

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

HAZİRAN 2016 / SAYI: 62 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



Türkiye'nin Ödeme Yöntemi'nin arkasındaki
9 ÇILGIN TÜRK



**"BENİM DE AKLIMA
GELMİŞTİ" DEMEYİN,
YAPIN!**



**ÖRNEK VAKA ANALİZİ: KONYA
TEMASSIZ ÖDEME
ÖZELLİĞİ KART
KULLANIMINI ARTIRIR MI?**



**ÖDEME SİSTEMLERİNİN
'KARA KOYUNU'
OLACAKLAR!**



**TEKNOLOJİ ŞÖVALYESİ ALASTAIR LUKIES'TEN
START-UP YATIRIMCILARINA
ALTIN ÖĞÜTLER**

SİZİN GÜVENDİKLERİNİZ BİZE GÜVENİYOR



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

BİZE GÜVENENLER

KFC, Pizza Hut, Domino's Pizza, McDonald's, Burger King, Little Caesars Pizza, CarrefourSa, Migros, ŞOK, Starbucks, Carribou Cafe, Pizza Bulls, The House Cafe, Godiva, Hilton Worldwide, Conrad Hotels, Dedeman, Arby's, Hard Rock Cafe, HD İskender, Kahve Dünyası, Sütis, Kitchenette, Pizza Lazza, Subway, Num Num, Midpoint, Günaydın, Karafırın, Aslı Börek, Sbarro, Sahan, Pelit, Saray, Popeyes, Develi, Big Chef, Venge, Kaşbeyaz, Hacibaşar, GoMongo, Burger House, Kırçiçeği, 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, Eataly, Dry White Kuru Temizleme, Zambak Yayıncılık, 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 Hacibaba...

Yeni Nesil Yazar Kasa

PROFILO

En Akıllı Tercih "0"

12 ülke için geliştirdiği 147 yazar kasa modeli ve uluslararası tecrübesiyle sektörünün 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



✓ İSTER MASAÜSTÜ
İSTER MOBİL

Yeni Nesil Yazar Kasa POS
Profilo Verifone VX680-E1

- 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

Çağrı merkezleriyle aranız nasıl?

Sağ olsunlar, sık sık arayıp benim halimi hatırlımı sorarlar. “Sizin için 28 bin 300 liralık kredi ayarladık, şu şubemizden hemen alabilirsiniz.” “9 ay taksitle sadece 180 liraya, dış temizleme paketi hediyeli ferdi kaza sigortamızı almak ister misiniz?” “İnternet ve ev telefonunuz için kaç lira ödüyorsunuz?”

Hedef tutturma baskısıyla zaten bunalmış olan bu pazarlamacı arkadaşlara mümkün olduğunca nazik yanıt vermeye çalışıyorum. Tabii nadir de olsa gerçekten ihtiyacımın karşılandığı, sorunumun giderildiği çağrı merkezi görüşmelerim de olmuyor değil. Ancak buradan, yakın çevremden pek çok insanın şikayetçi olduğu bir sorunu bankalara duyurmak istiyorum.

Biliyorsunuz, bankalar kredi kartlarıyla yüz yüze ve online alışverişler için puan kampanyaları düzenliyor. “Satır aralarında” da bu puanların 10-15 gün içerisinde kullanılması gerektiği, aksi takdirde silineceği belirtiliyor. Benim gibi gündemi yoğun insanlar genelde kullanmayı unutuyor. Daha geçen ay bu şekilde 70 liralık puanımın silindiğini görünce epey hayıflandım doğrusu.

Ey, eşimin konut, benim de ihtiyaç kredim olduğu halde bana hala kredi pazarlamaya çalışan sevgili bankam, lütfen kullanmadığım puanlarımın silinmesine birkaç gün kala da ara!.. Peki bankaların, kendilerinin ya da rakiplerinin müşterileriyle ilişkisini, kredibilitesini bilmeme gibi bir durum olabilir mi? Elbette bu bilgiler var ve biliyorlar. Ancak arkadaki teknoloji bu verileri birbiriyle konuşturup ilgili elemanın önüne getiremiyorsa bu tür “deneme-yanılma” yöntemlerine mecbur kalınıyor. Aynı şey SMS ve e-mail gönderimleri için de geçerli.

Bu noktada da dergimizin içeriğine gönderme yapıp, günümüzde önemi artan veri depolama, big data, veri analizi ve yönetimiyle ilgili haberlerimizi daha dikkatli okumanızı önereceğim. Bu sayımızda da iki örneği var...

Son olarak “çakma” çağrı merkezleri için de bir sözümler olacak. Geçenlerde en büyük özel bankalarımızdan birinin “çağrı merkezinden” aradılar. Geçmişte ödediğim kredi kartı aidatlarını iade etmek istiyorlarmış. İadeyi, kredi kartına eklesinler miymiş, yoksa gidip şubeden alabilir miymişim? Farklı sorularla sorgulamaya, gerçekten ilgili bankanın çağrı merkezi olup olmadığını doğrulamaya çalışınca en yakın şubeye gitmemi önererek kapattılar.

Ardından Google’da aratınca benzer şekilde aranan, kredi kartı bilgilerini veren birçok kişi olduğunu öğrendim. Peki bunca süre aynı numaradan nasıl arama yapılabiliyor? Bankayı arayıp durumu bildirince gerekli girişimi yaptıklarını belirttiler ama her nasılsa numarayı tamamen kapattıramamışlar.

Neyse, bu tür dolandırıcılık yapan çakma çağrı merkezleriyle ilgili son dönemlerde baskın ve tutuklama haberleri duymaya başladık. Birkaç yıl önce konuyla sıfır ilgisi bulunan bir tanıdığımın henüz 20’li yaşlarındaki oğlu, arkadaşıyla birlikte çağrı merkezi kurduğunu söylemişti. Umarım bu tür işlere bulaşmamıştır... 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

EDITÖRLER
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, Serap Sürmeli,
Selin Paratutmaz

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

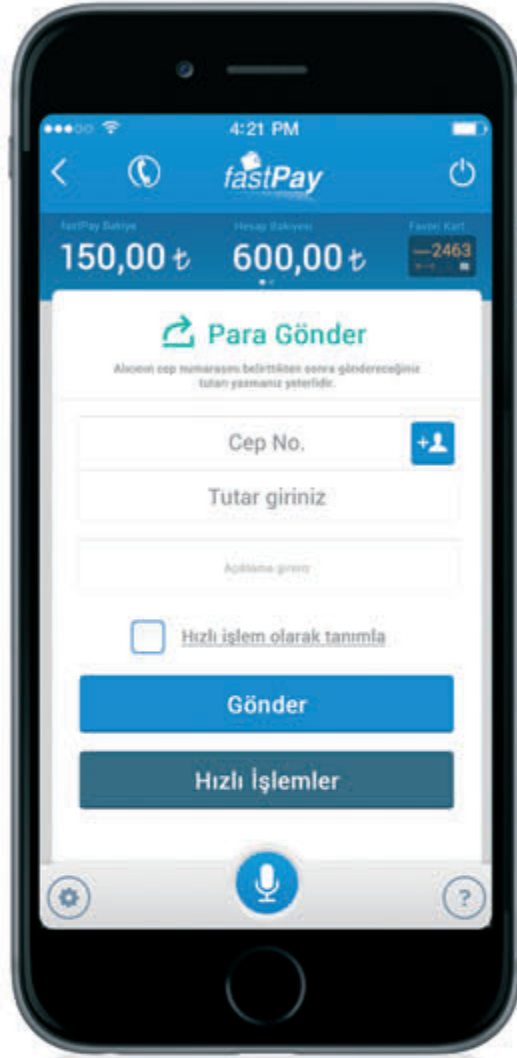
BASKI
Karakış Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. 2-4 1BF1
Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 10
www.karakisbasim.com

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.

fastPay ile herkese para göndermek çok kolay!

Herhangi bir banka müşterisi olmasan bile fastPay ile
7/24 para transferi yapabilirsin.



Hemen indir.



Ayrıntılı bilgi: www.fastpay.com.tr

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • HAZİRAN 2016





8

VİTRİN

"Hizmet piş, ağzıma düş" dediler,
3.2 milyon dolar yatırım aldılar

18

ÖDEME YÖNTEMİ

Finansa yatırım mantıklı,
teknolojiye yatırım akıllıca,
fintech'e yatırım dahice

24

ORTAKLIK

Ödeme sistemlerinin
'kara koyunu' olacaklar!

28

ÖRNEK UYGULAMA

Temassız ödeme özelliği kart
kullanımını artırır mı?

31

PROJE ORTAKLIĞI

TROY'un test laboratuvarını
Verisoft kuruyor

32

ETKİNLİK

Mikrosaray, GMP3
entegrasyonunda iddialı

38

VİZYON - MURAT GÜÇLÜ

KREDİ KARTLARI 3.0

40

ETKİNLİK

"2020'de ödemelerin
yarısı dijital olacak"

42

ÖDEME HİZMETLERİ

"Yeni iş modeli
geliştiremeyen batır!"

44

KONUK YAZAR- ELİF BİLGE EDER

2016 mobil ve dijital trendleri

46

VERİ VE AĞ YÖNETİMİ

Amazon'un Türkiye macerası
asıl şimdi başlıyor

48

VERİ YÖNETİMİ

Rekabetin yeni anahtarı:
Yeni nesil iş zekası

50

MEVZUAT

Kişisel verilerin korunması

52

ÇÖZÜM ORTAKLIĞI

Finans sektörüne "yerli" teknoloji

54

FINTECH VS BANKA

Finansçıların yüzde 25'i FinTech'lerle
iş yapmaya yanaşmıyor!

56

E-GİRİŞİM

Parlak bir fikrin mi var?

62

EXTRE

Temassızda uçuşa geçme zamanı

64

DÜNYADAN

Bankalar blockchain'i
kullanmaya hazırlanıyor

40

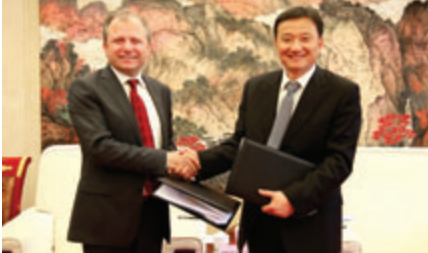




► UnionPay, Albaraka Türk ile anlaştı

5.4 milyar kartla dünyanın en büyük ödeme sistemi olan China UnionPay çatısı altındaki UnionPay International, Türkiye'deki işbirliklerine bir yenisini ekleyerek Albaraka Türk Katılım Bankası ile yeni bir çalışmaya başlıyor. 23 Mayıs'ta UnionPay'ın Şanghai'daki genel merkezinde imzalanan anlaşma kapsamında, Albaraka Türk Katılım Bankası'nın 250 ATM'sinde UnionPay kartları kabul edilecek. 2016 sonu itibarıyla hayata geçecek proje kapsamında, gelecekte kart anlaşmasının da gündeme

gelebileceği ifade ediliyor. UnionPay International İş Geliştirme Direktörü Larry Wang'ın ev sahipliğinde düzenlenen imza törenine katılan Albaraka Türk Katılım Bankası CEO'su Dr. Fahrettin Yahşi, işbirliğini şöyle değerlendirdi: "Ödeme sistemleri konusunda her türlü yeni açılımı önemsiyoruz. Bu kapsamda başlangıçta ATM'lerimizde UnionPay International kartlarının işlem yapacak olması önemli bir kazanım olacaktır. Özellikle UnionPay kartlarının yoğun olarak kullanıldığı ülkelerden turist kabul eden bir ülke olarak Türkiye'ye seyahat eden kullanıcılar için bir ihtiyaca cevap verdiğimizizi düşünüyoruz. Albaraka Türk olarak alternatif kanallarımızı etkin kullanım stratejimiz doğrultusunda yatırım ve yeniliklerimize devam etmeyi çok hayati buluyoruz."



► "Hizmet piş, ağzıma düş" dediler, 3.2 milyon dolar yatırım aldılar

Hizmet ihtiyacı olanlarla yüzlerce kategorideki 90 bini aşkın uzman hizmetvereni buluşturan Armut.com, gösterdiği hızlı büyümeyle yabancı yatırımcılardan toplam 3.2 milyon dolarlık yatırım aldı. Böylece şirketin aldığı toplam yatırım 4.2 milyon dolara ulaştı. Aylık ortalama 1.3 milyonun üzerinde ziyaretçiye ulaşan Armut.com, son bir yılda ciro bazında yüzde 300 büyüme gösterdi. Armut.com aldığı yatırımı, 30 kişilik ekibini büyütürken pazarlama çalışmalarına hız vermek, yenilikçi ürünler ve hizmetler geliştirmek ve yurtdışına açılmak için kullanacak. Armut.com kurucu ortağı Başak Taşpınar Değim, aldıkları bu yatırımla beraber "hizmet piş, ağzıma düş" vizyonuna, yani hizmet almayı çok daha kolay ve güvenilir hale getirme hedefine daha hızlı ilerlemek istediklerini açıkladı.

Neo Birebir'e "Yılın En İyi Müşteri Değeri" Ödülü

Akbank'ın "Neo Birebir" kartı, MasterCard'ın Catalyst 2016 etkinliğinde 2015 yılında Türkiye ödeme sistemleri pazarında "En İyi Müşteri Değeri Yaratan Ürün" ödülünü kazandı. MasterCard'ın "Fark Yaratanların Gözüyle Dünyaya Bakmak" temasıyla düzenlediği etkinlikte, finans dünyasının önde gelen kuruluşları buluştu. Satış, Pazarlama, Yılın En İyi Müşteri Değeri ve Yılın İnovasyonu olmak üzere dört ayrı kategoride ödüller sahiplerini

buldu. Akbank Ödeme Sistemleri Bölüm Başkanı Yalın Özcan, ödülle ilgili "Müşterimize verdiğimiz değeri yaratıcı ve inovatif hizmet ve ürünler geliştirerek her geçen gün daha üst noktaya taşıyoruz. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimize hayatlarının her alanında fayda sağlayacak ürünler sunmaya devam edeceğiz" değerlendirmesini yaptı.



Yalın Özcan

pidion
MT360E
Yeni Nesil Yazarkasa POS

TÜBİTAK
VE MALİYE
BAKANLIĞI
ONAYLI!

ÖMÜR BOYU
EKÜ GARANTİSİ

SEYYAR
ya da
SABİT

GMP3 ENTEGRASYONU



mikrosaray
Ödeme Sistemleri

www.mikrosaray.com.tr
www.yeninesilpos.com

444 31 81



► 2016'da verilerin yüzde 36'sı 'bulut'a emanet

Gartner tarafından yapılan araştırmaya göre, 2016 yılında tüketiciler dijital içeriklerinin yüzde 36'sını bulut sistemleri üzerinde depolayacak. 2011 yılında 329 Eksabayt boyutundaki veri miktarının 2016'da 4.1 Zetabayt olması öngörülüyor. Synology, geliştirdiği yüksek performanslı yeni ürünleriyle devasa boyutlara varan verilerin kolayca depolanmasını ve erişilmesini mümkün kılıyor. DSM 6.0 işletim

sistemiyle veri depolama deneyimini yeniden tanımlayan firma, bulut senkronizasyonu, yüksek performansı ve yüksek güvenlik uygulamalarıyla dikkat çekiyor. Bu çözümle kişisel bulut çözümü esnek ve kolay şekilde kullanılabilir. CloudStation Suit çatısı altındaki bulut uygulamaları sayesinde verilere dünyanın her yerinden kolayca erişilmek ve paylaşmak mümkün. CloudStation Drive uygulaması kurulduğunda, senkronize edilecek dosyayı belirlemek ve kullanıcılara erişim hakkı tanımanın yanı sıra mobil cihazlar için DSCloud uygulaması kurmak yeterli.

Synology®



► DenizBank taraftar kart sahiplerine indirim fırsatı

DenizBank taraftarlara pek çok ayrıcalık sağlayan taraftar kartlarıyla kazandırmaya devam ediyor. Bankanın Lukoil ile hayata geçirdiği ve 31 Aralık 2016'ya kadar geçerli olacak kampanya kapsamında BJK Bonus, GS Bonus, FB Bonus, TS Bonus ve GÖZGÖZ Bonus kredi kartı müşterileri, Lukoil istasyonlarında yüzde 2 indirimde sahip olurken, takımlarına da destek sağlayabilecekler. DenizBank taraftar kredi kartlarının Lukoil istasyonundaki akaryakıt dolmuş cihazında temassız yöntemle okutulması söz konusu indirimden yararlanmak için yeterli olacak.

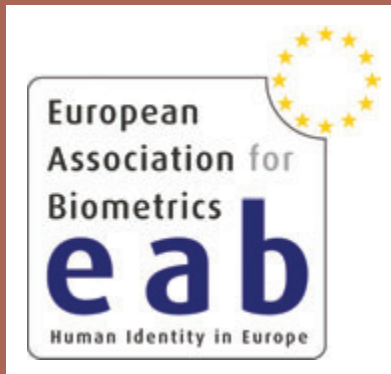
DenizBank

Türkiye, "Bankacılık ve Ödemelerde Biyometri" seminerine ev sahipliği yaptı

"Bankacılık ve Ödemelerde Biyometri" semineri, Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) ana sponsorluğuyla 25 Mayıs'ta İstanbul'da gerçekleştirildi. Avrupa Biyometri Birliği (EAB) tarafından organize edilen seminerde, biyometri alanında faaliyet gösteren firmalar ve çözüm sağlayıcılarının yanı sıra bankacılık ve ödeme sistemleri sektörünün profesyonelleri bir araya geldi. Seminerin açılış konuşması yapan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, Türkiye'de biyometrinin uzun zamandır kullanıldığının altını çizerek şöyle konuştu: "Bugün 200'den fazla model akıllı telefonda biyometri özelliği

bulunuyor. 2018'de tüm akıllı telefonlarda biyometri özelliğinin olması bekleniyor. Akıllı telefonlar sayesinde kullanıcıların birçok işlemi mobil olarak yapmaya başlaması, hem teknoloji hem

de finans sektörünü harekete geçirdi. Parmak izi ve damarı, yüz, iris ve ses doğrulama bugüne kadar kullanılan teknolojiler. Bunlar gün geçtikçe de gelişmeye, bankacılık ve ödemelerde daha fazla yer almaya devam ediyor. Biyometride regülasyonlar, standartların oluşturulması ve kullanıcılar tarafından erişilebilir çok çeşitli cihaz olması çok önemli. Bu konuda ilgili tüm kesimlere iş düşüyor. Ülkemizde biyometri alanında bir ekosistem yaratılmasını zorunlu görüyoruz. Bu konuda bir platform kurulması durumunda BKM olarak üzerimize düşen görevleri yerine getirmekten memnuniyet duyacağımızı belirtmek isterim."



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

► Yapı Kredi 'FikriMobil' kazananları belli oldu

Yapı Kredi'nin üniversite öğrencilerine yönelik düzenlediği 'FikriMobil' yarışmasında ödüller sahiplerini buldu. Mobil uygulamaların yarıştığı FikriMobil'de yüzlerce proje arasından, oyunlaştırma teknikleri kullanarak küçük yaşta kullanıcıların kodlama becerilerini artırmaya yönelik mobil uygulama geliştiren Scode ekibi birinci oldu. Scode ekibi, bir haftalığına dünyanın teknoloji ve girişimcilik merkezi kabul edilen Silikon Vadisi'ne gitme hakkının yanı sıra 10 bin lira para ödülüne layık görüldü. İkinci olarak 15 bin TL ödül kazanan ParkKolay ekibi ise aracını park etmek isteyen kişileri uygun otoparklara yönlendiren uygulamaya imza attı. İnsanların bilinçlerindeki reklam algısını, ürün ve marka bilinirliğini analiz eden mobil uygulamayı geliştiren 5Second ekibi



de üçüncülüğe layık görüldü ve 5 bin lira ödül kazandı. 14 Aralık 2015'te başvuruların alınmasıyla başlayan süreçte 401 başvuru arasından çeyrek ve yarı final aşamaları sonrası, 9 ekip finale çıkmaya hak kazandı. Yapı Kredi Genel Müdürlük Binası'nda 26 Mayıs'ta gerçekleştirilen finalde birlikte dereceye giren ekiplerin yanı sıra özel ödül alan proje sahipleri de açıklandı. Yapı Kredi Bilişim Teknolojileri ve Operasyon Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, yarışmayla ilgili şu bilgileri paylaştı: "FikriMobil'i yakın geleceğe yön vermesi beklenen

farklı teknolojiler üzerine, öğrencilerin kendilerini geliştirebilecekleri bir platform olarak kurguladık. İkinci kez düzenlediğimiz bu etkinlikte birlikte, artan başvuru sayısının yanı sıra proje fikirlerinin birbirinden farklı ve yaratıcı olmasını oldukça önemli buluyoruz. Bu durum, ülkemizde gençlerin bilişim teknolojilerine daha fazla ilgi duyduğunun bir başka göstergesi. Teknolojiye gerekli önemi veren ülkelerin, küresel yarışta bir adım önde olduğu bu ortamda gençlerin bu alana ilgisi bizleri son derece mutlu ediyor."

