işlemleri kampanyaya dahil değildir. SMS tutarı KDV ve ÖİV dahil olmak üzere; tüm operatörler tarafından 0,65 TL olarak ücretlendirilir. Ödül yükleme anında kartın ve kartın bağlı olduğu hesabın açık statülü olması gerekmektedir. Alışverişin gerçekleştirildiği işyerinin sistemde kayıtlı sektör bilgisinin doğru olmasının sorumluluğu Axess üye işyerine aittir. Akbank T.A.Ş. kampanyayı durdurma ve değiştirme hakkını saklı tutar.

i ÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • NİSAN 2016



8



28



16



32



44



52



42



64

CEPTETEB
Start-up ruhuyla
dijital devrim yaptılar



8

VİTRİN

Diners Club Card, ABank ile yeniden Türkiye'de

16

YENİDEN YAPILANMA

"Türkiye inovasyon ve yönetici ihraç üssü olacak"

20

GÜÇ BİRLİĞİ

Cardtek bu ortaklıkla 4'üncü vitese geçti!

28

BİRLEŞME & BİLANÇO

Visa ile bankalar arasında yeni bir dönem başladı

32

FİNANSAL TEKNOLOJİ

Intertech, yeni merkezinde bulutların üzerine çıkacak!

42

YAZARKASA / POS

"5 yıl içinde dünyanın 1 numaralı yazarkasa şirketi olacağız"



20

44

ATM

Boyundan büyük işler yapan ATM: i58

48

KRİPTOLOJİ

Türkiye'nin kriptosu bu 3 mühendisten sorulacak

52

ÇÖZÜM ORTAKLIĞI

Entegrasyon, otomasyon, danışmanlık... Sizin hangisine ihtiyacınız var?

54

START-UP

Start-up ekosisteminin dünyaya açılan penceresi

56

MEVZUAT

Yanlış kişiye havale yapıldığında sorumlu banka mı müşteri mi?

58

KAMPANYA YÖNETİMİ

Yapı Kredi'den 'terzi usülü' kampanya

60

KAMPANYA

İradenizi koruyun, Bunları Yemeyin!

62

EXTRE

İnternette 4.9 milyar TL'lik ödeme yaptık

64

DÜNYADAN

Ödeme sektörünün yeni gözdesi biyometri



► Avrupa'nın en önemli bankacılık ve e-ödeme konferansı İstanbul'da

Bankacılık ve e-ödeme konularını aynı çatı altında toplayan New Banking Vision Konferansı, 21 Nisan 2016 tarihinde İstanbul Çırağan Sarayı'nda düzenlenecek. Bu yıl yedincisi düzenlenecek konferansın teması "Yeni Nesil Bankacılık ve E-Ödeme Vizyonu" olarak belirlendi. Etkinlikte bankacılık ve e-ödeme alanındaki son teknolojiler, dijital bankacılık, ödeme kanalları ve güvenlik konuları değerlendirilecek. Etkinlikte Avrupa'nın 6'ncı büyük yazılım firması Asseco'nun yetkilileri ve sektörün



Hatice Ayas

önde gelen isimleri de deneyimlerini aktaracak. Asseco SEE Türkiye Ülke Müdürü Hatice Ayas, "New Banking Vision Konferansı'nı İstanbul'da düzenliyor olmaktan son derece mutluluk duyuyoruz. Türkiye bankacılık ve e-ödeme konularında ileri teknolojiye sahip. Türkiye'de edindiğimiz bilgi birikimini sektör lideri olarak göstermek bizim için gurur verici. Alanında lider ve güvenlik konusunda kapsamlı çözümler sunan ThreatMetrix ile işbirliği yapıyor olmamız bizi daha da güçlendiriyor" diyor.



► Diners Club Card, ABank ile yeniden Türkiye'de

Seyahat ve yeme-içme alanlarında dünyanın önde gelen markalarından biri olan Diners Club Card'ı Türkiye'ye tekrar getiren ABank, müşterilerinin restoran ziyaretlerinin yanı sıra dünyanın neresine olursa olsun yapacakları seyahatlerinden de en üst düzeyde keyif almalarını hedefliyor. Diners Club'ın dünya çapındaki 600'den fazla lounge'una ücretsiz giriş sağlamasının yanında armağan ettiği TAV Passport Kart ile pek çok ayrıcalığa sahip olan Diners Club Card, ABank'ın yüksek gelir grubundaki müşterilerine yönelik bireysel bankacılıktaki özel uygulamalarının en önemli adımlarından biri olarak değerlendiriliyor. ABank Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sezin Erken, müşterilerine özel deneyim sunmaya odaklı bireysel bankacılığın ABank'ın önceliklerinden biri olduğunu belirtiyor ve "Bu doğrultuda Türkiye'nin ilk kredi kartı markası olan Diners Club ile işbirliği anlaşması imzalayarak seçkin yaşamların kart programını Türkiye'de kullanıma sunduk. ABank Diners Club Card ile müşterilerimizin bizden beklediği ve onların hayatlarına değer katacağına inandığımız hizmetler sunacağız" diyor. ABank, seyahatlerde ve restoranlarda müşterilerine ayrıcalıklar sağlayan Diners Club Card'ı "Platinum" ve "Black" versiyonlarıyla müşterilerine sunuyor.

NGN, Katar ofisiyle büyümeye devam ediyor

2015 yılında NGN International ile Bahreyn ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde yapılanması tamamlayarak Ortadoğu'da faaliyetlerine başlayan NGN, büyümesine yeni açılan Katar ofisiyle devam ediyor. Dünyanın en zengin ülkesi ve Ortadoğu'nun parlayan yıldızı Katar, Türkiye ve dünyadan büyük yatırımcıların yoğun ilgisini çekiyor. Bölgedeki kurumların altyapı, veri merkezi ve bulut bilişim, 3D ve multimedya çözümleri,

kurumsal uygulama, güvenlik, bilişim teknolojileri hizmetleri alanlarındaki ihtiyaçlarını en güncel çözümler ve teknolojilerle cevaplamak için yola çıkan NGN, özellikle kompleks projeler için güçlü bir aday. Türkiye pazarındaki sistem entegrasyonu yolcuğunda biriktirdiği deneyim ve yetkinliklerini, bu açımla bölgedeki kurumların kullanımına sunan NGN, Türkiye'nin bilişim ihracatına da katkı sağlamayı hedefliyor.



SİZİN YENİ NESİL POS'UNUZ TEMASSIZ ÖDEME UYGULAMASINA



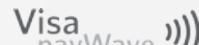
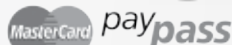
HAZIR MI?



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



► Faturalarımızı hala banka şubasından ödüyoruz

"En İnovatif Kent Teknolojisi" kategorisinde ödüle layık görülen Birleşik Ödeme'nin yaptığı araştırmaya göre, tüketicilerin halen yarısı faturalarını banka şubelerinden ödemeyi tercih ediyor. Cep mobil şube kullanım oranları ise hala yüzde 1'lerde seyrediyor. Araştırmaya göre Türkiye'de fatura ödeyenlerin en büyük korkusu su kesintisi. 12 binin üzerinde Twitter kullanıcısıyla yapılan çalışmada "Kesilmesinden en çok korktuğunuz hizmet hangisi" sorusuna tüketicilerin yüzde 62'si "su" cevabını verdi. Tüketicilerin yüzde 22'si elektrik, yüzde 11'i internet, yüzde 5'i de

doğalgaz kesintisinden korkuyor. 350 bin verinin analizi sonucu ortaya çıkan çalışmada, fatura ödeyememe gerekçesi de araştırıldı. Buna göre tüketicilerin yüzde 44'ü "parası olmadığı" için faturasını ödeyemiyor ya da ödemeyi erteliyor. Yüzde 40'ı "fatura kendisine ulaşmadığı" için, yüzde 9'u "sistem arızası" nedeniyle, yüzde 6'sı "kurum hatası" dolayısıyla, yüzde 1'i de "sıra" yüzünden faturasını ödeyemiyor. Tüketicilerin yüzde 47'si faturasını banka şubesine giderek ödüyor. Yüzde 17'si internet bankacılığını, yüzde 8'i de mobil cihaz

uygulamalarını kullanıyor. Fatura ödeme merkezleri veya PTT şubelerini kullananların yüzde 7'de kaldığına dikkat çeken Birleşik Ödeme CEO'su İlker Sözdinler, Türkiye'de yaşayanların yeni ve iş kolaylaştıran kanallara hızla adapte olabildiğine dikkat çekiyor. Sözdinler, "Biz de bu bilinçle tüketicilerin ve kurumların işini kolaylaştırmak için çalışmalarımızı hızla sürdürüyoruz. Tüketicilerin yüzde 56'sı faturasını teknik sebeplerle ödeyemiyor. Geliştirdiğimiz Sumatik, Gazmatik gibi çözümlerle bu sorunları sıfıra indirmeyi amaçlıyoruz" diyor.



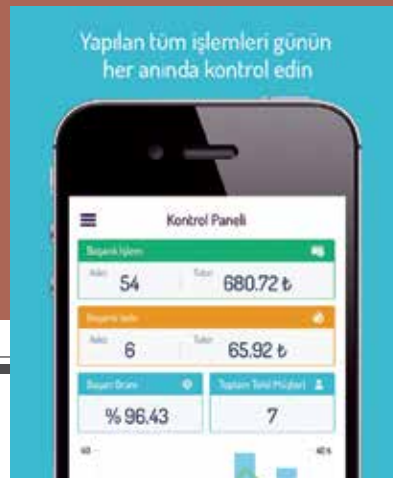
FATURAYI NEREDE ÖDÜYÖRÜZ?	
KANAL	ORAN (%)
Banka şubesi	47
Otomatik ödeme	20
İnternet bankacılığı	17
Mobil ödeme	8
PTT şubesi	4
Fatura ödeme merkezleri	3
Cep şubeden ödeme	1
FATURAYI NEDEN ÖDEYEMİYÖRÜZ?	
GEREKÇE	ORAN (%)
Param kalmadı	44
Fatura gelmedi	40
Sistemde arıza	9
Kurumun hatası sebebiyle	6
Sıra yüzünden	1

E-ticaretinizi cepten takip edebilirsiniz!

Ödeme sistemleri platformu İyzico, online ödeme alma işlemlerini hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde yapmayı ve yönetmeyi sağlayan yenilikçi hizmetlerine bir yenisini ekledi. İyzico, mobil cihaz kullanımının ve mobil e-ticaretin giderek daha da yaygınlaştığı bu dönemde, e-ticaret alanında faaliyet gösterenlerin ödemelerini istedikleri yerden ve istedikleri zamanda kontrol etmesini mümkün kılan yeni mobil uygulamasını kullanıma sundu. İyzico'nun yeni mobil uygulaması sayesinde üyeler, akıllı

cihazlarından İyzico kontrol paneline erişim sağlayabiliyor. Google Play ve AppStore'da yer alan İyzico mobil uygulaması sayesinde kullanıcılar, tüm

işlemleri kontrol edebilmelerinin yanı sıra yapılan ödemeleri istedikleri şekilde filtreleyebiliyor, işlemlerin tüm detaylarını görebiliyor. Ayrıca uygulama üzerinden ödeme iptali ve iadesi gibi operasyonel işlemler de yapılabiliyor. Türkiye'de 26 bin üzerinde kayıtlı üye işyerine sahip olan İyzico, yeni mobil uygulamasıyla birlikte e-ticaret sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin yükselen mobil trendine ayak uydurmaları için önemli bir adım atmış oldu.



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

► Ingenico Türkiye yönetimi yeniden yapılandı

Fransa merkezli Ingenico Group, yazarkasa alanındaki çalışmalarını güçlendirmek için Türkiye'deki organizasyon yapısında değişikliğe gitti. Bu kapsamda Ingenico Group Türkiye Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kıvanç Akalın olurken, İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcılığı'na Gökşin Yılmaz, Ingenico Türkiye Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na Erhan Öztop, İnovasyon ve Ar-Ge Grubu Genel Müdür Yardımcılığı'na İlker Onay ve Teknoloji ve Platformlar Grubu Genel Müdür Yardımcılığı'na Emine Çınar getirildi. Şirketin Ortadoğu'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na ise Evren Gürleroloğlu atandı.

Ingenico Türkiye Genel Müdürü Alpay Sidal, yeni organizasyon yapısıyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "POS'un yanı sıra yazarkasa dünyasına katılmamızla birlikte yeni bir dönem ve değişim sürecine girdik. Bu süreçte farklı



Alpay Sidal

deneyimler yaşıyor ve öğreniyoruz. İlk kez devlet seviyesinde bir otoriteye bağlanarak sorumluluklar aldık ve bugüne kadar bu sorumlulukları başarıyla yerine getirdik. Değişen iş koşullarına uyum sağlamak ve başarılarımıza yeni başarılar katarak güçlenmek için değişime devam

ingenico
GROUP

edeceğiz. Bu amaçla organizasyon yapımızı tekrar değerlendirdik ve hedeflerimize ulaşmak konusunda bizi destekleyecek yeni bir yapıya geçmeye karar verdik. Bu yeni yapıyla, daha hızlı ve verimli çalışmalarımızı destekleyecek, takım çalışmasını güçlendirerek sinerjiji artıracak yeni bir organizasyon yapısı oluşturduğumuzu düşünüyoruz." İstanbul'daki ofisiyle Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Bahreyn, Umman, Yemen, Kuveyt, Irak, Lübnan, Ürdün ve Suriye olmak üzere 11 ülkeye daha yazılım ve donanım hizmeti sunan Ingenico Group, Türkiye'yi yeni pazarlara açılmak için bir üs olarak değerlendiriyor.

Güvenliğin üç silahşörü birleşti; Forcepoint doğdu

20 yılı aşkın süredir Türkiye'de de başta bankacılık olmak üzere birçok sektöre bilgi güvenliği çözümleri sunan Websense, 2016 yılına önemli bir yenilikle başladı. Devlet güvenliği seviyesinde geliştirdiği siber güvenlik çözümleriyle bilinen, ABD merkezli Raytheon ve Avrupa'nın önde gelen ağ güvenliği firması Stonesoft'un firewall ürünleriyle güçlerini birleştiren Websense, artık yoluna Forcepoint ortak markasıyla devam edecek.

2015 yılında Raytheon ile siber güvenlik konusunda öncü şirket konumunu daha ileriye taşımak için güçlerini birleştiren Websense, Raytheon'un Sureview Analytics ürünlerini de portföyüne katmıştı. Aynı dönemde Stonesoft firewall ürünlerini de bünyesine katan Websense, tüm

bu markaları Forcepoint çatısı altında bir araya getirdi. Yeni yapısıyla birlikte sürekli değişen siber güvenlik tehditlerine karşı yenilikçi bir yaklaşımla önlem alan Forcepoint, şirketlerin ve kamu kurumlarının bulut, taşınabilir cihazlar, nesnelerin interneti gibi yeni teknoloji trendlerine güvenli

bir şekilde adapte olmasını sağlayacak bir vizyon sunuyor. Forcepoint'ın "4D Siber Güvenlik Vizyonu" adını verdiği yeni ve gelişmiş güvenlik mimarisi, savunma, tespit etme, karar verme ve saldırıyı ortadan kaldırıp, sistemi normalleştirme olarak 4 ana adımı barındırıyor.

Forcepoint Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Kıdemli Direktörü Hüsamettin Başkaya, "Uçtan uca bütünleşik güvenlik sağlayan bir teknoloji yatırımı kurumlar için olmazsa olmazlar arasında yer alıyor. Forcepoint olarak Stonesoft Next Generation Firewall ürün ailesinin de gücünü alan uçtan uca entegre güvenlik mimarimiz kurumları ihtiyacı olan bilgi güvenliğini güçlü bir şekilde sağlıyor" dedi.



Hüsamettin Başkaya

YAPI KREDİ'DEN ESNAFA, KOBİ'YE BİR İLK!

Kendi kampanyanı kendin oluştur,
kazancına kazanç kat!

Self Servis World hizmetiyle ister indirim ister puan kampanyanızı kendiniz oluşturun,
Yapı Kredi kredi kartı sahiplerine kolayca duyurun. Kazancınız kat kat artsın.

Hemen yapikredikobi.com.tr'ye girin, Nisan sonuna kadar kampanyalarınızı ücretsiz yapın!



self
servis
WORLD

 YapıKredi

Hizmette sınır yoktur.

Self Servis World, Yapı Kredi World Üye İşyerleri'nin kendi kampanyalarını düzenlemelerine ve bu kampanyalarını SMS/e-posta ile Yapı Kredi kredi kartı müşterilerine duyurmalarına olanak sağlayan kampanya platformudur. Bu hizmetten faydalanmak için World Üye İşyeri olunması gerekmektedir. Ücretsiz kampanya oluşturabileceğiniz promosyon kodu, 30 Nisan 2016'ya kadar geçerlidir. Kampanya ücreti ödemelerinde, herhangi bir ücret iadesi talep edilemez. Promosyon kodu, sadece kampanya ücreti için geçerli olup, kampanyada verilen puan veya indirim ödül maliyeti üye işyerine aittir. Promosyon kodu paraya çevrilemez. Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. kampanya koşullarını değiştirme hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi yapikredikobi.com.tr ve tüm şubelerimizdedir.

► Fujitsu, “avuç içi kimlik doğrulama sistemi”ni tanıttı

Biyometri teknolojilerinde günümüz ve gelecekteki yenilikler ve dünya örnekleri üzerine ışık tutacak görüşlerin ele alındığı Teknoloji Platform Konferansları, “Kamuda BT Yönetişimi” ve “Biyometri ve Güvenlik” temalarıyla 23 Mart’ta Ankara’da düzenlendi. “Biyometri ve Güvenlik Konferansı”nda biyometri çözümlerini anlatan Fujitsu, “avuç içi kimlik doğrulama sistemi”ni de tanıttı.

Konferansta konuşan Fujitsu Türkiye Servis Direktörü Cengiz Yeker, biyometrik tanıma konusunda temel olarak parmak izi, avuç içi damar, iris, retina, yüz ve ses tanıma gibi güvenlik yöntemlerinin kullanıldığını anlattı. Kamunun dijital dönüşümü ve BT yönetişimi, kurumlar arası entegrasyon gibi konulara da dikkat çeken Yeker, Fujitsu Türkiye’nin hayata geçirdiği kamu bilişim çözümlerinin yanı sıra tamamen Türk mühendislerinin tasarımıyla ve Türkiye’de geliştirilen “avuç içi kimlik doğrulama sistemi”nin 20 ilde uygulamaya alındığını açıkladı. Dünya çapında bir ilk olan bu sistemin sahteciliğin önüne geçerek



Cengiz Yeker

sağlık hizmetlerinin daha etkin ve kaliteli verilmesini sağladığını vurgulayan Yeker, “1.500 bilim adamı

ve 15 bin mühendis kadromuzla hemen her gün yenilikçi bir teknolojiye imza atıyoruz” dedi.

GarantiPay ile vergi ödemesi için kart bilgisi girmeye gerek yok

BonusFlaş uygulamasının içinde yer alan GarantiPay ödeme servisi, Gelir İdaresi Başkanlığı’nın internet sitesi www.gib.gov.tr’den ulaşılan İnternet Vergi Dairesi’ne entegre oldu. İlk defa BonusFlaş üzerinden verilen bu hizmet, İnternet Vergi Dairesi’nden de tahsil edilen motorlu taşıtlar vergisi (MTV), trafik para cezaları, kira geliri vergisi (GMSİ), tapu harcı ve yurtdışından getirilen telefon kayıt harçlarının ödeme sürecinin çok daha hızlı gerçekleşmesini sağlıyor. Vergi ödemeleri, GarantiPay hizmeti sayesinde kart bilgilerini paylaşmaya gerek kalmadan 15 saniye gibi kısa sürede tamamlanabiliyor. Garanti Bankası Genel Müdür Vekili ve Garanti Ödeme Sistemleri

Genel Müdürü Onur Genç, “Garanti Ödeme Sistemleri olarak ilk defa, bir kamu kurumunun kendi web sitesinden alternatif



Onur Genç

bir ödeme yöntemi olan GarantiPay ile kart bilgilerinin paylaşılmasına gerek kalmadan, güvenli ve hızlı bir şekilde ödeme yapılmasını sağlamış olduk. Vergi mükelleflerinin daha önce kredi kartı bilgilerini girdikten sonra ‘3D Secure’ şifresiyle tamamladığı süreci, GarantiPay ile kredi kartı bilgilerine ihtiyaç olmadan saniyeler içinde gerçekleştirebilme imkânı sunuyoruz. 1.3 milyona ulaşan BonusFlaş kullanıcılarına sunduğumuz alternatif ödeme servisi GarantiPay ile gerçekleşen işlemler bilgi güvenliğini artırırken, ödeme sürelerini kısaltıyor. Önümüzdeki dönemde GarantiPay ile sisteme eklenecek yeni vergi türleri de ödenebilecek” diyor.

İŞİNİZDEKİ POTANSİYELİ KEŞFEDİN



SAMSUNG
Knox

İşiniz için geliştirilmiş en mükemmel ikili: Galaxy S7 ve S7 Edge

Samsung'un devrim yaratan teknolojisi, kusursuz bir tasarımla birleşti. Galaxy S7 ve S7 Edge ile üst düzey güvenlik, etkin yönetilebilirlik ve sürdürülebilir üretkenliği keşfedin.

- Güçlendirilmiş Pil ve Artırılabilir Harici Depolama*
- IP68 Seviyesinde Toza ve Suya Dayanıklılık**
- Samsung KNOX ile Üst Düzey Güvenlik***

Ayrıntılı bilgi ve satış için 0212 336 03 50'yi arayabilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi için : www.samsung.com/tr/business

© 2013 Samsung Electronics Co. Ltd.



SAMSUNG

*Harici depolama ayrıca satın alınmalıdır.

** IP68 sınıflandırmasına göre, 1,5 metre derinliğe ve 30 dakikaya kadar saf suda dayanıklılık göstermektedir.

***Trusted Boot ve TrustZone tabanlı Integrity Measurement Architecture'ı (TIMA) içeren çok katmanlı bir güvenlik yaklaşımı ile koruma sağlar.



Yasemin
Bedir

“Türkiye inovasyon ve yönetici ihraç üssü olacak”

MasterCard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yasemin Bedir, yeni dönemde Türkiye’den gerek inovatif ürünler gerekse yönetici ihracatının artacağını vurguluyor. Bedir, “Türkiye’yi bu iki alanda da üs yapacağız” diyor...

BARIŞ BEKAR

MasterCard, geçen yılın ekim ayında önemli bir yeniden yapılanmaya imza attı. Şirketin Türkiye ve yakın bölgesindeki yönetim yapısı önemli ölçüde değişti. Bu kapsamda Mete Güney, Güneydoğu Avrupa genel müdürlüğünden MasterCard MEA (Ortadoğu ve Afrika) Bölgesi Danışmanlar Kurulu Başkanlığı’na terfi oldu. Güneydoğu Avrupa satış başkanı Yasemin Bedir de Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü olarak göreve başladı...

Aslında bu yapılanmanın temelleri, 2013’ün ekim ayında Provus’un satın alınmasıyla atılmıştı. Ardından şirketin unvanı “MasterCard Payment Transaction Services Turkey Bilişim Hizmetleri” olarak değiştirilmiş, Türkiye de bir “inovasyon üssü” olarak konumlanmaya başlamıştı. Bu

şirket üzerinden yeni teknolojiler geliştirilip, yeni çözümler üretilerek dünyaya sunulması; globalde sunulan ya da önümüzdeki dönemde devreye girecek hizmet ve ürünlerin Türkiye’ye getirilmesi amaçlanıyordu. Nitekim çok geçmeden MasterPass ile tanıştık. Şimdi sırada Selfie Pay ve diğerleri var...