Ahikart, OneClick|CITY teknolojisiyle esnafa hayat verecek

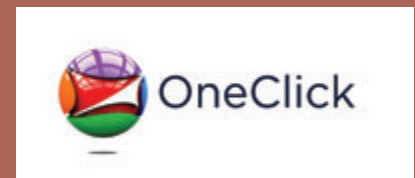
Yurtiçi ve yurtdışındaki kurumsal müşterilerine ödeme sistemleri alanında çözümler geliştiren Cardtek, Türkiye Lokantacılar Kebapçılar Köfteciler Pastacılar ve Tatlıcılar Federasyonu'nun Odeabank ve YemekNet işbirliğiyle hayata geçirdiği 'AHI Kart' ve milli yemek kartı 'gustokart'ın hayata geçirilmesi için gerekli teknolojik altyapıyı sağlıyor. Cardtek'in tüketiciye odaklanan markası OneClick | CITY, şehir hayatını kolaylaştırmayı hedefleyerek ulaştırma, yeme içme ve daha pek çok alanda yenilikler sunmaya devam ediyor. Türkiye genelinde yemek sektöründe faaliyet gösteren esnafın birbirinden ve toptancılardan avantajlı koşullarda alışveriş yapmasını sağlayan 'Ahikart' ve tüketicilerin indirimli fiyatlardan faydalanmasını sağlayan milli yemek kartı 'gustokart'ta da OneClick | CITY teknolojisi kullanıldı.

OneClick | CITY İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Artun Kumrulu, yeni işbirlikleriyle 'AHI Kart' networkünün genişlemeye



devam edeceğini söylüyor. "Türkiye'nin ilk milli yemek kartı projesine katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz" diyen Kumrulu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu kartlar piyasadaki sıcak para akışını artıran ve tüketicilere hizmet sunarken, toptancılardan yaptığı alışverişlerde finansman desteğine ihtiyaç duyan esnafın ihtiyaçları ön plana alınarak tasarlandı. Projeye esnafa ihtiyaç duyduğu her alanda destek olabilmesi için elektrik ve akaryakıt sektörlerinden güçlü iş ortaklarımız da dahil oldu. Bu

network, giderek büyüyecek ve esnafımız büyük bir ekosistemin bir parçası olarak avantajlı alışveriş fırsatlarından ve kullanıcı dostu finansman araçlarından faydalanacak."



OLIVETTI VERIFONE YAZARKASA POS'LAR İŞİNİN EHLİ ESNAFIN YAZDIĞINI KAZANCA ÇEVİRİYOR.



Yeni nesil Olivetti Verifone Yazarkasa POS'lar; dönen standı, piyasanın en geniş ekranı, saniyede 30 satır slip yazma ve sabit telefon hattı üzerinden çalışma özellikleriyle Bosch, Siemens ve Profilo Yetkili Satıcılarında sizi bekliyor.
Bu kazancı kaçırmayın!



olivetti | **Verifone**

Detaylı Bilgi için **0 850 622 9 728**

YENİ NESİL BÜTÜNLEŞİK MASAÜSTÜ YAZARKASA

TEKNİK ÖZELLİKLER

✓ PCI PTS 4.X Onaylı	📶 Temassız Kart	🔌 100.000 PLU	🖨️ Saniyede 30 Satır Yazıcı Hızı
📱 Akıllı Kart (Çipli Kart)	🖱️ Geniş Dokunmatik Ekran	🌐 Ethernet ve Dial-Up Bağlantı	🔋 Güçlü İşlemci
💳 Manyetik Kart (Eski tip Banka kartı)	📁 Güçlü Mali Hafıza	📄 1.2 M Satır EKÜ Kapasitesi	🐧 Linux Tabanlı İşletim Sistemi

EK KABİLİYETLER

🏛️ Banka Yazılımlarına Uygun	🔄 Stok Yönetimiyle Uyumlu	🔍 Opsiyonel Barkod Okuyucu	📄 Fatura Ödeme ve TL Yükleme İşlemi Yapar
------------------------------	---------------------------	----------------------------	---

BOSCH
Yaşam için teknoloji

SIEMENS
Ev Aletleri

PROFILO
dayanıklı ev aletleri

www.verifoneyazarkasa.com
www.olivetti.com.tr
yazarkasa@verifone.com

Yeni kanun gereği, Yeni Nesil ÖK'ye geçiş bu yıl kademeli olarak yapılacak. Vergi mükelleflerinin 2014 yılı satış ciroları esas alınarak 1/4/2016 tarihinden itibaren yeni nesil ÖK'ye geçişler başlayacak.
*426 Sıra Numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile 3100 sayılı Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin faaliyetlerinde seyyar EFT-POS cihazı kullananlara ve yol kenarı otopark hizmeti veren mükelleflere 1/10/2013 tarihinden itibaren EFT-POS özelliği olan yeni nesil ödeme kaydedici cihazları (ÖK) kullanma mecburiyeti getirilmiştir.

► Garajyeri, ilk yılında yüzde 1.000 büyüdü

Arda Aşkın, Güven Özyurt ve Erman Çağırıl tarafından Mayıs 2015'te kurulan ve kişiden kişiye araç kiralama platformu olan Garajyeri, 10 ay sonunda yüzde 1.000 gibi rekor bir büyümeye imza attı. Kuruluşundan bugüne ziyaretçi sayısını yüzde 900 artıran Garajyeri, kiralama talebinde de yüzde 342 büyüyerek birinci yaşında 4 milyon liralık kiralama talebi hacmine ulaştı. Türkiye'de paylaşım ekonomisi kapsamındaki en dikkat çekici iş modelleri arasında yer alan Garajyeri, www.garajyeri.com ve Garajyeri mobil uygulaması üzerinden araçlarını kiraya verenlere bugüne kadar 200 bin TL'lik ek gelir sağladı. Platformu kullananların yüzde 65'i mobil, yüzde 35'i ise internet sitesi üzerinden Garajyeri'ne ulaşırken, sadece 2016'nın Nisan ayında aylık 100 bin tekil ziyaretçi Garajyeri'ni ziyaret etti.

Garajyeri.com'un kurucu ortağı Arda Aşkın, aile ziyaretlerinin yanı sıra baharın gelmesiyle ısınan havalar nedeniyle aileleriyle pikniğe, nikah ve düğün törenlerine gitmek amacıyla araç kiralama taleplerinin arttığını söylüyor. İstanbul'da en çok üniversite ve lise mezunlarının araçlarını kiraya verdiğini belirten Aşkın, "Daha çok



garajyeri

beyaz yakalılar, özel sektör ve kamu çalışanları, işyeri sahipleri, öğrenciler ve emekliler araçlarını kiraya veriyor ve ek gelir elde ediyor. İstanbul'un tüm ilçelerinden kiraya verilme ve kiralama gerçekleşse de en çok kiralama yapan ilçelerin Fatih, Beşiktaş, Şişli, Kadıköy, Pendik ve Beylikdüzü olduğunu görüyoruz" diyor.



► Türkiye'nin Ödeme Yöntemi'ne hazır

BKM, Türkiye'nin ulusal ödeme yöntemi TROY'u nisan ayında hayata geçirdi. Ulusal bir marka olarak tüketicilere sunulacak TROY'un e-ticaret ödeme işlemlerinde kullanımıyla ilgili ilk entegrasyon, Cardtek e-ticaret ödeme sistemiyle gerçekleştirildi. TROY sistemine entegrasyon için bankaların tüm ödeme altyapılarının sistemle uyumlu hale getirilmesi gerekiyor. Cardtek, ürün

ve hizmetlerini kullanan bankaların TROY sistemine hızlı ve düşük maliyetle entegre olabilmesi için hazırlıklarını tamamladı. Ayrıca TROY e-ticaret ödeme sistemine entegre olan ilk şirket oldu. Bankaların kartlarını piyasaya sürmeden önce farklı ödeme yöntemlerine uygunluğunu test edebilmesini sağlayan Cardtek çözümü Cardtek EMVAnalyzer ürünlerine, TROY Analyzer da eklendi. Bu sayede, müşterilerine TROY kart alternatifi sunmak isteyen bankalar, tüm kalite kontrol prosedürlerini gerçekleştirerek operasyonel giderlerini azaltacak; TROY kart ürünlerini, sertifikasyon süresini kısaltarak daha hızlı piyasaya sürebilecek.

troy

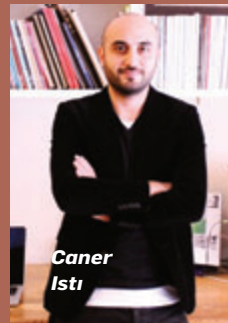
"5 yıl sonra e-ticaret diye bir kavram kalmayacak"

Perakende sektöründeki markalara e-ticaret platformları ve çoklu-kanal (omni-channel) çözümler sağlayan Positive A Digital Approach, sektörün önümüzdeki 5 yıllık geleceğini değerlendirdi. E-ticaretle birlikte gelişen perakende sektöründeki öngörülerini paylaşan Positive, mağazaların metrekare verimliliğinin online teknolojilerle artacağını öngörüyor. Positive'e göre 5 yıl içinde perakende markalarının e-ticaret siteleri, ciro bazlı mağaza sıralamasında ilk sıralarda yer alacak.

Aynı şekilde perakende markalarının pazarlama stratejilerinde e-ticaret siteleri temel belirleyici olacak. Perakendenin büyümesinde artık e-ticaretin vazgeçilmez olduğunu vurgulayan Positive A Digital Approach Kurucu Ortağı Caner İstı, "Perakende sektöründe büyüme rakamları hala iki basamaklı olsa da dünya genelinde

büyüme hızı giderek düşüş gösteriyor. Perakende sektörünün büyümesini hızlandıracak temel faktör ise

markaların e-ticaret ile dijital dönüşümü olarak gösteriliyor. Özellikle tüketici genelinde geniş marka bilinirliğine sahip markalar için e-ticaret siteleri, mağaza açamadıkları bölgelerde de satış hedeflerini gerçekleştirebilecekleri bir kanal" diyor.



Caner İstı

N KOLAY

Aktif Bank'tan N Kolay Kredi

Kredinin kolay hali

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



N Kolay Kredi, Aktif Bank tarafından nakit ihtiyaçlarını şubeye gitmeden karşılayabileceğin bir ihtiyaç kredisi ürünüdür.

aktifbank



► MasterCard, insansı robot Pepper ile işbirliği yaptı

MasterCard'ın Ar-Ge çalışmalarının yapıldığı MasterCard Labs, Softbank Robotics tarafından geliştirilen insansı robot Pepper için ilk mağaza içi ödeme uygulamasını hayata geçirdi. İnsan duygularını tanıyıp kendini adapte edebilen ilk insansı robot Pepper'a eklenen bir uygulamayla perakende sektöründe yeni bir dönem başladı. MasterCard, Pepper'in zekasını güvenli dijital ödeme uygulaması MasterPass ile birleştirerek tüketicilere self-servis kasaların ötesinde kişiselleştirilmiş bir alışveriş deneyimi sunuyor. Mevcut haliyle uygulama, tüketicilere hızlı restoran hizmeti sunabiliyor. Ancak zamanla otellerde, bankalarda, havaalanlarında ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren daha birçok işletmede kullanılabilir.

Bu uygulamayla Pepper iş ortakları programına katılan MasterCard, insansı robotların becerilerini çeşitlendirerek tüketicilere yönelik bu tarz uygulamaları yaygınlaştırabilecek. Tüketici, dijital cüzdanında yer alan Pepper simgesine tıklayıp ya da robotun gösterdiği QR kodunu tarayıp MasterPass hesabına ulaşarak işleme başlayabiliyor. MasterPass hesabına ulaşan Pepper, kart sahibine kişiselleştirilmiş tavsiyelerde bulunabiliyor, kişiye özel teklifler sunabiliyor ve ürünlerle ilgili (kalori miktarı gibi) ek bilgiler verebiliyor. Tüketici seçimini yaptıktan sonra ise ödeme sürecinde yardımcı oluyor. Pepper ödeme işlemini Wi-Fi üzerinden MasterPass hesabına bağlanarak başlatıyor, onaylıyor ve tamamlıyor. Tüm işlem dijital cüzdan içinde gerçekleşiyor.

POS güvenliği için 5 altın nokta

İşletmelerin ihtiyaçlarına yönelik satış noktası (POS) ve arka ofis sistemleri çözümleri sunan Omni A.Ş., restoran, fast-food, pastane, kahve zincirleri gibi yiyecek içecek işletmelerinde kullanılan POS cihazları ve otomasyonlarının sistem güvenliğiyle ilgili dikkat edilmesi gereken altın noktaları açıkladı. Omni A.Ş. Genel Müdürü Fırat Ertan, sistem güvenliği

açısından göz ardı edilmemesi gereken en önemli 5 noktayı şöyle sıraladı:

1- İşletim sistemi güncelleme: Bütünleşik sistemler (embedded system) edinerek, zamansız

omni
POS SYSTEMS



güncellemelerle uğraşmayın ve vakit kaybı yaşamayın.

2- Güncellenen veri güvenliği çözümü: İşletmeler, sahip oldukları verilerin gizliliğini sağlayarak, iş sürekliliklerini ve varlıklarını emin adımlarla sürdürebilir. Bu süreklilik için güncellenen bir veri güvenliği çözümü kullanın.

3- Özel donanım ve yazılım: Güvenlik riskleri ve kaçaklar, işletmelerin veri güvenliğini tehdit eden noktaların başında geliyor. Bütünleşik sistem kullanan cihazları tercih ederek, virüs bulaşma, sistem çökmesi gibi güvenlik risklerini ve kaçakları ortadan kaldırın.

4- Akıllı kullanıcı anahtarları: Akıllı kullanıcı anahtarıyla sisteme giriş ve her türlü fonksiyonun yetki seviyelerine göre kullanımı gerçekleştirilebilir. İşletmenizde akıllı kullanıcı anahtarları kullanarak her türlü para kaçağını önleyin.

5- Denenmiş yazılım: POS sistemi yazılımları evrenseldir. İşletmelerinizde tüm dünyada denenmiş ürünleri tercih ederek yazılım hataları, yavaşlamalar ve kaçakların önüne geçin.

Zirvenin Yıldızı

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





Finansa yatırım mantıklı teknolojiye yatırım akıllıca fintech'e yatırım dahice

“İstanbul Konuşuyor” konferans serisinin ikincisi Fintech 2016, finansal teknoloji girişimcilerinin “dünyayı değiştiren” projelerini katılımcılarla buluşturdu. Konferansın yıldız konuşmacılarından Alastair Lukies ve Pınar Emirdağ ise fintech ekosistemi ve sunduğu fırsatları PSM okurları için anlattı...

SERAP SÜRMELE

Sipahiler Events, İstanbul'da “konuşurmaya” devam ediyor. Dünyaca ünlü konuşmacıları ve ilham veren profesyonelleri ağırlayan, 2016 yılının tamamına yayılacak “İstanbul TALKS” konferansları, Inspired 2016 Girişimcilik Konferansı'ndan sonra Fintech 2016 Konferansı'na ev sahipliği yaptı.

24 Mayıs'ta İstanbul Sakıp Sabancı Müzesi bünyesindeki The Seed'de düzenlenen konferans; finans sektörünün yöneticilerini, fintech girişimcilerini, start-up teknoloji şirketlerini, bankaları, sermaye piyasası kurumlarını, teknoloji yöneticilerini, risk sermayesi yatırımcılarını, kulüğe merkezlerini, melek yatırımcıları, danışmanları ve IT profesyonellerini bir araya getirdi. Fintech 2016 Konferansı; katılımcıların, sektörlerin öncü ve duayenleriyle tanışma fırsatı buldukları kapsamlı bir program eşliğinde yeni fikir-

lerin ve ortaklıkların geliştirilmesi için elverişli, geniş ölçekli bir networking platformu sundu.

PSM olarak, konferansın yoğun ilgi gören konuşmacılarından Alastair Lukies ve Pınar Emirdağ ile özel birer röportaj yapma imkanı bulduk. Umarız fintech girişimleri ve girişimci adayları için faydalı olur...



“KENDİ İŞİNİ YAP, BAŞKASININKİNE BURNUNU SOKMA!”

Alastair Lukies
İngiltere Başbakanı Fintech Danışmanı,
Innovate Finance Yönetim Kurulu Başkanı

Bankacılığı cep telefonuna indirme fikri nasıl ortaya çıktı?

Hatırlarsanız 2002 yılında, Avrupa'daki 7 GSM operatörünün girişimiyle cep telefonu üzerinden ödeme sağlayan bir sistem doğmuştu. Şimdiki Apple Pay'e benzeyen bir sistemdi bu. Ortada herhangi bir banka yoktu. Ancak başarısızlıkla sonuçlandı bu sistem. Çünkü teknoloji çok yeniydi ve akıllı telefonlar henüz devreye girmemişti. Düzenlemelere tabi bir banka değilseniz insanların parasına dokunamıyorsunuz. Günümüzde ise HCE (host card emulation) ve Apple Pay ile bu bariyerler ortadan kalkmış oldu.

Dünyada ve Türkiye'de fintech'in ulaştığı nokta nedir?

Çok değil 5 yıl önce herkes finansal teknolojilerin gelip geçici bir heves olduğunu düşünüyordu. Ancak ben 10 yıl öncesinden bu potansiyelinin farkına varmıştım. Finansal teknolojilerinin ve finans hizmetlerinin yeni dönemi olacağına inanıyordum. Dünya çapında baktığımızda bunun kanıtlandığını görüyoruz. Şimdi bankalar daha çok fintech şirketlerle çalışıyor ve onlara kapılarını kapatmaktansa açık bir tutum sergiliyorlar. Türkiye de pozisyon açısından çok iyi bir ülke. Bunun nedeni sadece coğrafi konumu değil. Yenilikçi fırsatlara, fikirlere açık olması, bankacılık sektörünün gelişmiş olması önemli bir avantaj.

Teknolojinin gelişme hızına bağlı olarak gelecekte nasıl bir bankacılık sistemi öngörüyorsunuz?

Her şeyin mobile doğru kaydığı bir gerçek. 5 yıl öncesine baktığımızda sistemin buralara kadar geleceğini öngörüydük. Burada önemli olan internetin bant genişliği. 5-6G mobil internete geçtiğimizde finansal hizmetlere erişimin de daha hızlı gelişeceğini düşünüyorum. Şu an da “facetime” üzerinden müşterilerle konuşabiliyorum ama binlerce kişinin aynı anda konuştuğunu düşününce çok daha yüksek bant genişliği gerekiyor. Bankacılık işlemleri için mobil cihaz kullanımında biyometrik güvenlik özellikleri ön plana çıkacak. Şu anda parmak izimizle bankamızın uygulamasına girip işlemlerimizi yapabiliyor, hesabımızı yönetebiliyoruz. Önümüzdeki dönemde parmak ya da avuç içi damar izi, nabız, iris tanıma gibi biyometrik kimlik doğrulama örnekleri de devreye girecek. Mobil cihazların elektronik ortamda ve yüz yüze alışverişlerde kullanımı da giderek artıyor. Apple Pay ve Samsung Pay bunun başlangıcıydı. Londra örneğinde olduğu gibi, toplu ulaşımın başlayarak mobil cihazlarla temassız ödemeler hızla yaygınlaşacak.

Mobil cihazların bir etkisi de sigorta sektörüne olacak. Eskiden prim bazlı sigortalar oluşturulurdu. Artık kontrollü sigortalarımız olacak. Mesela sürücü yerine araba sigortalara-



Mobil telefon bankacılığının öncülerinden Alastair Lukies, Dünya Ekonomik Forumu tarafından teknoloji öncüsü olarak gösterilen Monitise'yi 2003 yılında kurdu. Ardından Innovate Finance fintech kurumunun Yönetim Kurulu Başkanlığını üstlenen Lukies, mobil bankacılık alanındaki hizmetlerinden ötürü Britanya İmparatorluğu Şövalyelik Nişanı (CBE) ile ödüllendirildi. Birleşik Krallık Hükümeti tarafından finansal hizmetler endüstrisi için İş Elçisi olarak görevlendirildi.

nacak. Sürücü arabaya bindiğinde cep telefonundan sigorta şirketine mesaj gidecek ve “Şu araçtayım” dediğinde sigortası başlayacak.

Finansal odaklı girişimlere yatırım ilgisi ne düzeyde?

Dünya çapında fintech'lere ve fintech'le ilgili girişimlere yapılan yatırımların yıllık tutarı 45 milyar dolara ulaştı. Elbette yatırımcılar bu paraları heyecan ya da eğlence için değil para kazanmak için yatırıyor. Söz konusu yatırımların bazıları gelişmiş piyasalardaki sistemi değiştirmek, daha da ilerletmek ve geliştirmek için yapılıyor. Bazıları ise daha az gelişmiş ülkelerdeki bireysel ve toplumsal gelişimi hızlandırmayı amaçlıyor. Henüz bankalarla tanışmamış insanlara finansal hizmet götürmeyi amaçlayan girişimleri buna örnek verebiliriz.

Sizin için parlak fikirleri ve büyük hayalleri başarıyla gerçeğe dönüştüren insan diyorlar? Bunu nasıl yapıyorsunuz?

Gençken ragbi oynuyordum. Ragbide herkes kendi işini yapıp başkasının işine burnunu sokmazsa takım başarılı olur. En kötü oyuncu sen olsan bile takım başarılı olur. Çünkü seni kurtaran bir takımın vardır. İşte ben de etrafımda başarılı insanlardan oluşan bir ekip oluşturdum ve o fikirleri, hayalleri gerçekleştirdim. Siz de fikirleriniz, hayalleriniz varsa e-mail yoluyla bana ulaştırabilirsiniz.

Türkiye'den de size gelen projeler oluyor mu?

Evet, daha önce çalıştığım şirkette (Monitise), Türkiye'den Pozitron'a yatırım yaparak destek vermiştik. Fatih ve Fırat İşbecer kardeşler işlerini büyütmek ama Türkiye'de kalmak istediler. Şu an 200 kişi çalıştırıyorlar ve hala başarılı bir şekilde iş hayatındalar.



“KÜLTÜRÜ ANLAMADAN, UYUM SAĞLAMADAN YOLA ÇIKMAYIN”

Pınar Emirdağ
Complymatic CEO'su, Fintechpark Kurucu Ortağı

Yurtiçi ve yurtdışında fintech girişimlerine bakış ve yatırımcı ilgisi ne düzeyde? Nasıl bir iklim söz konusu?