Türkiye’den yönetici ihracatı sürecek

Türkiye’nin ödeme sistemlerindeki yenilikçi gücüne dikkat çeken Yasemin Bedir, “MasterCard da bu gücün farkında ve gerek inovasyonlarımızı gerekse insan kaynağımızı globale taşıyarak ülkemize verdiği önemi gösteriyor” diyor. Şimdiye kadar MasterCard Türkiye’den 6 yöneticinin üst düzey sorumluluklarla farklı bölgelerde görevlendirildiğini hatırlatan Bedir, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“MasterCard kurum olarak Türk insanını yetenekli ve çalışkan buluyor. Bu yüzden de Türkiye’den sürekli yönetici ihraç ediyor. Örneğin, şu an global pazarlama ekibine buradan giden bir arkadaşımız var. Önümüzdeki dönemde de Türkiye’den yönetici transferleri devam edecek. Benim de yönetici olarak misyonlarımdan biri bu olacak. Öncelikle buradaki ekip arkadaşlarımla kendilerini daha iyi geliştirmesi için elimden geleni yapacağım. Sonraki aşamada ise yurtdışındaki ofislere daha fazla yönetici ihraç etmek istiyoruz. Arkadaşlarımızın kariyer basamaklarının üst basamaklarına tırmanması için çalışmalarımız olacak.”

“Kadınları zirvede daha çok görmek istiyoruz”

Yasemin Bedir’e, tekrar MasterCard Türkiye’nin de başına bir kadının geçmesini nasıl değerlendirdiğini soruyoruz. Bedir, MasterCard’ın kadınların yükselmesini ve yönetim kademelerinde daha etkin olmasını desteklediğini vurguluyor ve şirketinin bu konudaki politikasını şöyle özetliyor: “MasterCard olarak kadınlar için global bir liderlik programı yürütüyoruz. Ben de bu ağı global yöneticilerinden biriyim. Finans sektöründe de kadın yönetici sayısı fazla ama daha üst düzeylere çıktıkça sayı azalıyor. Bizim amacımız en üst düzeylere de kadın yöneticileri taşımak.”

“Teknoloji ihraç ediyoruz”

Provus satın almasının ardından MasterCard’ın Türkiye’den globale teknoloji transferinin arttığına dikkat çeken Yasemin Bedir, önümüzdeki dönemde diğer bölgelerde olduğu gibi farklı alanlarda işbirlikleri, ortaklıklar ve satın almaların gündeme gelebileceğini belirtiyor. Bedir, “MasterCard’ın ülkemize yatırım yapması ve burada geliştirilen uygulamaları yurtdışına ihraç etmemiz bizim için çok önemli. Aynı zamanda diğer bölgelerde geliştirilen yeniliklerin burada hayata geçirilmesi de güzel bir sinerji yaratıyor. Zaten MasterCard’ın amacı da farklı ülkelerdeki teknoloji ve uygulamaları alıp küresel düzeyde müşterilerinin, iş ortağı olan bankaların kullanımına sunmak” diyor. Bedir, yurtdışına teknoloji ihracatı konusunda, MasterCard Payment Transaction Services Turkey Bilişim Hiz-



metleri tarafından geliştirilen çözümlerin üç ülkede satılmasını örnek veriyor.

Türkiye ekibi büyüyor

Yasemin Bedir, yeni dönemde Türkiye ofisinde çalışan sayısının artacağını da açıklıyor. Bedir, ödeme sistemleri konusunda çok güçlü bir danışmanlık ekibine sahip olduklarını, bu ekibin ihtiyaca göre Avrupa ve Afrika bölgesinin tamamına hizmet verebildiğini vurguluyor.

Malum, ödeme sistemlerinin amacı nakitsiz bir toplum yaratmak, ödemelerde nakit paranın yerine kartlı sistemlerin kullanılmasını yaygınlaştırmak. Bir o kadar önemli diğer amaç ise kayıt dışı ekonomiyi kayıt altına almak. MasterCard olarak bu amaca hizmet eden herkesle işbirliği yaptıklarını söyleyen Bedir, bu konuda BiTaksi örneğini veriyor: “BiTaksi ile bugüne kadar kart işinin hiç olmadığı bir alana girdik. Amacımız hem taksicilere, hem bankalara hem de müşterilere kolaylık sağlamak. Bugün herkes gönül rahatlığıyla BiTaksi uygulamasını kullanabiliyor ve kartlarıyla ücretini ödeyebiliyor.”

Bir yandan nakdi ortadan kaldırma çalışmaları sürerken, bir yandan da kartsız bir dünyaya doğru gidiliyor. Her şeyin mobile kaymaya başladığına işaret eden Bedir, önümüzdeki 5 yıldaki gelişmelerin son 50 yıldakilerden daha hızlı ve daha etkileyici olacağını öngörüyor. Bu noktada

SELFIE PAY’E ALTIN ÖDÜL

MasterCard’ın geliştirdiği birçok hizmet ve uygulama farklı organizasyonlarda ödüller alıyor. Örneğin şifre, doğrulama kodu, parmak izi ve mobil cihazların ardından selfie ile ödeme imkanı veren Selfie Pay, PYMNTS Innovation Project Ödüllerinde “En İyi Çıkış Yapan Ürün” olarak Altın Ödül’e layık görüldü. İkinci Altın Ödül ise “En İyi POS İnovasyonu” kategorisinde Eylül 2015’te hayata geçirilen ve sosyal yardım kuruluşlarına kolaylık, şeffaflık ve verimlilik getiren MasterCard Aid Network çözümüne verildi. MasterCard Aid Network ile çipli bir karta ilahtan, gıdaya ya da giyeceğe kadar farklı ürünlerde kullanım limitleri tanımlanabiliyor. Tanımlanan limit çerçevesinde kart, anlaşmalı ticari işletmelerde kullanılabilir.





GIYİLEBİLİR CİHAZLARLA ÖDEME İÇİN İKİ ÖNEMLİ İŞBİRLİĞİ

MasterCard, halihazırda Hublot, Bulgari gibi seçkin saat markalarıyla çalışan WISeKey ile giyilebilir ödeme sistemleri alanında ortak oldu. Saat firmaları, WISeKey'in patentli güvenlik yazılımı WIS. WATCH'u kullanıyor. MasterCard'ın temassız ödeme sistemlerinde kullandığı yenilikçi teknolojiyi fitness bileklikleri, saatler, mücevher ve hatta buzdolaplarında kullanmaya yönelik hedefi doğrultusunda başlatılan ortaklık, lüks saatlerin sisteme dahil edilmesi anlamında önemli bir adım olarak görülüyor.



özellikle mobile yoğunlaşan yeni girişimlerle işbirliğine de açık olduklarını söyleyen Bedir, "Kartlar yavaş yavaş cep telefonlarıyla, giyilebilir cihazlarla birleşip bütünleşiyor. Yetkili kurumların izin verdiği ölçüde nakitin yerini almaya aday gelişmelere her zaman destek verebiliriz" diyor.

"Temassızda sektörümüz geri kaldı"

Hatırlanacağı gibi MasterCard, Garanti Bankası'yla birlikte ilk temassız kredi kartını çıkararak öncülük yapmıştı. Bedir'e temassız kart kullanımında ne kadar yol alındığını da soruyoruz. Bu konuda ilk ürünü geliştirmelerine karşılık Türkiye'nin birçok ülkeden geride kaldığını düşünen Bedir, "İlk uygulamanın ardından gerekli adımları atamadık. Bu süreçte hem temassız kartların kullanılması hem de temassız ödeme kabul eden noktaların artırılması gerekiyordu. Yeni dönemde bütün POS'ların temassız olması önemli bir gelişme. Biz de bu trendi destekliyoruz. Hem ödeme sistemleri açısından önemli hem de kullanıcı için büyük kolaylık sağlıyor" diyor.

Bazı Avrupa ülkelerinin, örneğin Polonya'nın temassız ödemelerde çok iyi bir noktada olduğuna dikkat çeken Bedir, bunun nedenini şöyle açıklıyor: "Birinci etken, ulaşımında kullanılması. Ulaşımında hem mobil cihazlarla hem de kartlarla temassız ödeme yapılabilir. Aynı uygulama Londra'da da var. Biz Polonya'dan daha mı gerideyiz? Bence değiliz. Polonya'nın bizden farklı bir profili yok ama bütün POS'lar temassız kabul ettiği için temassız kartlar da yaygınlaşmış. Bunun üzerine ulaşım da eklenince bir numara oldular."

Bedir, doğru çözümünün doğru işbirlikleriyle kullanılması halinde Türkiye'de de temassız ödemelerin hızla yaygınlaşacağına inanıyor. "Örneğin BKM bu alanda güzel bir uygulama başlattı. Konya'da güzel bir çözüm ürettiler. Tüm bankaların temassız kartlarıyla otobüslere binilebiliyor. Tıpkı Londra'da olduğu gibi" diyor.

"Arkamızda 50 yıllık global bilgi birikimi var"

Bu aydan itibaren Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY daha çok konuşulacak. Yerli, yabancı tüm oyuncular TROY'u bekliyor. Peki bu milli ödeme yöntemi global ödeme sistemlerine rakip mi olacak yoksa pazarı mı büyütecek? Yasemin Bedir'in bu konudaki değerlendirmesi şöyle:

"Tabii ki Bankalararası Kart Merkezi, ödeme sistemleri açısından bu ülkenin belirleyici kurumlarından biri. Bizim de ortak iş yaptığımız bir kuruluş. Ancak MasterCard olarak ödeme sistemleri alanında 50 yıldır 210 ülkede faaliyet gösteriyor ve milyonlarca ticari işletmeyi ve bankaları birbirine bağlıyoruz. Bu süreçte biriktirdiğimiz tecrübemizi, bilgi birikimimizi ve teknolojiye yaptığımız yatırımlarla harmanlayarak, üstün ürün ve çözümler geliştirip bankalarımıza sunuyoruz. Bankalarımızla beraber geliştirdiğimiz ürünleri, tüketicilerin tüm dünyada her an güvenli, hızlı ve akıllı bir şekilde kullanılabilmesine olanak sağlayan bir ağa sahibiz. Bunun yanı sıra MasterCard Advisors ekibimizle bankalarımıza ödemeler alanında ihtiyaçları olan her konuda özel hizmet veriyoruz. Dünyada ödeme teknolojileri alanındaki ilklerin bu topraklarda gerçekleşmesi için finansal kuruluşlarla el ele çalışıyor, ülkemize, insanımıza, kurumlarımıza yatırım yapıyoruz. Elbette bütün bunlar dünden bugüne gerçekleşmiyor ve arkasında yıllar boyu edinilmiş bir bilgi birikimi bulunuyor." Ⓣ

+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



Cardtek bu ortaklıkla 4'üncü vitesse geçti!



MV Holding ve Revo Capital, Cardtek'e yüzde 24 oranında hissedar oldu. Cardtek için yeni bir dönem başladı. Beş yıl içinde finansal teknolojiler alanında dünyanın ilk 10 şirketinden biri olmayı hedefleyen Cardtek, hisselerini NASDAQ'a kote etmeyi amaçlıyor...

ABDULLAH ÇETİN

2001 yılından bu yana yurt içi ve yurt dışındaki kurumsal müşterilerine ödeme sistemleri alanında uçtan uca çözümler sunan Cardtek, küresel bir marka olma yolunda ilerlemeye devam ediyor. Turkcell ve KVK'nın kurucu ortağı MV Holding ile Türkiye'nin önde gelen teknoloji fonlarından Revo Capital, Cardtek'e yüzde 24 oranında hissedar oldu.

Cardtek, bu güç birliği sayesinde önümüzdeki 5 yıl içinde finansal teknolojiler alanında dünyanın ilk 10 şirketinden biri olmayı hedefliyor. Grup, öncelikle Kuzey Amerika, Avrupa, Ortadoğu ve Asya Pasifik'te varlığını güçlendirecek. PSM olarak bu ortaklık sürecinin gelişimini ve perde arkasını, Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü ile MV Holding CEO'su Ebru Dorman ve Revo Capital Türkiye Genel Müdürü Cenk Bayraktar'a sorduk...

"2016 Cardtek için dönüm noktası olacak"

Aslında yıllar içerisinde birçok yatırımcının dikkatini çeken Cardtek için 2016 yılı dönüm noktası oldu. Ayşe Nil Sarıgöllü, 2 yılı aşan araştırma, görüşme süreçlerinin ardından neden MV Holding ve Revo Capital'de karar kıldıklarını ise şöyle açıklıyor:

"Cardtek olarak gösterdiğimiz performansımızla yerli ve yabancı birçok yatırımcının dikkatini çekmiştik. Yurtiçi ve yurtdışından birçok ortaklık ve satın alma teklifi gelmişti. Ancak bizim amacımız bir yatırımcı alıp, finansman kaynağı sağlamak değildi. Birlikte aynı hedeflere yürüyeceğimiz, aynı amaç için omuz omuza çalışacağımız bir işbirliği istiyorduk. Bu zamana kadar yaptığımız görüşmeler sonucunda, hedeflerimizi gerçekleştirmemizde bize katma değer sağlayacağına inandığımız MV Holding ve Revo Capital ile güçlerimizi birleştirmeye karar verdik. Ortaklık öncesi bütün kritik kararları beraber aldık, çok verimli bir ön hazırlık dönemi geçirdik. Yeni ortaklarımızın katacağı güçle beraber global bir teknoloji devi olmak istiyoruz. Bu amaca hizmet edecek yeni stratejik işbirliklerine, ortaklıklara, evliliklere de açtık. Sinerjiyi bozmadan, hedeften sapmadan; kuvvetler birliği oluşturup aynı yolda ilerlemeyi amaçlıyoruz. Taşın altında hepimizin elinin olmasını istiyoruz."

Sarıgöllü, Cardtek için 2015 yılının çok başarılı geçtiğini, grup olarak yılı yüzde 48 büyümeye kapattıklarını vurguluyor. Uluslararası arenada belirledikleri hedefler için doğru çıkış noktasını yakaladıklarına inanan Sarıgöllü, "Yeni ortaklarımızın da katılımıyla 2016 yılı Cardtek için bir dönüm noktası olacak" diyor. Cardtek'in Türkiye ödeme sistemlerinde zaten çok güçlü bir pozisyonda olduğunu hatırlatan Ayşe Nil Sarıgöllü, ortaklığın asıl hedefini şöyle anlatıyor: "Bu ortaklık yurtdışındaki, küresel pazardaki gücümüzü bir çita yukarı taşıyacak. Gerek MV Holding ve Revo Capital'in kurumsal, gerekse Ebru Hanım ve



Ayşe Nil Sarıgöllü

Yeni dönemde grubun yurtdışı operasyonları, B2B (kurumsaldan kurumsala) ürün ve hizmetleri Cardtek markasıyla sürdürülecek. İzmir'in toplu ulaşımında olduğu gibi B2B2C (kurumsaldan kurumsala, kurumsaldan tüketiciye) ürün ve hizmetlerse OneClick markasıyla sunulacak...



CARDTEK İÇİN KİLOMETRE TAŞLARI

- **Cardtek 1.0:** Cardtek'in üç genç mühendis tarafından kurulması ve KOSGEB desteğiyle İTÜ'ye adım atması.
- **Cardtek 2.0:** Cardtek'in Yapı Kredi'den ilk işi alması ve Ayşe Nil Sarıgöllü'nün şirkete Genel Müdür olarak katılması.
- **Cardtek 3.0:** Cardtek'in İzmir'de toplu ulaşım için açılan elektronik ücret toplama ihalesini kazanması ve OneClick konseptinin oluşturulması.
- **Cardtek 4.0:** MV Holding ile Revo Capital'in Cardtek'e yüzde 24 oranında hissedar olması.



Cenk Bayrakdar

Cenk Bey'in bireysel tecrübeleri, karşımızdaki fırsatları en doğru şekilde değerlendirme ve önceliklendirmemiz açısından çok proaktif bir yaklaşım sağlayacaktır."

"Cardtek neden NASDAQ'a kote olmasın?"

MV Holding CEO'su Ebru Dorman, Cardtek'e yatırım yapma gerekçelerini, "Cardtek'in yaptığı işlerin dünya standartlarının da üstünde olduğunu gördük ve grubun çözümlerinin küresel bir marka olarak sunulabileceğine inandık" sözleriyle anlatıyor.

Dorman, ortaklığın geleceği ve hedefleriyle ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "Cardtek Türkiye'de sağladığı başarı hikâyesiyle bir dünya devi olmaya hazır. Üstün bir teknoloji portföyüne ve uzmanlığıyla çok etkileyici bir ekibe sahip. Cardtek'in küresel bir aktör olma yolculuğunda birlikte ilerleyeceğimiz için büyük heyecan duyuyoruz. Bu doğrultuda kuracağımız güç birliği ve yaratacağımız sinerjiyle Cardtek'in hedeflerine daha da hızlı ulaşacağına inanıyoruz."

Ebru Dorman, "MV Holding'in kurucuları arasında yer aldığı Turkcell, New York Borsası'na kote olan ilk ve hala tek Türk şirketi. Cardtek de neden NASDAQ'a kote olmasın" diyerek bir başka iddialı hedefe işaret ediyor.

"Cardtek'i global fonlara tanıtacağız"

MV Holding'in de yatırımcıları arasında olduğu Revo Capital'in Türkiye Genel Müdürü Cenk Bayrakdar'ın Cardtek ile tanışması ise Turkcell'in teknolojiye sorumlu genel müdür yardımcılığını yaptığı döneme rastlıyor. Bay-

N KOLAY

Aktif Bank'tan N Kolay Kredi

Kredinin kolay hali

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





“1 + 1 + 1 = 3 DEĞİL, 111 OLACAK”

**MURAT GÖKSENİN GÜZEL
Cardtek CCO'su**

MV Holding ve Revo Capital'in grubumuza ortak olmasının yanı sıra Cardtek yönetimine desteklerini “paha biçilemez” olarak değerlendiriyoruz. Biz bu ortaklığın sonucunun 1 + 1 + 1 = 3 değil, 111 olacağına inanıyoruz. Türkiye, dünyanın en inovatif ödeme sistemlerine sahip. İngiltere bile bu alanda bizde 3-4 yıl geride. Amerika'da, Avrupa'da, Hindistan'da, daha pek çok ülkede yapabileceğimiz büyük işler var. Artık Türkiye'den de uluslararası markaların çıkması, bunun da hızlı ve güçlü bir şekilde başarılması gerekiyor. Cardtek olarak bir “takım oyunu” oynayacağız. Aynı ruhu taşıyan, aynı hedefe, aynı heyecanla koşan ekibin sinerjisi en büyük şansımız olacak.

rakdar, bu tanışıklığı ve yatırım kararını nasıl verdiklerini şöyle açıklıyor:

“Turkcell'in dünya çapında bir ilke imza atarak geliştirdiği mobil cüzdanın altyapısını Cardtek'le birlikte kurmuştuk. O dönemden beri grubun faaliyetlerini biliyor, ekibini de yakından tanıyorum. O günlerden gelen bir güvenimiz, mühendislik yeteneklerine, kalitelerine inancımız vardı. Cardtek'in dünya standartlarında, hatta dünya seviyelerinin önünde koşan ürün çıkarabilen bir mühendisliğe sahip



**Ebru
Dorman**

olduğunu gördük ve bu doğrultuda yatırım kararı aldık.” Cenk Bayrakdar, Revo'nun Cardtek ile 9'a ulaşan ve yakında 11'e çıkacak yatırımları arasında bulut tabanlı veri yönetimi ve analizi, nesnelerin interneti, e-ticarete yönelik dijital pazarlama uygulamaları, e-dönüşüm teknoloji ve hizmetleri alanlarında şirketleri bulunuyor. Bayrakdar, Cardtek açısından bir başka açılımın ise uluslararası arenada tanıtım nezdinde olacağını belirterek, “Önümüzdeki günlerde ABD'de bir road show düzenleyip 14 global fonla görüşeceğiz. Orada yeni portföy yatırımlarımız olarak Cardtek'i de anlatacağız. Avrupa ve Amerika'da bu tür platformlarda Cardtek'i tanıtop, büyük fonların ağlarından faydalanmasına destek olacağız. Amacımız, şirketin global operasyonlarını büyütme, Cardtek'i global bir marka yapmak” diyor. ☹

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

Türk Telekom'un
BT çözüm
sağlayıcısı Innova;
tahsilat, sadakat
sistemleri ve
mobil çözümlerini,
müşterilerinin
ihtiyaçları
doğrultusunda
şekillendirip, anahtar
teslim veya kiralama
modeliyle sunuyor...



Ödeme sistemlerinde yenilikçi Innova çözümleri

E-Fatura, E-Defter, E-Arşiv ve E-Bilet hizmetleri

Türk Telekom Grup şirketi Innova, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından e-fatura özel entegratör yetkisi almış olmasının yanı sıra özel entegratör olmak isteyen firmalara PayFlex markası altında altyapı hizmeti sunuyor. Innova, ödeme işleme hizmetleri alanında sunduğu çözümleri de PayFlex markası altında kullanıcılarla buluşturuyor. E-Arşiv kapsamında özel entegratör olarak firmaların son kullanıcılarla olan fatura süreçlerini elektronik ortama taşıyan Innova, E-Defter ürünüyle firmaların muhasebe kayıtlarının elektronik ortamda oluşturulması, onaylanması ve saklanması gibi süreçlerde hizmet sağlıyor. Innova aynı zamanda, E-Bilet uygulamasıyla

da deniz ve kara yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren firmaların biletleme süreçlerinin elektronik ortama taşınması kapsamında özel entegratör yetkisi almış durumda. Son olarak 2016 yılı başında, 415 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile kara ve deniz yolu ile şehirlerarası ve uluslararası yolcu taşımacılığında elektronik bilet kullanımı resmi olarak başladı. Innova, bu alanda da 'özel entegratör'ler arasına girdi. Kara ve deniz yolu ile şehirlerarası ve uluslararası yolcu taşımacılığı yapan tüm firmalar artık E-Bilet sistemine geçişte Innova'nın PayFlex platformunu kullanabiliyor. Farklı ERP sistemlerinin kolayca entegre olabildiği bir yapıda tasarlanan Innova PayFlex E-Bilet, yasal düzenlemelere uygun bir şekilde biletlerin;

oluşturulması, saklanması, raporlanması ve GİB'e iletilmesi gibi kritik süreçleri merkezi olarak gerçekleştiriyor.

Innova, firmaların biletleme operasyonlarını kâğıtsız ortamda daha verimli hale getirebilmelerine olanak sağlayan PayFlex E-Bilet ile aynı zamanda; çevrimdışı dosya transferi, izleme ve görüntüleme, uyarı ve bildirimler iletebilme gibi iş süreçlerine katkı sağlayan pek çok özelliği de sunuyor. E-Bilet uygulamalarının yakın zaman içerisinde yaygınlaşması, pek çok sektörde standart olarak kullanılmasına başlaması öngörülmüyor.

PCI DSS 3.0 Belgesi PayFlex Sanal POS

Bankalar ve online ödeme kabul eden firmalar için Sanal POS uygulamasıyla firmaların online tahsilat süreçlerine altyapı hizmeti sağlayan Innova, PCI-DSS sertifikası sayesinde düzenli ödeme alan kurumların ihtiyacı olan kart saklama hizmetini firmalar adına gerçekleştirebiliyor.

Uluslararası ödeme sistemleri sağlayan şirketler tarafından ortak bir şekilde oluşturul-

innova

payflex
innova **pf**

lan ve kredi kartı bilgilerinin işlenmesi ve saklanması ilgili önemli bir standart olan PCI-DSS'nin 3.0 sürümü, ölçüğü ve kullanım alanı farklı birçok ödeme sisteminin güvenli, performanslı ve doğru şekilde çalışmasını teminat altına almayı hedefleyen bir kriter olarak sektörde en geçerli sertifikasyon olarak kabul ediliyor. PayFlex ödeme sistemleri platformu da en güncel güvenlik sertifikasyonu olan PCI-DSS 3.0'a sahip bulunuyor. PCI-DSS 3.0 sertifikasyon testlerini başarıyla tamamlayan platform sayesinde İnnova, ödeme hizmetini buluttan üst seviyede güvenle sunabiliyor.

Gelişmiş 3D Secure, akıllı ödeme işlemi, kredi kartı saklama, BIN (Bank Identification Number) kontrol ve Tekil İşlem Kontrolü gibi özellikleri ile öne çıkan PayFlex üzerinden 15 yıldır sunulan Sanal POS altyapısı sayesinde İnnova kurumları kendi altyapılarında bir POS sistemi barındırma zorunluluğundan kurtarıyor. Mevcut sistemlerle birlikte kısa sürede kullanılmaya başlanabilen PayFlex Sanal POS sayesinde müşteriler sanal POS hizmetini kullanmaya hemen başlıyor.

100'den fazla kurumun tahsilatını 4 banka üzerinden gerçekleştiren platform

İnnova, 'Kurum İşlem Merkezi' adı altında

sunduğu çözümünüyle 100'den fazla fatura üreten kurumun tahsilatlarını yürüten bankalar ya da fatura ödeme merkezleri için hızlı, güvenilir ve esnek bir tahsilat altyapısı sağlıyor. İnnova, bayi ağı olan ve bayileri üzerinden tahsilat yapan firmalar için hiyerarşik bayi ağı yapısını göz önünde bulunduran bayi tahsilat sistemi çözümüyle ön ödemeli tahsilat ve fatura ödeme uygulamaları geliştiriyor.

Yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanım zorunluluğu

İnnova, Vergi Usul Kanunu'nda yapılan değişiklikle getirilen yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma zorunluluğu kapsamında da firmalara, kullandıkları yazarkasaların kurumsal yazılımlarıyla entegrasyonu konusunda destek veriyor. PayFlex'in bu alanda firmalara sunduğu entegrasyon çözümüyle birlikte;

- ÖKC cihazlarından nakit veya kredi kartlı ürün satışı gerçekleştirebiliyor,
- Firmalar iç sistemlerinden satış işlemi başlatıp ÖKC cihazından nakit ya da kredi kartlı ürün satışı yapılabilir,
- ÖKC cihazı üzerinde kredi kartlı satışlar için default banka yönetimi yapılabilir,
- Firmalar yapılan işlemlere ilişkin detayları PayFlex SmartBox Portal uygulamasından takip edip rapor alabiliyor.

PAYFLEX LOYALTY SUITE İÇERİSİNDEKİ ARAÇLAR

Puan Bazlı Sadakat:

Bankalar, telekom operatörleri, perakendeciler, AVM'ler, akaryakıt şirketleri ve hizmet sağlayıcı şirketler için hazırlanan üstün sadakat programı altyapısı sayesinde etkili kampanyalar düzenlemek mümkün oluyor. Müşteri üzerinde daha etkili ödüller belirlenmesi veya satışının hızlanması istenen ürünlerin ödüllerle teşvik edilmesi PayFlex Loyalty Suite'nin Puan Bazlı Sadakat aracıyla yapılabilecekler arasında sadece bazıları. Puan Bazlı Sadakat yaklaşımı, müşteri açısından fayda yaratacak fırsatlar oluşturulmasına ve uzun vadeli ilişkiler kurulmasına dayanıyor.

Anında Teklif:

Konum tabanlı veya oyun tabanlı bu sadakat altyapısı, kurumların, müşterilerine özel kampanyalar ve fırsatlar sunabilmelerine sağlıyor. Beacon başta olmak üzere pek çok teknolojiye dayanan Anında Teklif, özellikle mağazacılıkta müşterilerin anlık fırsatlar, indirimler ve kendilerine özel kampanyalar yakalayabilmelerine olanak tanıyor. Örneğin mağazayı daha önce ziyaret ederek gömlek satın almış kişi, bu defa kravatların yanından geçerken cep telefonuna SMS geliyor: "Kravatlar sadece size özel %20 indirimde..." Kişisel ve anında kazanımlar müşteriyi mutlu ediyor.

Marka Ortaklığı:

Birden fazla markanın dahil edilebildiği sadakat altyapısı sayesinde müşterilere farklı mağazalarda indirimler sunulabiliyor. Bugün bir akaryakıt şirketi, otomobillere verilen akaryakıtta %3 oranında indirim fırsatı sunabiliyor veya market alışverişi karşılığında sinema bileti kazandırabiliyor. Marka ortaklığı, PayFlex Loyalty Suite içerisinde çok uzun süredir olan bir yaklaşım ve Türkiye'de ve dünyada pek çok kurum bu aracı kullanarak müşterilerine ilginç deneyimler sunabiliyor.

Sales Team Motivator:

Satış ve satış sonrası hizmet ekiplerinin motivasyonu için tasarlanan Sales Team Motivator, tamamen satış ve ciro odaklı önemli bir araç. Gamification (oyunlaştırma) tekniklerini kullanarak ekiplerin motivasyonunu her zaman en tepede tutmaya yarayan bu araçta elde edilebilecek kazanımlar oldukça geniş. Oyunun kurallarını, seviyeleri, ödülleri belirleyerek satış ekipleri için hem eğlenceli hem de uzun soluklu bir program oluşturulabiliyor.

7 ÜLKEDE TERCİH EDİLEN SADAKAT SİSTEMİ: PAYFLEX LOYALTY SUITE

PayFlex sadakat uygulamaları, firmaların son kullanıcılarını alışverişleri ve davranışları üzerinden ödüllendirdiği müşteri sadakat programlarından oluşuyor. İnnova'nın sadakat ürün ailesinin kapsamı içinde bankacılık, telekomünikasyon ve perakende sektöründeki firmalar ile hizmet sağlayıcı kurumların son kullanıcıyla etkileşimlerini artırmak, müşterileri ödüllendirmek için indirimler sunmak, puan toplayıp harcatmak ve beacon gibi lokasyon bazlı teknoloji altyapısını kullanarak müşterilere özel anında teklifler göndermek ve ödül kazandırmak gibi özellikler yer alıyor. İnnova, çalışan sadakatine yönelik ise "ilk müşteriniz satış ekiplerinizdir" fikrinden yola çıkarak firmaların satış oranlarını artırmaya yönelik oyunlaştırma uygulaması geliştiriyor.

15 ülkede 122 referans uygulama ile İnnova'nın çözümleri, Türkiye'nin ve Orta Doğu'nun önde gelen bankaları, telekom operatörleri ve perakende firmaları tarafından tercih ediliyor.



payflexloyalty

payflex
innova

Berna
ÜlmanMerve
Tezel

Visa ile bankalar arasında yeni bir dönem başladı

Visa Inc. ile Visa Europe birleşmesi ikinci çeyrekte tamamlanacak. Birleşme nedeniyle Visa Europe üyesi bankalara 21.2 milyar Euro ödenecek. 11.5 milyar Euro'luk nakit ödemedi Türkiye'deki bankalar da önemli pay alacak...

Visa Europe, 2015 yılı sonuçlarını açıkladığı bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda konuşan Visa Europe Güneydoğu Avrupa Bölge Genel Müdürü Berna Ülman, 2015'in Visa Europe için finansal açıdan son derece başarılı geçen, Visa Inc'le tek çatı altında birleşme kararının açıklandığı önemli bir yıl olduğunu vurguladı.

Berna Ülman, "Gelirimiz yüzde 25 artarak 2.3 milyar Euro'ya ulaştı. Alışveriş harcamaları yüzde 7.7 artışla 1.58 trilyon Euro oldu. Visa markalı kart adedi 522 milyona ulaştı. Avrupa'da her 5.70 Euro'luk harcamanın 1 Euro'su Visa kartlarıyla yapıldı" dedi.

Birleşme ikinci çeyrekte tamamlanacak

Visa Inc. ve Visa Europe birleşmesinin toplam değeri 21.2 milyar Euro olarak açıklandı. Bu tutarın 16.5 milyar

Euro'luk kısmı Visa Europe üyesi hissedar bankalarına yönelik ön ödemeyi, 4.7 milyar Euro'luk kısmı ise 4 yıl sonra yapılacak koşullu ödemeyi içeriyor. 16.5 milyar Euro değerindeki toplam ön ödeme tutarı 11.5 milyar Euro nakit ve 5 milyar Euro'luk Visa Inc. imtiyazlı hisse senetlerini kapsıyor.

Birleşmeyle ilgili işlemlerin bu yılın ikinci çeyreğinde tamamlanması öngörülüyor. Ülman, Türkiye'deki bankaların Visa Europe'deki payı ve alacakları ödeme konusunda, gizlilik kararları nedeniyle bilgi vermedi. Sadece, "Birleşme sonucunda Visa Europe üyesi hissedar Türk bankalarına da önemli bir değer yönlendirilmiş olacak. Bu gelişmenin, Türk bankalarının ödemelerde inovasyona yatırım iştahlarını artıracığına ve tüketicilerin değişen ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi ortak projeleri hızlandıracağına inanıyorum" demekle yetindi.

Ülman, global tek bir çatı altında birleşmenin gereken

finansal gücü ve operasyonel ölçeği sağlayacağını belirterek, yerleştirme stratejisini güçlendirmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi.

Ödemelerde sınırlar ortadan kalkıyor

Globalleşmenin bir sonucu olarak insanların her zamanından daha fazla seyahat ettiğini vurgulayan Berna Ülman, 2015'te Avrupalıların Visa kartlarıyla kendi ülkelerinde yaptıkları harcamaların yüzde 6, kendi ülkeleri dışındaki harcamaların ise yüzde 17 arttığını belirtti. Bir yandan da dijital ortamlarda alışverişin hızla arttığına işaret eden Ülman, "Kartların globalleştiği ve dijitalleştiği dünyamızda uluslararası ödeme standartlarına olan ihtiyaç hiç olmadığı kadar artıyor. Visa, evrensel para birimi niteliğiyle giderek vazgeçilmez hale geliyor" dedi.

Tokenizasyon ile kart bilgilerinin güvenliği pekişiyor

Dijital ödemelerde güvenliğin tokenizasyon teknolojisiyle sağlanması bekleniyor. Visa Tokenization uygulamasını bu doğrultuda geliştiklerini belirten Ülman, "Yüz yüze olmayan ortamlarda yapılan ödemeler artıyor. Geleceğin teknolojisi tokenizasyon hizmetimiz, başta dijital olmak üzere tüm ödemelerde gerçek kart numarası yerine değersiz sembolik kart numarası yani 'token' üreterek güvenliği pekiştiriyor" dedi.

Avrupa'da Visa kartlarının 3'te 1'inin temassız özelliğine sahip olduğu bilgisini veren Berna Ülman, 2015'te Londra metro ve otobüslerinde yolculukların 4'te 1'inin temassız kartlarla ödendiğini, bu işlemlerin yüzde 90'ının da Visa kartlarıyla yapıldığını vurguladı.

Türkiye'de yeni çıkan her 10 kredi kartından 8'i Visa logosu

Visa Europe Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel ise toplantıda Visa kartlarının Türkiye'deki gelişimiyle ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Türkiye'de çok güçlü, başarılı bir yılı geride bıraktık. Pazardaki Visa markalı kart sayısı 88 milyon oldu. 2015 mali yılımızda toplam kullanım hacmi yüzde 13 artarak ilk defa yarım trilyon TL'yi aştı. Alışveriş hacmi ise yüzde 15 artarak 256 milyar TL'ye ulaştı. Türkiye'de her 5 TL'lik harcamanın 1 TL'si Visa kartlarıyla yapıldı. 2015, liderliğimizi pekiştirdiğimiz bir yıl oldu. Bireysel kredi kartlarıyla yapılan alışveriş yüzde 11, banka kartları ve ticari kartlarıyla yapılan ise yüzde 29'ar arttı. Kartlı ödemelerdeki bu gelişmeyi sağlıklı ve dengeli buluyoruz."

Tüketicilerin nakit kullanma eğilimlerinin giderek azaldığına dikkat çeken Tezel, "Bugün alışveriş harcamalarının yaklaşık yüzde 40'ı nakit kullanılmadan yapılıyor. Nakitsiz toplum olma yolunda hızla ilerliyoruz" dedi.

6 banka "mobil temassız" ödeyecek

Dünya genelinde görülen uluslararası kart kullanım artışının Türkiye'de de gözlemlendiğini belirten Merve Tezel, "Türkiye'de çıkarılmış Visa kartlarıyla yurtdışında yapılan harcamalar yüzde 20 arttı. Bu, son 3 yılın en yüksek büyüme oranı. Türk kart sahipleri 30 yıldır dünyanın neresine giderse gitsin Visa kartlarını kullanarak ödeme yapabileceğini biliyor ve bu ihtiyaç giderek artıyor" dedi.

2015'in temassız ödemeler için gerçek anlamda bir sıçrama yılı olduğunu vurgulayan Tezel, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yılın son döneminde temassız satış noktalarında büyük bir artış başladı ve terminal sayısı 300 bine ulaştı. Temassız Visa kart sayısı 8.5 milyonu aştı. Visa kredi kartlarının 3'te 1'i artık temassız özelliğine sahip. Temassız ödemelerin yaygınlaşmasıyla mobil ödemeler için 'gelecek' nihayet geldi. Temassız ödemeler için gerekli altyapı, teknoloji ve terminal yatırımları arttıkça mobil ödemelerin yaygınlaşması için temel güçlendi. Artık pilot uygulamalardan bahsetmeyeceğiz. Bu yıl pek çoğumuz kartlarımızı cüzdanlarımızdan çıkarmadan cep telefonlarımızla ödeme yapabileceğiz. 2016'da 6 bankanın mobil temassız uygulamasının hayata geçmiş olmasını hedefliyoruz." Merve Tezel, konuşmasında hızlı büyüyen bir diğer alanın da e-ticaret olduğuna dikkat çekerek, "İşyerleri giderek alışveriş sitelerini mobil uyumlu hale getiriyor, alışveriş uygulamaları geliştiriyor. Uygulamaların pek çoğunda kart sahipleri artık kartlarını kaydedip her seferinde kart bilgilerini girmeden rahatlıkla alışveriş yapabiliyor. Bunların da desteğiyle geçen yıl Visa kartlarıyla e-ticaret yüzde 37 büyüdü. Yani inovasyon artık rakam üretmeye başladı" değerlendirmesini yaptı. ☺

VISA EUROPE TÜRKİYE ÖZET BİLANÇO (2015)

Toplam kart adedi	88 milyon	
Tüketici harcamalarında Visa'nın payı	Her 5 TL'nin 1TL'si	
Toplam kullanım hacmi	503 milyar TL (% 13 artış)	
Toplam alışveriş hacmi	256 milyar TL (%15)	
Alışveriş işlem adedi	2 milyar	
Geleceğe dair öngörüler		
Alışveriş hacmi	300 milyar TL	
	Toplam alışveriş hacmindeki payı	Büyüme oranı
Bireysel kredi kartları	% 73	% 11
Bireysel banka kartları	% 7	% 29
Ticari kartlar	% 20	% 29
Temassız ödemeler		
Temassız terminal sayısı	300 bin	
Temassız Visa kart sayısı	8.5 milyon	
Ödeme alanı	Büyüme oranı	
E-ticaret	% 37	
Avrupalıların kendi ülkelerindeki harcamaları	% 6	
Avrupalıların kendi ülkeleri dışındaki harcamaları	% 17	
Avrupa'da yüz yüze harcamalar	% 4	
Avrupa'da online harcamalar	% 26	
Türklerin yurtdışı harcamalarındaki kart kullanım hacmi	% 20	
	Pazar payı	
Kart adedi	% 52	
Toplam kullanım	% 51	
FİNANSAL OKURYAZARLIK - PARAMI YÖNETEBİLİYORUM		
81 şehir		
1034 eğitimci		
228 bin sosyal medya takipçisi		
172 bin gence erişim		

Yeni Nesil Pompa Yazar Kasada İşbirliği

Finansal teknolojiler alanının öncü kuruluşlarından Cardtek, hayata geçirdiği yeni işbirlikleri sayesinde sektöre katma değer yaratmaya devam ediyor. Türkiye'nin ilk uygulamaya alınan yazar kasa POS projesinde teknoloji tedarikçisi olan Cardtek, şimdi de akaryakıt sektörünün bir numaralı çözüm ortağı Turpak ile yeni nesil pompa yazar kasada iş ortaklığı anlaşmasına imza attı.



Ayşe Nil Sarıgöllü, Cardtek CEO:

“Türkiye’de hayata geçirilen yazarkasa POS projesinin teknoloji tedarikçisi olarak yeni nesil pompa ÖKC projesinde Turpak ile birlikte yer almaktan çok mutluyuz. Akaryakıt sektöründe yeni nesil pompa yazar kasa geçişimiz, kayıt dışı ile mücadele, vergi ve denetim konuları itibarıyla çok önemli bir adım olduğunu ve ekonomimize ciddi anlamda katkı sağlayacağını düşünüyoruz.”



TURPAK

Tamer Şengönül, Turpak CEO:

“Bugün sektörün en çok tercih edilen pompa yazar kasası üreticisiyiz. Pompa ÖKC’ler diğer kasalardan farklı uzmanlık alanı gerektirir. Pompa ÖKC’ler, akaryakıt istasyonlarındaki patlayıcı ortamlarda çalışan cihazlardır, pompacıların her satış için plaka girişi yapması ve onlarca farklı pompa çeşidi ile haberleşmesi gerekmektedir. Ayrıca bu cihazlara hizmet veren servislerin, gerekli emniyet ve çevre eğitimleri alarak petrol şirketleri tarafından patlayıcı ortamlarda çalışmaya yetkilendirilmelidir.”

Turpak’ın Sistemi 1,5 Milyondan Fazla Taşıtta ve 7500 İstasyonda...

2000’li yılların başında TC Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü’nün akaryakıtta kayıt dışını engellemek amacıyla pompa üzerine takılacak ÖKC’ler için başlatılan aksiyon planında, Turpak’ın istasyonlarda çalışan pompa üniteleri vasıtasıyla ÖKC’nin doğru haberleşmesi sağlanarak büyük bir hareket başlatılmıştı. O günkü sayılarla Turpak’ın 1500 istasyonda çalışan pompa otomasyonu ve 400 bin taşıtta bulunan tanıma teknolojileri ile yakıt harcamaları kayıt altına alınmaya başlandı ve pompa üzeri ÖKC projesinin başarı ile tamamlanması sağlandı. Bugün, Turpak Taşıt Tanıma Teknolojileri, Türkiye’de 7500 istasyon, 1.5 Milyon üzerinde taşıtta çalışıyor.

200 Milyonu Aşan Finansal İşlem

Cardtek grubundan, Cardtek Payment Processing Services yeni nesil pompa yazar kasa projesinde, geliştirdiği PayCore uygulaması üzerinden çözüm sunuyor. Cardtek Payment Processing Services, yazar kasa POS işlemlerinin bankalara iletilmesi, terminal yönetimi, anahtar yönetimi ve gün sonu işlemlerinin yönetimi gibi ÖKC TSM Hizmetlerini, PCI-DSS veri güvenlik kurallarına göre onaylı kendi geliştirdiği PayCore ÖKC TSM platformu üzerinden veriyor. 15 banka ile yazar kasa POS entegrasyonunu tamamlayan Cardtek Payment Processing Services sunucuları üzerinden, 2015 yılında 200 milyonu aşan finansal işlem gerçekleştirildi.



Yeni Bir Çağ

Yeni nesil pompa yazar kasa ile akaryakıt alımlarında hayat kolaylaşırken, kayıt dışı işlemlerin önüne geçilecek, verginin tabana yayılması sağlanacak ve denetim standartları geliştirilecek. Türkiye'nin ilk yeni nesil yazar kasa POS uygulamasında teknoloji tedarikçisi olan ve bu alandaki hizmetine Türkiye'nin en büyük bankalarının da katılımıyla devam eden Cardtek, bu konudaki uzmanlığını Turpak'ın üreteceği yeni nesil pompa yazar kasalar üzerinden tüketicilerle buluşturmaya devam edecek. Cardtek, yeni iş ortağı Turpak ile birlikte yeni nesil pompa ÖKC'lerden anında gönderilecek online bilginin Maliye Bakanlığı'na ulaştırılarak kayıt dışı ekonominin önüne geçilmesini sağlayacak, yakıt alımı sonrasında pompa ÖKC üzerinden kartlı ödeme ile araç sahiplerinin hayatını kolaylaştıracak.



Bu bir advertorial iştir.



Benzersiz Bir Teknoloji

Yeni nesil pompa ÖKC, her satışta bireysel araç plaka bilgisinin girilmesini zorunlu tutması ile dünyada eşi benzeri olmayan bir teknolojik yapıya sahip. Sistem, taşıt tanıma teknolojisine sahip araçların plaka bilgisini alıyor; taşıt tanıma teknolojisi ile taşıtın plakası, taşıtın deposundaki RF çipten otomatik olarak okunuyor. Plaka, pompa ÖKC'ye direkt olarak gönderiliyor ve satış gerçekleştiriliyor. Ayrıca kilometre bilgisi de otomatik olarak kayıt altına alınıyor.



Intertech, yeni merkezinde bulutların üzerine çıkacak!

29 yıldır finans sektörüne yönelik teknolojik çözümler üreten Intertech, Kurtköy'deki yeni merkezinde mobil, bulut bilişim, nesnelerin interneti, robotların dünyası gibi yeni nesil teknolojilerin finans bacağına liderliğe oynayacak...

ESİN GEDİK

Intertech, Türkiye'de finans sektörüne yönelik teknoloji geliştiren ilk şirketlerden biri. Türk bankacılık tarihinde oldukça önemli bir yeri olan İnterbank'ın bir iştiraki olarak 1987'de kurulan şirket, uzun yıllar sadece İnterbank değil Türkiye'deki diğer banka ve finans kuruluşlarına teknoloji geliştirdi. Bugün Deniz Finansal Hizmetler Grubu'nun bir üyesi olarak faaliyetlerini sürdüren Intertech, geliştirdiği ürün, hizmet ve çözümlerle sadece Türkiye değil dünya çapında da çok sayıda ödül kazandı. Şirketin çoğu mühendis olmak üzere 900'ün üzerinde çalışmanı var.

Intertech Genel Müdürü Ömer Uyar ile DenizBank'ın Esentepe'deki genel merkezinde bir araya geldik. Intertech ekibi, bu ay Kurtköy'deki teknokentte inşa edilen yeni genel merkezine taşınacak...

Türkiye'nin en önemli inovasyon merkezlerinden kabul

edilen, Savunma Sanayii Müsteşarlığı ve İstanbul Ticaret Odası ana ortaklığında kurulan Teknopark İstanbul'da geçen yıl temeli atılan bina, modern ofis ve sosyalleşme alanları, yeşil bina olma özelliği ve teknolojik altyapısıyla öne çıkıyor. Yüksek teknoloji barındıran eğitim ve toplantı salonlarının yanı sıra Canlı Demo Center ve Kullanıcı Deneyimi Geliştirme Odası gibi yenilikler de çalışanların hizmetine sunuluyor.

Ömer Uyar, Intertech'in şu anda Esentepe ve Gebze Organize Sanayi Bölgesi'ndeki teknokent içinde iki ayrı ofisi olduğunu hatırlatıyor ve "Gebze'deki ekip, nisan ayında Kurtköy'deki yeni merkezimize taşınacak. Esentepe ofisi çalışanlarının bir kısmı da yeni merkeze gidecek. Ar-Ge ekibimizin 44 üyesi ise Esentepe'de çalışmaya devam edecek" diyor. Çünkü Esentepe'de, Sanayi Bakanlığı'ndan alınan özel izinle oluşturulmuş "Yerinde Ar-Ge" bölümü var.

E-DEVLET ENTEGRASYONUNDA DA İDDİALİ

Intertech, e-devlet uygulamaları için de önemli bir teknoloji ve çözüm ortağı konumunda. Ömer Uyar, finansal kurumları e-devlet süreçlerine entegre edecek çözümleri ve sistemleri de Intertech ürün yelpazesine kattıklarını anlatıyor. Uyar, "Halen Maliye Bakanlığı'ndan onaylı e-fatura sağlayıcılığı ve e-defter hizmeti veriyoruz. E-arviş lisansımız da var. Bunun yanı sıra BTK'dan lisanslı dördüncü KEP hizmet sağlayıcı olarak faaliyetlerimize devam ediyoruz" diyor.