Açıkçası Türkiye'deki fintech girişimlerini yeni yeni öğreniyorum. Şimdiye kadar özellikle Londra ve New York'taki fintech girişimleriyle yakından ilgilendim. Aslında teknoloji hep finansın içindeydi ve teknolojiyi kullanarak birçok iş kurduk. Ama son yıllarda fintech ayrı bir anlam kazandı. Bakın Londra'da bile bu trend yeni başlamasına rağmen şimdiden fintech'in başkenti oldular. Londra'nın SPK'sı konumundaki Financial Conduct Authority (FCA) sırf fintech için bir grup kurdu. New York'ta da hikaye aynı ama Londra'daki kadar organize değiller. Çünkü Amerika'da çok fazla hükümet desteği yok ve daha farklılaşıyorlar. Türkiye'deki gözlemim ise burada çok ilginç bir ekosistem var. Herkesin düşündüğü konuları düşünen, o konular üzerine çalışan iyi şirketler var. Ancak anladığım kadarıyla güçlü bir organizasyon yok. Şirketler birbirlerini tanımıyor, bankalar da onları bulamıyor.

“Melek yatırımcı” kavramıyla ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Melek yatırım da yeni bir konu. Ve inanım bu bütün dünyada da böyle. Sanki bütün girişimciler, fintech'ler bunu yıllardır yapıyor sanıyoruz. Oysa o kadar organize değiller. Geçenlerde Londra'da, sadece kadınların yönettiği şirketlere melek yatırım yapan bir grubun toplantısına katıldım. Amaçları herkese melek yatırım yapılabilceği ve bunun inanılmaz, erişilemez bir şey olmadığı algısını yaratmaktı. Doğrusu ben de 3-4 yıl öncesine kadar melek yatırım diye bir şey bilmiyordum. Bunun bir parçası olacağımı ise hiç düşünemezdim. Hepimiz yaşayarak öğreniyoruz. Türkiye'de de bu trend geliyor. Dünyayla aynı yerdeyiz diyebiliriz.

Fintech'ler bankacılık sektörünü nasıl etkiledi/etkileyecek? Bankalar fintech girişimlerine nasıl yaklaşıyor? Tehdit mi yoksa fırsat olarak mı görüyorlar?

Ne tehdit ne de fırsat olarak görüyorlar. Çünkü bankaların bir çalışma tarzı var ve hemen gidip “operasyonları-



Finansal hizmetler konusunda “yıkıcı” (disruptive) teknolojilere ve piyasa yapısına odaklanmış bir iş geliştirme profesyoneli olan Pınar Emirdağ, Citi'nin ardından 2010-2013 yılları arasında Londra Borsası'nda da iş geliştirme direktörü unvanıyla görev yaptı. Emirdağ'ın aynı zamanda SciencePeers kurucusu, İngiltere Dijital Para Derneği kurucu üyesi, SenaHill Partners, LP danışma kurulu üyesi, Turquoise ve BOAT elektronik platformları yönetim kurulu üyesi, Complymatic CEO'su, Clearmatics danışma kurulu üyesi gibi birçok şapkası bulunuyor.

mıza entegre edelim” diye yaklaşmazlar. Bu bir optimizasyon sorunu. Ancak yakından izliyor ve fırsat kolluyorlar. Tabii bunu yapmaları da öyle kolay değil. Bahsettiğimiz gibi fintech ekosisteminin genel durumu böyle. Örneğin, İngiltere'de bazı fonlar sadece bankalarla çalışıyor ve bankalar için özel yatırım yapıyorlar. Çünkü bankaların bu konuda bilgileri ve zamanları olmadığını düşündükleri için bu konuyu outsource etmişler.

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

Aslında zorluklar sadece fintech değil tüm start-up'lar için geçerli. Diyelim ki çok akıllı bir teknoloji keşfettiniz, siz ve takımınız da çok iyi. Ancak onu bir operasyon seviyesine ve gerçek bir şirket haline getirmek çok zordur. Şu anda birçok fintech yurtdışında da bu sorunu yaşıyor. Özellikle bankaya bir ürün verip ve onu kendinize müşteri yapmanız çok zor. Fintech'in burada yapması gereken, pazarın ihtiyaçlarını karşılamak için kendini büyütmesi ve birtakım kontroller koyması. Fintech şirketinin kendisi düzenlemeye tabi olmasa bile müşterileri bu düzenlemelere tabi olduğu için aynen onlar gibi hareket etmesi gerekiyor. Operasyonlarını, takımlarını, teknolojilerini, kontrollerini bu uyuma göre geliştirmeleri lazım. Öyle gidip “Kafamızda çok güzel bir fikir var, her şeyi değiştireceğiz” mantalitesinden ziyade o kültürü almanız gerekiyor. En azından bu konuda yardım isteyebilirler. ☹



Ankara'daki İlk ve Tek **PCI-DSS Sertifikalı** Veri Merkezi

veriteknik

I.T.
Telecom
Datacenter



7x24 PROFESYONEL SERVİS

Tamamı Üniversitelerin ilgili bölümlerinden mezun teknik ekip ile 7x24 kesintisiz teknik destek.



OPERATÖRDEN BAĞIMSIZ

Toplam 3 adet 10 Gbit fiber hat ile Ankara'da emsalsiz altyapı. Multihome BGP ve Bursa Disaster Merkezi.



TSM DENEYİMİ

TSM, Dış Hizmet Sağlayıcılığı, e-Fatura, KEP, Disaster ve Yük dengeleme gibi ileri düzey konularda deneyimli kadro.



DEĞİŞMEYEN PERSONEL

Size her telefon ettiğinizde tekrar tanışma faslı yaşatmayan sabit kadro.

VeriTeknik

2004 yılından bu yana Veri Merkezi hizmetlerini mühendislik yaklaşımı ile vermektedir.

İş sürekliliği objektifi altında, sürdürülebilirlik, felaketten kurtarma, yük dengeleme ve yük paylaşımı konularında uzmanlaşmıştır.

BİRÇOK NEDENİNİZ VAR

Mesleki Sorumluluk Sigortası, PCI-DSS 3.1, IPv6, TSE Belgeli Veri Merkezi, TS 13080, TS 13242, TS 12498, ISO 27001, ISO 27035, ISO 9001, ISO 2000-1, ISO 22301, ISO 24762, N+1 Jeneratör, N+1 UPS, N+1 Personel, N+1 Uplink, %99.99 uptime, Makale Arşivi, 3. Şahıs Mallarını Kapsayan Sigorta, Linux Yönetim Kitabı.

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 itibariyle çok önemli bir adım olduğunu ve ekonomimize ciddi anlamda katkı sağlayacağını düşünüyoruz.”



TURPAK

Tamer Şengönül, Turpak CEO:

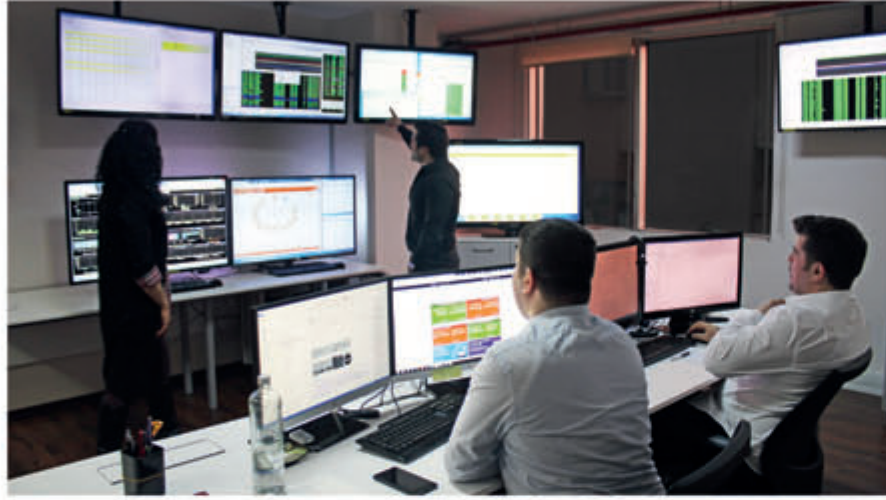
“Bugün sektörün en çok tercih edilen pompa yazar kasası üreticisiyiz. Pompa ÖKC’ler diğer kasalardan farklı uzmanlık alanı gerektirir. Pompa ÖKC’ler, akaryakıt istasyonlarındaki patlayıcı ortamlarda çalışan cihazlardır, pompacıların her satış için plaka girişi yapması ve onlarca farklı pompa çeşidi ile 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 ilandır.



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.



Ahmed F.
Karşlı

İlker Diker

Ödeme sistemlerinin 'kara koyunu' olacaklar!

Papara-Paywizard ortaklığı; elektronik para, para transferleri ve fatura tahsilatına aracılık etme hizmetlerinde oyunun kurallarını yeniden yazma iddiasında. İlker Diker, "Ödeme sistemleri çemberinin her noktasına dokunacağız"; Ahmed Karşlı ise "Sürünün kara koyunu misali daha önce denenmemiş, fark yaratacak yeniliklere imza atacağız" diyor..

ABDULLAH ÇETİN

Paywizard'ın kurucusu ve Genel Müdürü İlker Diker'in, Papara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.'ye ortak olduğunu geçen sayımızda duyurmuştuk. Bu sayı için de her iki şirketin Genel Müdürü İlker Diker ve Papara Yönetim Kurulu Başkanı Ahmed F. Karşlı ile buluşup bu ortaklığın perde arkasını; hedef, plan ve stratejilerini öğrenmek istedik...

Öncelikle her iki şirket operasyonlarını İstanbul Çamlıca'daki mekanda birleştirmiş. Ortaklıkla birlikte şirketlerin toplam çalışan sayısı 50'yi aşmış.

İlker Diker, "Papara ortaklığımızla birlikte ödeme sistem-

leri çemberinin hemen her noktasına dokunabilen, çözüm üretebilen bir konuma ulaştık" diyor.

Faaliyete başlamak için işlemler tamam

BDDK'dan elektronik para kuruluşu lisansı alan Papara, sermaye yeterliliği ve diğer gerekli koşulları sağladığı için ön ödemeli kart çıkarma, e-para ihracı ve dijital cüzdanın yanı sıra fatura ödeme ve para transferi hizmetleri de verebiliyor. İlker Diker, "Papara Cüzdan" ile web ve mobilden para alıp göndermenin, alışveriş yapmanın, fatura ödemenin daha hızlı, daha ucuz, daha güvenilir ve daha basit olacağını vurguluyor. Diker, "Papara tabelalı noktalardan

Türkiye'nin dört bir yanında fatura tahsilatı ile yurtiçi ve yurtdışı para transferleri mümkün olacak" diyor. Nitekim fatura tahsilatı ve para transferleri için ilk adım atılmış bile. Ahmed Karşlı, BDDK lisansı alamayan bir şirketin 300 civarındaki şubesini Papara bünyesine katmak için anlaşma sağladıklarını belirtiyor. Kısa bir süre sonra bu noktalardan Papara markası güvencesiyle fatura tahsilatlarına ve para transferlerine başlanacak. Ancak Karşlı, şube sayısını hızla artırarak yıl sonuna kadar 1.000'e ulaştıracaklarını söylüyor. Yeni şubeler için Marmara'nın yanı sıra turizmin ağırlıklı olduğu Ege ve Akdeniz bölgeleri tercih edilecek. Karşlı, bu noktalardan 150'sinin Papara tabelası taşıyan konsept şubeler olacağını belirtiyor. Bu konsept şubelerden fatura tahsilatının dışında kişiler arası para transferinin gerçekleştirileceğini söyleyen İlker Diker, amaçlarının mevzuatın izin verdiği tüm finansal ürün ve hizmetleri sunmak olduğunu belirtiyor.

7/24 Papara cüzdanından para gönder/para çek

Papara şubelerine giderek ya da mobil cüzdan uygulamasıyla istediğiniz kişinin e-mail ve cep telefonu numarasını kullanarak kolayca para göndermek mümkün. Üstelik bu kez kendinizi banka ya da şubenin mesai saatleriyle sınırlamıyorsunuz. 7/24 istediğiniz saatte cep telefonunuza indirdiğiniz Papara Cüzdan uygulaması üzerinden para gönderebiliyorsunuz. İlker Diker, PTT'nin yanı sıra anlaşmalı bankaların ATM'leri ve internet bankacılığı kanallarıyla cüzdana bakiye yükleme yapılabileceğini anlatıyor. Alıcı ise istediği bankanın ATM'sinden veya Papara şubelerinden istediği saatte parasını çekebiliyor. Diker, "Hemen her bankada Papara'nın hesabı olduğu için para çekilememesi gibi bir sorun olmayacak" diyor.

Online ödemede de Papara Cüzdan...

Papara'nın e-ticaret ve diğer online ödemeler için en büyük kozu ise içinde bulunduğumuz haziran ayından itibaren Android ve iOS işletim sistemine sahip mobil cihazlara indirilebilecek Papara Cüzdan uygulaması olacak. Banka hesabı, banka ya da kredi kartı olmayanlar Papara Cüzdan'a yine ATM'ler, PTT şubeleri ya da süpermarket zincirleri gibi Türkiye genelinde 19 bin civarındaki anlaşmalı noktadan para yükleyebilecek. İsteyenlerse tıpkı BKM Express, PayPal gibi örneklerde olduğu gibi banka ya da kredi kartlarını Papara Cüzdan'a tanımlatıp online ödemelerinde kullanabilecek.



ELEKTRONİK PARA MEVZUATINA HAKİM BİR HUKUKÇU

Papara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri'nin kurucu ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Ahmed F. Karşlı, hukuk fakültesi mezunu. Asıl mesleği avukatlık olan Karşlı, özellikle elektronik para mevzuatına çok hakim bir hukukçu. Ticari hayata 17 yaşında atıldığını söyleyen Karşlı'nın aynı zamanda telekomünikasyon, yazılım geliştirme ve sanayi alanında faaliyet gösteren ortaklıkları bulunuyor. Karşlı, daha önce Vodafone, Samsung, Oracle gibi dünya devlerinin distribütörü ve çözüm ortağı olarak faaliyet gösterdiklerini, Türkiye'de birçok yeniliğe imza attıklarını belirtiyor. Ahmed Karşlı'nın ödeme sistemleriyle tanışması ise Rusya merkezli WebMoney'nin

Türkiye Partner'ı olmasıyla başlıyor. Google, YouTube gibi mecralarda yayınlanan reklamlardan kaynaklanan gelirlerin ilgili kesimlere dağıtılması konusunda WebMoney ile Türkiye'de bir süre birlikte çalışıyorlar. WebMoney'nin Türkiye'de faaliyet gösterebilmesi için BDDK lisansı zorunluluğu ortaya çıkınca Karşlı, WebMoney Ülke Direktörü Gökhan Haznedaroğlu ve ödeme sistemleri alanında yazılım geliştiren Murat Arslan ile birlikte Papara'yı kurmaya karar veriyor. Ağustos 2015'te kurulan Papara, aralık ayında başvurduğu BDDK lisansını 26 Nisan 2016 itibarıyla almayı başarıyor. Ardından da Papara ile Paywizard'ın ortaklık süreci tamamlanıyor.



İlker Diker, anahtar teslimi e-ticaret altyapısı sağlayan 6 büyük entegratörle anlaştıklarını, bu anlaşma sayesinde entegrasyonunu tamamlamak üzere olan 13 bin civarındaki online alışveriş sitesi üzerinden Papara Cüzdan ile ödeme yapılabileceğini vurguluyor.

Diker, Papara Cüzdan'ı fiziki ödemelerde de kullanmak üzere bir çalışma yürüttüklerine söylüyor. Ayrıntılarını da şöyle paylaşıyor: "Cüzdan uygulamamıza QR kod okuyabilecek bir özellik ekledik. Bir yazarkasa firmasıyla anlaşma yaptık. Başta kafe ve restoranlar olmak üzere 'Papara İşyeri' sistemine dahil olan işletmelerde, POS cihazlarından çıkan slipler üzerinde QR kodlar olacak. Cep telefonundaki Papara Cüzdan uygulaması oradaki QR kodu okuyup ödemenin mobil olarak tamamlanmasını sağlayacak. Papara Cüzdan ile HCE teknolojisi kullanarak temassız ödeme yapılabilmesi için de çalışmalara başladık."

Ön ödemeli Papara Kart yolda

Papara, yakında fiziki ön ödemeli kartlarını da kullanıma sunacak. Üstelik "Kart İste" adı verilen uygulamayla kartınızı kendinize özel tasarlayabileceksiniz. İlker Diker, ön ödemeli kartlar için ödeme sistemi işleticileri ile anlaşmanın zorunlu olduğunu hatırlatıyor ve bu konuda MasterCard, Visa ve TROY (BKM) ile görüştiklerini söylüyor.

Online oyun harcamaları güvenli ve kayıtlı olacak

Papara'nın asıl hedef kitlesini henüz bankayla tanışmamış kesim oluşturuyor. İlker Diker, bu kesimin toplumun yüzde 25'ine denk geldiğini belirtiyor ve "Faturasını sıra beklemeden, zahmetsiz ödemek isteyen, daha ucuza para transferi yapmak isteyen kesimin yanı sıra elektronik ortamda oyun oynayan, alışveriş yapan gençleri hedefliyoruz" diyor.

Diker bu noktada, son yıllarda Türkiye'de inanılmaz bir hızla büyüyen elektronik oyun pazarına dikkat çekiyor. 2015 yılı itibarıyla 2 milyar TL üzerinde hacme ulaşan online oyun pazarından bahseden Diker, oyuncuların yüzde 80'ini 18 yaşın altındaki gençlerin oluşturduğunu vurguluyor. Diker, "Şu anda bu gençler evlerinde, internet kafelerde oyun oynarken ebeveynlerinden habersiz olarak harcama yapıyor. Hatta babalarının, annelerinin kredi kartlarını kullanarak oyunlar için harcama yapabiliyorlar. Bu da sık sık tatsız olaylara yol açıyor. Oyun harcamaları için internet kafelerde 'kazı kazan' kartı benzeri bakiyeli kartlar satılıyor ama orada kayıt dışı ve sağlıksız bir uygulama söz konusu. İşte Papara Cüzdan bu noktada, anlaşmalı oyun siteleri üzerinden bu tür harcamaların hem yasal şekilde hem de çok daha ucuz ve güvenli yapılmasını sağlayacak" diyor.

İlker Diker, Papara Cüzdan'ın yanı sıra 25, 50, 75, 100 lira bakiyeli fiziki oyun kartları da sunacaklarını sözlerine ekliyor.

YENİ NESİL BANKACILIK ZİRAAT MOBİL!

ZAMAN
KAZANDIRAN
KISAYOLLAR

PRATİK
ARAYÜZ
TASARIMI

ZİRAAT ONAY
İLE YÜKSEK
GÜVENLİK



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

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) Ödeme Platformları ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu, BKM'nin Konya Büyükşehir Belediyesi ile yürüttüğü temassız bankacılık kartlarının toplu taşımada kullanımı üzerine bir vaka analizi yaptı. İşte Cündoğlu'nun analizinde ortaya çıkan önemli bulgular...



Temassız ödeme özelliği kart kullanımını artırır mı?

Temassız kartların kullanımıyla ilgili iki sav teklifleri:

- 1) Kartların temassız özelliğinin kullanımı, kart kullanım alışkanlığını artırır,
- 2) Temassız kartların toplu taşımada ücret ödeme amacıyla kullanılması temassız ödeme alışkanlığını tetikler.

Temassız kartlar, küçük tutarlı nakit kullanımına alternatif ödeme yöntemi olması ve bu küçük tutarlı ödemelerin temassız kart ile yapılması hedeflenerek tasarlandı. Çünkü temassız işlem; daha hızlı gerçekleşiyor, kart elden çıkmadığı için daha güvenli ve daha hijyenik bir alternatif sunuyor ve küçük tutarlı işlemlerde bozuk para bulma sorununu çözüyor. Hem bu sebeplerle hem de yukarıdaki iki savın doğruluğu düşüncesiyle bankalar; temassız kart, terminal ve toplu taşıma sistemlerine yatırım yaptılar.

Peki gerçekten temassız işlem yapabileme imkanı, kart kullanımını artırıyor mu? Ya da toplu taşımada kullanım temassız ödeme alışkanlığını geliştiriyor mu? Bu

sorulara cevap verebilmek için, BKM'nin Konya Büyükşehir Belediyesi otobüs ve tramvaylarında Haziran 2013'ten beri hizmette olan bankacılık kartıyla ödeme uygulamasının rakamlarına baktık...

Konya Büyükşehir Belediyesi toplu taşıma araçlarında Haziran 2013'ten bu yana temassız bankacılık kartlarıyla ücret ödemesi yapılıyor

Önce Konya ulaşım projesini tanıyalım. Toplu taşıma ücret otomasyonu konusunda uzun yıllara dayalı deneyimi olan Konya Büyükşehir Belediyesi (KBB) vatandaşlara bu hizmeti "Elkart" adı verilen sistemle sunuyor. Tüm vatandaşlara en iyi hizmeti vermeyi prensip edinen KBB, toplu taşımada bankacılık kartlarıyla ödeme imkanını değerlendirdi ve sistemini bankaların temassız özellikli kartlarına açma kararını vererek, bu doğrultuda BKM ile projeyi hayata geçirdi. Belediye açısından amaç, toplu taşıma hizmetini Elkart sahibi vatandaşların yanı sıra tüm banka ve kredi kartı kul-

lanıcılarına açmaktı. Konya merkezini; eğitim, ticaret gibi çeşitli sebeplerle ilçe ve köylerden gelen Konyalılar ve turizm amacıyla şehre gelen yurtiçi ve yurtdışı misafirler ziyaret ediyor. KBB, bu ziyaretçilere, açık bir sistemle kolay erişilir bir toplu taşıma hizmeti sunmayı hedefledi.