Bu bölümü bırakın başka bir binaya taşınmayı, izin almadan bulunduğu katı bile değiştirmek mümkün değilmiş... Intertech'in Türkiye'de Ar-Ge ve inovasyonun öncülerinden biri olduğunu yeni merkezle ortaya koyduklarını vurgulayan Ömer Uyar, "Bu yeni merkez, aynı zamanda bizim teknokentlere taahhüdümüzü yerine getirmek oldu. Türkiye'de bu tarz merkezler yapan şirket sayısı bir elin parmağını geçmez" diyor.

2004'te değişim başladı

Intertech, İnterbank'la birlikte 2001 yılında TMSF'ye devredilmişti. 2002'de DenizBank tarafından satın alındıktan sonra yeniden yapılanma sürecine girdi. Uyar, 2004'te belirlenen "Yeni Rota 2004" kapsamında DenizBank'ın tüm IT altyapısının Intertech'e devredildiğini anlatıyor. O tarihten itibaren "Yeni trendler ve çözümlerle neler yapabiliriz" sorusuna yanıt aramaya başladıklarını ve yeni bir bankacılık platformu oluşturmaya karar verdiklerini belirten Uyar, "Bu platformun adını da 'inter-Vision' koyduk" diyor. inter-Vision, DenizBank özelinde Intertech'in yeni nesil bankacılığa adım atmasını da simgeleyen bir dönemin adı aslında. Çünkü Uyar, 2004 yılından sonra yaptıkları analizlerin yeni bir bankacılık döneminin sinyallerini verdiğini, gelişmiş bir hesap makinesi yerine müşteriye odağına alan bir yapının öne çıkacağını gösterdiğini söylüyor. Bu dönemde, Microsoft tabanlı yazılımları kullanan Intertech, ekibi özel izinler de almış. Uyar, "Microsoft'un henüz kullanıma sunmadığı ürünleri de kullanmamız gerekiyordu. DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, Bill Gates ile görüşerek özel izin aldı ve çalışmalarımızı hızlandırdık" diyor.



Ömer Uyar

Facebook'un ilk banka şubesi

2007, Intertech'in çalışmalarının meyvesinin toplanmaya başladığı bir tarihi temsil ediyor. Ömer Uyar, 2007'de tüm ürün yelpazesinin değiştiğini; operasyonel verimlilik, iş süreçleri ve yönetim konularında yeni ürünlerin devreye alındığını belirtiyor. Alternatif dağıtım kanalları (ADK) da bu dönemde ön plana çıkmaya başladı. Uyar, "ADK'ların kısa bir süre içinde ana kanal haline geleceğini gördük ve yeni bankacılık platformunu tüm kanallara göre tasarladık. Bugün itibarıyla hangi kanal olursa olsun hepsinde kullanılabilen çok sayıda çözümü o dönemde geliştirdik" diyor.

Intertech, 2007 yılından sonra art arda yeni ürünler çıkarmaya başlamış. Uyar, en önemli yeniliklerden birinin



"FASTPAY'İN GOOGLE PAY VE APPLE PAY'DEN EKSIĞİ YOK, FAZLASI VAR"

Dünyanın hızla mobile kaydığına işaret eden Ömer Uyar, Intertech'in de bu alanda öncü işlere imza attığını vurguluyor. Ardından da fastPay örneğini veriyor: "fastPay ile Türkiye'nin en başarılı mobil cüzdan uygulamasına imza attık. Hangi bankanın müşterisi olursanız olun, bu uygulamayı kullanarak para yükleme, para gönderme, alışveriş yapma gibi çok sayıda işlemi yapabilirsiniz. Örneğin, çocuğunuzun hafta sonu paraya

ihtiyacı var, mobil cüzdandan para transfer edebilirsiniz. Çocuğunuz ister ödeme yaparken kullanabilir, isterse ATM'ye gidip parayı çekebilir. Google Pay, Apple Pay gibi dünya çapında kullanılan uygulamalardan bile çok daha üstün özellikleri var. Akıllı telefonunuz olmasa bile SMS'le kullanabilirsiniz. Bu uygulamayla çok sayıda ödül aldık. DenizBank da 'Dünyanın En İnovatif Bankası' ödülünü aldı."

Facebook üzerinde şube açmak olduğunu söylüyor. Sadece Türkiye değil dünyada da bir ilke imza atarak Facebook'ta ilk banka şubesini DenizBank'ın açtığını belirtiyor.

DenizBank dışında 42 müşterisi var

Intertech, şu anda üç ana alana yoğunlaşmış durumda. Bunlardan ilki "inter-Vision" bankacılık platformunda kullanılan yazılım ve ürünler. İkincisi danışmanlık faaliyetleri. Bu alana yazılım ve uygulama geliştirme, sistem yönetimi, altyapı güvenliği, iş analitiği ve veri madenciliği konusundaki çalışmalar giriyor. Üçüncü alanı ise altyapı ve sistem yönetimi konusundaki hizmetler oluşturuyor. Bu kapsamda İstanbul ve Ankara'da kendilerine ait veri merkezleri olduğunu belirten Uyar, "Bu merkezler aracılığıyla müşterilerimize birçok çözüm sunabiliyoruz" diyor.

Yeni ürünlerle birlikte müşteri sayısını hızla artıran Intertech; hali hazırda hem yurtiçi hem yurtdışında 43 finans kuruluşuna hizmet veriyor.

Almanya, Azerbaycan, Suudi Arabistan, Bahreyn, Avusturya gibi farklı ülkelerde müşterileri olduğunu söyleyen Uyar, "Lübnan'la da çalışmaya başladık. Bu yıl ilk yurtdışı şubemizi Viyana'ya açtık. Yurtdışına açılma süreci devam edecek" diyor.

Katılım bankacılığına giriş yaptı

Finansal hizmetlerin gelişmesiyle Intertech'in müşteri portföyü de genişlemiş. Uyar, sadece bankalar değil leasing, faktoring, tüketici finansmanı hizmeti veren şirketlere de hizmet vermeye başladıklarını anlatıyor. Geçen yıl Intertech, katılım bankacılığı ürünleri için gerekli çalışmayı tamamlamıştı. Şirketin katılım bankacılığı platformunu ilk Ziraat Katılım kullanmaya başladı sonrasında da Albaraka geçiş yaptı.

Intertech, birçok projesinde TÜBİTAK ve Sanayi Bakanlığı'nın desteklerinden yararlanıyor. Bu destekleri almanın kolay olmadığını, belirli kriterleri yerine getirmek gerektiğini hatırlatan Uyar, "Geliştirdiğimiz ürünlerin sonunda aldığımız ödüller, müşterilerimizin kazandığı başarılar, bizim inovasyon ve Ar-Ge alanındaki başarımızın da



göstergesi" diyor.

Intertech, bugüne kadar TÜBİTAK desteğiyle 9 proje geliştirmiş. Uyar, bunlardan kampanya optimizasyonu ile ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "BU çözüm sayesinde bankalar, 'müşterinin neye ihtiyacı var, neyi alırsa onun için daha iyi olur'u anladıktan sonra en uygun kampanyaları teklif edebilir. Böylece hem müşteri kazanıyor hem de banka optimizasyonu sağlıyor. Bu çözüm şu anda çok sayıda bankada kullanılıyor."

Uyar, nakit akışıyla ilgili optimizasyon çözümünü ise şöyle özetliyor: "Bankalar için en önemli konulardan birini de hangi ATM'ye hangi sıklıkla servis götürüleceği, ne kadar para bulundurulması gerektiği, hangi rotayla ATM'lere hizmet verileceği oluşturuyor. Tüm ATM'leri inceleyip; hangi gün ne kadar para lazım tahmin ederek tutar ve rota belirliyoruz. Bankalar da buna göre hizmet götürüyor. Kredi kartı sahteciliği önleyen özel çözümlerimiz, bankaların müşterilerini üzmeden ve kaybetmeden geciken tahsilatlarını nasıl yapacaklarına dair ürünlerimiz de şu anda birçok banka tarafından kullanılıyor." ☹



"YAPAY ZEKA VE İOT DÖNEMİNİN FINANSAL LİDERİ OLACAĞIZ"

Şu sıralar teknoloji dünyasında en çok mobil, bulut ve nesnelerin interneti (IoT) konuşuluyor. Intertech de bu üç alana dönük çalışmalara ağırlık veriyor. Ömer Uyar, "Biz de fastPay'le böyle bir uygulama geliştiriyoruz. Beacon tarzı cihazlar yerleştirip fastPay müşterileri o bölgelere yaklaştığında bildirimlerde bulunup kampanyalar, teklifler sunacağız. Bu tür kampanyaları üye işyerleri kendileri de yapabilecek. Halen pilot uygulamalar yapıyor, yakında

çok yaygınlaşacak" diyor.

Hayatın giderek mobile kaydığına, uygulamaların her alanda yaygınlaştığına dikkat çeken Uyar, yakında insanların sadece telefonlarıyla sokağa çıkacağını, bir süre sonra giyilebilir teknolojilerin, ardından da robotlar döneminin yaşanacağını öngörüyor. Ömer Uyar, Intertech olarak bu yeni dönemin finansal bacağına lider olacaklarını iddia ediyor.

- › Banknot seri numarası takibi
- › İki ayrı müşteri ekranı

DÜNYADAKİ EN KÜÇÜK KASETSİZ RECYCLER ATM

Düşük Maliyet Avantajı,

- Daha az ATM ziyareti ve bakımı
- %40 daha az yer kaplayan kompakt tasarım





Start-up ruhuyla



dijital devrim yaptılar



Müşterilerinin yüzde 84'ünü dijital kanallara taşıyan ve 900 binden fazla aktif dijital bankacılık kullanıcısı bulunan TEB, dijital bankacılık kullanıcı tabanını aktif müşterilerinin yüzde 37'sini oluşturacak kadar büyütürken aktif kullanım oranında sektör lideri oldu. Yeni geliştirilen 120'den fazla özelliğiyle Mart 2015'te hayata geçirilen CEPTETEB dijital bankacılık platformu, müşterilerine daha hızlı, daha pratik ve daha güvenli bir bankacılık deneyimi yaşatmayı amaçlıyor. Bugüne kadar 2.5 milyon kez indirilen CEPTETEB Mobil Uygulaması ise başta QR kodla para çekme ve temassız mobil ödeme olmak üzere kullanıcıları pek çok yenilikle tanıştırdı...

Türk Ekonomi Bankası'nın (TEB) dijital varlıklarını 25 kişiden oluşan TEB Dijital Bankacılık ekibi yönetiyor. Genel müdürlükte çalışmalarını sürdüren bu ekibe, Türkiye çapına yayılmış ve CEPTETEB'e yeni müşteriler kazandıran 50 kişilik saha ekibi destek veriyor. Yine CEPTETEB Destek Merkezi'nde görev yapan 41 müşteri temsilcisi de ekibin en büyük destekçisi konumunda... Çok genç, farklı disiplinlerden gelen ve alanında uzman çalışanlardan oluşan, her geçen gün büyümeye devam CEPTETEB ekibi; müşterilerine basit, kolay ve hızlı bankacılık deneyimini sunmak için çalışıyor. Dijital dünyadaki rekabette öne geçmek için sahip olduğu start-up ruhunu çalışmalarına yansıtan ekip, bugüne kadar 250 bin kişiyi CEPTETEB müşterisi yaptı.

Hızlı, pratik ve güvenli bankacılık deneyimi

Dijital bankacılığa stratejik önem veren ve yenilikçi ürün geliştirme konusunda sektörde oldukça iddialı olan TEB'in bugünlerdeki yatırımlarının odak noktasını, bir yıl önce hayata geçirdiği dijital bankacılık platformu CEPTETEB oluşturuyor. Dijitalleşen ve davranışları teknolojiyle birlikte şekillenen günümüz kullanıcılarına en basit dijital bankacılık deneyimini yaşatmak için müşterilerin beklentileri doğrultusunda onlarla birlikte tasarlanan CEPTETEB, yeni nesil bankacılığın ihtiyacı olan tüm özellikleri taşıyor. 📌



**TEB Dijital Bankacılık
Direktörü
Deniz Devrim Cengiz**

“Büyük bir aile”

TEB Dijital Bankacılık ekibi, bankanın Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi'ye bağlı olarak çalışmalarını sürdürüyor. Kendilerini “büyük bir aile” olarak tanımlayan bu ekibin başında ise Deniz Devrim Cengiz var.

İzmir Fen Lisesi ve Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği'nden mezun olan Deniz Devrim Cengiz, profesyonel iş hayatına 1996'da Nicholson International'da başlamış. Ardından Garanti Bankası'nın Teftiş Kurulu ile CRM ve Pazarlama birimlerinde görev alan Cengiz, 2005'te BNP Paribas ile yapılan ortaklığın hemen ardından TEB'e katılmış. Sırasıyla Bireysel Pazarlama, CRM ve Segmentasyon ve Alternatif Dağıtım Kanalları bölümlerini kurup yöneten Cengiz, 2010 yılından bu yana TEB'de

Dijital Bankacılık Direktörlüğü görevini sürdürüyor. Deniz Devrim Cengiz, TEB'in dijital dönüşümüne liderlik yaparak hem yurtiçi hem de yurtdışında örnek gösterilen dijital bankacılık uygulamaları geliştirilmesinde büyük rol aldı. Halen bankada dijital bankacılık ve mobil finansal servislerin tasarlanıp geliştirilmesinden, dijital pazarlama ve sosyal medya yönetiminden ve ATM bankacılığından sorumlu olarak görev yapıyor.

Dört farklı ekip

Dijital Bankacılık ekibi, müşteri odaklı bakış açısı ve pozitif enerjisiyle; müşteriyi yormayan hızlı, pratik ve güvenli bir bankacılık deneyimi sunmak için görevini sürdürüyor. Dijital Bankacılık altındaki İnternet ve Mobil Bankacılık Müdürlüğü Nazım Erdoğan'a bağlı ve 6 kişi görev yapıyor. Gülben Yağcı'nın yönetimindeki Dijital Pazarlama ve Web Yönetimi Müdürlüğü'nde 7, Halil Özcan'ın başında olduğu Dijital Bankacılık Kanal Geliştirme Müdürlüğü'nde 6, Gülçin Yıldız'a bağlı ATM ve Telefon Bankacılığı Müdürlüğü'nde ise 5 kişi çalışıyor.

İnternet ve Mobil Bankacılık ekibi, müşteri kazanımı ve kanalların kullanımının artırılmasıyla birlikte CEPTETEB ürünlerinin satış ve pazarlamasından sorumlu. TEB'in dijital pazarlama faaliyetlerini ve web sitelerinin yönetimini yürüten Dijital Pazarlama ekibi kullanıcı deneyimi, sosyal medya yönetimi ve dijital kanallar üzerinden performans pazarlama ile ürün satışı ve müşteri ediniminden de sorumlu. Dijital Bankacılık Kanal Geliştirme ekibi, tüm kanalların fonksiyonel geliştirmeleri ile müşteri taleplerinin



ONUN HAYATI DİJİTAL

Deniz Devrim Cengiz, TEB'in dijital bankacılık platformu CEPTETEB'i fikir aşamasından lansmanına kadar ekibiyle birlikte hayata geçirip Türkiye'nin en hızlı büyüyen dijital bankacılık platformu haline getirdi. Birçok yerli ve yabancı konferansta dijital dönüşüm vizyonunu ve tecrübesini aktaran Cengiz; MediaCat Felis Ödülleri, Altın Örümcek, WebAwards, Webby, TEB İcat Çıkar gibi yurtiçi ve yurtdışındaki saygın yarışmalarda jüri üyesi yaptı. Cengiz, halen TÜSİAD'da Dijital Bankacılık Çalışma Grubu üyesi, Türkiye Bankalar Birliği'nde Dijital Bankacılık Komitesi üyesi, BKM'de ATM Komitesi üyesi,

CDOTurkey üyesi, BNP Paribas'da Dijital Bankacılık ile İnovatif Ödemeler Komitesi üyesi, EFMA'da (Avrupa Finansal Pazarlama Birliği) Mobil Bankacılık Konseyi Üyesi ve Dijital Dönüşüm Danışma Kurulu üyesi görevlerini de aktif olarak sürdürüyor. Türkiye, Fransa ve Amerika'daki start-up ve fintech ekosistemiyle de yakın ilişkileri bulunan Cengiz, İTÜ Çekirdek, Startupbootcamp İstanbul, Turkcell Geleceği Yazanlar ve TEB Girişim Evi'nde girişimcilere mentorlük yapıyor. Ayrıca Fintech İstanbul'un düzenlediği Fintech101 programında da eğitimlik yapıyor.



Dijital Bankacılık
Kanal Geliştirme
Müdürü **Halil
Özcan** ve ekibi:

**Yıldırım Kaya,
Mehmet Tozlu,
Eda Yakınoğlu,
Çağlar Bektaş,
Çağlayan Çetin**

takip edilerek gerekli çalışmaların yapılmasından sorumlu. ATM ve Telefon Bankacılığı ekibi ise ATM ağının yönetilmesinin yanı sıra müşteri deneyiminin iyileştirilmesi ve müşteri memnuniyetinin sağlanması için çalışıyor.

CEPTETEB için geliştirilen 120'den fazla yeni özellik var

CEPTETEB, TEB'in dijital bankacılık platformu olmasının yanı sıra birçok işini akıllı telefonu ve bilgisayarıyla internetten yapmayı tercih edenlerin sevdiği bir bankacılık deneyimi. Müşteriler tüm bankacılık işlemlerini istedikleri zaman, istedikleri yerden şubeye gitmeden internetten yapabiliyor; "görüntülü destek" özelliğiyle tıpkı şubedeki gibi diledikleri zaman CEPTETEB Müşteri Danışmanı'yla yüz yüze görüşebiliyor. Yani şubeye gerek olmadan her şey tıkar

tıkar çalışıyor.

120'den fazla farklı özelliği olan ve müşteri deneyiminde olduğu gibi ürün ve hizmetlerinde de sadeliği esas alan CEPTETEB, her bankacılık hizmeti için özelleştirilmiş basit ürünler sunuyor. CEPTETEB'li olduktan sonra otomatik olarak açılan CEPTETEB Hesap her gün kazandırırken, CEPTETEB Vadeli Hesap'ta da müşterilere her zaman beklediklerine geçecek faiz oranları sunuluyor. CEPTETEB İhtiyaç Kredisi ile kredi ihtiyaçlarını şubeye gitmeden kolayca internetten karşılayabilen müşteriler, CEPTETEB Kredi Kartı ile de cüzdanlarında çeşit çeşit kredi kartı taşımalarına gerek kalmadan, istedikleri tüm avantajları tek kartta toplayabiliyor. Üstelik CEPTETEB ürünü kullananlar, hesap işletim ücreti ve CEPTETEB Kredi Kartı sahibi ilk 50 bin kurucu üye yıllık kart ücreti



İnternet ve
Mobil Bankacılık
Müdürü **Nazım
Erdoğan** ve ekibi:

**Şahin Gör,
Narin Şen,
Ergin Ay,
Gülşah
Çavuşoğlu,
Tuba Aydın**



*Dijital Pazarlama ve Web Yönetimi Müdürü **Gülben Yağcı** ve ekibi:*

Yağmur Kent, Ali Rıza Koral, Berrin Şümür, Sevecen Karadağ Saylakoğlu

ödemiyor. CEPTETEB Hesap'tan yapılan para transferleri de ücretsiz. CEPTETEB'de müşteriler aynı zamanda yatırım işlemlerini de şubeye gitmeden kolaylıkla yapabiliyor. Kontrolün müşteriye olmasını amaçlayan CEPTETEB, "Kontrol Paneli" ile müşterilerin sadece dijital kanallardaki değil, bankacılık işlemleriyle ilgili tüm taleplerini kendilerinin yönetmesine olanak sağlıyor. Kontrol Paneli'nde ATM'den bilgi fişi tercihini değiştirebilme, yurtdışında kullanacağı hesabını tanımlayabilme, kredi kartını geçici olarak kapatabilme, kredi kartını diğer banka ATM'lerinde banka kartı olarak kullanabilme gibi özellikler bulunuyor. Dijital bankacılık müşterileri, sadece yurtiçinde değil yurtdışında da CEPTETEB'li olmanın ayrıcalıklarından yararlanıyor. Örneğin, anlaşmalı yurtdışı banka ATM'lerinden, hiçbir ücret ödemedi yabancı para cinsinden nakit çekebiliyorlar.

BNP Paribas diğer ülkelere de taşıyacak

CEPTETEB, müşterilerine finansal olmayan faydalar da

sunarak farklılaşmaya çalışan bir platform. Dijital bankacılık hizmetlerinin yanı sıra Yemeksepeti.com, Markafoni, İDO, TAV, ESET gibi büyük firmalarla yapılan işbirlikleri sayesinde müşterilere avantajlı kampanyalar sunuluyor. CEPTETEB'liler örneğin, anlaşmalı havalimanlarında TAV Passport Hızlı Geçiş özelliğini ücretsiz kullanarak za-



20 BİN KULLANICI TEMASSIZ MOBİL ÖDEMEYLE TANIŞTI

Mart 2015'te hayata geçen CEPTETEB, bir yıl gibi kısa bir sürede hedefini üçe katlayarak 250 bin müşteriye ve 3 milyar TL'lik mevduat hacmine ulaştı. Yaş ortalaması 32 olan CEPTETEB müşterilerinin yüzde 43'ü, üniversite ve yüksek lisans mezunu...

Şimdiye kadar 2.5 milyon kez indirilen CEPTETEB mobil uygulamasını kullanan müşterilerin yüzde 55'i, sadece bu kanalı kullanarak bankacılık işlemlerini diledikleri zaman diledikleri yerden yapabiliyor. Cep telefonunu cüzdan olarak da kullanabilen CEPTETEB'li, bugüne kadar QR kodla 100 bin kez para çekti. 20 bin CEPTETEB'li, mobil uygulama üzerinden temassız ödemeyle tanıştı...

CEPTETEB'le birlikte TEB'in tüm dijital kanallarını

yöneten TEB Dijital Bankacılık ekibi, müşterileri dijital kanallara yönlendirmek ve bu kanalların kullanımını artırmak için yeni teknolojilerden yararlanarak yeni hizmet ve özellikler geliştiriyor. Bu kapsamda "TEB Ağacım" gibi sosyal sorumluluk projeleri de hayata geçiriliyor. TEB İnternet Şubesi'ni kullanarak şubeye gitmedikleri için karbon salınımını önleyen kullanıcılar, belirli bir orana ulaştıklarında Tema Vakfı aracılığıyla bir fidan bağışlamış oluyor. Tüm bu çalışmalarla birlikte TEB müşterilerinin yüzde 84'ü dijital kanallara taşındı. Deniz Devrim Cengiz, "900 binden fazla aktif dijital bankacılık kullanıcısı olan ve dijital bankacılık kullanıcı tabanı aktif müşterilerinin yüzde 37'sine ulaşan TEB, aktif kullanımda sektör lideri oldu" diyor.



ATM ve Telefon Bankacılığı Yöneticisi **Gülçin Yıldız** ve ekibi:
Ersin Yügen, Elif Ömür, Ahmet Demir

man kazanıyor. CEPTETEB müşterisi olmak çok kolay, hesap açmak için uğraşmanıza gerek yok. Kullanıcılar www.cepteteb.com.tr ya da CEPTETEB mobil uygulama üzerinden başvuru formunu doldurduktan sonra kalan işlemler, belirtilen adrese randevuyla gelen "CEPTETEB Müşteri Danışmanı" tarafından tamamlanıyor. Başvuru tamamlandıktan sonra CEPTETEB Hesap otomatik olarak açılıyor ve kullanıma hazır oluyor. TEB müşterileri de CEPTETEB avantajlarından yararlanmak için internet şubesi veya mobil şubeden kolayca CEPTETEB'li olabiliyor. CEPTETEB başta olmak üzere TEB'in dijital bankacı-

lıktaki başarısı, BNP Paribas grubu içerisinde de dikkat çekerek, grubun bulunduğu ülkelerde örnek olarak gösterildi. Müşterilere sunulan özellikler ve değer tekliflerinden bazılarının BNP Paribas'ın diğer ülkelerinde de kullanılması isteniyor. Buna paralel olarak CEPTETEB, 2015 yılında BNP Paribas'ın grup içindeki en önemli ödülllerinden biri olan BNP Paribas Innovation Awards'ta İnovasyon Ödülü'ne layık görüldü. ☺

YILIN EN İYİ LANSMAN ÖDÜLÜ CEPTETEB'İN

Yalın tasarımı, basit menü yapısı ve pratik kullanımıyla müşterilerinin bankacılık işlemlerini kolayca yapmalarını sağlayan TEB'in dijital bankacılık platformu CEPTETEB, son olarak dijital lansman çalışmalarıyla IAB Mixx Awards 2015'te "Lansman Çalışmaları" kategorisinde Altın Mixx Ödülü'ne layık görüldü ve ülkemizi Avrupa'da temsil etme hakkını kazandı. Çocuklara tasarruf ve birikimi öğretme hedefiyle hayata geçirilen TEB Çocuk projesi de Altın Örümcek Web Ödülleri'nde üçüncü kez "En İyi Eğitim Sitesi" seçildi.

(www.tebcocuk.com)

CEPTETEB ürünleri, web sitesi, mobil uygulaması ve kullanıcı deneyimi ile yurtdışında katıldığı önemli yarışmalardan 2015'te 12 ödülle döndü. Global Finance Dergisi 2015'te bölgemizde CEPTETEB'i en iyi mobil bankacılık ödülüne layık görürken WMA, IMA ve Webby Awards yarışmalarında da en iyi banka mobil uygulaması seçildi.



CEPTETEB
1. YAŞINI KUTLUYOR
BU 1 YILDA NELER OLDU
bir göz atalım...

250.000
kişi CEPTETEB'li oldu.

Toplam mevduatımız **3 milyar TL**'ye ulaştı.

Bu arada CEPTETEB'in portföyünde 14 yabancı bankamızda, 49 çok Fransa, İtalya ve Almanya'daki ATM'leri ücretsiz olarak kullanılır ve CEPTETEB'in sunduğu ayrıcalığı yurt dışında da yaşayabilir.

CEPTETEB'de daha çok seyahat etmeye **57.000** seyahatim **%50** (100 TL'ye kadar) (Fatura kesene kadar geçerlidir.)

Yenilikçi deneyimden yararlan **180.000** seyahatim **%20** (100 TL'ye kadar) "Asla kofen, bu da kofen" ödülü.

Her hafta 10.000 kişi CEPTETEB'in en iyi mobil uygulaması için yarışıyor.

Müşteri yakınlıkla ilgili eden CEPTETEB'in müşteri deneyimi puanları **5.000** puanla **%20** artış gösterdi. 100 bin TL'yi geri alırken "Bu da kofen büyük bir başarıdır" ödülü.

CEPTETEB Kredi Kartlarından bir kartla bir kart alırken **1,7 milyon TL** CEPTETEB'in ödülüne katıldı.

CEPTETEB Mobil Uygulaması ile tam **20.000** kişiye ulaşarak en iyi mobil uygulamaya seçildi.

Çok telefonunu çalınan olarak da kullanıcılar CEPTETEB'in **100.000** kişiye ulaşarak en iyi mobil uygulamaya seçildi.

cepteteb.com.tr'ye **5.000.000** kişiye ulaştık. **250.000** kişiye ulaşarak en iyi mobil uygulamaya seçildi.

CEPTETEB Mobil Uygulaması ile tam **2,5 milyon** kişiye ulaştık.

Devlet Bakanlarımızın görüşüne katılarak en iyi mobil uygulamaya seçildi. **361.000** kişiye ulaşarak en iyi mobil uygulamaya seçildi. **354.000** kişiye ulaşarak en iyi mobil uygulamaya seçildi.

Ayrıca CEPTETEB'in **%24** (100 TL'ye kadar) **%76** (100 TL'ye kadar) **32** yaşantıya katıldı.

CEPTETEB'in kredi kartları ile en çok market ve restoranlarda harcama yapabilir.

Para transferleri en çok Fransa'da yapılır. CEPTETEB'in ATM'leri dünyanın en fazla **17:00** ve **18:00** saatleri arasında çalışır.

Veli Tan Kirtiş



“5 yıl içinde dünyanın 1 numaralı yazarkasa şirketi olacağız”

147 modelle dünya çapında en çok yazarkasa onayı alan Türk firması unvanını kazanan Profilo Ödeme Sistemleri, Türkiye’de 80 bini aşan yeni nesil ödeme kaydedici cihaz satışına ulaştı. Veli Tan Kirtiş, “Bugüne kadar 2 milyon ödeme kaydedici cihaz sattık. Şu anda dünya üzerinde 1 milyondan fazla PÖS yazarkasası, mükelleflerin ve müşterilerin hayatını kolaylaştırıyor” diyor...

Profilo Ödeme Sistemleri (PÖS), “yeni nesil ödeme kaydedici cihaz” niteliğindeki yazarkasa POS ve masaüstü yazarkasa satışlarında 80 bin adedi aştı. Bu satışların yaklaşık 25 bin adedini, şirketin 2015 yılının sonuna doğru piyasaya sürdüğü Farex, Profilo ve Telestar marka yeni nesil masaüstü yazarkasalar oluşturdu. Profilo Ödeme Sistemleri, 2014 yılından bu yana ise Verifone ile işbirliği halinde geliştirilen “Profilo Verifone” marka yazarkasa POS cihazlarını müşterilerine sunuyor.

Yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) kategorisinde TÜBİTAK ve GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı) onaylı 5 farklı modelle rekabet eden PÖS, dünya çapında onay aldığı ürün sayısını ise 147’ye çıkardı. Böylece dünya çapında en çok yazarkasa onayı alan ve satan Türk firması oldu.

Profilo Ödeme Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı Veli

Tan Kirtiş, “86’i lokal, 61’i global olmak üzere 12 ülke için bugüne kadar 147 çeşit ürün geliştirdik. En yakın rakibimiz bile henüz 30 ürün sınırına ulaşabilmiş değil” diyor.

“2 milyon ÖKC sattık, 31 yıldır lideriz”

Profilo Ödeme Sistemleri, KDV’nin hayatımıza girdiği 1985 yılından bu yana Türkiye pazarında faaliyet gösteriyor. Yazarkasa pazarının en köklü kuruluşlarından biri. Veli Tan Kirtiş, bugüne kadar 12 farklı ülkede 2 milyondan fazla ödeme kaydedici cihaz sattıklarını vurguluyor. “Dünya çapında 1 milyon adedin üzerinde cihazımızı aktif olarak kullanılıyor. Ödeme kaydedici cihazlar pazarında bir Türk markası olarak ihracatta açık ara birinciyiz” diyen Kirtiş, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Profilo Ödeme Sistemleri, halen 9 farklı ülkede kendi geliştirdiği 25 farklı ürünü aktif olarak satıyor. Türkiye’de hem

ürün gamı hem de çözüm zenginliği üstünlüğümüz sayesinde, yüzde 35'in üzerindeki pazar payıyla 31 yıldır liderliğimizi sürdürüyoruz. Şu anda dünya üzerinde 1 milyondan fazla PÖS yazarkasası, mükelleflerin ve müşterilerin hayatlarını kolaylaştırıyor. Hedefimiz 5 yıl içinde dünyanın 1 numaralı yazar kasa şirketi olmak.”

“Farex’le Etiyopya’da pazar lideri olduk”

Veli Tan Kırtış, Profilo Ödeme Sistemleri’nin her türlü ödeme sistemi ihtiyacına cevap verebilecek geniş bir ürün yelpazesine ve bunları destekleyen çözüm portföyüne sahip olduğunu vurguluyor. “En küçük esnafın alacağı giriş seviyesi yazarkasadan, daha komplike ihtiyaçları olan mükelleflerin kullandığı kapsamlı yazarkasa ve komple yazarkasa setlerinin yer aldığı perakende pazarına kadar tüm segmentlere ürün sunuyoruz” diyen Kırtış, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Farex, Profilo ve Telestar marka yeni nesil yazarkasalarımızla birlikte bugüne kadar onay aldığımız ÖKC sayısı, sadece Türkiye’de 86’ya çıktı. Sırada mükelleflerin hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğimiz başka çözümlerimiz var. Türkiye’de geliştirdiğimiz ürünlerle yurtdışı pazarlarında da başarı kazanmak bizim için gurur kaynağı. Ödeme sistemlerinde sadece Türkiye değil Balkanlar ve Doğu Avrupa ülkeleri ile Afrika pazarlarında da son derece aktifiz. Örneğin, Türkiye pazarına 3 ay önce giren Farex markalı ürünümüzle Etiyopya’da yüzde 45’in üzerinde payla pazar lideriyiz. Türkiye’de geliştirilmiş bir teknoloji ürününün, yabancı bir ülkede pazar lideri olması istisnai bir durum ve biz bunu başardık. Aktif olduğumuz ülke sayısını 3 yıl içerisinde 20’ye çıkarmayı hedefliyoruz.”

600 satış ve servis noktası, 2.300 sertifikalı uzman

Veli Tan Kırtış, PÖS ürünlerinin tasarımından satış sonrası uygulama hizmetlerine kadar her aşamada mükelleflerin ihtiyaçlarını düşünerek planlama yaptıklarını vurguluyor. Profilo Ödeme Sistemleri, tüm ürünlerinin kurulum, bakım ve onarım işlemleri için Türkiye genelinde 81 il ve 258 ilçede yaygın, 360’ı münhasır olmak üzere 600’ün üzerindeki satış ve servis noktasıyla hizmet veriyor. Maliye Bakanlığı sertifikalı 2 bin 300 kişilik uzman kadrosu bulunan şirket, bu sayede müşterilerine özel, çözüm odaklı hizmet sunabiliyor. Kırtış, “İstanbul’un en işlek caddesinden doğudaki en sessiz köşeye kadar her yere aynı kalite, hız ve özende hizmet veriyoruz” diyor.

Katma değerli hizmetin merkezi: P-TSM

Profilo Ödeme Sistemleri, ödeme kaydedici cihazların bağlandığı P-TSM (Profilo-Trusted Service Manager) güvenli servis sağlayıcısıyla ise sadakat uygulamaları, uzaktan yönetim (monitöring) ve üçüncü parti uygulama platformu gibi birçok farklı katma değerli hizmet sunuyor. Kırtış, “Profilo Terminal Yönetim Sistemi” olarak nitelendirdiği P-TSM’in avantajlarını şöyle anlatıyor:

“Bu sistem sayesinde detaylı stok raporları oluşturma, satış raporu gönderme, mobil çalışan yazarkasalar için mali raporları mükelleflere ulaştırma, istendiği anda konum bilgisini mükellefle paylaşma, çok sayıda yazarkasa kullananlarda operasyonlarını hatasız gerçekleştirmeleri için uzaktan terminal yönetimi yapma gibi mükelleflerin günlük hayatını



kolaylaştıran özellikler sunabiliyoruz.

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazları yönetmek, uzaktan yazılım güncellemek, uzaktan parametre yüklemek ve GİB ile etkin iletişim kurmak amacıyla kullanılan Profilo Terminal Yönetim Sistemi için PCI DSS onaylarını ilk tamamlayan firma olduk ve yüksek güvenilirlikli, çok güçlü bir altyapıyı hayata geçirdik.

Uzaktan erişim teknolojisi sayesinde, Maliye Bakanlığı herhangi bir değişiklik talep ettiğinde, mükellefin işini durdurmadan, ekstra maliyet yaratmadan kolay bir şekilde cihaz üzerinde ilgili güncellemeleri yapabiliyoruz. Veri merkezimizin bu hizmetlerinden kullanıcıların yararlanmasına imkan tanıyarak, sektöre çok önemli bir yenilik getirmiş olduk. Dünya çapında en çok yazarkasa satan Türk firması olarak, sadece yeni ürün geliştirmekle kalmıyor, katma değerli hizmetlerimizle de fark yaratıyoruz.”



PROFILO
ÖDEME SİSTEMLERİ

“Bugüne kadar 12 ülke için; 86’i lokal, 61’i de global olmak üzere 147 çeşit ürün geliştirdik. En yakın rakibimiz bile henüz 30 ürün sınırına ulaşabilmiş değil...”





Boyundan büyük işler yapan ATM: i58

Türkiye ATM pazarının iddialı oyuncusu GRG Bankacılık Ekipmanları, 2016'ya hızlı bir başlangıç yaptı. Hakan Soylu, "i58 ve XTM ürünlerimiz yoğun ilgi görüyor. Finansbank'la başarılı bir ATM değişim projesi tamamladık. Albaraka Türk de recycler ATM alımında GRG Banking'i tercih etti" diyor...

Çin ATM pazarının lideri GRG Banking, 2013 yılında kurduğu Türkiye ofisiyle önemli bir aşama kaydetti. Birçok bankayla başlatılan işbirlikleri, pilot çalışmalar meyvelerini vermeye başladı. Artık birçok bankanın ATM'lerinde GRG markasını daha fazla görmeye başladık. Teknik servis ve destek anlamında da altyapı çalışmaları önemli ölçüde tamamlandı. Türkiye'de "GRG Bankacılık Ekipmanları" unvanıyla faaliyet gösteren şirketin pazarda 2 yılda kat ettiği seviyeyi, önümüzdeki döneme ilişkin plan, hedef ve stratejilerini Genel Müdür Hakan Soylu ile konuştuk...

2016 yılı GRG Bankacılık açısından nasıl başladı?

GRG Bankacılık Ekipmanları olarak bu yıla iddialı bir

şekilde hazırlanmıştık. Gerek teknik ekibimiz gerek satış sonrası hizmet ve desteğimizle müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına anında cevap vermeye hazırız. 2016 yılının ilk çeyreği içinde Türkiye'deki teknik servis noktasını 21'den 30'a çıkardık. Bu yılın başında Finansbank'la anlaşmamız doğrultusunda recycler (para çevrimi - nakit tanımlama, tasnif etme, dönüştürme) özellikli ATM'lerimizi teslim ettik. Finansbank projesinde çok güzel bir sinerji yakaladık. Sahada kurulu eski ATM'lerin tasarımında değişiklikler yaparak, bu değişimin minimum maliyetlerle gerçekleşmesini sağladık.

Mart ayı itibarıyla Albaraka Türk Katılım Bankası da recycler ATM alımında GRG Banking'i tercih etti. Önümüzdeki dönemde de aynı istek ve kararlılıkla tüm potansiyel müşterilerimizin taleplerini karşılamaya çalışacağız.

GRG'nin yeni nesil ATM'si i58'in özellikleri neler? Bankalar neden bu ürünü tercih etmeli?

i58, standart ATM'lere göre yüzde 40 daha az yer kaplayan, kompakt bir tasarıma sahip. Şu anda dünyanın en küçük recycler ATM'si konumunda. 4 adet recycler özelliikli ruloya (drum) sahip. Bu cihazımızda recycler kaset yer almıyor. Banka şubeleri, marketler, mağazalar, ortak kullanım alanları, alışveriş merkezleri gibi mekanlarda, düşük işlem hacmine sahip ama ful fonksiyon özelliklerini sağlama konusunda çözüm olacak bir recycler ATM olarak konumlandırıyoruz. Bu ürünümüzün, bankalara ilk yatırım maliyeti ve sonrasındaki operasyonel maliyetlerdeki sağladığı avantajlarla birlikte şık tasarımı sayesinde sektörde oldukça dikkat çekeceğine inanıyoruz.

i58 model ksetsiz ATM'inin kullanıcıya ve bankaya sağladıkları yararlar neler?

Kaset ve kaset kaynaklı servis maliyetlerini ortadan kaldırmanın yanı sıra "recycler drum" özelliği sayesinde nakit yükleme ziyaretlerini azaltıp operasyon açısından önemli bir tasarruf sağlıyor. İki bölmeli dokunmatik ekran da önemli bir avantaj sunuyor. Ekranın alt bölümünde standart müşteri işlemleri yapılırken, üst bölümünde de destek/bilgilendirme, reklam ve kampanya amaçlı mesajlar kullanıcıya iletiliyor.

Son dönemde "cloud (bulut) ATM" kavramıyla tanıştık. Bu teknoloji ATM kullanıcıları için ne gibi yenilikler getiriyor?

Banka müşterileri, mobil cihazlarını kullanarak artık ATM ile temas etmeden, banka ya da kredi kartlarını çıkarmadan işlemlerini yapabiliyor. Bunun için NFC (yakın alan iletişimi), barkod, QR kod gibi teknolojiler kullanılıyor. GRG Banking olarak tüm ATM'lerimizi yeni nesil dijital bankacılık uygulamalarının bir parçası olacak şekilde geliştirdik.

GRG'nin cihazları, bankaların talepleri doğrultusunda kişiselleştirilip konfigure edilebiliyor mu?

GRG Bankacılık Ekipmanları olarak en önemli misyonlarımızdan biri de müşterilerimizin taleplerine en hızlı şekilde olumlu yanıt verebilmek. Müşterilerimize standart cihazlar yerine, kendi iş modellerine ve taleplerine uygun, endüstriyel standartlarda farklılaşabilecekleri ürün ve çözümler sunuyoruz. Genel merkezimizdeki yaklaşık 1.000 kişilik Ar-Ge ekibiyle tüm dünyadan gelen talepleri değerlendirerek, geliştirme konusunda çok hızlı destek verebiliyoruz. Bankaların her türlü ihtiyacına kısa sürede en doğru çözümleri sunabilmek adına çalışmalarımızı sürdürmeye devam ediyoruz.

Biraz da XTM'den bahsedelim. Bu cihazın "anında kart basımı" da dahil hangi özellikleri Türkiye'de bir ilk olma özelliği taşıyor?

GRG Banking, Türkiye'de XTM projesini Kuveyt Türk ile birlikte başlattı. Biz XTM'i bir cihaz olarak değil yeni nesil bankacılık çözümü olarak görüyoruz. İlk bakışta, standart



olarak normal bir şubede verilen hizmetlerin tamamına yakını XTM üzerinden sağlanabiliyor. Temel işlemleri sıralamak gerekirse; recycler (para çevrimi) özellikli bir ATM'de olduğu gibi tüm işlemleri yapabilme, görüntülü canlı destek, anında hesap açma (TL, döviz, altın, yatırım vb), yeni müşteri tanımlama, banka kartı veya kredi kartı başvurusu ve kişiselleştirme, her türlü kredi başvurusunda bulunulabilme, fatura ödemesi yapabilme, kurumsal olarak vergi, SGK gibi ödemeleri gerçekleştirebilme şeklinde sayılabilir. Ayrıca ıslak imzalı belge alıp verebilir. Burada en önemli fark, tüm işlemleri ister müşterinin kendisi (self servis) isterse de görüntülü olarak müşteri temsilci desteğiyle yapabilme olanağı sağlanması.

Bu cihazı "Türkiye ve Avrupa'da bir ilk" olarak tanımlıyorsunuz. Nedir bu ilkler?

Bu tür bir çözüm üzerinde, anında kart kişiselleştirme (instant issuing) olanağıyla Türkiye ve Avrupa'da bir ilk olma özelliğini taşıyor. XTM'i, müşterinin herhangi bir şube görevlisine ihtiyaç duymadan tüm finansal ve finansal olmayan işlemleri yapabileceği, bir anlamda insansız şube olarak tanımlayabiliriz. Bu çözüm aylık operasyon maliyetlerini çok düşük seviyelere indirirken, kısa vadede hem hızlı bir yaygınlaştırma hem de ilk yatırım maliyetinin hızlıca geri dönüşünü sağlayabiliyor.

Bu cihazlar nerelere konumlandırıldı?

Türkiye’de yürüttüğümüz projede, XTM/VTM’ler şube dışı noktalarda yeni bir şube modeli olarak konumlandırıldı. GRG Banking olarak VTM konseptinde çok geniş bir ürün portföyüne sahibiz. Şube dışı veya şube içi olması tamamiyle müşterilerimizin tercihine bağlı. Ayrıca ürünü müşteri talebine bağlı olarak farklılaştırma konusunda çok esneğiz.

Bu cihazlar bankalara, şubesiz bankacılık ve bireysel bankacılık konseptleri açısından ne tür kolaylıklar sağlayacak?

Öncelikle çok daha az bir bütçeyle sahadaki şube sayısını

artırma imkanı bulacaklar. Marka ve pazarda farklı görünüm imkanı sağlayıp, daha çok inovatif çözümler sunacaklar. Şube hizmetlerinde operasyonel maliyeti azaltıcı cazip bir alternatif olacaktır. Ayrıca banka çalışma saatleri dışında da hizmet verebilecek, hatta istenirse 7/24 bankacılık hizmetine olanak verecektir. Katma değerli hizmetler ve promosyon fırsatlarıyla gelir artışı imkanı sağlayacaktır. XTM/VTM; şube + çağrı merkezi + ATM’yi barındıran “3’ü 1 arada” özelliğiyle önemli bir dijital alternatif dağıtım kanalı (ADK) sunuyor.

GRG Banking, XTM/VTM’i tek tip, standart bir ürün olarak görmüyor. En önemli farkımız, müşterilerimizin iş akışlarına ve operasyonlarına uygun çözümleri endüstriyel standartlarda geliştirmek ve sürdürülebilir bir ürün/servis sağlamak. Finansal veya finansal yapı olmayan farklı kurumların farklı konseptleri için hazırlanmış çok geniş tasarımlara ve ürün yelpazesine sahibiz. Müşterilerimizden gelebilecek her türlü talebi değerlendirip hızlı bir şekilde cevap verebiliyor, bankalara özel esnek konfigürasyonlar hazırlayabiliyoruz. GRG Banking’in en çok ilgisini çeken konulardan biri de çözümlerini müşterileriyle birlikte geliştirmek. Proje sunarken müşterilerimize “limitSİZsiniz” diyoruz. ☹



i58 RECYCLER ATM’İ FARKLI KILAN ÖZELLİKLER

- Pazardaki diğer recycler ATM cihazlarına göre yüzde 40 daha küçük bir yapıya sahip.
- Kasetsiz yapıda ve ful fonksiyon çalışabilen dünyadaki ilk recycler ATM.
- OCR teknolojisiyle tüm banknot seri numaralarının işlenmesi, ihtilaf banknotların takibi, seri numaralarının imaj ve tekst olarak kaydedilmesi ve yazdırılması mümkün.
- Temassız kart okuyucu özelliği opsiyonel olarak sunulabiliyor.
- 4 adet recycler drum ile 4 farklı kúpür desteği sağlıyor.
- Müşteri işlemleri ve bilgilendirme/reklam için iki bölmeli ekranı bulunuyor.
- Standart olarak “UL291 Safe” kasaya sahip.



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



Türkiye'nin kriptosu bu 3 mühendisten sorulacak

İlk yerli kriptolu cihazı üreten Procenne, ödeme sistemleri için de çok sayıda projeye imza atıyor. 20 milyon civarındaki İstanbul Kart'ı ödeme aracı haline getiren bu şirketin adını önümüzdeki dönemde daha sık duyacağız...

ESİN GEDİK

Biri 32, diğeri 28 yaşında iki kardeş, 25 yaşındaki arkadaşlarıyla birlikte 2013 yılının son aylarında çalıştıkları işlerden istifa ederek Procenne'yi kurmuşlar. Yaklaşık 2.5 yıldır faaliyette olan bu şirketin başardıklarını okuyunca, sanırım siz de "bilgi" ve "girişimci ruhun" bir araya gelmesiyle neler yapılabildiğine şaşıracaksınız...