Proje kapsamında, otobüs ve tramvaylarda bulunan tüm kart okuyucu terminallerin (validatör) yazılımı güncellendi. Validatörler, Elkart'ın yanı sıra Visa ve MasterCard temassız kartlarını da kabul eder hale geldi. KBB ile yapılan anlaşma, banka ve kredi kartlarına, Elkart'a uygulanan ücret üzerinden hizmet alma imkanı sağladı. Aralık 2012'de pilotlanan uygulamanın tüm noktalara yaygınlaşması Haziran 2013'te tamamlandı. Bugün yurtiçi ve yurtdışı bankalar tarafından çıkarılmış tüm temassız Visa ve MasterCard banka ve kredi kartları, KBB'nin sayısı 900'den fazla olan toplu taşıma ücret toplama validatöründe kullanılabilir.

Temassız kart kullanım alışkanlığını ve bunun toplu taşıma ödemeleriyle ilişkisini değerlendirmek için Konya'da (Aralık 2015 ve Ocak-Şubat 2016 ayları olmak üzere) üç aylık bir dönemde gerçekleşen tüm kart ödemelerini analiz ettik. Genel toplamlar üzerinden ortaya çıkan sonuçların doğruluğunu teyit etmek için her üç ayı ayrı ayrı incelediğimizde de sonuçların değişmediğini gördük. Bunun yanında Konya'da şubat ayında gerçekleşen temassız işlemleri ülke genelinde yapılan temassız işlemlerle karşılaştırdık.

Konya'da temassız kart kullanımı ülke ortalamasının yüzde 43 üzerinde

İncelenen üç aylık dönemde Konya'da gerçekleşen işlemlerin yüzde 1.19'u, sadece şubat ayında ise yüzde 1.24'ü temassız olarak gerçekleşti. Türkiye genelinde şubat ayında tüm işlemlerin yüzde 0.87'si, Ankara'da yüzde 0.75'i, İstanbul'da ise yüzde 1.28'i temassız gerçekleşti. Buradan görülüyor ki Konya kart kullanıcıları ülke genelinden yüzde 43 daha fazla temassız işlem yapıyor. Konyalılar İstanbul kart hamilleriyle neredeyse birebir aynı temassız kart kullanım alışkanlığı sergilerken, Ankaralılardan daha fazla temassız bankacılık kartı kullanıyor.

Temassız kart kullandıkça işlem adedi artıyor

Analiz kapsamında işlem yapan kart hamillerini kart kullanım alışkanlıklarına göre dört gruba ayırdık. Bu kullanıcıların tüm işlem tiplerinde ayda ortalama kaç adet işlem yaptıklarını aşağıdaki tabloya yerleştirdik.

B, C ve D gruplarındaki kullanıcılar temassız işlemlerin yanı



Celal Cündoğlu

sıra kartlarını diğer tip işlemler (temaslı, e-ticaret vb) için de kullanmış ve analize bu işlemler de dâhil edilmiştir. Basitlik amacıyla kusuratlara yuvarlanmıştır.

Bulgularımız

- 1) "Temaslı" grubu, yani hiç temassız işlem yapmayan kullanıcılar ayda ortalama 6 adet işlem yapıyor,
- 2) "Temassız alışveriş" ve "Ulaşım" grupları, yani kartlarını alışverişte temassız veya ulaşımında temassız kullanan kullanıcılar ayda ortalama 15 işlem yapıyor,
- 3) "Süper temassız" grubu, yani hem alışverişte hem ulaşımında temassız işlem yapan süper kullanıcılar ayda ortalama 26 adet işlem yapıyor.

Yukarıda belirttiğimiz gibi bu aylık işlem ortalamalarına kart hamillerinin o ay içerisinde yaptıkları bütün işlemleri içeriyor.

En çok işlem yapanlar "süper temassız" kullanıcıları

Kartlarının temassız özelliğini hem alışverişte hem de toplu taşımada kullanan süper temassız kullanıcıları aylık or-

Tablo 1: Kullanıcı gruplarına göre ortalama işlem adetleri			İşlem/Ay			
#	Grup adı	Açıklama	Temaslı	Temassız alışveriş	Ulaşım	Toplam
A	Temaslı	Hiç temassız işlemi olmayan, yani temassız özellikli kartı bulunmayan veya kartların temassız özelliğini kullanmayanlar	6			6
B	Temassız alışveriş	Temassız alışveriş yapan, ancak kartın temassız özelliğini ulaşımında kullanmayan kart hamilleri	10	1	4	15
C	Ulaşım	Kartın temassız özelliğini ulaşımında kullanan, ancak temassız alışveriş yapmayan kart hamilleri				
D	Süper temassız	Kartın temassız özelliğini hem alışverişte hem de ulaşımında kullanan süper temassız kullanıcıları	17	2	7	26

talama 26 işlemle temassız grubunun 4.3 kat üzerinde işlem yapıyor. Bir diğer bakış açısıyla, bu kullanıcılar neredeyse her gün bir işlem yapıyorlar. Süper temassız kullanıcıları her kategoride daha fazla işlem yapıyor.

“Süper temassız” kullanıcıları küçük bir grup

Kartlarının temassız özelliğini toplu taşımada kullanmış olanların sadece yüzde 4’ü, aynı zamanda bu kartla temassız alışveriş yaparak “süper temassız” kullanıcı olmuş. Bunun yanında, süper temassız kullanıcıları, tüm kart kullanıcılarının toplamının içinde 10 binde 4’ü (yüzde 0.04) oluşturuyor. Bu sonuçlara göre, kart kullanımını artırmanın sırrı, kullanıcıların temassız özelliğinin hem ulaşım hem de alışverişte kullanılabileceğini anlatmaktan geçiyor.

Temassız kullanıcıları, temassız hiç kullanmayanlara göre 3 kat daha fazla işlem yapıyorlar

Basit bir karşılaştırma amacıyla tüm temassız işlem yapan grupların aylık işlem adedi ortalamaları ile sadece temassız işlem yapan kullanıcıların aylık işlem adedi ortalamaları Tablo 2’de gösteriliyor: Temassız grubunun aylık ortalama işlem adedinin 6 olduğunu görmüştük. Temassız işlem yapanlar ise tüm işlem kategorilerinden ayda ortalama toplam 16 işlem yapıyor. Bu iki rakamı oranladığımızda ($15.64 / 5.95 = 2.63$) temassız kart kullanıcılarının temassız işlevi kullanmayanlara göre üç kat daha fazla işlem yaptığını görüyoruz. Dolayısıyla yazının başında belirtmiş olduğumuz “kartların temassız özelliği kart kullanım alışkanlığını artırır” savı doğrulanmış oldu.

Temassız kartların toplu taşımada ücret ödeme amacıyla kullanılmasının temassız ödeme alışkanlığını tetikleme için “Ulaşım” grubuna ulaşılması gerekiyor

Makalenin başında özetlenen ikinci savı hatırlayalım: Temassız kartların toplu taşımada ücret ödeme amacıyla kullanılması temassız ödeme alışkanlığını tetikler. Bu konuda Konya özelinde elimizde cesaretlendirici bulgular olmakla birlikte, doğruluğunu kanıtlamak için daha odaklı çalışmalar yapılması gerektiğini görüyoruz. Olumlu verileri özetlersek;

- Kartlarını ulaşımında kullananlar “Temassız” gruba göre 3 kat daha fazla işlem yapıyor,
- “Süper temassız” kullanıcıları ise yine “Temassız” gruba göre 4.3 kat daha fazla işlem yapıyor.

Toplu taşımada banka ve kredi kartlarını kullanan müşterileri temassız alışverişe yönlendirici aksiyonlar bankalar tarafından alınmalı. Olası aksiyonlar, kullanıcıların e-posta, ekstre, açık hava uygulamaları, videolarla bilgilendirilmesi ve hem ulaşım hem de alışverişte temassız kullanımını cesaretlendiren kampanyalar yapılması olabilir. ☹



SONUÇ

Temassız ödeme, nakit ödemeye alternatif olarak sunularak kartlı ödeme kullanımını artırılabilir

Bu çalışmada kullanıcıları dört gruba ayırdık. İncelenen dört gruptan üçü kartlarının temassız özelliklerini kullanan kart hamillerinden oluştu. Bu üç grubun her birinin ortalama işlem adetlerinin temassız gruba göre üç, hatta süper temassız grupta dört kat fazla olduğunu hesapladık. Görülüyor ki temassız teknolojisine yapılan yatırım beklenen sonucu doğuruyor. Sonuç olarak, makalenin başlığında sorduğumuz “Temassız ödeme, kart kullanımını artırır mı” sorusunun yanıtı “evet”tir. Ancak temassız özellikli kart basmak ve terminal yerleştirmek tek başına bu ödeme şeklinin öğrenilmesine yetmiyor. Daha fazla işlem için temassız özelliğinin farkındalığını artırıcı aksiyonlar alınmak zorunda.

Tablo 2: Temassız kullanıcıları ve temassız kullanıcılarının ortalama işlem adetleri

Grup adı	Açıklama	İşlem/Ay			
		Temassız	Temassız alışveriş	Ulaşım	Toplam
A	Hiç temassız işlemi olmayan, yani temassız özellikli kartı bulunmayan veya kartların temassız özelliğini kullanmayanlar	6			6
B, C, D grupları toplamı	Tüm temassız işlem kullanıcıları ortalamaları	11	1	4	16



Timuçin
Gökdemir



Verisoft, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY için kullanılacak tüm POS, ATM, kart ve host yazılımlarını test ederek onaylamak amacıyla BKM bünyesinde bir test laboratuvarı oluşturacak...

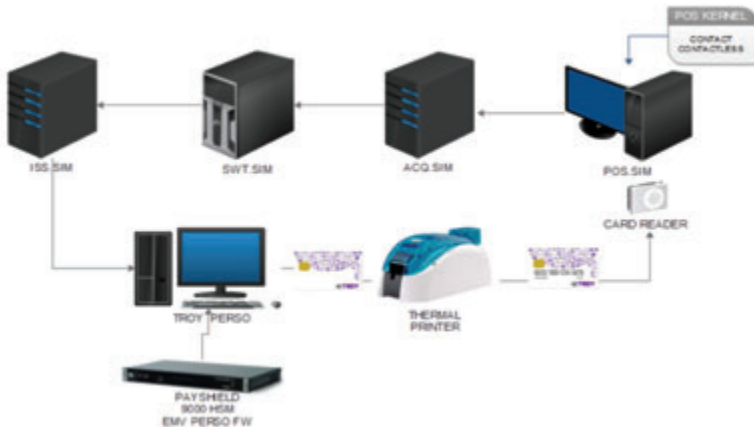
TROY'un test laboratuvarını Verisoft kuruyor

Verisoft, BKM (Bankalararası Kart Merkezi) tarafından Nisan 2016 itibarıyla hayata geçirilen Türkiye'nin milli ödeme sistemi TROY'un kart operasyonunda en önemli görevlerden birini üstlendi. Şirket, Türkiye'de faaliyet gösteren tüm bankaların çıkaracağı TROY EMV kredi kartlarının denenmesi ve BKM tarafından belirlenmiş temel özelliklere uygunluğunun test edil-

mesi amacıyla BKM bünyesinde özel bir TROY laboratuvar ortamı oluşturacak. Verisoft Genel Müdürü Timuçin Gökdemir, bu laboratuvarın, bankaların TROY kartlarını piyasaya sürmeden önce tüm ödeme yöntemleriyle uygunluğunu test edebilmesini sağlayacak tek merkez olarak hizmet vereceğini vurguluyor.

Ağırlıklı olarak bankacılık sektöründe olmak üzere 30 yıldır çeşitli alanlarda yazılım hizmetleri sunan Verisoft, uçtan uca bir TROY kart operasyonunun gerektirdiği her nokta için bir simülasyon yazılımı hazırlayacak. BKM TROY laboratuvar sistemi, TROY için ihtiyaç duyulan tüm POS, ATM, kart ve host yazılımlarını test ederek onaylamak amacıyla kullanılacak. TROY ürünlerinin test ve onayı resmi olarak BKM tarafından yapılacak.

Timuçin Gökdemir, "Verisoft olarak bu projeye edineceğimiz TROY tecrübelerini, kendi TROY sistemlerini kurmak isteyen bankalar ve cihaz üreticileri ile kart kişiselleştirme yapan firmalara danışmanlık, eğitim ve yazılım geliştirme hizmeti şeklinde sunacağız" diyor. ☺



troy



Mikrosaray, GMP3 entegrasyonunda iddialı

Yeni nesil yazarkasa POS üreticisi Mikrosaray, yazarkasa dönüşümünde maliyetleri azaltan GMP3 entegrasyonunda ilk 3'e girmeyi hedefliyor. Mikrosaray, tüm bankaları aynı POS'ta buluşturan TechPOS uygulaması için de tüm şartları sağlayan ilk şirket oldu...

Seyyar kullanılan EFT POS cihazlarının ardından, Ocak 2016'dan itibaren Türkiye çapında kullanılan bütün yazarkasaların kademe kademe yeni nesil ödeme kaydedici cihazlara (ÖKC) dönüştürülme süreci başladı. Ocak 2017'ye kadar bütün yazarkasaların yeni nesil ÖKC'lerle değiştirilmesi öngörülüyor.

Mali hafızası dolmayan ve teknolojisi uygun olan yazarkasaların, GMP3 adı verilen bir protokolle yeni nesil ödeme kaydedici cihaza dönüştürülmesi de mümkün. Yeni nesil yazarkasa POS'lar bu protokol çerçevesinde mevcut yazarkasaya bağlanarak mevzuata uygun hale getirilip kullanılabilir.

Yazarkasa POS sektörünün önemli oyuncularından Mikrosaray da GMP3 entegrasyonunda önemli bir oyuncu olarak dikkat çekiyor. Mikrosaray aynı zamanda, BKM'nin (Ban-

kalararası Kart Merkezi) tüm bankaların aynı POS cihazını kullanabilmesine imkan sağlayan TechPOS uygulaması için gerekli tüm şartları ilk sağlayan şirket konumunda. Mikrosaray, işte bu iki önemli konuda geçen ay önemli bir etkinlik düzenledi. 24 Mayıs'ta Dedeman Gayrettepe İstanbul Oteli'nde gerçekleşen etkinlikte, sektörün önde gelen temsilcileri ile Mikrosaray ve ortağı Eray Teknoloji'nin pazarlama ekibine Mikrosaray'ın yeni nesil yazarkasa POS cihazı Pidion MT360E tanıtılırken, GMP3 entegrasyonu ve BKM TechPOS uygulaması hakkında da önemli bilgiler verildi.

"Mikrosaray tüm testleri başarıyla geçti"

BKM'nin ana sponsoru, PSM'nin de co-sponsorları arasında yer aldığı etkinliğin açılış konuşmasını Mikrosaray Genel Müdürü Latif Güler yaptı. Mikrosaray'ın BKM'nin

**Celal
Cündoğlu**



**Latif
Güler**



tüm bankaların aynı POS cihazını kullanabilmesine imkan sağlayan TechPOS uygulaması için gerekli tüm şartları başarıyla tamamlayan sektördeki ilk şirket olduğunu hatırlatan Latif Güler, sözlerini şöyle sürdürdü:

“BKM tarafından geliştirilen TechPOS uygulaması, sisteme katılmış her üye işyeri anlaşması yapan kuruluşun aynı tüm ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) üreticileriyle sistem entegrasyonu yapması yerine, bankaların ortak bir platform üzerinden yeni nesil POS sistemine uyum sağlamalarına olanak tanıyor. Ortak uygulamanın en büyük avantajı, çalışılmak istenen her banka için ayrı ayrı uygulama yükleyip kaldırma zorunluluğunu tamamen ortadan kaldırması. Bir diğer avantajı ise projeye dahil olan tüm bankaların aynı POS cihazını kullanabilmesi. Mikrosaray olarak biz de BKM uyumluluk testlerini tüm fonksiyonlarla tamamlayıp temassız ve temassız m-TIP ve ADVT sertifikasyonunu belgeleyen ilk üretici şirket olma başarısını gösterdik.”

Garanti de TechPOS'a dahil oluyor

BKM Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu ise BKM'nin “ödemeleri kolaylaştıran güvenli çözümlerle Türkiye'ye değer katmak” misyonu çerçevesinde yapılan düzenlemeleri yakından takip ederek 2014 yılında hayata geçirdiği BKM TechPOS uygulamasının sektöre, üye işyerlerine ve tüketicilere neler getirdiğini anlattı. BKM Tech-

POS ile isteyen ÖKC üreticilerinin tek bir uygulamayla tüm bankalara entegre olabileceğini vurgulayan Cündoğlu, TechPOS'un avantajlarını şöyle sıraladı:

● İsteyen bankalar tek bir bağlantı tipiyle sisteme giren tüm üreticilerin cihazları üzerinden üye işyeri ilişkisini sürdürebiliyor.

● Bu sistemdeki yazarkasalardan edinen mükellefler, sisteme giren bankalardan dilediğiyle çalışma imkanı elde ediyor.

● Bu sayede tüketici, sisteme giren tüm bankaların kartlarıyla taksit, puan kullanımı gibi alışageldiği tüm hizmetlerden faydalanmayı sürdürebiliyor.

BKM TechPOS uygulaması, ilgili tüm taraflara tek bir bağlantı üzerinden ilerlenmesi sayesinde tasarruf imkanı da sağlıyor. Cündoğlu, bu sayede ülke ekonomisine katkı sağlandığını vurguladı. Şu anda Akbank, Finansbank, Halk Bankası, İş Bankası, Kuveyt Türk, TEB, VakıfBank, YKB, ve Ziraat Bankası, TechPOS altyapısına entegre olmuş durumda. Celal Cündoğlu, Garanti Bankası ile sertifikasyon çalışmalarında da son noktaya geldiğini açıkladı. ☺





Türkiye'nin Ödeme Yöntemi'nin 9 ÇILGIN TÜRK

Türkiye, ödeme sistemlerine yönelik yenilikçi ürün ve uygulamalarıyla tüm dünyaya örnek gösteriliyor. Bu başarı, Bankalararası Kart Merkezi tarafından nisan ayında hayata geçirilen TROY ile taçlandırıldı. İşte 2012 yılından bu yana hazırlıkları süren Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'u geliştiren 9 kişilik dev kadro...



arkasındaki



Cenk Temiz
Genel Müdür Yardımcısı

Soldan sağa:
Berrak Edin Yılmaz,
Mustafa Aktaş, Kayhan Akyıldız,
Cenk Temiz,
Selen Karaca Bayçöl,
Derya Engin, Halan Ünal,
Sami Özen, Yasin İnan

Türkiye'nin milli ödeme sistemi TROY, 1 Nisan 2016 itibarıyla Türkiye'deki tüm POS, ATM ve e-ticaret sitelerinde işlem yapmaya hazır hale geldi. Yaklaşık bir ay kadar süren test çalışmalarının ardından ilk işlem, 28 Nisan 2016 tarafından Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Dr. Soner Canko tarafından yapıldı. Aynı Ekibi sayfalarımıza bu ay, Türkiye ödeme sistemleri açısından yeni bir dönemi temsil eden TROY'un perde arkasındaki kahramanları, Dr. Soner Canko'nun deyimiyile "9 Çılgın Türk"ü konuk ettik...

Ekibin başındaki BKM Kartlı Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz ise mütevazı konuşuyor ve "TROY'a sektördeki tüm oyuncularla birlikte BKM çatısı altında hayat verdik" diyor.

Temiz, TROY öncesi süreci anlatırken, 2000'li yıllardan itibaren Türkiye'de kartlı ödeme sistemlerinin sunduğu ürün yelpazesi ve yeni uygulamaları hızla pazara kazandırmasıyla sadece yurtiçi değil yurtdışında da örnek gösterildiğini vurguluyor ve şöyle ekliyor:

"Bankaların kart programlarının kart kullanıcılarına ve üye işyerlerine sundukları taksit, puan, kampanya gibi özelleştirilmiş ürünlerle birer markaya dönüştü, tüketicinin cüzdanlarıyla beraber akıllarına da yerleşti."

Cenk Temiz'in verdiği bilgiye göre, bugün Türkiye kartlı ödemeler sektörü, 113 milyon banka kartı ve 59 milyon kredi kartıyla Avrupa'da lider konumda. 2.5 milyon POS terminali üzerinden yılda 5 milyar adet kartlı işlem yapılıyor. Bu işlemlerin yıllık toplam tutarı ise 375 milyar dolar düzeyinde. Yetişkin nüfusu göz önünde bulundurduğu



Sami Özen
Teknoloji Yönetimi Müdürü

muzda herkesin cebinde ortalama 2 adet kredi kartı var. Türkiye ödeme sistemlerinin geçmişine dönük bilgiler de veren Temiz, imza atılan ilklerden birinin EMV geçişi ve chip & PIN uygulaması olduğunu hatırlatıyor. Temiz, 2007 yılında bu geçişinin tamamlanması sonrasında ivme kazanan yeni ürün geliştirme tecrübesinin; güçlenen altyapı ve artan bilgi birikimiyle Türkiye kartlı ödemeler sektörünü kendi "kartlı ödeme sistemini" kurmaya hazır hale getirdiğini belirtiyor.

14 ayda hazır hale geldi

Cenk Temiz, TROY'un geliştirilmesine aktif olarak başlamadan önce yaklaşık 1.5 yıl boyunca, konuyu tüm boyutlarıyla ele alan fizibilite çalışmaları yürüttüklerini belirtiyor.

Ardından da bu süreci şöyle anlatıyor:

"Daha önce milli ödeme sistemi kuran kurumlarla görüş-tük, detaylı analiz çalışmaları yaptık, her görüşmemizde yeni bilgiler öğrendik. 2014 yılı ortasında 'artık başlamaya hazırız' diyerek, kollarımızı sıvadık ve ülkemiz kartlı ödemeler sektöründe bugüne kadar yapılmış en büyük çalışmayı tüm bankalarımızla birlikte başlattık. Çalışmalara start verilmesinin ardından geçen 14 ayda kartlı ödeme sisteminin standartlarını belirledik, sistemin doğru işleyebilmesi adına kural dokümanlarımızı yazdık, kart üreticilerinin ve terminal sağlayıcılarının hazır hale gelmesini sağladık. Kart çıkararak ve bunları kabul eden üyelerle çalıştık. Yasal otoritelerden onaylarımızı aldık ve tüm çalışmalarımızı tamamladık."

"Sözümüzü tuttuk!"

Cenk Temiz, çalışmaların bitmediğini hatta "yeni başladığını" vurgulayarak "Türkiye'nin, yüksek teknolojili ve yenilikçi ödeme yöntemi olmak üzere yola çıkan TROY, bu yenilikçi teknolojiler üzerinde yoluna devam edecek. Ülkemize özgü çözümleri hızlı bir şekilde sektöre kazandıracak" diyor. Sonra da asıl hedefi şöyle özetliyor: "Çok yakında kart kullanıcılarının cüzdanlarına girmeye başlayacak olan TROY'un arkasında Türkiye var! Türkiye'nin bilgi birikimi, deneyimi ve teknolojisi var! Yıllar sonra dönüp geriye baktığımızda, TROY'un hayatımıza girdiği günleri çok daha anlamlı bir şekilde hatırlayacağız."

TROY kartlar artık cebimize girecek

TROY ekibi bir yandan teknik altyapıyla ilgili çalışmalarını sürdürürken, bir yandan da iletişim ve tanıtım çalışmalarına hız vermiş durumda. Kartların basımı ve kullanıcılara dağıtımına ilgili bankalarla görüşmeler yapıyor. Cenk Temiz, 2016 sonuna kadar 10 banka tarafından tüketicilere TROY logolu kartlar sunulacağını açıklayan Temiz, bundan sonraki çalışmaların rotasını da şöyle paylaşıyor: "Bankalarımız TROY logolu kartları, kendi belirleyecekleri portföylerine ulaştıracak. Bizler de onlara marka bilinirliğini artırmak için destek olacağız. İletişimde ilk hedefimiz, tüketicilerin kartların sağ altına aday olan bu yeni markayı gördüklerinde yadırgamamaları. İkincil hedefse tüketicilere 'Türkiye'nin Ödeme Yöntemi'ni istiyorum dertirebilmek. Bunu tek başımıza büyük reklam yatırımları yaparak başarmamız mümkün değil. Tanıtım konusunda tüm bankaların gücüyle hareket edeceğiz, birlikte büyüyeceğiz."

"NAKİTSİZ TOPLUM" HEDEFİNE KATKI YAPACAK

Türkiye bu konuda biraz geç kalsa da milli ödeme sistemlerinin geçmişi oldukça eskilere dayanıyor. Bu konuda Kanada'nın Interac'ını, Brezilya'nın Elo'sunu, Almanya'nın Girocard'ını, Fransa'nın Carte Blu'sunu, Rusya'nın Mir'ini, Hindistan'ın RuPay'ini, Çin'in de UnionPay'ini örnek vermek mümkün. Her platformda kartlı ödemelerin kayıt dışı ekonomiyi önlediğine, enflasyonu düşürdüğüne, istihdam yarattığına, nakit para yükünden kurtardığına dikkat çeken Dr. Soner

Canko, TROY'un lansmanında, amaçlarının mevcut uluslararası ödeme sistemleriyle rekabet etmek, onların yerini almak olmadığını özellikle vurgulamıştı. Türkiye'de halen harcamaların yüzde 40'ının kartlarla, yüzde 60'ının da nakitle yapıldığını hatırlatan Canko, "TROY, henüz bankacılık sistemiyle, kartlarla tanışmamış kitleleri sisteme katmaya öncelik verecek. Türkiye'nin 'nakitsiz toplum' hedefine ulaşmasında çok önemli bir katkı yapacak" demişti.



Berrak Edin Yılmaz
Ürün Yönetimi Direktörü

“TROY hızımızı artıracak”

Cenk Temiz'e göre, ödeme platformunun tamamen Türkiye'den yönetilebiliyor olması şu avantajları sağlayacak: “Bu en başta hızımızı artıracak. Ulaşılabilirlik, çözüm odaklılık üzerine kurulu hizmet yönetimimizle tüm üyelerimizin her zaman yanında olacağız. Üyelerimizi uzmanlığımız ve bilgi birikimimizle bugüne kadar olduğu gibi desteklemeye hazırız. Aynı zamanda, teknolojiyi ve kartlı ödemeler sektöründeki gelişmeleri yakından takip ediyor, Türkiye için en uygun çözümleri sunabilmek ve güvenle kullanılmasını sağlamak üzere çalışıyoruz. Bu anlamda da zaten oldukça güçlü olan kartlı ödeme sistemleri sektörünü bir basamak daha yukarı çıkaracağız-mıza inanıyoruz.”

TROY, ağırlıklı olarak yurtiçi kullanım için tasarlandı. Nitekim Dr. Soner Canko'nun nisan ayında TROY için düzenlenen tanıtım toplantısında da belirttiği gibi, Türkler kartlarını yüzde 98.5 oranında yurtiçi ödemeler için kullanıyor. Elbette TROY'u yurtdışında da kullanmak mümkün olacak. Ancak bunun için kartı çıkaran bankanın ilgili uluslararası şemalarla anlaşma yapması, onların logolarını kartın arka kısmına basması gerekecek.

NEDEN TROY, NEDEN TURKUAZ?

“Markamız adını 'Türkiye'nin Ödeme Yöntemi'nden aldı. Türkiye: TR, Ödeme: O, Yöntemi: Y, harflerinden oluşan kısaltmayla 'TROY' ortaya çıktı. Markamızı 'Türkiye'nin Ödeme Yöntemi' prensibiyle oluşturduğumuz için de logomuzda Türkiye'ye has bir renk olan turkuaza yer verdik.”

KREDİ KARTLARI 3.0



Murat Güçlü
Bankalar Yeminli Murakıbr*

Kredi kartının asıl olarak bir ödeme aracı olması, ancak bu ürünün ülkemizde ödeme aracından ziyade kredi aracı olarak kullanılması hususuna ilişkin bir şeyler söylemek istiyorum. Her mecrada dile getirilen “ülkemizin yaş ortalamasının 30’lar civarı olması” bu konuyla doğrudan ilintili. Tüm ülkeyi 30 yaşında -belki 28- üniversiteyi bitireli çok kısa süre olmuş, aklında evlilik hayalleri olan genç bir kişi olarak düşündüğümüzde, akla ilk olarak “bu kişi şimdi harcamayacaksa ne zaman harcayacak” sorusu geliyor. Bu profilde birinden öncelikle tasarruf beklemek sanırım çok mantıklı gelmeyecektir. Avrupa’daki tasarruf oranlarına imreniyoruz ama kişinin hayat evresinin neresinde olduğuna da bakmak lazım. İlk olarak kredi kartları açısından regülasyonun geldiği noktayı hatırlayalım:

- Kredi kartları mevzuatı açısından 5464 sayılı kanunla başlayan sürecin 2013 yılı ve devamında daha da sıkılaştırıldığı, bu kapsamda toplam kredi kartı limit sınırının getirildiği, belli şartlarda nakit avans kullanımının sınırlandırıldığı, asgari ödeme oranlarının artırıldığı, taksitlendirme sınırlaması getirildiği görülüyor.
- Asgari ödeme oranlarının artırılmasıyla 2012 yılının ikinci yarısından itibaren takip hesaplarına intikalin artış trendine girdiği anlaşılıyor.¹
- Ülkemizdeki minimum ödeme oranlarının dünyanın farklı ülkeleriyle kıyaslandığında

yüksek olduğu görülüyor.²

Bu kapsamda;

- Takibe intikal oranlarına bakıldığında, limitleri gelirinin bir veya iki katına kadar olan müşterilerin daha yüksek limit/gelir oranına sahip müşterilere göre daha yüksek oranda takibe intikal ettikleri gözleniyor.
- Asgari ödemeyi yapma noktasında müşterilerin temel bir bilinci olduğu, ancak asgari ödemeyi ödeyemeyecek durumda olanların tüm borcunu ödeme noktasında isteksiz hale geldiği anlaşılıyor.
- Bu kapsamda örneğin, kredi kartı borcunun yüzde 20-30’u arasında ödeme yapan müşterilerin takibe intikal oranlarının, borcunun yüzde 50 ve üzerinde bir kısmını ödeyen müşterilerin takibe intikal oranlarından daha yüksek olduğu dikkat çekiyor.
- Kart kullanım süresi uzadıkça takibe intikalin oldukça azaldığı, yeni kart kullanmaya başlayanlarda temerrüt durumunun tecrübeli müşterilere nazaran yüksek olduğu görülüyor.

Kullanım tecrübesine göre asgari ödeme oranı

Kartlar açısından yoğun geçen 5 yılın ardından gelir durumu, asgari ödeme oranı ve kart kullanım süresinin temerrüt durumunun oluşmasında belirleyici rol oynadığını söyleyebiliriz. Nitekim benim önerilerim de bu iki hususla ilgili olacak. Regülasyonların temel amacına zarar vermeden, kredi kartları piyasasına yönelik olarak aşağıdaki değişikliklerin kart piyasasının uzun vadeli sağlığı açısından önemli olduğunu düşünüyorum:

- Asgari ödeme tutarlarının özellikle limiti 10 bin TL ve altı kartlar açısından yeniden yüzde 20 civarında bir konuma getirilmesinin temerrüt halinin azalmasına katkı sağlayacağı kanaatindeyim. Kartların limitine bakıldığında oldukça yüksek bir kısmının 0-10 bin TL bandında olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla bu katmanda yer alan müşterilerin ödeme alışkanlıklarını sürdürme adına, asgari ödeme sınırının 5464 sayılı kanunla belirlenen yüzde 20 civarına çekilmesinin müşteri ödeme alışkanlığını terbiye noktasında daha etkin olacağıma dair inancım var.
- Bu konuda bankaların takibe intikal etmiş

* Bu çalışmada yer alan görüşler yazara ait olup kesinlikle görev yaptığı kurumun görüşlerini yansıtmamaktadır.



“ 15 yıldır kart kullanan ve limiti 10 bin TL olan bir müşteri ile yeni kart almış ve limiti yine 10 bin TL olan bir müşterinin neden asgari ödeme oranları aynı olsun? ”



ÖZET

Asgari ödeme tutarının, özellikle limiti 10 bin TL ve altı kartlar açısından yeniden yüzde 20 civarına getirilmesi temerrüt halinin azalmasına katkı sağlayacaktır... Kart kullanımı ve bilincinin oturtulması adına, ilk defa kredi kartları alacaklar açısından asgari ödeme tutarının ilk 3 yıl için daha yüksek oranda olması yerinde olacaktır...

öngördüğü yüzde 20'lik sınıra çekilmesi, ikinci olarak biraz daha uzun vadeli bakış açısıyla kartı ödeme aracı olarak kullanmaya alışmış kişileri korumamız mı gerekiyor kaygısı... Örneğin, 15 yıldır kart kullanan ve limiti 10 bin TL olan bir müşteri ile yeni kart almış ve limiti yine 10 bin TL olan bir müşterinin neden asgari ödeme oranları aynı olsun değil mi?

kart borcunu tahsil için harcadığı emek ve maliyet ile müşterilerin kredi kartlarına ilişkin akdi ve gecikme faizi noktasında uğradığı ekstra maliyet açısından da dediğim öneri kabul görecektir.

• Yukarıda değindiğim üzere kartlar açısından sistem yapının, öğrenimin artmasının takip hesaplarına intikali açısından önemli olduğu görülüyor. Kart kullanımı ve bilincinin oturtulması adına, ilk defa kredi kartları alacaklar açısından asgari ödeme tutarının ilk 3 yıl için daha yüksek oranda olmasının yerinde olacağı, buna göre kart kullanım tecrübesine göre önerilen asgari ödeme oranlarının kartlar açısından yeni bir durum getirebileceği inancındayım.

Limit	Kredi kartı kullanım süresi		
	0-3 yıl	3-10 yıl	10 + yıl
0-10 bin TL	% 30	% 20	% 20
10-20 bin TL	% 40	% 25	% 20
20 bin ve üzeri	% 50	% 30	% 20

Kart ve ihtiyaç kredisi birlikteliği

Kredi kartları açısından son 5 yılın regülasyon açısından oldukça yoğun ve yorucu geçtiğini görüyoruz. Ülkemizdeki kullanıcı davranışının kartı bir ödeme aracından ziyade kredi aracı olarak görme şeklinde geliştiğini, bu düşüncenin girişte anlattığım gerekçelerle kırılmasının oldukça güç olduğunu biliyoruz. Öte yandan, tüketici açısından kart ve ihtiyaç kredisi birlikteliği de bilinen bir Türkiye gerçeği... Özetleyecek olursak, asgari ödeme oranlarına yönelik bir-biriyle yarışan iki farklı seçenek sunmaya çalıştım. İlki çok basit şekilde asgari ödeme oranının 5464 sayılı kanununun

¹http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSSGG/14895tbs_temel_gostergeler_aralik_2015.pdf

²5464 sayılı kanuna göre minimum ödeme oranı yüzde 20'nin altına inememektedir.



Mobil ve giyilebilir cihazlardan yapılan ödemelerin yüzde 35 arttığına dikkat çeken Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, “2020 yılında dijital ödemelerin toplam içindeki payı yüzde 50’yi bulacak” diyor...



“2020’de ödemelerin yarısı dijital olacak”

KAYHAN ÖZTÜRK

Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, Visa’nın sponsorluğunda Berlin’de düzenlenen FIA Formula E Şampiyonası esnasında Türk gazetecilerin sorularını yanıtladı. Tezel, ödeme sistemleri sektörü hakkında önemli açıklamalarda bulundu.

Türkiye’de toplam kartlı ödemelerin geçen yıl yüzde 15 büyüdüğünü, e-ticaretinse yüzde 35’lik büyüme yakaladığını belirten Tezel, “E-ticaretin yüzde 40’ı mobil cihazlardan yapılıyor. Plastik kart kullanımı 2020’de yüzde 50’ye düşecek” dedi.

Avrupa’yı 3’e katladı

Visa Türkiye’nin pazar payının yüzde 50.8 olduğunu söyleyen Tezel, “Geçen 6 ayda Visa Türkiye olarak Avrupa’nın 3 katı büyüme sağladık. Bu nedenle Visa Avrupa’da çok değerliyiz” diye konuştu.

Tezel, 2015’te bireysel kredi kartlarının toplam alışveriş hacmindeki payının yüzde 73, bireysel banka kartlarının 7, ticari kartların ise yüzde 20 büyüdüğünü açıkladı.

Temassız oranı yüzde 15’e çıktı

Türkiye’de temassız kart oranının ise yüzde 35 olduğuna değinen Tezel, “Temassız ödemeyi kabul eden 300 bin terminal bulunuyor. Bu rakam toplamın yüzde 15’ine denk geliyor. Geçen yıl bu oran yüzde 5-6 civarındaydı. Terminal sayısı arttıkça kullanım da artacak. Zaten yeni terminaller temassız olmak zorunda” değerlendirmesini yaptı.



Son 3-4 yıldır temassız mobil ve giyilebilir teknolojide önemli adımlar atıldığını hatırlatan Tezel, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu teknolojiler şimdiden hayatımıza girmeye başladı. Önümüzdeki dönemde çok hızlı bir dönüşüm olacak. Biz de bu doğrultuda gerekli altyapı yatırımlarını yapıyoruz. Akıllık cihazlar üzerinden temassız mobil ödeme hizmeti veren bankaların sayısı dörde (Garanti, ING, TEB, Yapı Kredi) ulaştı.”

“Yeni oyuncular bizi etkilemez”

Türkiye ödeme sistemleri pazarındaki rekabeti de değerlendiren Merve Tezel, Çinli UnionPay ve TROY ile ilgili de şu yorumu yaptı: “Yeni rakiplerin bizi çok fazla etkileyeceğini düşünmüyoruz. İnsanlar uluslararası alanda harca yapıyor ve sayı giderek artıyor. 90 milyon kişinin cebinde 30 yıldır Visa kartı var. İnsanlar bunu neden değiştirsin? Ayrıca insanlar kapalı kart istemiyor. PayPal gibi şirketlerin bizi olumlu etkileyeceğini düşünüyoruz. Türkiye’de henüz toplam tüketici harcamalarının yüzde 40’ı kartlarla yapılıyor. Rakiplerin pastayı büyütme anlamında katkı yapacaklarını öngörüyoruz. Daha önümüzde çok yol var.”

İki yenilikçi marka: Visa ve Formula E

Merve Tezel, Visa Europe’un 2018 yılına kadar devam edecek FIA Formula E resmi ödeme hizmetleri sponsorluğu hakkında da şu bilgileri paylaştı:

“Visa iş ortaklarının inovasyon ve liderliğe olan tutkusuna paralel bir anlayışa sahip olmalarını çok önemsiyor. Visa Europe ve Formula E işbirliği iki yenilikçi markanın anlamlı birlikteliğini temsil ediyor. Her ikisi de kendi sektörlerinde değişimi yönlendiren markalar. Formula E, elektrik enerjisiyle şekillenen bir geleceğe öncülük ederek motor sporlarını adeta yeniden kurgularken, Visa Europe da ödemeleri daha hızlı, daha kolay ve daha güvenli hale getiren teknolojilerin öncüsü olarak ödeme sistemlerine yön veriyor.”



Alejandro Agag

Merve Tezel

FIA CEO'SU ALEJANDRO AGAG: “İSTANBUL, FORMULA E İÇİN MUHTEŞEM BİR ŞEHİR”

Visa Europe'un sponsor olduğu Formula E'nin Berlin'de düzenlenen ayağında Türk gazetecilere açıklamada bulunan FIA (Uluslararası Otomobil Federasyonu) CEO'su Alejandro Agag, “İstanbul'un Formula E kapsamına alınması için özel görüşmelerde bulunduk. Önümüzdeki haftalarda bu görüşmelerin devamı için İstanbul'a geliyorum” dedi. Agag, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Paris'in ardından Berlin de çok güzel, muhteşem bir yarışa sahne oldu. Londra'da final yarışı olacak. Dünyanın en büyük şehirlerinde olmak istiyoruz. İstanbul dünyanın başkentlerinden biri ve orada da olmak istiyoruz. İstanbul en sevdiğim şehirlerden biri. En az

50 kez ziyaret etmişimdir. Özellikle ışığını çok seviyorum. Yarışlar şehrin içinde, boğaza yakın bir yerde olabilir. Bazı fikirlerim var. Yarışmalarda şu anda Türk pilot yok. Ama yarışlar İstanbul'da olursa Türk pilot olması da iyi olur elbette. Şehirleri seçerken önemli olan bazı kriterler var. Öncelikle yetkililerin desteği şart. Ayrıca şehirlerin merkezinde ikonik yapılar olmalı. Örneğin, Paris'te Les Invalides ve Eyfel Kulesi, burada da Berlin Kulesi var. Şehir içinde özel yerler arıyoruz. İstanbul bu anlamda muhteşem bir şehir. Trafik, nüfus, hava kirliliği gibi konular şehirleri seçmemizde kriter değil. Bütün şehirlerde hava kirliliği var. Zaten biz hava kirliliğine karşı savaşıyoruz.”

VISA EUROPE YILLIK SONUÇLAR (Eylül 2015)

AVRUPA

Toplam kart adedi	522 milyon (% 3 artış)
Tüketici harcamalarında Visa'nın payı	Her 5.7 Euro'nun 1 Euro'su
Toplam kullanım hacmi	2.2 trilyon Euro (%13 artış)
Toplam alışveriş hacmi	1.58 trilyon Euro (% 7,7 artış)
Toplam gelir	2.31 milyar Euro (%25 artış)
Alışveriş işlem adedi	33 milyar (% 9 artış)

TÜRKİYE

Toplam kart adedi	88 milyon
Tüketici harcamalarında Visa'nın payı	Her 5 TL'nin 1 TL'si
Toplam kullanım hacmi	503 milyar TL (% 13 artış)
Toplam alışveriş hacmi	256 milyar TL (% 15 artış)
Alışveriş işlem adedi	2 milyar

	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

Geleceğe dair öngörüler	
Alışveriş hacmi	300 milyar TL



“Yeni iş modeli geliştiremeyen batar!”

Fatura ödeme merkezlerinin öncülerinden Faturamatik, yeni nesil mağazalar, internet, mobil ve POS üzerinden fatura ödeme imkanları, para transferi gibi hizmetlerle fark yaratmayı amaçlıyor. Şirketin kurucusu Cihan Kaleli, “81 ilin tamamında hizmet verebilen ilk ve tek özel kuruluşuz. Orta vadede 10 bin temsilciye ulaşarak sektör liderliğini sürdüreceğiz” diyor...

ABDULLAH ÇETİN

Faturamatik Ödeme Kuruluşu'nun temelleri, halen de şirketin Yönetim Kurulu Başkanı olan Cihan Kaleli'nin 1999 yılında İstanbul'un Sultanbeyli ve Kayışdağı bölgelerinde kurduğu Fatura Ödeme Merkezi'ne (FÖM) dayanıyor.