Procenne Genel Müdürü Muhsin Uyanık, İstanbul Teknik Üniversitesi Bilgisayar Bölümü mezunu. Öğrenciyken Türkiye'nin ödeme sistemleri alanında en büyük şirketlerinden birinde çalışmaya başlamış. Kardeşi İlyas Uyanık da İstanbul Üniversitesi'nde Matematik Mühendisliği okurken aynı şirketin çalışanları arasına katılmış. Muhsin Uyanık 8, İlyas Uyanık ise 6 yıl çalıştıktan sonra 2013 yılında istifa kararı almışlar.

İstifalarının gerekçesi ise yurtdışından ithal edilen HSM (hardware security module) cihazlarını Türkiye'de üretmek istemeleriymiş.

HSM'i, hassas kriptografik anahtarları fiziksel ortamda saklamak ve kriptografi (şifreleme bilimi) işlemlerini en güvenli şekilde gerçekleştirmek için üretilmiş özel güvenlik donanımları olarak özetlemek mümkün. Sadece ödeme sistemleri alanında değil, bilginin olduğu her yerde kullanılıyor. Muhsin Uyanık, "Aslında bu işi çalıştığımız şirkette yapmak istedik ama uygun ortamı bulamayınca, dijital güvenliği mil-lileştirme hayalimizi gerçekleştirmek için istifa ettik" diyor. Şirkete üçüncü ortak olarak katılan Selçuk Yayan ile birlikte ellerinde projeleri, TÜBİTAK'ın kapısını çalmışlar. TÜBİTAK projesi çok beğenmiş ve destekleme kararı almış. Devletin sağladığı Ar-Ge desteklerinden yararlanmak için 2013 yılında Procenne'yi kurmuşlar ve şu anda biri Avcılar'daki İstanbul Üniversitesi Teknokenti'nde, diğeri de Ümraniye'de olmak üzere iki ofislerinde toplam 15 çalışanla faaliyet gösteriyorlar.

Procenne'nin odaklandığı iki ana nokta var: Biri kriptolu cihazlar üretmek ikincisi de ödeme sistemleri. Muhsin

KİŞİLERE, ŞİRKETLERE BUTİK EĞİTİM

Procenne'in faaliyet gösterdiği bir diğer alan da eğitim. "Procenne Akademi" ile ödeme sistemleri, dijital güvenlik alanında butik eğitimler veriyorlar. Muhsin Uyanık, "Hem birlikte çalıştığımız kuruluşlara hem de sektörde ihtiyaç duyan şirketlere, bireylere eğitimler veriyoruz. Sektörde ciddi bir personel sirkülasyonu var. Teknoloji de sürekli geliyor ve herkes her gelişmeyi izleyemiyor. Bu yüzden biz de farklı sektörler için farklı eğitim setleri hazırlıyoruz" diyor.

Uyanık, dünyada dijital güvenliğin yani HSM cihazlarının birkaç şirketin elinde olduğunu belirterek "Türkiye'de tüm bankalar, güvenlik kurumları, kamu kısaca herkes bu cihazları ithal ediyor" diyor. İlyas Uyanık ise bırakın cihazı üretmeyi Türkiye'de yazılımını bile yapabilecek kişi sayısının 15'i geçmeyeceğini iddia ediyor.

İlk yerli HSM cihazını üreten Procenne, şu anda İngiltere'deki sertifikasyon sürecini bekliyor. İlyas Uyanık, bu cihaz için gerekli yazılımı birkaç yıldır birçok yere sattıklarını da sözlerine ekliyor. Yeni cihaz, gerekli onayların ardından mayıs ayında kullanıma sunulmuş olacak.

E-fatura ile talep de arttı

Peki HSM'ler nerelerde kullanılıyor? Yanıtı İlyas Uyanık veriyor: "Bilginin olduğu her yerde kullanılıyor. Tüm bankacılık uygulamalarında, ödeme sistemlerinde, güvenliğin olduğu, bilginin saklanması ya da transferi süreçlerinde kullanılıyor. Artık çok daha fazla ihtiyaç var. Her şey mobile kayıyor, bu da ihtiyacı artırıyor. Ayrıca Türkiye artık e-fatura sistemine geçti. Ödeme kaydedici cihaz sayısı da artıyor. Kısaca kullanım alanı gittikçe genişliyor."

Cihazı Türkiye'de ürettiği olmanın önemini ise Muhsin Uyanık şöyle anlatıyor: "Bu cihazların Türkiye'de üretiliyor olması çok önemli. Çünkü donanım olmadan herhangi bir yazılımla yaptığımız güvenliğin önemi yok. Her gün duyuyoruz, bankalardan, çeşitli kuruluşlardan bilgi çalınıyor. Bankasından ordusuna, emniyetinden maliyesine herkes bilgiyi güvenli saklamak ya da bir yere nakletmek istiyorsa bu cihazları



kullanmak zorunda. Düşünün, Türkiye'de Aselsan, Genelkurmay bile ithal cihazlar kullanıyor."

Kriptolu telefon da ürettiler

HSM'lerin fiyatı performansına göre 10 bin ile 100 bin Euro arasında değişiyor. Uyanık kardeşler, ortalama büyüklükte bir bankanın en az 50 tane HSM cihazı kullandığını belirtiyor. Kriptoloji alanına yoğunlaşan Procenne ekibi, TÜBİTAK'ın bir diğer projesi olan kriptolu telefon sürecinin de içinde. Karel ile birlikte hem mobil hem de masaüstü telefonları kriptolu hale getirecek çalışma bitmek üzere. İlyas Uyanık, "Biz kriptolu kısmını bitirdik, Karel ise telefon bölü-

HİNDİSTAN'DA HCE PROJESİ YAPTILAR

Procenne henüz 2.5 yaşında ama üç arkadaş yurtdışında da açılmış. Ekibin bu alandaki ilk işi Senegal olmuş. Senegal'in geliştirdiği milli ödeme sisteminin içinde yer alan Procenne, Hindistan'da ise Oberthur ile ortak bir projeye imza atmış. Yurtdışında milli ya da bölgesel ödeme sistemlerinin yaygınlaştığını hatırlatan İlyas Uyanık, "Hindistan da Rupay adlı ödeme sistemini geliştirdi. Biz de Oberthur ile görüşüp projeye dahil olduk.

Hindistan'da akıllı mobil cihazlardan temassız ödemeyi mümkün kılan host card emulation (HCE) projesi geliştirdik" diyor. Ekibin bir diğer işi ise Kenya'da olmuş. Kenya'nın ödeme sistemleri alanında geri kaldığını, ancak gelişmek için yatırımlar yaptığını anlatan Muhsin Uyanık, "Orada da kredi kartı basan bir şirketle anlaşarak EMV tabanlı kart basım sistemi kurduk. Şirket, Kenya'daki kartların yaklaşık yüzde 60'ını basıyor. Ayrıca çevre ülkelere de hizmet veriyor" diyor.



münü üstlendi. Yılın ilk yarısında prototipler çıkacak. Testlerin ardından birçok kamu kuruluşu, ordu, emniyet ve dış işleri misyonları artık daha güvenli görüşme yapabilecek” diyor. Bu cihazları telsizlere, telefonlara, uçaklara her yere yerleştirmek mümkün.

1 milyon 800 ön ödemeli kartı yönetiyorlar

Procenne’in yoğunlaştığı bir diğer alan da belirttiğimiz gibi ödeme sistemleri. Şirket, Prokis adını verdiği bir yazılım geliştirerek, bunu ticari bir ürün haline dönüştürmüştü. Prokis, şu anda Ankara Büyükşehir Belediyesi’nin su dağıtım işini yapan ASKİ ve Başkentgaz’ın ön ödemeli kartlarında kullanılıyor. Bu çözümlerle ASKİ’nin 400 bin, Başkentgaz’ın ise 1 milyon 400 bin ön ödemeli abonesinin işlemlerini yapıyorlar. Şu anda farklı yerlerde bulunan 100’ü aşkın Prokis cihazıyla Ankaralıların kartlarını doldurabildiklerini anlatan Muhsin Uyanık, “Bu ürünü yaygınlaştırmayı düşünüyoruz. Ankara ve İstanbul’da çeşitli belediyelerin yanı sıra Anadolu’daki belediyelerle de görüşmelerimiz sürüyor” diyor.

Belbim’le de çalışıyorlar

Genç mühendislerin Ankara’da elde ettikleri başarı, onlara

İstanbul’un da yolunu açmış. İlyas Uyanık, “Prokis ürünümüzü duyunca bizimle bağlantı kurdular ve şu anda Belbim ile yaklaşık 20 milyon İstanbul Kart’ın dönüşüm projesini sürdürüyoruz” diyor.

Hatırlanacağı gibi Belbim, bir süre önce İstanbul Kart’ı bir ön ödemeli kart haline getireceğini açıklamıştı. İlyas Uyanık, bu amaçla Prosis adlı bir ürün geliştirdiklerini ve şu anda sistemin test aşamasında olduğunu belirtiyor. Belbim’in “elektronik para kuruluşu” lisansı almasının ardından İstanbul Kart’ın ödemeli kart haline getirmek istediğini belirten İlyas Uyanık, bu konudaki gelişmeleri şöyle anlatıyor:

“Bu doğrultuda bir site kuruldu. Artık kart kullanıcıları, bu site aracılığıyla, piyasadaki POS’ları, kioskuları kullanarak kredi kartlarıyla İstanbul Kart’larına para yükleyebilecek. Belbim yöneticileri şu anda bankalarla görüşüyor, anlaşmalar tamamlanınca ATM’lerden de para yüklemesi yapılabilecek. İstanbul Kart alışverişlerinde de kullanılabilir. Zincir mağazalarla görüşmeler sürüyor, anlaşmalar yapılıyor. Artık İstanbul Kart’ımıza para yükleyip anlaşmalı yerlerden alışveriş yapmanız mümkün olacak.”

DİJİTAL LABORATUVAR KURACAKLAR

Muhsin Uyanık, en önemli hedeflerinden birinin de Türkiye’ye dijital güvenlik alanında bir laboratuvar kurmak olduğunu söylüyor. Halen güvenlik sertifikalarını sadece TÜBİTAK’ın verdiğini hatırlatan Uyanık, neden böyle bir yapıya ihtiyaç olduğunu şöyle anlatıyor: “Türkiye’de sertifikasyon süreci hem çok uzun hem de maliyetler yüksek. Bu yüzden yurtdışı laboratuvarlar tercih ediliyor. Örneğin biz de sertifikasyon sürecini İngiltere ile yürütüyoruz.

TÜBİTAK’tan sertifika almak 1 yıl sürerken oradan 2 ayda alabiliyorsunuz. Üstelik maliyetler de birkaç kat düşük olabiliyor. Türkiye’de bu yönde ciddi ihtiyaç var. Örneğin ÖKC’ler var sürekli olarak versiyonları değişiyor. Her versiyon için sertifika almak gerekiyor. Teknoloji artık öyle bir noktaya geldi ki her cihaz, her süreç için sertifikasyon isteniyor. Böyle bir laboratuvar gerekiyor. Düşünün güvenlik sektörü bile sertifikasyon sürecini yurtdışında yapıyor.”



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO

“Akılda Nevel Var, Olaya Nere Var”



Entegrasyon, otomasyon, danışmanlık... Sizin hangisine ihtiyacınız var?

Atina Havalimanı'nın IT altyapısını yöneten, başta ödeme sistemleri olmak üzere birçok sektöre çözüm ortaklığı yapan Printec, Türkiye pazarına iddialı girdi. İlk müşterisini monitöring konusunda bulan Printec'in planları arasında iş ortaklarını yurtdışına taşımak, fintech satın almak da var...

ABDULLAH ÇETİN

2 5 yıldır ağırlıklı olarak Balkanlar olmak üzere Orta ve Güneydoğu Avrupa ülkelerinde sistem entegrasyonu, işlem otomasyonu, çözüm tedariki ve danışmanlık hizmetleri sunan Printec, Aralık 2015'ten bu yana Türkiye'de de faaliyet gösteriyor. Şirketin Türkiye müdürlüğünü ise karlı ödeme sistemlerinin deneyimli ismi Nazan Arıca üstlendi.

Halen 18 ülkede faaliyet gösteren ve 850'nin üzerinde çalışanı bulunan Printec, bankacılık ve finans sektörü için ATM ağları, POS ağları, e-ödeme uygulamaları, şube otomasyonları ve self-servis kiosklar üzerinden finansal teknoloji çözümleri sunuyor. Şirketin bankacılık ve finans sektörü sonradan en çok çözüm sunduğu sektörler telekom, perakende ve enerji olarak sıralanıyor.

Arıca, "İhtiyaç ve beklentilere göre hem sistem entegratörü, hem çözüm sağlayıcı hem de danışman pozisyonunda olabiliyoruz. Outsourcing (dış kaynak kullanımı) yoluyla da

hizmet veriyoruz. Printec'i anahtar teslimi hizmet verebilen bir çözüm ortağı olarak nitelendirebilirsiniz" diyor.

Atina Havalimanı'nın IT'si Printec'e emanet

Printec, bulunduğu her ülkenin önde gelen bankalarıyla, büyük perakende gruplarıyla iş yapıyor. Hatta havalimanı altyapısı yönetimi gibi kritik projeler de üstlenmiş durumda. Bir havalimanının 7/24 çalışabilmesi için gerekli altyapıyı yönetiyor. Nazan Arıca, bu konuda Atina Uluslararası Havalimanı'nı örnek veriyor:

"Printec, 13 binden fazla personelin görev yaptığı ve 2015'te yaklaşık 18 milyon yolcuya hizmet veren Yunanistan'ın en büyük havalimanında kullanılan bilgisayarların, kontuarların, geçiş kapılarının, check-in ve diğer amaçlarla kullanılan kioskların, bagaj izleme ekranlarının, havayolu idare ofislerinin, kısacası tüm IT altyapısını yönetiyor. Grubumuz daha önce Yunanistan'daki daha küçük

havalimanlarında da uçuş bilgisi görüntüleme ve dijital sinyal sistemleri gibi bilişim projelerine imza attı.”

Monitöringde çok iddialı

Nazan Arıca, Printec'in çok kolay yerelleşebilen, bulunduğu ülkenin kurallarına, koşullarına göre ürün ve hizmetlerini adapte edebilen bir yapıya sahip olduğunu belirtiyor. Printec, ürün ve çözümlerini sunarken, danışmanlık hizmetleri verirken alanlarında dünya çapında söz sahibi partnerleriyle birlikte hareket ediyor. Arıca, “Şirketlerin dijital dünyaya taşınmasında, CRM (müşteri ilişkileri yönetimi), verilerin depolanması, analizi yani veri madenciliği, fraud (sahtekarlık) önleme, kredi skorlaması ve müşteri kredibilitesinin ölçülmesi gibi konularda global partnerlerimizle birlikte ihtiyaca göre çözüm sunabiliyoruz” diyor.

Printec, son dönemlerin popüler yatırım alanı finansal teknolojiler (fintech) dünyasına yönelik danışmanlık hizmetlerinde de iddialı.

Nazan Arıca'dan, çok yakında monitöring (uzaktan yönetim) konusunda Printec'in Türkiye'de adının çok sık duyulacağı bilgisini de öğrendik. Printec; ATM, POS, dijital işlemler gibi bankacılık ve ödeme sistemleri araçlarının uzaktan yönetiminde, işlem otomasyonu ve dolayısıyla veri analizi konularında uzman. Şirketin monitöring çözümü, perakende sektöründe ise enerji tasarrufu açısından önem kazanıyor. Arıca, bu konuda hazır giyim mağaza zincirlerinden yola çıkarak şu örneği veriyor:



Printec

“Perakende mağazacılığında genelde metrekare başına satışa, kârlılığa bakılır. Oysa metrekare başına ne kadar enerji harcandığı da çok önemli. Bu alanda yapılacak tasarrufun 500, bin mağazalı perakende zincirleri için maliyet avantajını bir düşünün. Bu konuda yapılan çalışmalar, sadece yüzde 5-8 arası enerji tasarrufuyla bile yılda inanılmaz bir seviyede maliyet avantajı yaratılabildiğini ortaya koyuyor. Tabii bunun bir de sosyal sorumluluk tarafı var. Printec olarak hazır giyim ve gıda (süpermarket, hipermarket) gibi çoklu mağazası olan şirketlere satış süreçlerini iyileştirecek, enerji tasarrufu yapabilecek çözümler sunuyoruz.”

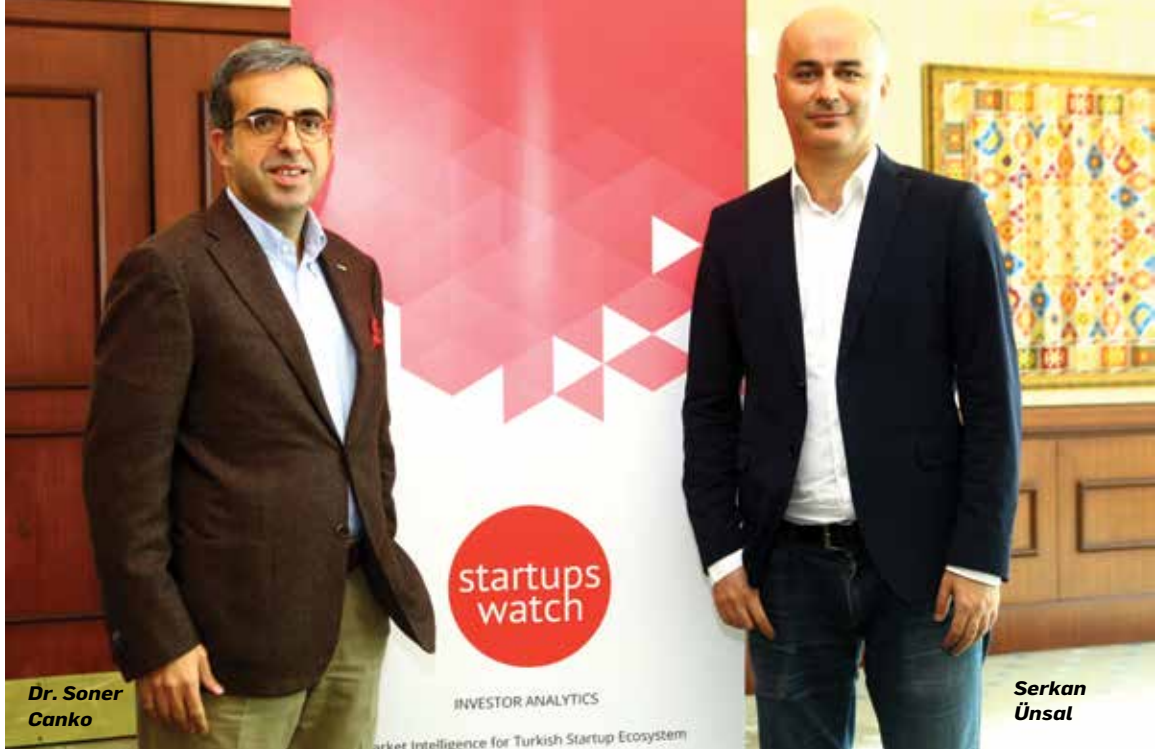
Nazan Arıca, yakında enerji sektörüne yönelik yeni bir ürünün Türkiye lansmanını yapacaklarını da sözlerine ekliyor. ☺

EĞİTİMİNİ ÖZEL SEKTÖRDE ALDI, MASTİRİNİ KAMUDA YAPTI

Nazan Arıca, deneyimli bir bankacı. 1995 yılında başladığı finans kariyerinin çok önemli bir kısmını kartlı ödeme sistemlerinde geçirmiş. Kendini “Teknoloji kökenli, operasyon yönetmiş, pazarlama ağırlıklı çalışmış, iş geliştirmeyi de seven bir kişi” olarak tanımlayan ve “Ne iş olursa yaparım” diyen Arıca, sektörde mütevazı kişiliğiyle de tanınıyor. Bizim asıl ilgimizi ise bankacılık kariyerine başlamadan önceki dönem çekti...

Nazan Arıca, Türkiye'de doğmuş ama ilk, ortaokul ve üniversiteyi Avustralya'da okumuş. Devlet Demiryolları'nda memur olan babası, biraz Avustralya'da yaşayan akrabalarının teşviki, biraz da çocuklarına daha iyi bir eğitim imkanı sağlamak amacıyla gemileri yakıp gurbetin yolunu tutmaya karar vermiş. İsterseniz hikayenin bundan sonrasını Arıca'dan dinleyelim: “Annem, babam ve 4 kardeş karlı bir şubat günü Türkiye'den yola çıkmıştık. 22 saatlik uzun ve yorucu bir yolculuktan sonra Sidney'de palmiyeler, sıcak bir yaz günü karşıladı bizi. Gidiş o gidiş. İlkokul, ortaokul, lise, üniversite derken Türkiye'ye hiç gelmedim. Bilgisayar mühendisliğinden mezun olduktan sonra 1995 yılında, akrabalarımı ziyaret etmek üzere ülkeme geldim. Doğal olarak çok sevdim ve ‘Ben burada yaşamalıyım’ dedim. Böylece tatil, yerini iş arayışına bıraktı. Arkadaşlarımın da teşvikiyle önce bir CV hazırladım ve Esbank'a iş başvurumu yaptım. Birkaç görüşme yaptık ve bilgi işlem bölümünde işi başladım. Esbank o dönemde kredi kartlarına yeni yeni başlıyordu. Eğitimim gereği yazılımla başladım, bir süre sonra proje yönetimine yöneldim. Ardından iş geliştirme

gelmeliydi. Çünkü rakamlarla aram çok iyiydi. Esbank'ta 2.5 yıl kadar çalıştıktan sonra Finansbank'a geçtim. Finansbank'ta da bilgi işlemdeydim ama işim proje ağırlıklıydı. Sonra Boyner'e geçtim ve iş geliştirme yöneticisi olarak, o sırada yürütülen kart programında görev aldım. Boyner mağaza kartlarını birleştirip ‘Advantage’ markasını ortaya çıkardık. 2001-2006 yılları arasında Akbank'ta Axess ve Wings markalarının yaratılmasında rol aldım. 2006'da, 7-8 ay gibi kısa bir süre Verifone Türkiye'nin iş geliştirme ve pazarlama ekibini yönettim. Sonrasında kamuyla yollarım kesişti ve VakıfBank'ta kredi kartları daire başkanlığına atandım. Pazarlama, operasyon ve direkt satış bölümlerindeki 200 kişilik ekibi yönettim. 4 yıl boyunca bu ekiple kredi kartlarının büyümesinde önemli bir rol oynadık. VakıfBank'ın, Worldcard ile yüzde 1.8 civarında olan kredi kartı pazar payını yüzde 4'lerin üzerine çıkarmayı başardık. VakıfBank'tayken iki dönem boyunca BKM'nin (Bankalararası Kart Merkezi) yönetim kurulu başkanlığını da üstlendim. Yine o dönemde Visa'nın iş geliştirme forumuna seçilen ilk Türk bankacı oldum. 2011'de pazarlama direktörü olarak Finansbank'a döndüm. 2014'e geldiğimizde eşimle birlikte radikal bir karar aldık ve aynı anda işi bıraktık. Kızımız 4 yaşına gelmişti ve birlikte daha çok zaman geçirmemiz gerektiğini düşünmüştük. Türkiye'nin farklı bölgelerini, farklı ülkeleri keşfettik. Ancak daha fazla işten ayrı kalamadım ve kişisel olarak danışmanlık yapmaya başladım. O sırada da Türkiye pazarı için araştırmalar yapan Printec ile tanıştım...”



Dr. Soner
Canko

Serkan
Ünsal

Start-up ekosisteminin dünyaya açılan penceresi

Türkiye'nin ilk start-up izleme platformu Startups.watch, yatırımcılar ile başarılı girişimleri buluşturmayı amaçlıyor. BKM Express'in ödeme sponsoru olarak desteklediği platformun kurucusu Serkan Ünsal, "veriye dayalı" analizlerin girişim ekosisteminde yaygınlaşmasını sağlayarak yatırımcı-girişimci ilişkilerini bir üst basamağa çıkarmak istiyor...