Kaleli, bu işi kendisinin başlattığını, hatta sektöre adını verdiğini belirtiyor. “2004 yılından itibaren bu sektörde şubeleşmeyi, temsilcilik vermeyi ben başlattım. Temsilcimizi olan birçok kişi sonra kendi şirketini kurdu” diyor.

Cihan Kaleli, fatura ödeme merkezleri için standartların belirlenmesinde de önemli rol oynamış. 2009 yılındaki “mesleki tanzim” uygulamasına ve Merkez Bankası nezdinde güvence hesapları açılmasına kadar bu sektörün neredeyse hiçbir kanun ve müeyyideye tabi olmadığını hatırlatan Kaleli, “İşini düzgün yapan fatura ödeme merkezleri o tarihten itibaren bankalarla ve fatura üreten kuruluşlarla anlaşmalar yapmaya başladı, bu şekilde yaklaşık 150 şirkete ulaşıldı” diyor.

Tabii bir yandan da “merdiven altı” diye tabir edilen ve herhangi bir kurumla, bankayla anlaşması olmadan, ka-

çak olarak çalışan yüzlerce fatura ödeme merkezi türemiş. 9493 sayılı yasa ve BDDK lisanslamasıyla birlikte sektörün mevzuat açısından belli bir düzen altına girdiğini vurgulayan Kaleli, denetim ve cezai müeyyide açısından ise diğer lisanslı rakipleriyle benzer şekilde şu yorumu yapıyor:

“Regülasyon maliyetlerimizi artırdı. Sermaye yeterliliği sorun değil. Zaten Faturamatik olarak 11 milyon lira ödenmiş sermayemiz var. Lisans alabilmek için onca yatırım yapıp onca sıkı denetimden geçiyoruz. Adeta bir banka gibi iç kontrol, risk kontrol birimleri oluşturduk. Bilgi sistemleri denetimine tabiyiz. Şikayet ve kontrol mekanizmaları kurduk. Çağrı merkezimiz bile var. Öte yandan, fatura üreten kuruluşların ihalesine girip yüksek maliyetlerle münhasırlık anlaşmaları yapıyoruz. 50'si saha destek ve denetim elemanı olmak üzere 110 çalışmamız var. 6 yıldır saha denetimleri yapıyoruz. Etik kurallara harfiyen uyuyoruz. BDDK denetimlerinin tamamından sıfır hatayla geçtik.

Bütün bunlara karşılık kazancımız belli; tüm bunları fatura başına ortalama 1 lira olan komisyon gelirimiz var. Bütün bunlara karşı, altyapısı uygun olmayan, bu tür yatırımları

yapmamış, hiçbir denetime tabi olmayan şirketler faaliyet göstermeye devam ediyor.”

“Rekabet artacak, yeni iş modelleri gelişecek”

Cihan Kaleli, BDDK'nın önümüzdeki sonbahar aylarından itibaren denetimlere başlayacağını düşünüyor. Bu noktada Faturamatik Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Aydın Akşamgüneşi de ödeme hizmetleriyle ilgili kanunun sektörü nasıl etkilediğini/etkileyeceğini şöyle değerlendiriyor: “20 Haziran 2013 tarihli ve yayımlanan ilgili yönetmelik sonrası 27 Haziran 2015 itibarıyla uygulamaya giren 6493 sayılı ‘Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun’, sektör firmalarını zorunlu olan hem finansal ve hem de bilgi sistemleri denetimleri kapsamında regülasyona sokmak ve bağlamında güvenilirlik ile birlikte kontrol edilebilir ve denetlenebilir hizmetler verilmesinin sağlanması adına pazarı olumlu etkiledi. Önümüzdeki dönemde, ilgili kanunda yer alan hapis ve para cezalarının BDDK ve ilgili kurumlar tarafından uygulanması sağlandığı takdirde, yetkisiz işlem yapan firmaların tamamen piyasadan çekileceğini; lisanslı kuruluşlar arasında hem rekabetin hem de olası dayanışmaların artacağını, bunun sonucunda da ödeme hizmeti kullanıcılarına daha kaliteli ve güvenilir hizmetlerin sunulacağını öngörüyoruz. Bunun yanı sıra özellikle fatura ödeme alanında aşırı bir rekabet oluşacağına, bu yüzden de yeni iş modellerinin ortaya çıkacağına inanıyoruz.”

Temsilci sayısı 10 bin üzerine çıkacak

Bu işin öncülerinden birini bulunca, şirketten ziyade sektöre ilgili bilgilerle giriş yapmış olduk. Faturamatik'e dönecek olursak, şirketin Mayıs 2016 sonu itibarıyla 81 ilde 4 bin 712 adet temsilci hizmet ve tahsilat noktası bulunuyor. Bu hizmet ve tahsilat noktaları, franchising sistemiyle verilen temsilciliklerden oluşuyor. Cihan Kaleli, “Sektörünün ilk ve tek örneği olarak 81 ilin tamamında hizmet veriyoruz. Önümüzdeki dönemde hizmetlerimizi hem eksik ilçelere genişletecek hem de mevcut ilçelerdeki temsilcileri çoğaltacağız. Orta vadede temsilci sayımızı 10 binin üzerine çıkarmayı planlıyoruz” diyor. Kaleli, piyasa verilerinden yola çıkarak, ödeme kuruluşları sektörünün aylık 150 milyon üzerinde fatura potansiyeline sahip olduğunu tahmin ediyor. Faturamatik olarak bu pa-

zının en büyük firması olduklarını ileri süren Kaleli, 2016 sonu itibarıyla temsilci sayısını 6 binin üzerine, aylık ortalama fatura tahsilat adedini de 7-8 milyona çıkaracaklarını vurguluyor. Faturamatik, mevcut işletmesinin (telekomcular, market, bakkal, kuruyemişi vb) içerisinde ek olarak bayilik yapmak veya “Faturamatik Ödeme Merkezi Mağazası” açmak isteyenler için olmak üzere iki tür temsilcilik veriyor. Kaleli, her iki temsilcilik modelinde de şartlardan ziyade işletmecinin hizmet sektörüne yakınlığına ve güvenilir olmasına dikkat ettiklerini vurguluyor. “Doğru iş ortaklarını bulduğumuz takdirde temsilcilik şartlarını kolaylaştırıyor; kuruluş maliyetini de minimum düzeye indiriyoruz. Hiçbir bedel talep etmeden reklam, tanıtım ve yönetim desteği veriyoruz. Kısacası ‘kazan kazan’ prensibini uyguluyoruz” diyor.

Faturamatik, şu sıralar “yeni nesil mağazacılık” adını verdiği yeni bir konsept üzerinde çalışıyor. Bu konseptin ilk örnekleri Bolu, Düzce, Kocaeli ve Sakarya bölgesinin elektrik dağıtımını yapan Sepaş Enerji ile işbirliği halinde hayata geçirilecek. Bölgede 600 civarında bu şekilde şube açılacak ve bu noktalarda Sepaş faturalarının yanı sıra diğer ödemelerin kabulü ve para transferi yapmak mümkün olacak.

Bu noktada, Faturamatik'in lisansının para transferine de izin verdiğini, Cihan Kaleli'nin verdiği bilgiye göre, içinde bulunduğumuz haziran ayında bu hizmetin de başlatılacağını belirtelim. ☹



2016 SONUNA KADAR E-PARA LİSANSINI DA ALACAK

Haberin içeriğinde de belirttiğimiz gibi lisanslama maliyeti, BDDK denetimleri ve artan rekabet ödeme kuruluşlarını yeni iş modelleri oluşturmaya zorluyor. Cihan Kaleli, “Sektördeki öncülüğümüzü bu anlamda da sürdüreceğiz” diyor. Bu doğrultuda da özellikle internet ve mobil uygulamalara ağırlık verdiklerini anlatıyor. Nitekim Faturamatik tarafından hayata geçirilen Ortakmarketim.com internet sitesi üzerinden fatura borçlarını sorgulamak ve 300'e yakın anlaşmalı kuruluşun faturalarını sadece 3 adımda ödemek mümkün. İsteyenler otomatik ödeme talimatı verebiliyor, isteyenler borçlarını 9 aya kadar taksitlendirebiliyor, isteyenler fatura ödeme tarihlerinin SMS yoluyla ücretsiz hatırlatılmasını talep edebiliyor.

Faturamatik, yeni nesil yazarkasa POS cihazları üzerinden de fatura, MTV ve SGK ödemelerinin tahsilatını mümkün kılıyor. Kaleli, şimdilik ayrıntılarını açıklamasa da yakında temsilcilere ücretsiz yazarkasa/POS temin etmek üzere çalışmalara başladıklarını da anlatıyor.

Bu arada Kaleli'den, ilginç televizyon reklamlarıyla tanıdığımız 118 18 ve 118 80 sorgulama hizmetlerinin arkasında da Faturamatik teknolojisinin bulunduğunu öğreniyoruz. Kaleli, hazırlıkların sürdüğünü, 2016 sonu gibi elektronik para ihracı için gerekli lisansı da alacaklarını sözlerine ekliyor. Yakında Faturamatik'in dijital cüzdanı ve ön ödemeli kartlarıyla tanışsaksak şaşırılmayalım.

2016 mobil ve dijital trendleri



Elif Bilge Eder
Danışman

Eminim içinizde sabah saatlerinde ya da öğle yemeği sonrası zincir kahve dükkânlarından birine uğrayıp kahve alanlar vardır. Ve tabii o saatlerde kasadaki kuyruklar uzayıp giderken, “keşke sipariş ve ödeme için daha hızlı ve kolay bir yol olsa” diye de içinizden geçiyordur.

Kasada nakit ya da kartla gerçekleştirilen masaüstü ödeme yöntemleri oldukça uzun zamandır hayatımızda. Ama şehirlerde zamanla yarışan günümüz insanına artık daha farklı bir “müşteri deneyimi” sunulması gerekiyor.

Ve bu gereksinimlerine paralel olarak mobil, temassız ya da giyilebilir teknolojiler sayesinde ödeme süreçleri giderek çok daha basit ve hızlı hale geliyor. Gelişen teknolojiler tüketicilerin ödeme yapabilecekleri kanalların artmasını ve çeşitlenmesini beraberinde getirdiğinden, bugüne kadar ödeme sistemleri alanına hiç girmemiş teknoloji şirketleri ve girişimciler de bu sektörün yeni oyuncularına haline geliyor.

Ülkemizde son yıllarda sayısı hızla artmaya başlayan mobil ödeme, para transferi ve para yükleme uygulamalarıyla yaşam tarzı, sadakat ve puan uygulamaları da bunun en önemli göstergesi. Bu alanda adım sıkça duyduğumuz uygulamaları listeliyip gruptağımızda aşağıdaki gibi bir tablo ortaya çıkıyor.

Bu tablodaki kategorilerden yaşam tarzı ve sadakat uygulamaları aslında tam bir ödeme sistemi olmasa da ödeme anında sağladıkları indirim ve biriken ödül puanlarına sundukları bedava alışveriş imkânları nedeniyle bu yönde değerlendirebileceğimize inanıyorum.

Bu saydıklarımızın yanında, ülkemizdeki GSM operatörleri tarafından sağlanan mobil ödeme ve para transfer uygulamaları, akaryakıt istasyonlarında aracınızdan immeden ödeme yapabileceğiniz markaya özel uygulamalar gibi pek çok farklı mobil uygulama da mevcut. Tabii bunca çeşitlilik arasında bu sektörün içinden gelmiş olan bizler bile kafa karışıklığı yaşıyoruz. Ancak bana göre çok da uzun olmayan bir zaman içinde tüm bu süreçler ve ödeme yöntemleri toplum tarafından daha kolay anlaşılacak bir düzeye gelecektir.

Leonardo da Vinci'nin meşhur “Sadelik en yüksek gelişmişlik düzeyidir” sözünü hatırlayıp, biraz da dünyada neler olduğuna göz atalım...

Dünyada neler oluyor?

Dünyada mobil ödemeler alanındaki gelişmelerin ve yeniliklerin yoğun olarak ABD’de gerçekleştiğini görüyoruz. En gelişmiş mobil ödeme yöntemleri öncelikle ABD’de duyuluyor ve kullanıma açılıyor. Aslında üreticiler de bu yönde hareket etmekte haksız değiller. Zira ABD 323 milyonluk nüfusu, nüfusunun yüzde 87’sinin internet kullanıcısı olması ve 342 milyon cep telefon kullanıcısıyla oldukça büyük bir pazar.

Şimdi de en popüler ve en çok gelecek vaat eden mobil ödeme uygulamalarına birlikte göz atalım derseniz...

Apple Pay

Apple Pay, NFC (near field communication - yakın saha iletişimi) özelliğini taşıyan iPhone 6, iPhone 6 Plus ve Apple Watch üzerinde geçerli olan bir mobil ödeme uygulaması.

Kredi kartı ve banka kartları iPhone Passbook uygulaması üzerinden Apple Pay’e tanımlanarak, telefonda TouchID, Apple Watch üzerinde ise bilek dokusundan tanıma yoluyla güvenli alışveriş işlemi gerçekleştirilebiliyor.

İşlemler, aynı temassız kartların POS makinesi üzerine yaklaştırılarak yapıldığı gibi telefonun veya akıllı saatin POS makinesine yaklaştırılması yoluyla sonuçlandırılıyor.

Uygulamanın devreye alındığı Eylül 2015’te ilk 72 saat içinde 1 milyon adet kredi kartı ve banka kartının tanımlandığı açıklandı. Apple Pay şimdilik ABD, İngiltere, Kanada, Avustralya, Çin (UnionPay) ve Singapur’da geçerli. 2016 yılı içinde Hong Kong ve İspanya da Apple Pay’e dahil olacak ülkeler arasında sayılıyor.

Starbucks Rewards

Dünyadaki en başarılı mobil ödeme uygulamalarından biri, Starbucks tarafından ABD’de hizmete sunulan “Starbucks Rewards”... Bu uygulamayla kullanıcılar siparişlerini kahve dükkânına giderken verebiliyor, ödemesini

ELİF BİLGE EDER KİMDİR?

Elif Bilge Eder, sırasıyla Galatasaray Lisesi, İstanbul Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü ve Yeditepe Üniversitesi İşletme Yüksek Lisans bölümlerini bitirdi. 1991 yılında bilgi teknolojileri departmanında bankacılık hayatına başladı. Esbank, Kentbank ve Turkish Bank’ta görev yaptı. Bu görevleri esnasında plastik kartlar, alternatif dağıtım kanalları, bireysel bankacılık alanlarında kredi kartları, banka kartları, internet bankacılığı, ATM sistemleri ve çağrı merkezi gibi birçok projeye imza attı. Halen bireysel bankacılık, ödeme kuruluşları, pazarlama, e-ticaret, dijital bankacılık, müşteri deneyimi alanlarında danışmanlık yapan Eder, Galatasaray Spor Kulübü ve Galatasaray Lisesi Mezunlar Derneği üyesi.



“Sadelik en yüksek gelişmişlik düzeyidir”

Starbucks kartlarıyla yapabiliyor ve siparişlerinin ne zaman hazır olabileceğini uygulama içinden görebiliyor. Her alışverişte yıldız toplayarak, bu yıldızlarla bedava alışveriş gerçekleştiriyorlar. Uygulamanın 11 milyon kullanıcısı var ve 2016'nın ilk çeyreğinde Starbucks'ın ABD'deki satış işlemlerinin yüzde 21'i mobil olarak gerçekleştirilmiş.

Starbucks Rewards, müşteri deneyimi açısından çok başarılı bir sadakat uygulaması. Toplanan yıldızlarla içecek satın alabilme, doğum günü hediyeleri, özel günlerde bedava içecek gibi özel sürprizlerle Starbucks müşterilerini memnun etmeyi çok iyi biliyor. Kullanıcılar uygulama içinden Starbucks dükkanlarında çalan şarkıları Spotify üzerinden kaydetme ve daha sonra da dinleyebilme şansına sahip oluyor, dükkanların playlist'lerine ulaşabiliyor.

Uygulama, ABD'nin ardından Çin ve Japonya'da hizmete açılmış ve benzer başarı grafiği burada da yakalanmış durumda.

Google Wallet

Google Wallet (Google Cüzdan) Eylül 2011'de Google tarafından ABD'de geçerli olmak üzere duyurulmuş bir uygulama. Kişiler arasında mobil ya da masaüstü bilgisayarlar aracılığıyla ücretsiz para transfer imkânı sunuyor.

Google Wallet ile ABD'deki Bankaların kredi kartı ya da banka kartlarından cüzdana para yüklemek ya da cüzdandaki parayı karta geri yüklemek mümkün olabiliyor.

Ayrıca uygulama sayesinde e-posta ile para gönderilebiliyor. Sistem gayet basit işliyor; G-mail e-postanıza resim, doküman eklediğiniz gibi para ekleyerek de transfer gerçekleştiriliyorsunuz.

Google aynı zamanda Google Wallet ile bağlantılı olarak çalışabilen fiziki Google Wallet Card'ı da destekliyor. Ön ödeme bankası kartı özelliğindeki bu kartla üye işyerlerinde ya da ATM'lerde işlem yapılabilir, aynı zamanda NFC özelliği olan kartı uzaktan okutarak işlem yapmak da mümkün. Ancak Google, bu uygulamayı kaldırarak ağırlığını para transferlerine ve bunu en basit şekilde yapmaya odaklanacağını belirterek, Google Wallet Card hizmetini 30 Haziran 2016 itibarıyla sonlandıracağını açıklamıştı. Google Wallet Card hizmetinden faydalananları Google resmi olarak American Express Serve CashBack ile Simple hizmetlerine yönlendiriyor.

Google Wallet ücretsiz bir uygulama olduğu gibi, Wallet hesabına kredi kartı ya da banka kartları aracılığıyla para yüklemek, çekmek ve Wallet üzerinden para transfer etmek de ücretsiz olarak gerçekleştirilebiliyor.

Google Wallet şu anda tüm fonksiyonlarıyla sadece ABD'de



geçerli, G-mail üzerinden para gönderme fonksiyonu da ABD dışında sadece İngiltere'de hizmete açılmış durumda.

Android Pay

Android Pay Google tarafından geliştirilmiş bir dijital cüzdan uygulaması. Telefon, tablet ya da akıllı saatlerle uygulama içinden ödeme yapmak mümkün.

Android Pay uygulamasına kredi kartı ve banka kartını tanımlayarak, ülkemizde de kullanımını bulan temassız kart teknolojisiyle işlem yapılabilir. Parmak iziyle kullanıcıyı tanımlama imkânı bulunan telefonlarda bu yöntemle, parmak iziyle güvenlik koruması olmayan telefonlarda ise özel bir şifre yardımıyla işlem güvenliği sağlanıyor. Temassız yapılan işlem sırasında kart numarası ve karta ilişkin diğer güvenlik bilgileri korunuyor, bu bilgilerden yola çıkılarak elde edilen şifreler kullanılıyor. Böylece üye işyeri hiçbir şekilde kart numarasını, son kullanma tarihini ve güvenlik kodunu görmüyor, bu bilgiler üye işyeri sistemine gönderilmiyor.

Android Pay şu anda sadece ABD'de kullanılabiliyor. Temmuz 2016'dan itibaren İngiltere'de ve yine 2016 yılı içinde Avustralya'da da kullanılabilecek.

M-Pesa

M-Pesa Kenya'da ve Tanzanya'da Vodafone, Safaricom ve Vodacom tarafından 2007 yılından beri uygulanan cep telefonu tabanlı bir para transfer ve finansman uygulaması.

Uygulamanın devreye alınmasından beri Afganistan, Güney Afrika, Hindistan, Romanya (2014) ve Arnavutluk'a (2015) da yaygınlaştırılmış durumda. Pesa, Swahili dilinde “para” anlamına geliyor.

M-Pesa aslında bir şubesiz bankacılık uygulaması ve kullanıcılarına; cep telefonuna bağlı bir hesap üzerinden para yatırma, çekme, fatura ödeme, düzenli ödeme yapabilme, para transfer edebilme imkânını sunuyor. Para yatırma ve çekme işlemleri uçak bileti satışı yapan Safaricom acenteleriyle anlaşmalı diğer işyerleri kanalıyla gerçekleştiriliyor.

M-Pesa başlangıçta mikro kredilerin Safaricom'un uçak bileti satan acenteleri üzerinden tahsil edilmesi amacıyla uygulamaya alınmış, ancak sonrasında gelişmekte olan ülkelere de hızla yayılarak büyük bir başarı hikâyesi oluşturmuş bir mobil ödeme uygulaması.

Safaricom internet sitesinde Mart 2016 itibarıyla açıklanan kayıtlı M-Pesa müşteri sayısı 23.6 milyon, aktif müşteri sayısı ise 16.6 milyon. Üye işyeri sayısı ise 100 bin 744... ☹



İsteyenin GB'si (gigabayt) 3 sente verisini depoluyor, isteyene "kullandığın kadar öde" yöntemiyle server kir alıyor, isteyene komple veri merkezi hizmeti veriyor. Aralık 2015'te Türkiye ofisini açan Amazon Web Services'ın adını bundan böyle daha sık duyacağız...



Mert Doğu

Amazon'un Türkiye macerası asıl şimdi başlıyor

ABDULLAH ÇETİN

Amazon'u nasıl bilirsiniz? Sokağa çıkıp sorsanız çoğu insan hala sadece online kitap satıldığını söyleyecektir sanırım. Ancak 1994 yılındaki kuruluşundan bu yana köprü'nün altından çok sular aktı. Zamanla Amazon'un e-ticaret yelpazesi inanılmaz genişledi. Elektronik cihazlardan mücevher ve kozmetik ürünlerine, ev eşyalarından el aletlerine, giyimden oto aksesuarlarına el atmadığı alan kalmadı. Peki Amazon'un aynı zamanda devasa bir bilişim şirketi, önemli bir IT tedarikçisi olduğunu biliyor muydunuz? Grup bu alanda AWS (Amazon Web Services) markasıyla faaliyet gösteriyor. En bilinen ürünü ise 2006 yılından bu yana kurumsal ve bireysel müşterilere sunulan veri depolama çözümü S3. Veri depolamayı zamanla sunucu (server) temini, veritabanı servisleri, veri merkezi kurulumu ve yönetimi gibi hizmetler izledi.

AWS'in, halen Türkiye de dahil olmak üzere 190 ülkede 1 milyondan fazla müşterisi var. Coca-Cola'dan Shell'e dünya devlerinin yanı sıra KOBİ'ler ve bireysel müşterileri bulunuyor. AWS'in Türkiye'deki kurumsal müşterileri arasında ise Digiturk, Arçelik, Pegasus, Vestel, Peak Games, Siberalem, Yemeksepeti gibi markalar göze çarpıyor.

Türkiye ofisi Aralık 2015'te açıldı

2006'dan itibaren AWS'in ürün ve çözümleri Türkiye'de de kullanılıyor. Ancak şirketin ülkemizde bir ofisi yoktu. Ta ki

Aralık 2015'e kadar... 2014 yılında AWS'in Lüksemburg ofisinde Türkiye'deki kurumsal segmenti geliştirmek üzere görevlendirilen Mert Doğu, geçen yılın sonunda İstanbul'da açılan ofisinin başına getirildi.

Amazon Web Services Türkiye Kurumsal Lideri Mert Doğu, tanıtım ve pazarlama çalışmalarını hızlandırdıklarını, kurumsal ve bireysel yeni müşteriler kazanarak Türkiye'yi bulutun nimetlerinden daha fazla yararlandırmayı amaçladıklarını söylüyor. Şu sıralar, bir yandan da AWS hizmetlerinin Türkçeleştirilmesi için de çalışmalar sürdürülüyor. Doğu, bu sayede özellikle küçük ölçekli işletmeler ve bireysel kullanıcıların daha kolay müşteri olacağını düşünüyor.

Veriniz, GB başına ayda 9 kuruşa güvende

AWS, "sanallaştırma" teknolojisiyle, güçlü IT altyapısından müşterilerini de yararlandırmayı amaçlıyor. Mert Doğu, 10 yılı aşkın bir dönemde ortaya çıkan know how'ı paket halinde kullanıma sunduklarını anlatıyor. Doğu, "Sanallaştırmayı, büyük bir makineyi küçük küçük makinelere bölüp müşterilere sunmak gibi düşünebilirsiniz. Bulut bilişim ise bize bunu çok daha büyük ölçekte, çok daha fazla müşteriye sunma imkanı sağlıyor" diyor.

AWS'in S3 veri depolama hizmeti, kurumsal ve bireysel müşterilerin dokümanlarına çok yüksek bir güvence sunuyor. Mert Doğu, AWS'te bir dokümanın kaybolma ihtima-

linin 10 milyarda sadece 1 olduğunu vurguluyor. AWS sistemine aktardığınız bir veriyi çağırıp önünüze getirmeniz saniyeler sürüyor. Doğu, Amazon'un bu hizmeti daha "bulut bilişim" ortada yokken müşterilerine sunduğunu, üstelik "kullandığın kadar öde" yöntemiyle önemli bir maliyet avantajı sağladığını anlatıyor.

Peki bu hizmetin bedeli nedir? Mert Doğu, AWS'te bütün bilgilerin şeffaf olduğunu, müşterinin hangi hizmetten hangi koşullarda ve hangi fiyatlarla faydalanacağını net olarak görebildiğini belirtiyor. Veri depolama ve saklamanın bedeli, her 1 GB başına aylık 3 sent (yaklaşık 9 kuruş) olarak belirlenmiş. Bu hizmetin, Dropbox gibi veri depolama sistemlerinde de kullanıldığını hatırlatan Doğu, AWS'in fiyatlarının dünya çapında bu iş için referans alındığını belirtiyor.

Rezervasyon yaptırana yüzde 70'e varan indirim

AWS, sunucu (server) temininde de aylık bedel alıyor. Ancak burada kullanılan saat kadar ücret alınıyor. Mert Doğu, burada yapılan işin boyutuna, ölçeğine ve işe uygun sunucuya göre maliyetlerin değiştiğine dikkat çekiyor.

Networkink (ağ) konusunda ise AWS'ten çıkan dataya göre aylık faturalandırma yapılıyor. "Bu noktada bulutun avantajı, IT altyapımızı bölerek birden çok daha fazla kişiye kullanılabilmekten kaynaklanıyor" diyor Doğu, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Maliyet avantajı sağlamak isteyen müşterilerimize belirli süreler için rezervasyon yapturmalarını öneriyoruz. Bazı sunucuları saatlik kullanmanız gerekebilir. Ama diyelim ki bir veritabanı kullanıyorsunuz ve bu, web sitenizin ya da ödeme sisteminizin temel taşı konumunda, sürekli çalışmak zorunda. O zaman 1ya da 3 yıllık rezervasyon yaptırmanızda yarar var. 1 yıllık rezervasyonlarda yüzde 30-40, 3 yılda ise yüzde 60-70'e varan indirimler alabiliyorsunuz. Bütün bu tercihleri, alabileceğiniz servis ve hizmetleri AWS sitesi üzerinden şeffaf bir şekilde görebiliyorsunuz. Böylece seçeneklerinizi karşılaştırarak istediğinizi tercih edebilirsiniz."

Her ihtiyaç Amazon Marketplace'in birkaç tık ötesinde

Kuşkusuz AWS'in ağ, veritabanı ve veri yönetimi hizmetleri IT alım süreçlerini büyük ölçüde değiştirdi. Her şeyden önce sunucu (server) satın alma ihtiyacı ortadan kalktı, işletme maliyetleri azaldı. Mert Doğu, AWS'in veritabanı servislerinin Oracle, Microsoft SQL gibi uygulamalar üzerinde çalışabildiğini, altyapı anlamında bunların müşteriler adına yönetildiğini belirtiyor. Amazon Marketplace ile 35 kategoride 800 teknoloji firmasının 2 bin 500'den fazla uy-

gulamasını sunduklarını vurgulayan Doğu, "Oracle, SAP, Microsoft gibi kurumların ERP (kurumsal kaynak planlama) gibi çözümlerini bizim bu platformumuz üzerinden temin edebilirsiniz. Amazon Marketplace internet sitesi üzerinden hangi hizmetleri temin edebileceğinizi görüyor, sonra da bunları bizim mimarimiz üzerine yerleştirebilirsiniz. Makinenizi, uygulamalarınızı birkaç tıkla seçiyor ve hemen işe başlayabiliyorsunuz" diyor.

AWS ile gelen başarı öyküleri

Mert Doğu, AWS'in şu anda dünya çapında binlerce finansal uygulamayı koşturduğunu, yüzlerce bankayla da doğrudan çalıştığını anlatıyor. Ardından da ABD'nin en büyük bankalarından Capital One için üstlendikleri projeyi şöyle anlatıyor:

"Şu anda Capital One'in 8 tane veri merkezi var. 2018 yılına kadar bunların sayısını üçe düşürecek, diğerlerini ise AWS'e koyacaklar. Çünkü AWS'in daha güvenli çalıştığını, ihtiyaca göre büyüyüp küçülebildiği için maliyet/fiyat avantajı sağladığını düşünüyorlar. Bulunurluğu artıyor, çökme ihtimalini azaltıyorlar. Daha da önemlisi yenilikçilik avantajı sağlıyorlar. Hızlı olmak, marketi yakalayabilmek, dijital dönüşüme uyum sağlayıp cevap verebilmek bulut sayesinde daha kolay oluyor. Aynı zamanda veri güvenliğini sağlayacak, şifrelemeleri kullanacak şekilde avantaj sağlıyor."

Bir başka örnek İngiliz Tesco. Doğu, 7 milyon kullanıcısı olan bu bankanın, klasik bir çözümle aylık 3 bin 500 sterline mal ettiği işlemi AWS'e geçirerek sadece 1 sterlinin altına düşürdüğünü söylüyor. Üstelik Tesco o klasik projeyi tercih etseydi çözümü kurup sisteme almak 3 ay sürecekken, AWS üzerinden sadece bir haftayı almış.

İspanya'daki Bank Inter ise kredi değerlendirme hesaplamaları için AWS'i kullanıyor. Yani müşterilerinin kredibilitesini ölçüyor. Banka daha önce 23 saatte yapabildiği bir ölçümü AWS ile sadece 20 dakikada yapabilir hale gelmiş. Üstelik o çözüme AWS'e göre 100 kat kadar daha fazla ücret ödüyormuş. Mert Doğu, "Bunlar oyunu değiştiren, rekabet avantajı yaratan çözümler" diyor. ☺



AWS'İ TERCİH ETMEK İÇİN 5 TEMEL ÖZELLİK

- 1- Çeviklik:** Altyapıyı çok hızlı kurup, çok düşük maliyetlerle test edip deneyebilirsiniz. Hızlı öğrenip, ortama hızla uyum sağlayabilirsiniz.
- 2- Maliyet:** İster 1, 2, 3 yıllık rezervasyon yaptırıp indirimli, isterse kullandığınız kadar ödeyebilirsiniz.
- 3- Ölçeklenebilirlik:** İhtiyacınızın azalıp artmasına göre kapasitenizi büyütüp küçülebiliyorsunuz.

- 4- İnovasyon:** Sektörünün en büyük hizmet/servis portföyüne sahip olan AWS, müşterilerinin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda çok hızlı inovasyon geliştirebilir.
- 5- Globalleşme:** AWS çözümleriyle anında küreselleşebilirsiniz. Geliştirdiğiniz, yazdığınız uygulamayı, sadece 2 günde örneğin ABD'de de kullanılabilir hale getirebilirsiniz.



Ertan
Erişik

Rekabetin yeni anahtarı: Yeni nesil iş zekası

Türkiye'nin ilk veri ambarı danışmanlarından Ertan Erişik'in kurduğu Kara Danışmanlık, Migros'tan Erdemir'e, Hürriyet'ten Ekol Lojistik'e farklı sektörlerden 25 şirkete yeni nesil iş zekası ve analitik veritabanı hizmeti veriyor...

Bir müşterinin alışveriş arabasına bakarak bekar, evli ya da boşanmış olduğunu tahmin edebilir misiniz? Üstelik sizin marketinizden daha önce hiç alışveriş yapmasa bile... Kara Danışmanlık Genel Müdürü Ertan Erişik'a göre evet tahmin edilebilir, hem de yüzde 90'ın üstünde bir doğruluk payıyla.

Peki bu nasıl mümkün olabiliyor? Erişik'in "veri madenciliği" olarak tanımladığı yeni nesil iş zekası ve analitik veritabanı hizmetleriyle...

Kara Danışmanlık, 2008 yılından bu yana teknoloji bağımsız veri ambarı, iş zekası, big data (büyük veri) danışmanlık hizmetleri sunuyor. Şirketin kurucusu Ertan Erişik, Türki-

ye'deki ilk veri ambarı projesi için Migros'ta 1997 yılında danışmanlık yapmış. Kendini "Türkiye'deki ilk veri ambarı danışmanı" olarak tanımlıyor ve "20 yıllık veri ambarı, iş zekası ve analitik raporlama birikimiyle Kara Danışmanlık olarak sunduğumuz ürün ve hizmetlerle, müşterilerinin ihtiyaçlarının hızlı, kolay ve ölçeklenebilir bir şekilde karşılanabilmesi için çalışmalar yapıyoruz" diyor.

Erişik, iş zekası anlamında Türkiye ve dünya çapında büyük bir potansiyel olduğunu düşünüyor. Ardından da iş zekası alanına giren veri görselleştirme çözümlerinde dünya çapında 250 civarında firmanın hizmet verdiğini söylüyor. Kara Danışmanlık, şimdiye kadar Türkiye'de ve yurtdışında büyük ve çokuluslu veri ambarı projeleri üstlenmiş.

2012 yılında yeni nesil iş zekası ürünü Tableau ile iş ortaklığına imza atarak bu ürünün lisans satış ve destek hizmetlerini sürdürmeye başlamış. Bu yıl ise yüksek performanslı analitik veritabanı Exasol'u Türkiye pazarına getirmiş.

Erişik, halen Tableau çözümüyle perakende, e-ticaret, kamu, telekomünikasyon, enerji, hizmet, üretim, lojistik, eğlence gibi çok farklı sektörlerde faaliyet gösteren büyük, orta ve küçük boyutta 25 müşterileri olduğunu anlatıyor. Ardından da bunlara Migros, Erdemir, Morhipo, Dicle Enerji, Doğu Enerji, Hürriyet Gazetecilik, Ekol Lojistik, CallPax gibi örnekleri veriyor.

Alanlarında lider 3 çözüm

Ertan Erişik, verdikleri hizmeti iş zekası, veri ambarı ve veri analitiği olmak üzere üç başlık altında topluyor. İş zekası danışmanlık hizmetleri, süresi belirli paket servisler olarak müşteriye sunuluyor. Kara, "Özellikle yeni müşterilerimize önerdiğimiz Tableau, etkin şekilde kullanılabilmesi için eğitim ve kapsamı belirlenmiş içerikte birebir danışmanlık dış kaynak kullanımı olarak tasarlandı. Ek olarak, Tableau müşterilerimize telefon ve e-postayla uzaktan destek paketlerimiz var. Bu hizmette çalışmamızın süresi, ihtiyaç ve şirket büyüklüğüne göre değişiyor.

Veri analitiği danışmanlığı, yine kolay bir şekilde "sürükle bırak"larla veriyi hazırlamayı ve çeşitli modüllerle veriyi derinlemesine analiz etme imkanı sunuyor. Erişik, bu sayede, girişte de belirttiğimiz gibi müşteri segmentasyonu, sepet analizi ve müşteri kaybı analizi yapılabildiğini belirtiyor.

Ertan Erişik, iş zekası yazılımı Tableau'nun tıpkı Microsoft Windows, Machintosh işletim sistemlerinde olduğu gibi bir lisans ücretiyle kullanıcıya sunulduğunu belirtiyor. Lisans ücreti normalde kullanıcı başına 2 bin dolar. Ancak mobil ve kişisel kullanımlarda bu tutar bin dolara düşüyor. Kurumsal müşterilerde kullanıcı sayısı arttıkça maliyetlerin daha da düşmesi mümkün.

Erişik, ABRD merkezli Tableau'nun, Gartner Magic Quadrant raporuna göre son 4 yıldır iş zekası ve analitik raporlama yazılım çözümleri arasında dünya lideri olduğunu vurguluyor. Erişik, "Analitik uygulamalar için çok hızlı ve düşük maliyetli altyapı çözümü sağlayan Exasol, Almanya merkezli ve dünyanın en hızlı analitik veritabanı yazılımı. Veri hazırlama ve gelişkin analitikler konusunda ise yine ABD merkezli Alterxy'nin yazılımını kullanıyoruz" diyor.

Daha düşük maliyet, daha yüksek verimlilik

Peki nedir bu yeni nesil iş zekası ve ne işe yarıyor? İş hayatında rapor hazırlamak, sunum ve analiz yapmak, istatistik-

ler çıkarmak için saatler ve servet harcamasına gerek duyulduğunu hatırlatan Ertan Erişik, çözümlerinin bu noktada

hangi işlevi gördüğünü şöyle anlatıyor:

"İş zekası çözümü olarak karmaşık ve uygun olmayan programlarla hazırlanmaya çalışılan raporlar, analizler ve istatistikler ciddi bir zaman, emek ve aynı zamanda para kaybına neden oluyor. Oysa yeni nesil iş zekası yaklaşımıyla çeşitli raporlama ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde, IT desteğine gerek duymadan sağlamak mümkün. Bu kavramı, çok ciddi insan ve zaman kaynağı gerektiren görsel ve interaktif raporlama taleplerini son derece hızlı ve çok düşük maliyetlerle karşılamak imkanı sunan teknoloji çözümleri olarak açıklayabiliriz. Doğru stratejilerle, doğru programları kullanarak yeni nesil iş zekası yaklaşımıyla iş yaşamında daha kolay, daha hızlı, daha etkin sonuçlar alınabilir."

dan sağlamak mümkün. Bu kavramı, çok ciddi insan ve zaman kaynağı gerektiren görsel ve interaktif raporlama taleplerini son derece hızlı ve çok düşük maliyetlerle karşılamak imkanı sunan teknoloji çözümleri olarak açıklayabiliriz. Doğru stratejilerle, doğru programları kullanarak yeni nesil iş zekası yaklaşımıyla iş yaşamında daha kolay, daha hızlı, daha etkin sonuçlar alınabilir."

Sırada bankalar ve sigorta şirketleri var

Kara Danışmanlık, bu yıldan itibaren bankaları ve sigorta firmalarını da müşterileri arasına katmayı planlıyor. Erişik, Tableau çözümüyle bankacılık ve finans kesiminde önemli farklar yaratılabileceğine inanıyor. Örneğin; ATM'ler, POS cihazları ve kart verileriyle ilgili karşılaştırma ve analizlerin, bölge bazında ve harita üstünde herhangi bir kodlama yapmadan birkaç adımla hazırlanıp anında gösterilebileceğini vurguluyor.

Siyasi belirsizlikler ve ekonomik durgunluğa rağmen Kara Danışmanlık'ın 2015'te cirosunu artırdığını açıklayan Erişik, "Bu yıl hedefimiz ciroda en az yüzde 100 büyümeye ve bankacılık, sigortacılık sektörlerinde yeni müşteriler kazanmak" diyor.



TABLEAU'YU İKİ HAFTA DENEMEK BEDAVA

Kara Danışmanlık, Tableau ile stratejik iş ortaklığına imza attıktan sonra ilk iş olarak Yeninesilizekasi.com internet sitesini hayata geçirmiş. Ertan Erişik, "Türkiye'ye özel verilerle oluşturulmuş dashboard (yönetim paneli) ve Türkçe içerikle 'yeni nesil iş zekası' çözümünü anlatmayı, bilinirliği artırmayı ve bir anlamda kullanıcılara eğitim vermeyi amaçladık. Temelde tüm son kullanıcıları

hedefliyoruz. Kurumların iş gruplarında rapor hazırlayan ve raporlar, analizler üzerinden karar veren son kullanıcılar. İş gruplarının rapor taleplerini üstlenen BT birimleri de ulaşmak istediğimiz kullanıcılar. www.yeninesilizekasi.com sitemizde düzenli yaptığımız web seminerlerimize kayıt olup katılabilir. Tableau'nun 14 günlük ücretsiz deneme sürümünü herkes indirebilir" diyor.

Kişisel verilerin korunması



YTT Hukuk Bürosu
Av. Çağrı Coşar - Av. Kortan Toygar

Ödeme ve elektronik para kuruluşları ile geniş anlamda bu sektörde yer alan diğer kuruluşlar verdikleri hizmetler dolayısıyla, “kişisel veri” kavramına aşına. Kişisel verilerin korunması hakkında regülatör otoriteler tarafından çıkarılan çeşitli tebliğ ve yönetmelikler çerçevesinde birtakım özel düzenlemeler halihazırda mevcut. Ancak geçtiğimiz günlere kadar kişisel verilerin korunmasına dair genel yaptırımlar da içeren bir düzenleme hukuk sistemimizde yer almıyordu. Dolayısıyla bu yazımızda sektör bakımından son derece önem arz eden bu konunun ana hatlarını aktarmaya çalışacağız...

Veri sorumlusu, veri işleyen, veri kayıt sistemi

6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun, beraberinde “kişisel veri”, “veri sorumlusu”, “veri işleyen” ve “veri kayıt sistemi” gibi yeni tanımlarla 7 Nisan 2016 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kanunun esas amacını, özel hayatlarının gizliliği ve temel hak ve özgürlüklerin korunmasını güvence

altına almak ve bu verileri işleyecek kişilerin yükümlülüklerini düzenlemek şeklinde özetlemek mümkün.

Kişisel veri, kimliği belirli veya belirlenebilir gerçek kişiye ait her türlü veriyi ifade ediyor. Bir kişinin belirli veya belirlenebilir olması ise ancak verilerin ilgili kişiyle ilişkilendirilebilmesi ve kişinin ekonomik, fiziksel, kültürel, sosyal, psikolojik kimliğini tanımlayabilecek somut içerikleri ifade ediyor ve ilgili kişinin açık rızası olmaksızın işlenmesi yasaklanmış durumda. Ancak kanunlarda açıkça öngörülmesi, bir sözleşmenin kurulması/ifasıyla doğrudan ilgili olması halinde sözleşmenin taraflarına ait kişisel verilerin gerekli olduğu, ilgili kişinin kendisi tarafından alenileştirilmiş olması, bir hakkın tesisi veya kullanılması için işlemenin zorunlu olması, durumlarında ilgili kişinin rızası aranmaksızın kişisel verilerin işlenmesi de mümkün.