Türkiye, finansal teknolojiler (FinTech) alanında dünyanın parlayan yıldızı olmaya aday. Başta ödeme sistemleri alanında olmak üzere dünya çapında ilk olan uygulamalar çıkartıyoruz. Bunların bir kısmı Avrupa ve Amerika'da bile örnek alınıp hayata geçirilse de başarılı girişimlerin yatırım almada, yurtdışına açılmada sıkıntı yaşadığı gerçek. Bu sayımızda sizlere, Türkiye'deki start-up'ların, FinTech girişimlerinin makus talihini yenmek amacıyla başlatılmış sıra dışı bir girişimi tanıtmak istiyoruz. ODTÜ mezunu, Turkcell kökenli elektrik-elektronik mühendisi Serkan Ünsal'ın geçen yıl kurduğu Startups.watch'tan bahsediyoruz...

Fikir Silikon Vadisi'nde oluştu

Serkan Ünsal, bu girişimiyle asıl amacının Türkiye'ye

yabancı sermaye getirmek olduğunu vurgulayarak söze başlıyor. Startups.watch fikrinin nasıl doğduğunu da şöyle anlatıyor:

"Silikon Vadisi ve Girişimcilik kitabımı yazmak için gittiğim San Francisco'da yaptığım görüşmelerde, ülkemizin oralarda neredeyse hiç bilinmediğini fark ettim. Türkiye'de Twitter var mı, start-up yatırımı yapılıyor mu, 10 milyon dolarlık teknoloji şirketi var mı gibi küçümseyici sorular soruyorlardı. Önce biraz bozuldum ama biraz düşününce onlara hak verdim. Google'da arayanca Türkiye'yle ilgili bu tür bilgilere ulaşamıyorlardı. Bunun üzerine öncelikli olarak yabancı yatırımcılara hitap edecek bir platform kurmaya karar verdim."

En çok ilgi Araçlar ve İsraillilerden

Startups.watch, bir nevi pazar araştırma şirketi gibi çalışıyor. Farkı ise sadece start-up ekosistemine özel bilgi ve

BKM EXPRESS İLE ÜYE OLANA 200 DOLAR İNDİRİM

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), kampanya sponsoru olarak Startups.watch'a destek oluyor. Kampanya doğrultusunda, Startups.watch'un yıllık üyeliğini BKM Express ile satın alanlar 600 dolar yerine 400 dolar ödüyor. Ünsal, kârlılık değil müşteri memnuniyetini ön planda tuttukları için bu kampanyadan haberdar olmadan üye olanları uyardıklarını anlatıyor: "Öyle ki şimdiye kadar kredi kartıyla internet üzerinden 600 dolara üye olan üç kişiyi uyardım ve 'BKM Express'le alırsanız 400 dolar ödüyorsunuz, neden bu imkanı kullanmıyorsunuz' dedim. Sonra da ücretlerini iade ettik, gidip BKM Express'e üye oldular ve 200 dolar tasarruf etmiş oldular" diyor.



belgelerin yer alması. Sitenin üyeleri, Türkiye'deki tüm start-up girişimlerle ilgili bilgilere, metriklere, haberlere ulaşabildiği gibi içeriği her geçen gün zenginleşen özel sektörel raporlardan, çeyrek ve yıllık bazda dönemsel verilerden yararlanabiliyor. Ünsal, platforma özellikle pazar araştırması yapan yabancı yatırımcıların ilgi gösterdiğini anlatıyor. Nitekim şu anda üyelerin yüzde 30'dan fazlasını yabancılar oluşturuyor. Ülke bazında Ortadoğu yani Körfez bölgesinin bariz bir ağırlığı var. Ünsal; Dubai, Suudi Arabistan gibi ülkelerin yanı sıra Lübnan ve İsrail'den de yatırım amaçlı ilginin yüksek olduğunu vurguluyor. Örneğin, 170 milyon dolar fonu olan Beyrutlu bir yatırım grubu Türkiye pazarı için bilgi, rapor istemiş. Yine İsraili bir firma da "Bize cirosu 1 milyon doların üzerinde olan genetik veya sağlık firması bulabilir misiniz" diye sormuş ve platforma üye olmuş. Rus yatırımcıların ilgisi ise son gelişmelerden sonra doğal olarak azalmış.

startups
watch

Şeffaflık, veri paylaşımı şart

Serkan Ünsal, Startups.watch'un farkını ve üyelerine sunduğu avantajları, "Yıllık 600 dolar üyelik bedeline karşılık, normalde 2-3 bin dolar ödeyerek satın alabileceğiniz bir sektör raporunu ücretsiz temin edebiliyorsunuz. Platformumuzun Amerika'daki versiyonlarının yıllık üyelik ücreti 17 bin dolar" sözleriyle anlatıyor.

Startups.watch'u "yarı sosyal" bir girişim olarak nitelendiren Ünsal, önceliklerinin ciro ve kârlılık değil, Türkiye start-up ekosistemini geliştirmek, başarılı Türk girişimcilerine yatırım yapılmasını sağlamak olduğunu belirtiyor.

Serkan Ünsal, bu doğrultuda da start-up'lar açısından açık ve şeffaf bir ekosistem oluşturmanın önemine şöyle değiniyor:

"Özellikle ciro, kârlılık, müşteri sayısı, kullanım oranı gibi verilere ulaşmakta sıkıntı yaşıyoruz. Tamam, tam cirolarını istemiyoruz ama 1 milyon, 5 milyon, 10 milyon dolar gibi düzeylere yakınlık şeklinde bilgi verebilirler. Örneğin, Amerika'da Baremetrics diye bir site var. Bilgilerini kamuoyuna açıklayan girişimlerin ürün satışlarını, müşteri ve kullanıcı sayılarını, hatta bazıları cirolarını anlık olarak paylaşıyor. Bu şirketlerden birine yatırım yapmayı düşünen yatırımcılar da online olarak gelişimini izleyebiliyor. Biz de bu tür bilgileri alıp sunabildiğimiz zaman, Türkiye'deki girişimlerin çok daha kolay yatırım alacaklarını, ortak bulabileceklerini düşünüyorum."

130'un üzerinde üyesi var

Startups.watch üyelerinin yaklaşık üçte birinin yabancılar olduğunu belirtmiştik. Serkan Ünsal, kısa sürede risk sermayesi şirketlerinin neredeyse tamamının, bankaların yarıya yakınının, 40'ın üzerinde de melek yatırımcının platforma üye olduğunu anlatıyor. Şu anda üye sayısının 130'un üzerinde olduğunu açıklayan Ünsal, yıl sonuna kadar 200'ün rahatlıkla aşılacağını öngörüyor.

Ancak Ünsal, "Pazarlama için ekstra bir çaba harcamıyoruz. Kullanıcıların olumlu değerlendirmeleri yeni üyeleri getiriyor. Biz bu işi yarı sosyal bir girişim olarak görüyoruz. Sayemizdeki yabancı yatırımcıların Türk girişimlerine yatırım yapması en büyük kazancımız olacaktır" diyor. ☺

TURKCELLİLERİ SHUBUO İLE TANIŞTIRDI, DAKICK.COM'U KURDU...

Startups.watch'un kurucusu Serkan Ünsal, 2000 yılında ODTÜ Elektrik-Elektronik Mühendisliği'nden mezun olmuş. Üniversitedeyken part-time olarak çalışmaya başlamış. Örneğin, üniversite yıllığını CD'ye aktarıp satmış... Mezun olduktan sonra, Türkiye'nin ilk "kuluçka" merkezlerinden Ericsson Crea-World'de işe başlamış. Orada 2 yıl boyunca yazılım, iş geliştirme, proje yönetimi gibi konularda görev almış. Girişimcilerle iletişimi, kaynaşması da böyle başlamış. Ünsal, 2002'de Turkcell'e ürün yöneticisi olarak katılmış. SHubuo müzik paketini yönetmiş. Askere gidip geldikten sonra bu kez Turkcell'in iş geliştirme departmanında göreve başlamış. Ekibiyle birlikte Turkcell için M2M, eğitim, güvenlik, sağlık, bilgi güvenliği gibi alanlarda iş

fırsatlarını araştırmış. Söz konusu alanlara satın alma, ortaklık ya da doğrudan yatırımla girme gibi seçenekler sunmuşlar. Ünsal, 2008'in ortalarında Turkcell'in 100 milyon dolar sermayeli bir yatırım şirketi kurmasını önermiş. Ancak üst yönetimi ikna edememiş. Bunun üzerine kendisi girişimci olmak için Haziran 2009'da Turkcell'den ayrılmış. Ünsal, Startups.watch öncesi ilk girişimcilik deneyimini şöyle anlatıyor: "Turkcell'de hemen her sektör hakkında bilgi edinip, yatırım dünyasını da öğrenmiştim. Ancak o zaman şimdiki kadar çok yatırımcı yoktu. Şansıma, Dakick.com'u kurduktan kısa bir süre sonra Sahibinden.com'un kurucusu Aksoy Group'tan 400 bin dolarlık yatırım aldım. Dakick.com'daki hisselerimi Mayıs 2014'te Turkcell'e devredip çıktım."

Yanlış kişiye havale yapıldığında sorumlu banka mı müşteri mi?

Av. Kortan Toygar



Av. Çağrı Coşar

YTT Hukuk Bürosu

1 980'li yıllarda telefon bankacılığıyla ortaya çıkan ve internetin evlerde kullanımıyla artış gösteren internet bankacılığı (Cartwright, 2000) her geçen gün popülerliğini artırmaya ve gelişerek daha güvenli hale gelmeye devam ediyor.

Günümüzde, şubeye gitmeksizin işlem yapma olanağı sağlayan internet bankacılığı ve ATM'ler gerek bankalara gerek müşterilere sağladığı avantajlar nedeniyle daha fazla tercih ediliyor. Ancak her sistemde olduğu gibi internet bankacılığı ve ATM'ler aracılığıyla yapılan işlemler de bazı sorunları beraberinde getiriyor. Bu yazımızda, sıklıkla kullanılan bir para transferi işlemi olan "havale" işlemi bakımından yargı kararlarına konu olmuş bazı hususlar üzerinde duracağız...

Sorumluluğun büyük kısmı bankada

Platform ayrımı yapılmaksızın bütün havale işlemlerini, bir kişinin talimatıyla hesabında bulunan paranın başka bir kişinin hesabına aktarılması olarak tanımlamak mümkün. Bu noktada, havale yapılmak istenen kişinin hesap bilgilerinin karışması ve paranın yanlış kişiye gönderilmesi; banka, havale gönderen hesap sahibi ve yanlışlıkla hesabına para

yatırılan kişi arasında bazı uyumsuzlukların çıkmasına sebep oluyor.

Banka şubeleri aracılığıyla yapılan havale işlemlerinde, bankanın hukuki anlamda sorumluluğuna kanunda ve doktrinde açık bir şekilde yer veriliyor. Bankaların "güven kurumu" niteliğine sahip olması sebebiyle, havale işlemlerinde bankaların müşterisinin talebini özenli bir şekilde alma ve eksik ve hata varsa uyarıda bulunma yükümlülüğü bulunuyor. (Battal, 2001)

Bu sorumluluğunu yerine getirmeksizin yanlış kişiye havale yapılması durumunda banka, hem havaleyi gönderen hesap sahibine hem de gerçek havale alıcısına karşı sorumlu oluyor.

Şube dışında daha dikkatli olmak gerekiyor

Buna karşılık, havale sırasında hata yapan bankanın, kendisine yanlışlıkla havale yapılmış olmasına rağmen bu parayı kullanan kişiye karşı talepte bulunma hakkı var. Zira Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun eski tarihli bir kararında da vurgulandığı üzere, mevduat hesabına havale gelmediği halde sehven kaydedilen tutarı çekerek kullanan hesap sahibi, bankadan kredi kullanmış sayılıyor.

Ancak havale işleminin internet bankacılığı





Şube dışı kanalların artışıyla birlikte hukuki düzenlemeler de yenileniyor. Örneğin, şubeden yapılan yanlış bir havale işleminde banka sorumlu tutulurken; ATM, telefon ve internet bankacılığı kullanıldığında sorumluluğun önemli bir kısmı işlem yapan kişiye ait...

ya da ATM aracılığıyla yapıldığı durumlarda, yanlış kişiye havale yapılmasından doğacak bütün sorumluluk, işlemi yapan hesap sahibinin... Bu noktada bankanın özen yükümlülüğünün, internet bankacılığı ve ATM işlemlerinde yapılan uyarılarla yerine getirildiği var sayılıyor.

Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin 29 Eylül 2015 tarihli kararında, banka ATM'sinden yapılan kartsız işlemle yanlış hesaba havale yapılması sebebiyle görülen davada, davalı olarak gösterilen bankanın bu işlem bakımından hiçbir sorumluluğu bulunmadığı yönünde karar veren yerel mahkeme kararı onanarak kesinleşti.

İnternet bankacılığında banka da sorumlu tutuluyor

İnternet bankacılığı ve ATM'ler aracılığıyla yanlış kişiye yapılan havale işlemlerinde, kendisine havale yapılan kişi ile gönderen hesap sahibi arasında, bu para transferini gerektirecek bir ilişki bulunmadığından, Borçlar Kanunu'nun sebepsiz zenginleşme hükümleri gereğince kendisine yanlışlıkla havale yapılan kişinin bu parayı iade yükümlülüğü bulunuyor. Ancak bu noktada, doktrinde kendisine yanlışlıkla ödeme yapılan kişinin iyiniyetli olup olmamasına göre bir ayırım yapılarak iade edilecek tutarın buna göre belirlenmesi gerektiği yönünde görüşler bulunduğu da belirtmek gerekiyor.

Son olarak, bankaların bazı istisnai durumlarda, internet bankacılığı veya ATM kullanılarak yapılan havale işlemlerinden sorumlu tutulabileceğini belirtmek gerekiyor. İnternet bankacılığı üzerinden yapılan havale işlemlerinde, işlemin üçüncü kişilerce yapıldığı tespit edilemediği sürece genel kabul, usulsüz olduğu iddia edilen işlemin hesap sahibi tarafından gerçekleştirildiği ise de usulsüzlüğün bankanın merkez bilgisayarına girilmesi veya sistem güvenliğinin sağlanamamasından kaynaklandığı durumlarda bankanın sorumlu tutulabileceği görüşü kabul ediliyor. ☹





Serkan Ülgen

Yapı Kredi'den 'terzi usülü' kampanya

Yapı Kredi, üye işyerlerine kendi kampanyalarını yaptıran "Self Servis World" platformuyla bankacılıkta bir ilke imza attı. Yapı Kredi Grup Direktörü Serkan Ülgen, "Her bir üye işyerimiz kendi kampanyasını tasarlayıp, duyurup, sonuçlarını da ölçebiliyor. Kısa zamanda karşılaştığımız büyük ilgi, müşterilerimizin önemli bir ihtiyacına yanıt verdiğimizizi gösteriyor" diyor...

ESİN GEDİK

Yapı Kredi, kısa bir süre önce son yıllarda bankaların büyük rekabet içinde olduğu "kampanyalar" alanına yeni bir soluk getirdi. "Self Servis World" adlı bu yeni uygulama sayesinde, üye işyerleri artık merkezi kampanyaları beklemek yerine, dilediği şartlarda kendine özel kampanyalar yapabilecek.

Tanıtım kampanyası da hayli ilgi gören Self Servis World uygulamasının nasıl bir ihtiyaçtan çıktığını Yapı Kredi Bi-

reysel Bankacılık ve Kartlı Ödeme Sistemleri Grup Direktörü Serkan Ülgen'e sorduk...

Serkan Ülgen, aslında her şeyin teknolojiye gizli olduğunu vurguluyor. Dijital dönüşümle birlikte müşterilerin ihtiyaçlarının ve talep edilen hizmetlerin de farklılaştığını, beraberinde hızlı ulaşım ve kolay elde etmenin önem kazandığını belirten Ülgen, "İşte tüm bu değişimle birlikte müşteri memnuniyetini sağlamanın yolu değişiyor. Müşteriler, kendilerini farklı hissettirecek, onlara özel terzi usulü

hazırlanmış hizmetlere gereksinim duyuyor” diyor. Yapı Kredi olarak bugüne kadar müşteri için çok sayıda hizmet ve ürün geliştirdiklerini hatırlatan Ülgen, mevcut CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) altyapısı ve teknolojilerinin artık “butik hizmet” vermeyi daha kolay hale getirdiğine dikkat çekiyor. Ülgen, Self Servis World hizmetinin de bunun en iyi örneği olduğunu düşünüyor. Ülgen’e benzer bir hizmetin daha önce kullanıp kullanılmadığını da soruyoruz. Yanıtı, “Bu platform Türkiye’de bir ilk. Yurtdışında da birebir örneği yok. Self Servis World ile ‘ilklerin bankası’ unvanımıza yakışan bir ilki daha gerçekleştirmiş olduk aslında” şeklinde oluyor.

Uygulamadan kimler yararlanabiliyor?

Ölçeğinden bağımsız, en küçüğünden en büyüğüne World üye işyerleri olan tüm işletmeler Self Servis World’u kullanabiliyor. Şahıs şirketi ya da kurumsal internet bankacılığı müşterisi olanlar, direkt internet bankacılığı üzerinden online bir sözleşme imzalayarak hemen üyeliklerini başlatabiliyor. Bunun dışında kalan firmalar ise banka şubesine giderek Self Servis World üyelik sözleşmesi imzalamak zorunda.

Bu süreci tamamlayanlar, kendi kampanyalarını oluştur-



maya başlıyor. Öncelikle Yapı Kredi Kurumsal İnternet Şubesi’ndeki üye işyeri menüsünden Self Servis World’e girmek gerekiyor. Sonrasında firmalar, “Akıllı Kitle Seçimi Uygulaması” sayesinde mağazaları için en uygun Worldcard müşterilerine kampanya oluşturma sürecine başlayabiliyor. Puan ya da indirim şeklinde hedeflerine uygun olduğunu düşündükleri kampanya ödül türünü seçebiliyor, oluşturdukları kampanyaları da SMS veya e-posta ile hedef kitlelerine duyurabiliyor, alternatif görsellerle kampanya duyurularını renklendirebiliyorlar. Ayrıca hedef kitleye, kampanya detaylarının ve kampanyaya dahil işyerlerinin harita üzerindeki lokasyon bilgilerine yer verilen worldcard.com.tr’deki detay sayfaya duyuru yapılabilir. Ayrıca firmalar, kampanya sonuçlarını ve performansını raporlarla takip edebiliyor.

Mayıstan itibaren ücretli olacak

Bu yeni hizmet için şimdilik herhangi bir ücret alınmıyor. Serkan Ülgen’in verdiği bilgiye göre, üye işyerleri nisan ayı sonuna kadar Self Servis World üzerinden yapacakları kampanyaları ücretsiz olarak kart hamillerine duyurabilecek. Nisan sonrasında ise kampanya kapsamında ulaşmak istedikleri müşteri adedine göre oluşan bir kampanya ücreti olacak.

Self Servis World, şubat ayının sonunda kullanıma açıldı. O tarihten bu yana yoğun bir taleple karşılaştıklarını söyleyen Serkan Ülgen, “Bu talebin belli bir sektörde yığılmadığını gözlemliyoruz. Farklı sektörlerden firmalar bu hizmetten faydalanıyor. Bu yoğun ilgi de bize ihtiyaca yönelik bir hizmet sunduğumuzu gösteriyor” diyor. ☹

WORLD CARD, TÜRKİYE VE KITA AVRUPASI’NIN LİDER MARKASI

Serkan Ülgen, Worldcard’la ilgili bazı rakamları da paylaşıyor. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre Worldcard, 2015 yılında kart hamili cirosunda yüzde 19.5, POS cirosunda yüzde 20.9, toplam kredi kartı sayısında ise yüzde 18.1 pazar payıyla sektör liderliğini sürdürdü.

Ülgen, The Nilson Report’un 45 yıldır sürdürdüğü ve tüm dünyayı kapsayan son raporuna göre de kredi kartları alacak bakiyesinde 7 milyar 580 milyon dolarlık hacmiyle Worldcard’ın, Türkiye’nin ve Kıta Avrupası’nın lider markası olduğunu vurguluyor. Worldcard’ın 400 bini aşkın üye işyeri olduğunu da eklemek gerekiyor.

En son teknolojilerle, en geniş kapsamlı güvenlik önlemlerini alıyoruz. Antivirüs yazılımlarıyla, çözülmesi en zor şifrelerle hesaplarınızı, kartlarınızı, kişisel bilgilerinizi koruyoruz. Sadece şu sizin “kendi iradenize” engel olamıyoruz...

DIYETİSYEN TAYLAN KÜMELİ TAVSİYESİ

BUNLARI YEMİYİN!

Dolandırıcıların polis, savcı, asker, bankacı, sigortacı tadı verdiği telefon aramalarını aman ha yemeyin!

SMS'LE GELEN ŞİFRELERİNİZİ
KART BİLGİLERİNİZİ
KİMSEYLE PAYLAŞMAYIN!

BKM
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

Bankaların Ortak Platformu

www.bkm.com.tr #bunlariyemeyin

İradenizi koruyun BUNLARI YEMİYİN!

Bankaların güvenlik amaçlı yaptığı güçlü teknolojik altyapı yatırımları ve aldıkları geniş kapsamlı önlemler bile bazen ödeme sistemlerindeki dolandırıcılığı engellemeye yetmeyebiliyor. Kart kullanıcıları telefon, SMS gibi farklı türde dolandırıcılık yöntemleriyle ikna edilerek, bilgilerinin dolandırıcılara “kendi iradeleri” ile veriyor. İşte Bankalararası Kart Merkezi, son dönemde artış gösteren bu tür dolandırıcılık olaylarına karşı “Bunları Yemeyin” sloganıyla bireysel bilinçlendirme ve bilgilendirme amaçlı bir sosyal iletişim kampanyası başlattı. Kampanyada diyetisyen Taylan Kümeli, kart kullanıcılarına dolandırıcılık yöntemlerini kendine özgü şekilde tarif ederek “Bunları Yemeyin” diyor.

Taylan Kümeli ile özel konsept

BKM tüketicileri, cep telefonlarına “hediye, ödül kazandınız” ve benzeri içeriklerde SMS’ler göndererek veya polis, savcı, bankacı, sigortacı kimliğine bürünüp telefonla arayıp ikna yöntemleri kullanarak dolandırılan kişilere karşı bilinçlendirmek istiyor. Sektörün problemi haline gelen bu sevimsiz konuyu, basit ve tebessüm ettiren bir iletişim yolu kullanarak, ünlü diyetisyen Taylan Kümeli’nin ağzından “Bunları Yemeyin” sözleriyle ortaya koyuyor.

- BKM, bankacılık sektörü adına bu tür dolandırıcılık yöntemlerine karşı kullanıcıları bilinçlendirmeyi, onların korunmasına yardımcı olup, kişisel bilgilerinin üçüncü partilerle paylaşmalarını engellemeyi amaçlıyor.
- Bu amaçla başlatılan farkındalık kampanyasında, neyi

“yemesi” neyi “yememesi” konusunda kişileri bilgilendiren, herkesin tanıdığı bir diyetisyen olan “Taylan Kümeli” rol alıyor. Kümeli’nin diyet dünyasındaki tavsiyeleri dolandırıcılığa bağlıyor ve “Bunları Yemeyin” diyor.

Sadece teknoloji yetmiyor

BKM, dolandırıcılığa karşı mücadeleyi, gerek teknoloji gerek bilinçlendirme tarafında, bankacılık sektörünün yanı sıra toplumun tüm ilgili kesimleriyle ortak yürütülmesi gereken, sürekli ve uzun soluklu bir çalışma olarak ele alıyor. Bu konuda herkese önemli görevler düşüyor.

Bankaların dolandırıcılık izleme ve önleme yöntemlerini etkin bir şekilde uygulaması ve kartlı ödeme sektörü altyapısının çok gelişmiş olması sayesinde, dolandırıcılık oranları en alt seviyelerde seyrediyor. Türkiye ödeme sistemlerinde en güvenli ülkelerden biri durumunda. Kartlı ödemelerde dolandırıcılığın önlenmesi konusunda dünyanın en iyi performans gösteren ülkelerinden biriyiz. BKM verilerine göre, 2015 yılında her 10 bin TL’lik harcamaya karşı sadece 1.1 TL’lik dolandırıcılık vakası kaydedildi. Aynı dönemde Avrupa’nın gelişmiş ülkelerinde bu tutarın 6-7 katı, ABD’de ise 11-12 katı dolandırıcılık vakası yaşandı.

Türkiye’nin Chip & PIN geçişini tamamlayan ilk ülkelerden biri olması, bankalarımızın dolandırıcılık izleme ve önleme yöntemlerini oldukça etkin bir şekilde uygulaması, kartlı ödeme sistemi altyapısının oldukça gelişmiş olması sayesinde dolandırıcılık rakamları en alt seviyelerde seyrediyor.

Sorunun kaynağına bakıldığında, günümüzde yaş ve sosyo-ekonomik durum gözetmeden başta kart sahipleri olmak üzere tüm finansal tüketiciler SMS, telefon, e-posta yoluyla kandırılmaya, kişisel ve finansal bilgileri ele geçirilmeye, dolandırılmaya çalışılıyor. Dolandırıcılara karşı kullanıcıların bilgilerini koruyan güçlü sistemler olmasına rağmen kullanıcılar finansal bilgilerini dolandırıcılara kendi iradeleriyle veriyor.

Gelişmiş sistemlerin hiçbirisi maalesef kart kullanıcılarının kendi iradesiyle dolandırıcılarla paylaştığı kart bilgilerini koruyabilecek güçte değil. BKM, işte bu yüzden bu esprili konseptle kampanyaya dikkatleri çekmeye çalışıyor.

En yaygın iki dolandırıcılık türü

BKM’nin kampanyasında tüketiciler, en yaygın şu iki dolandırıcılık türüne karşı uyarılıyor:

- Dolandırıcılar tarafından gönderilen “tebrikler, kazandınız” SMS’leri,
- Polis, savcı, jandarma, bankacı, sigortacı kimliğiyle yapı-

DIYETİSYEN TAYLAN KÜMELİ TAVSİYESİ

BUNLARI YEMİYİN!

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

SMS’LE GELEN ŞİFRELERİNİZİ
KART BİLGİLERİNİZİ
KİMSEYLE PAYLAŞMAYINI!

B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

Bankaların Ortak Platformu

www.bkm.com.tr #bunlariyemeyin

“Tebrikler, kazandınız!” diye mesaj atıp, kart bilgilerinizi isterler, sonra paranızı bürüle bürüle götürürler. Dolandırıcıların bu zarfını yemeyin!

DIYETİSYEN TAYLAN KÜMELİ TAVSİYESİ

BUNLARI YEMİYİN!

ACILI ARAMA

Dolandırıcıların polisi, savcısı, asker, bankacı, sigortacı tadı verdiği o acı telefon aramalarını aman ha yemeyin!

SMS’LE GELEN ŞİFRELERİNİZİ
KART BİLGİLERİNİZİ
KİMSEYLE PAYLAŞMAYINI!

Dolandırıcıların polis, savcı, asker, bankacı, sigortacı tadı verdiği o acı telefon aramalarını aman ha yemeyin!

DIYETİSYEN TAYLAN KÜMELİ TAVSİYESİ

BUNLARI YEMİYİN!

KAZANGİBİ

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

SMS’LE GELEN ŞİFRELERİNİZİ
KART BİLGİLERİNİZİ
KİMSEYLE PAYLAŞMAYINI!

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

lan telefon aramaları.

BKM, bu tür dolandırıcılık yöntemlerini gazete, dergi, açık hava (outdoor) gibi mecralarda kullanılan ilanlar ek olarak dijital medyada dikkat çekici ve keyifli örneklerle açığa çıkarıyor, bu “tatlı” yememesi için kitleleri uyarıyor. ☹

İnternette 4.9 milyar TL'lik ödeme yaptık

TABLO 1

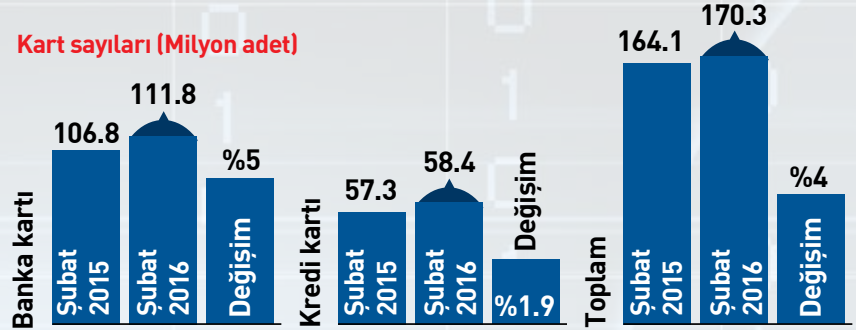
Temassız özellikli kart sayısı 25 milyona yaklaştı

Bankalararası Kart Merkezi'nin Şubat 2016 sonu verilerine göre, Türkiye'de kullanılan banka kartlarının sayısı 111.8 milyon, kredi kartlarının sayısı ise 58.4 milyona ulaştı. Bu rakamlar, 2015 yılının şubat ayı sonuna göre banka kartı sayısında yüzde 5, kredi kartı sayısında ise yüzde 1.9 artışa karşılık geliyor.

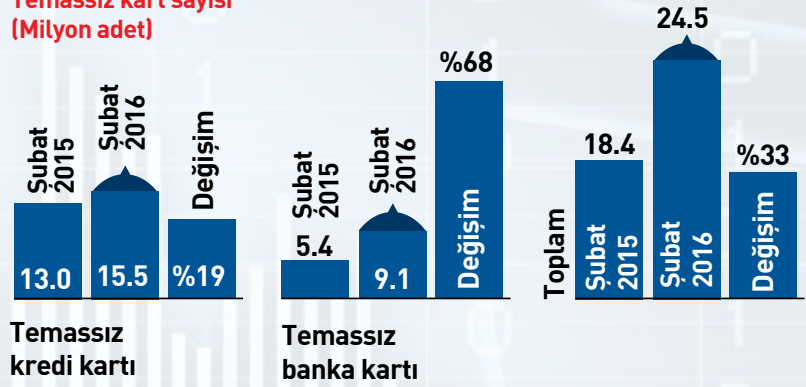
Aynı dönemde banka ve kredi kartlarının toplamı ise yüzde 4 artışla 164.1 milyondan 170.3 milyon adede yükseldi.

Asıl dikkat çekici gelişme ise bankaların müşterilerine verdiği yeni kartların tamamına yakınının temassız işlem yapabilecek özellikte olması. Şubat sonu itibarıyla 15.5 milyonu kredi kartı, 9.1 milyonu da banka kartı olmak üzere 24.5 milyon adet temassız kart sayısına ulaşıldı. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 33 artışa işaret ediyor.

Kart sayıları (Milyon adet)



Temassız kart sayısı (Milyon adet)



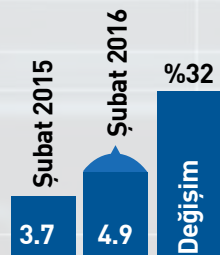
TABLO 2

Dijital ödemeler yüzde 32 arttı

BKM'nin 2016 yılı şubat ayıyla ilgili verilerinde en dikkat çekici gelişme, dijital ödemelerdeki artış oldu. 2015 yılında hızla yükselmeye başlayan dijital ödemeler, 2016'nın ilk aylarında da ivmesini koruyor. Şubat ayı 29 gün olmasına rağmen artan internet ödemeleri dikkat çekiyor. BKM verilerine göre şubat ayında internet üzerinden toplam 4.9 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Bu rakam geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 32 artış ifade ediyor.



İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



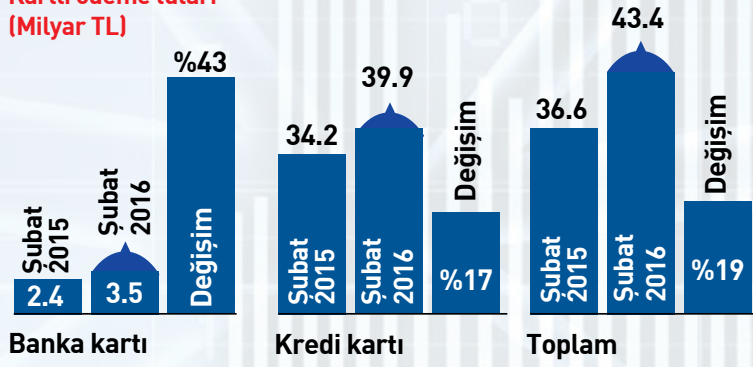
TABLO 3

Şubat ayında kartlar 43.4 milyar TL'lik ödemede kullanıldı

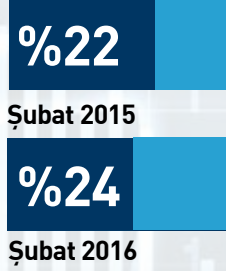
BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla şubat ayında toplam 43.4 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 39.9 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken, 3.5 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Bu yıla özgü olarak şubat ayının 29 gün sürmesinin de avantajıyla kartlı alışveriş büyüme oranları yıl ortalamasının üzerinde gerçekleşti. Kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarında 2015 yılının şubat ayına kıyasla yüzde 17, banka kartlarında ise yüzde 43 artış oldu. 2016 yılının şubat ayında kredi kartlarıyla yapılan taksitli ödemelerin tutarı 9.8 milyar TL olarak gerçekleşti. Taksitli ödemelerin toplam kredi kartıyla yapılan ödemelerdeki payı ise yüzde 25 seviyesinde oluştu. Şubat ayında banka kartlarıyla toplam 40.3 milyar TL tutarında da nakit çekildi. Geçen yılın aynı ayına göre banka kartlarıyla nakit çekiminde yüzde 28 artış oldu.



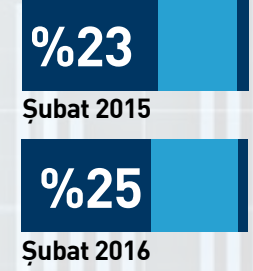
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



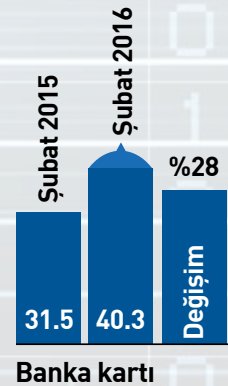
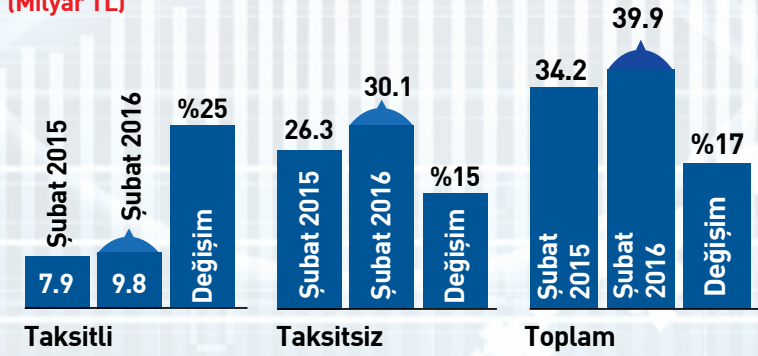
Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı



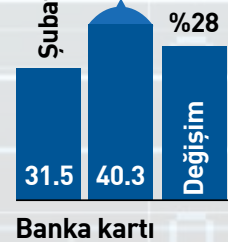
Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı



Kredi kartıyla ödeme tutarı (Milyar TL)



Kartlı nakit çekim tutarı (Milyar TL)



Banka kartı



Ödeme sektörünün yeni gözdesi biyometri

Dünya ödeme devlerinin yaptığı araştırmalar, kimlik doğrulamada biyometrik özelliklerin favori olacağını gösteriyor. Hem güvenliği artıran hem de kullanım kolaylığı sunan biyometrik çözümleri kullanan banka müşterilerinin 2017'de 1 milyar kişiye ulaşması bekleniyor...



Güvenlik sektörünün en çok yatırım yaptığı alanlardan biri olan biyometrik çözümler, ödeme sistemlerinde de etkinliğini artırıyor. Visa ve MasterCard'ın son araştırmaları, tüketicilerin biyometrik ödemeyle çok daha rahat alışveriş yaptığını gösteriyor. MasterCard'ın Prime Research ile yaptığı "Mobile Payment 2015" araştırmasına göre kart sahipleri, 2015 yılında sosyal medyada biyometrik ödeme konusunda yaklaşık 2 milyon görüş paylaştı. 2012 yılında bu konudaki paylaşımların sayısı sadece 85 bindi. Paylaşımların çoğu dijital cüzdan ve mobil ödeme hakkında ama en popüler konunun biyometri çözümleri olduğu dikkat çekiyor. 163 ülkede ya-

pılan sosyal paylaşımlarda parmak izi, elektrokardiyogram (EKG) teknolojisi ve yüz tanıma ilk sıraları aldı. Trend bu yönde olunca ödeme devleri de bu konudaki çalışmalarını hızlandırdı. Örneğin Visa, biyometrik tanıma dahil olmak üzere yeni ödeme seçeneklerinin geliştirilmesinde Morpho (Safran) ile çalışıyor. Visa ve Morpho, Barcelona'da yapılan Dünya Mobil Kongresi'nde San Francisco Visa'nın inovasyon merkezinde geliştirilen yeni ödeme sistemlerini kamuoyuyla paylaştı. Bu ürünlerden biri de MorphoWave adını taşıyor ve dünyada ilk kez 1 saniyeden az bir sürede, tek bir el hareketiyle dört parmak izinin eşleştirilerek kimlik tanımlaması yapıyor. Bu teknolo-

ji, geçiş kontrol noktalarının yanı sıra ödeme güvenliği için de önemli bir eşik olmaya aday.

Morpho CEO'su Anne Bouverot, "Güvenlik ve rahatlığı bir araya getiren bu çözümü müşterilerimiz büyük coşkuyla karşıladı. Ödeme teknolojisinin dönüm noktasının biyometrik potansiyel olduğu bir kez daha görüldü" değerlendirmesini yaptı.

Öte yandan Goode Intelligence'nin tahminine göre de 2017 yılında 1 milyar banka müşterisi biyometrik çözümleri kullanacak.

Google da biyometriye merak saldı

Google, cep telefonundan yüz tanıma imkanı veren "Hands Free" uygulamasını başlattı. Şu sıralar San Francisco'da test edilen yeni sistem, Android ve iOS işletim sistemini kullanan cihazlarda kullanılabilir.

Hands Free uygulaması hem telefonun lokasyonunu hem de yüz tanımayı kullanarak ödeme yapılmasını sağlıyor. Örneğin, McDonald's'ta sipariş veriyorsunuz ve kasiyere Hands Free ile ödeme yapmak istediğinizi söylüyorsunuz. Kasiyer, isminizin baş harflerini sorup cevabınızı sisteme giriyor. Google da bu sırada Hands Free özelliğiyle sağladığı yüz görüntünüzü sisteme kayıtlı yüzle karşılaştırıyor. Doğru eşleşme sağlanınca ödeme yapılıyor. İşlem tamamlandıktan

sonra mağazada çekilmiş olan fotoğrafınız siliniyor.

Bu sistem sayesinde, şüpheli bir işlem olduğunda telefonunuza bir bildirimde bulunuluyor.

Hands Free uygulaması şu anda San Francisco'da McDonald's ve Papa John's Pizza gibi zincirlerde kullanılıyor. Test sürecinde üye işyeri sayısının artırılması planlanıyor.



WESTERN UNION KÜBA'YA AÇILDI

ABD Başkanı Barack Obama'nın Küba'yı ziyaret etmesinin ardından iki ülke arasındaki işbirliğinin artması bekleniyor. Bu süreçte Küba'nın dünya ödeme sistemine entegre olacağı da beklentiler arasında.

Nitekim bir süredir bu konudaki çalışmalarını sürdüren Western Union, Küba ile çalışacağını açıkladı. Şirket, ABD'de yapılacak çeşitli düzenlemelerin ardından Küba'ya dünya genelinde havale hizmetleri başlatacağını duyurdu. Western Union'un açıklamasına göre, 2016 yılının sonuna kadar aşamalı bir yaklaşımla şirketin hizmetleri aktif hale getirilecek.

AMAZON'DA SELFIE İLE ÖDEME DÖNEMİ BAŞLIYOR

Mobil cihaz kullanıcıları arasında moda haline gelen selfie, ödeme dünyasının da önemli kavramlarından biri olma yolunda ilerliyor. Nitekim Amazon da online alışverişlerde selfie dönemini başlatacak adımı attı. Patent başvurusu yapan şirketten yapılan açıklamada, bu ödeme yönteminin kullanıcı adına daha güvenli bir ortam sunacağını altı çiziliyor. Şifrelerin çalınma riskinin de kişiye özel bir ödeme standardı oluşturulacağı için azalacağı belirtiliyor. Amazon'un 'selfie pay' adıyla anılan bu ödeme yönteminin ayrıntıları henüz net değil. Patent başvurusuna göre, müşteriler Amazon'dan alışveriş yaptıktan sonra ödeme esnasında selfie çekecek ve yüzü sistemde taranarak bilgileri doğrulanacak. Ek güvenlik önlemi olarak kullanıcıdan her seferinde başka bir yüz hareketi yapması istenecek.



UBER'İN EN CİDDİ RAKİBİ YİNE AMERİKA'DAN ÇIKTI

Dünya çapında fırtınalar estiren Uber'e, New York'tan yeni bir rakip çıktı. Juno adlı bir yeni araç paylaşım girişimi, araç sürücülerinden aldığı komisyonları düşük tutarak sektöre yeni bir soluk getirmeyi hedefliyor. Uber yolculuklarda sürücülerden yüzde 20 ile yüzde 25 arasında komisyon alırken, Juno yüzde 10 komisyonla çalışacağını açıkladı. Juno'nun bir diğer vaadi da sürücülerini bir süre sonra şirkete ortak etmek. 2026'ya kadar şirketin yüzde 50 hissesi sürücülere devredilecek. Halen test çalışmaları süren girişime şimdiden çok sayıda kişinin başvuruda bulunup anlaşma imzaladığı söyleniyor. Juno'nun üç kurucu ortağından biri olan Talmon Marco ise tanıdık bir isim; Viber'in kurucu ortağı. Hatırlanacağı gibi Marco, bir süre önce Viber'i 900 milyon dolara Rakuten'e satmıştı.



2020'de ATM pazarı 21.9 milyar dolara ulaşacak



Allied Market Research tarafından hazırlanan ve 2013-2020 dönemini ele alan "Global ATM Pazarı - Büyüklük, Endüstriyel Analiz, Trendler, Fırsatlar, Büyüme Tahminleri" raporuna göre, küresel ATM pazarı 2020 yılında 21.9 milyar dolara erişecek. Rapor, bu rakama ulaşmak için sektörün her yıl yüzde 7.6 bileşik büyüme kaydedeceğini öngörüyor. Bir başka dikkat çekici veri ise akıllı cihazlarla iletişim kuran yeni nesil ATM'lerin klasik cihazlara yönelik talebi düşüreceği yönünde...

Rapor, son yıllarda Kuzey Amerika gibi gelişmiş bölgelerde ATM hizmetlerinin yaygınlaştığını, ancak pazarın çok da hızlı büyümediğini gösteriyor. Gelişmiş ülkelerin aksine, Asya Pasifik'te ATM piyasası çok daha hızlı büyüyor. Örneğin Çin, 2007 yılında 130 bin olan ATM sayısını 2011'de 339 bine yükseltti. Federal Reserve System'a göre ABD, İngiltere, Kanada ve Fransa gibi gelişmiş ülkelerde ATM pazarı olgunluk seviyesine ulaştı. Nitekim Hindistan Merkez Bankası'nın tah-

minleri de gelişmekte olan ülkelerde ATM pazarının hızlı bir büyüme gösterdiği yönünde.

ATM'lerin finansal işlemlerde yeni ve farklı hizmetler sunması bu pazarı büyüten önemli etkenler arasında. Ancak bu durum bir başka handikapı beraberinde getiriyor; hırsızlık, çevrimiçi dolandırıcılık ve ağ bağlantı sorunları, mobil ve akıllı ATM'ler pazarın büyümesi önündeki engellerden biri olarak gösteriliyor.

ATM'lerin gelişen teknoloji sayesinde artan özellikleri, bankaları 7/24 birçok bankacılık hizmeti verebilir hale getirdi. Bankalar, ATM'leri tanıtım faaliyetleri için de daha fazla kullanmaya başladı. Gelişen teknoloji, maliyeti düşük ATM'leri de ön plana çıkarıyor. Artan kullanım oranları nedeniyle yükselen maliyetleri düşüren en önemli gelişmelerden biri güneş enerjili ATM'ler...

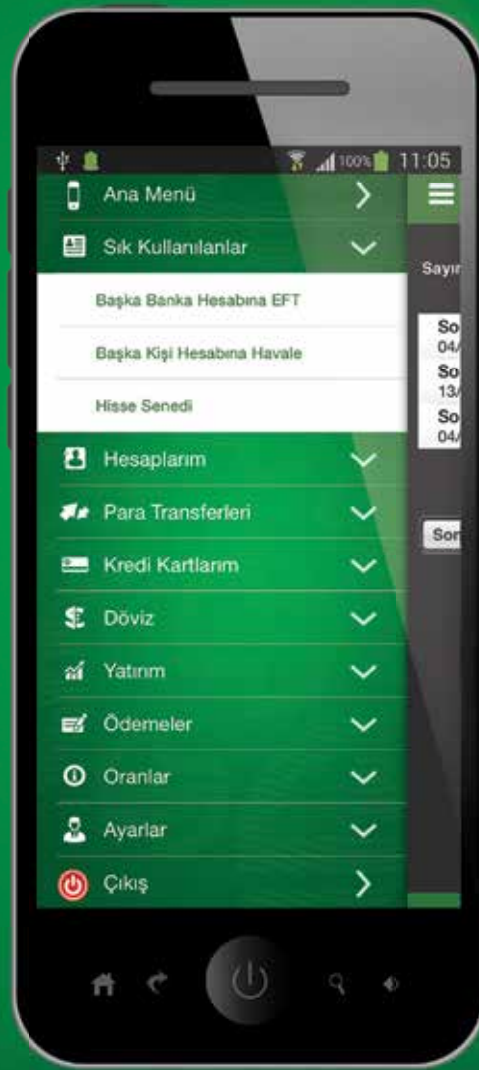
Son yıllarda trend olan bir diğer gelişme de "kahverengi etiketli" yani ortak kullanılan ATM'ler. Bu tür ürünler özellikle gelişmiş ülkelerde tercih ediliyor. Gelişmekte olan ülkelere "beyaz etiketli" olarak adlandırılan, sadece bir bankanın kullandığı ürünleri tercih ediyor. ATM üreticileri ve servis sağlayıcıları, artan rekabet ve bankaların maliyet düşürme yönündeki çalışmalarına bağlı olarak operasyonel verimliliğe daha çok önem vermeye başladı. Örneğin Fujitsu, 2014 yılında Avrupa pazarı için operasyonel verimliliği yükseltmeyi amaçlayan ATM'sinin tanıtımını yapmıştı. Dünyanın önde gelen ATM üreticileri arasında yer alan NCR Corporation da gelişmiş güvenlik hizmeti sağlamak için yine 2014 yılında ING-Diba ile ortaklık başlatmıştı. ⊕

2020 YILINA KADAR ATM PAZARI...

- Bankaların kendi bünyesinde yönettiği "beyaz etiket"li ATM'lerin sayısı yüzde 11.3 oranında artacak.
- Akıllı ATM'ler ilgi alanı olacak ve bu teknoloji çok daha hızlı bir tempoda yayılacak.
- Asya Pasifik dağıtım ve gelir açısından en kârlı pazar olacak. Bu bölge, 2020 yılına kadar küresel ATM pazarının büyümesine doğru önemli ölçüde katkıda bulunacak.

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