Veri sorumlusu, kişisel verilerin elde edilmesi sırasında ilgili kişileri hakları hakkında bilgilendirmekle ve kişisel verilerin hangi sebeple alındığını, ne amaçla, ne kadar süre boyunca işleneceğini bildirmekle ve bu kapsam dahilinde hareket etmekle yükümlü. Veri sorumlusu kanunda, “Kişisel





Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun'daki "Suçlar ve Kabahatler" hükmü çok ciddi yaptırımlar içeriyor. Kişisel verileri hukuka aykırı kaydeden kimseler hakkında 1 yıldan 3 yıla; kişisel verileri hukuka aykırı olarak başkasına verenler, yayanlar, ele geçirenler hakkında 2 yıldan 4 yıla; verileri sistem içinde yok etmekle yükümlü oldukları halde yok etmeyenler hakkında ise 1 yıldan 2 yıla kadar hapis cezası öngörülüyor. İdari para cezaları da çok yüksek...

verilerin işleme amaçlarını ve vasıtalarını belirleyen, veri kayıt sisteminin kurulmasından ve yönetilmesinden sorumlu olan gerçek veya tüzel kişi" şeklinde tanımlanıyor. Veri sorumlusu kişisel verilerin işlenmesinde kanuna veya aydınlatma yükümlülüğü kapsamı dışındaki faaliyetlerden sorumlu.

Veri işleyen ise kişisel veriler üzerinde fiili işlem yapan gerçek veya tüzel kişiyi ifade ediyor. Veri sorumlusunun sorumluluğundan farklı olarak kanun, veri işleyenin sorumluluklarını da ayrıca düzenliyor. Kanunda yer alan tanımı ise "Veri sorumlusunun verdiği yetkiye dayanarak onun adına kişisel verileri işleyen gerçek veya tüzel kişi" şeklinde.

Veri Kayıt Sistemi, kanunda "belirli bir kritere göre yapılan sınıflandırma sistemi" olarak tanımlansa da kişisel verilerin farklılığına göre barındırdığı veriler arasında bir sonuca yönlendiren her türlü sistemi ifade ediyor. Örneğin, kredi borcunu ödemeyenlere ilişkin oluşturulacak liste, belirli bir etkinliğe katılan kişilerin isim listesi de bu kapsamda değerlendirilebilir...

Veri sahibinin hakları

Her veri sahibi, veri sorumlusuna başvurarak kendisiyle ilgili kişisel veri işlenip işlenmediğini öğrenmek, kişisel verilere ilişkin bilgi talep etmek, kişisel verilerin işleme amacını ve amaca uygun kullanılıp kullanılmadığını öğrenmek, kişisel verilerin aktarıldığı üçüncü kişileri bilmek, kişisel verilerin eksik ve yanlış olması halinde düzeltmek, kanunda öngörülen şartlara uygun olarak silinmesini talep etmek, kanuna aykırı olarak kişisel verilerin işlenmesi sebebiyle zarar uğraması halinde zararın giderilmesini talep etmek hakkına sahip.

Suçlar, kabahatler ve cezaları

Kişisel Verilerin Korunması Hakkındaki Kanun'un 17 ve 18'inci maddesinde "Suçlar ve Kabahatler" hükmü altına alınıyor. İlgili maddeler ve ilgili maddelerin altında bulunduğu TCK maddeleri uyarınca, kişisel verileri hukuka aykırı kaydeden kimseler hakkında 1 yıldan 3 yıla; kişisel verileri hukuka aykırı olarak başkasına verenler, yayanlar, ele geçirenler hakkında 2 yıldan 4 yıla; verileri sistem içinde yok etmekle yükümlü oldukları halde yok etmeyenler hakkında ise 1 yıldan 2 yıla kadar hapis cezasına hükmedileceği düzenlenmiş durumda.

Kanunda kişisel verileri hakkında kabahatlere de yer ve-



riyor. Söz konusu hüküm gereği aydınlatma yükümlülüğünün yerine getirilmemesi halinde ilgililer hakkında 5 bin TL'den 100 bin TL'ye; kanunen öngörülmemiş veri güvenliği yükümlülüklerinin yerine getirilmemesi halinde 15 bin TL'den 1 milyon TL'ye; veri sorumluları siciline kayıt ve bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmemesi halinde ise 20 bin TL'den 1 milyon TL'ye kadar idari para cezasına hükmedilebilir.

Kurul tarafından verilen kararlar yerine getirilmezse de 25 bin TL'den 1 milyon TL'ye kadar idari para cezasına hükmedilmesi söz konusu. Veri sorumlusu ayrıca, verilerin hukuka aykırı olarak işlenmesini önlemek, verilerin hukuka aykırı olarak erişilmesini önlemek, verilerin muhafazasını sağlamak amacıyla uygun güvenlik düzeyini sağlamaya yönelik gerekli tedbirleri almak zorunda. Bu yükümlülükleri yerine getirmeyenler hakkında da 25 bin TL'den 1 milyon TL'ye kadar idari para cezasına hükmediliyor.

Görüldüğü gibi, ödeme sektörü için hassasiyetle üzerinde durulması gereken bir kanun yürürlüğe girmiş durumda. Şu aşamada kanun uyarınca çıkarılacak alt düzenlemelerin neler getireceğini merakla bekliyoruz. ☺

Onlarca farklı kanaldan milyonlarca müşteriyi yönetmeye çalışan finans sektörüne çare, yerli teknoloji şirketlerinden geliyor. Türkiye'nin önde gelen kurumsal yazılım şirketlerinden Etiya, 500 kişilik mühendis kadrosuyla sektöre özel ürün ve çözümler geliştiriyor. Etiya'nın bir sonraki hedefi, global arenada finans kuruluşlarına yazılım ihraç etmek...



Aslan Doğan

Finans sektörüne “yerli” teknoloji

Bankaların şube kuyruklarında sıra beklediğimiz zamanlar mazide kaldı. Özellikle bankacılık sektöründe ATM'lerden çağrı merkezlerine, internet bankacılığında mobil bankacılığa uzanan bir dönüşüm yaşıyoruz. Bu dönüşümün tüketici nezdinde hayatı kolaylaştırdığını ve erişimi artırdığını söylemek mümkün. Ancak milyonlarca müşterisini aynı anda, farklı kanallarda yönetmek isteyen finans sektörü için artık işin çok da kolay olmadığını ekleyelim.

Deloitte tarafından kısa bir süre önce yayımlanan “Banking Outlook” raporu da bunu açıkça ortaya koyuyor. Öyle ki sektörün önceliklerinde, hedeflerinde ve doğal olarak risk-

lerinde yaşanan değişim, dijital bir dönüşümün adeta habercisi. Kısa süre önce telekomda yaşanan bu dönüşümle birlikte, finans sektörünün artık tüm süreçlerinde teknolojinin çok önemli ve belirleyici rolü olması kaçınılmaz görünüyor.

“Omni-channel” olarak adlandırılan bu farklı kanallarda müşteriye aynı anda mutlu etmek, şikayetlerini yönetmek, ihtiyaçlarına yanıt vermek ve yeni müşteri kazanmak ise özellikle banka sektörünün öncelikleri arasında yer alıyor. Bu konuda sektörün imdadına ise kurumsal yazılım çözümleri ve IT hizmetleri sağlayan firmalar yetişiyor. Devasa bir pazardan pay almak isteyen global ve yerli teknoloji firmaların odağında artık finans sektörünün ön sıralara çıktığını vurgulamak mümkün.

Yerli firmadan terzi misali çözümler

Bu firmalardan Türkiye'nin lider kurumsal yazılım sağlayıcısı Etiya'nın CEO'su Aslan Doğan da yazılım firmalarının radarında finans sektörü olduğunu onaylıyor. 2004 yılından bu yana başta Türkiye olmak üzere Singapur ve Toronto'daki ofisleriyle de dünyaya yazılım ihrac eden şirket, finans sektörünün bu dönüşümünde baş aktörlerden biri olmaya aday.

Şimdiye kadar sektörün global teknoloji şirketlerinin klasik paket çözümlerinden faydalandığını aktaran Doğan, artık kanalların ve ihtiyaçların artışıyla birlikte sektörde “terzi misali” ihtiyaçlara uygun ürünlere talebin arttığına dikkat çekiyor.

Bu konuda yerli yazılım firmalarının global rakiplerine oranla daha esnek, hızlı ve maliyet tasarrufu sağlayan çözümler oluşturabilme yeteneğinden bahseden Doğan, “Bu dönüşümde bankaların hızlı ve esnek olması şart. Omni-channel yapıya dönüşen bu sektörde, her kanalda aynı deneyimi sunabilmek için finans sektörünün yerli teknoloji çözümlerine ihtiyacı var” diyor.

Hedef, finasta dışa bağımlılığı ortadan kaldırmak

Dijitalleşmenin sağladığı rekabet avantajlarını kurumlarla buluşturan Etiya, tam da bu nedenle odağına finansı koymuş durumda. Aslan Doğan, “Bankacılık ve finans sektöründe artık her sürecin domino taşları gibi periyodik ve beklendik şekilde ilerlemesi gerekir. Şayet bir sorun çıkar da süreç sekteye uğrarsa, bunun birçok ağır sonucu ve pek de iyi olmayan geri dönüşleri olacaktır” diyor.

“Bugün itibarıyla Türkiye’de hem ürün ve çözüm geliştiren hem de firmalara gelecekle ilgili dönüşümlerinde destek olabilecek bizim ölçüğümüzde bir yazılım şirketi yok” diyor Doğan, “Telekom sektöründe yazılımda ülkemizin dışa bağımlılığını ortadan kaldırmayı amaçladık. Şimdi sırada finans var” diyor. Doğan, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Hedefimiz, bu sektörlerde şirketlerimiz için güçlü bir alternatif oluşturmak. Kurumları dijital ekonomiye entegre ederken, ‘omni-channel’ müşteri deneyimi sağlayan CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) ve satış sistemlerimizle sektörlerde önemli bir fark yaratacağız.”

Şikayetten kampanyaya tüm süreçler yönetiliyor

Etiya'nın sektöre özel sunduğu ürün ve hizmetlere gelince... “Bankalar ve finans kuruluşlarının müşterilerine



sundukları ürün ve hizmetlerin tek bir noktadan tanımlanmasına, yaşam döngülerinin yönetilmesine ve bütün kanallardan aynı müşteri deneyimini sağlanmasına imkan veren yeni nesil uygulamaları devreye soktuk” diyor Doğan, bu çözümlerin daha şimdiden bankalar tarafından talep gördüğünü belirtiyor.

Sektörün kampanya yönetiminde de ciddi yazılım ihtiyacı olduğunu vurgulayan Doğan, “Etiya'nın müşteri ihtiyaçlarının doğru tespit edilmesi ve doğru zamanda uygun iletişim kanalıyla yeni teklifler sunulmasını sağlamak üzere de çözümleri bulunuyor” diye ekliyor.

Tüm bu çözümlerin müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırdığından bahseden Doğan, diğer avantajları ise hız, esneklik, hızlı entegrasyon yeteneği, kişiselleştirilebilir tekliflerle artan tüketici sadakati olarak özetliyor. Yazılım çözümlerinden faydalanarak var olan müşterisini elden kaçırmaya riskini azalttıklarını da vurgulayan Doğan, “Böylece maliyet ve zamandan tasarruf imkanı da sağlıyoruz” diyor.

“Dünya finans sektörüne yazılım satacağız”

Bir sonraki adıma gelince... Aslan Doğan, kuruldukları gündünden bu yana uzmanlık biriktirmeye, yeni teknoloji ve trendleri takip etmeye devam ettiklerini belirtiyor. Bu deneyim beraberinde globalleşmeyi de getirmiş. “Hedefimiz, Türkiye’de Ar-Ge çalışmaları yapan ve ürün geliştiren; bunları global pazara satan bir dünya şirketi olmak” diyor Doğan, telekomda gerçekleştirdikleri yazılım ihracatını şimdi finans sektörüne de taşımayı planladıklarını açıklıyor. “Tamamı yerli 500’ü aşkın mühendisten oluşan ekibimizle dünya finans sektörüne teknoloji ihrac etmeye hazırlanıyoruz” diyor Doğan sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Kısa süre önce Singapur’da bir ofis açtık ve Uzakdoęu’ya yazılım ihracatımızı artırdık. Global pazardaki hedeflerimizi Etiya International adlı yeni yapımla güçlendirdik. Öncelikli hedefimizse bu yeni yapılanmamızla Asya Pasifik, BDT (Bağımsız Devletler Topluluğu) ve Kuzey Amerika ile ABD’nin öncü şirketleri arasında yer almak. Toronto ofisimizle Amerika’yı, Türkiye ofisimizle de Avrupa, Körfez ve yakın ülkeleri hedefliyoruz. Bu yıl 5 kıtaya da ulaşabilir satış organizasyonumuz tamamlanacak.”





Finansçıların yüzde 25'i fintech'lerle iş yapmaya yanaşmıyor!

PwC'nin araştırmasına göre, fintech alanındaki küresel yatırımlar önümüzdeki 3 ila 5 yıl içinde 150 milyar doları geçecek. Finansal hizmetler sektöründe yeni teknolojilere yatırım yapmayan geleneksel şirketler ise rekabette geride kalacak...



Uluslararası denetim, vergi ve danışmanlık şirketi PwC'nin finansal hizmetler sektöründe kullanılan yeni teknolojilerin artışı ve bu teknolojilerin piyasa oyuncularını üzerindeki etkisini değerlendiren araştırmasına göre, finansal hizmet sunan geleneksel firmaların yüzde 83'ü, işlerinin bir kısmını bağımsız fintech (finans teknolojileri) şirketlerine kaybetme riski bulunduğunu düşünüyor. Raporu göre bankalarda bu oran sarsıcı bir şekilde yüzde 95'e çıkıyor. PwC'nin "Belirsiz Çizgiler: Fintech Finansal Hizmetleri Nasıl Şekillendiriyor?" başlıklı raporunda 46 ülkeden, finansal hizmetler sektöründe dijital ve teknolojik dönüşüm süreçlerine dâhil olan 544 CEO, inovasyon müdürü, CIO ve üst düzey yöneticinin görüşleri yer alıyor. Araştırmaya katılan geleneksel finansal hizmetler sektörü yöneticileri, fintech tarafındaki gelişmeden dolayı işlerinin yüzde 23'ünün tehlikede olduğunu düşünüyor. Fintech yönetici-

leri ise finans sektöründeki işlerin yüzde 33'ünü ele geçirebileceklerini öngörüyor.

En fazla risk bankacılık ve ödeme sektöründe

Araştırmaya göre, fintech şirketlerinden gelen baskı en çok bankacılık ve ödeme sektörlerini etkiliyor. Araştırmaya katılan fon transferi ve ödeme sektörü yöneticileri, gelecek 5 yılda pazar paylarını yüzde 28'e kadar fintech şirketlerine kaybedebilecekleri düşüncesinde. Bankacılar ise pazar paylarının yüzde 24'ünü kaybetme riski olduğunu belirtiyor. Bu oran varlık yönetimi sektöründekiler için yaklaşık yüzde 22, sigorta sektöründekiler içinse yüzde 21 olarak görülüyor.

Fintech en çok kar mârjı baskısı yaratıyor

PwC araştırmasına göre finansal hizmet yöneticilerinin üçte ikisi, fintech'e ilişkin en büyük riskin kâr marjları üzerinde yaratılan baskı olduğunu söylüyor. Ardından yüzde 59 ile pazar payı kaybı riski geliyor. Fintech şirketleri, yenilikçi çözümlerle temel iş fonksiyonlarında iyileştirme sağlayarak operasyon maliyetlerini düşürme avantajına sahip. Örneğin bulut tabanlı platformlara geçen şirketler, tek seferlik yatırım maliyetlerini düşürmenin yanı sıra süreklilik arz eden altyapı maliyetlerini de azaltabiliyor.

Blockchain teknolojisine mesafeli duruyorlar

İş süreci optimizasyonu teknolojilerinde yeni "evrimsel sıçrama" ise şifrelenmiş işlem takibi sağlayan dağıtık veri-tabanı ve bir merkeze bağlı olmadan işlem yapmayı sağlayan teknoloji olarak tanımlanan Blockchain'den gelecek. PwC'ye göre, bu teknoloji finansal hizmetler sektöründe tamamiyle farklı, rekabetçi bir gelecek yaratacak. Blockchain ile finansal hizmetler sektöründe mevcut kâr havuzları bölünecek ve yeni blockchain platformlarının sahiplerine dağıtılacak. Bu sayede ciddi tasarruf elde edilirken, şeffaflıkta da artış sağlanacak. Ancak tüm bu getirilerine rağmen blockchain teknolojisinin, araştırmaya katılan finansal hizmet sektörü yöneticilerinin gündeminde geri planda kaldığı görülüyor.

PwC araştırmasında katılımcıların yüzde 56'sı, blockchain teknolojisinin öneminin farkında olduğunu belirtiyor. Yüzde 57'si ise bu trende yanıt verme konusunda emin değil. PwC Türkiye Teknoloji Lideri Oktay Aktolun, araştırma-

nın blockchain ile ilgili kısmını şöyle yorumluyor:

"Blockchain ve dağıtık veri tabanı teknolojileri, finansal hizmet şirketlerinin iş yapış şekillerini değiştirecek çok önemli bir fırsat sunuyor. Bu yeni teknolojileri anlamakta geç kalan şirketler, blockchain'in sunduğu fırsatları ve beraberinde getirdiği tehditleri de kaçırmış olacak."

PwC'nin Küresel Blockchain ekibi, bu alanda yatırıma giren 700'ün üstünde şirket tespit etmiş. Ekibe göre bunlardan 150'si çalışmalarını "dikkate değer şirketler" konumunda. 25'inin ise bu alanda lider konuma yükselmesi bekleniyor.

Yöneticiler birlikte iş yaparken zorlanıyor

PwC araştırması, fintech şirketleriyle yapılan en yaygın işbirliği şeklinin yüzde 32 müşterek ortaklık olduğunu gösteriyor. Bu da finansal hizmet şirketlerinin fintech alanına girip tek başına yatırım yapmaya henüz hazır olmadıklarını gösteriyor. Katılımcılara fintech şirketleriyle iş yaparken karşılaştıkları zorluklar sorulduğunda, yüzde 53'ü bilgi güvenliğinden, yüzde 49'u mevzuata ilişkin belirsizlikten, yüzde 40'ı da iş modellerindeki farklılıklardan bahsediyor. Fintech şirketleri ise finansal hizmet sunan geleneksel şirketlerle iş yaparken en çok yüzde 54 oranla yönetim ve kültürdeki farklılıklar, yüzde 47 oranla işletim süreçleri ve yüzde 43 oranla mevzuata ilişkin belirsizliklerden kaynaklanan sorunlar yaşadığını belirtiyor. ⊖



Zeynep Uras

"FİNANSAL HİZMET ŞİRKETLERİNİN FINTECH'İ YOK SAYMA LÜKSÜ KALMADI"

PwC Türkiye Finansal Hizmetler Sektörü Lideri Zeynep Uras, fintech alanındaki yükselişi şu sözlerle değerlendiriyor:

"Fintech, finansal hizmetler sektörünü sektör dışından değiştiriyor. PwC tahminlerine göre gelecek 3-5 yıl içinde, küresel olarak fintech'e yapılacak toplam yatırım 150 milyar doları geçecek. Finansal kuruluşlar ve teknoloji şirketleri ise bu sektörden paylarına düşeni alabilmek için birbirleriyle yarışıyor. Geleneksel finans ve teknoloji şirketleri ile telekomünikasyon şirketleri arasındaki ayrım gitgide belirsizleşirken, birçok yenilikçi çözüm ortaya çıkıyor. Ayrıca fintech ile geleneksel aracı

rollerinin değiştiğine şahit oluyoruz. Finansal hizmet veren organizasyonların finansal sistemde müşterilerine sunduğu arabuluculuk fonksiyonu, yeni teknoloji odaklı iş modelleri tarafından ele geçiriliyor.

Teknolojinin mevcut değişim hızında, sektör yöneticilerinin fintech'i yok sayma lüksü artık kalmadı. Ancak araştırmaya baktığımızda finansal hizmet şirketlerinin yüzde 25'inin fintech şirketleriyle iş yapmaya hiç yanaşmadığını görüyoruz. Oysaki günümüzün mevcut değişim hızında, hiçbir finansal hizmet şirketi sadece geçmişteki başarılarına güvenerek ilerlemeyi sürdüremez."



Parlak bir fikrin mi var?

İnterneti sadece “sörf yapmak” ya da oyun oynamak için kullanmayı, kendi işlerinin patronu oldular. Günlük hayatı kolaylaştıracak fikirleri sanal ortamda kârlı bir işe dönüştürüp 2 milyon dolara varan yatırımlar aldılar. İşte çoğu 30’una bile gelmemiş üniversiteli gençlerden sıra dışı internet girişimleri...

ESİN GEDİK

İnternet, hayatı kolaylaştırmanın yanı sıra insanlar için yeni bir hayatın da kapısını açıyor. Çok küçük yatırımlarla, çoğumuzun aklına bile gelmeyen sıra dışı fikirler sayesinde birçok kişi kendi işinin sahibi oluyor. İyi bir site altyapısını sağlayacak paranız ve hayatta karşılığını bulacak ilginç bir fikriniz varsa siz de tek başınıza ya da birkaç arkadaşınızla “işadamı” olabilirsiniz. Elbette dünyada milyar dolarlık büyüklüklere ulaşmış örnekleri var ama biz bu sayımızda henüz yolun başında olan, çoğumuzun hayat yükünü azaltan, gelecekte çok daha bilinir ve değerli hale gelecek yerli girişimleri derle-

dik. Bu dosyayı hazırlarken o kadar çok girişim ve fikirle tanıştık ki, hani Vizonte filminde olduğu gibi bazıları “Benim de aklıma gelmişti” dedirtecek türden...

Elbette önemli olan akla gelmesi değil, hayata geçirilebilmesi. Çoğu 20’li yaşlarındaki kişilerin imza attığı bu girişimler, teknolojiyle iç içe büyüyen neslin ileride çok daha başarılı işlere imza atacağını, “maaşı garanti bir iş” yerine kendi işini kuranların sayısının artacağını da göstergesi. Okuyunca sizin de işinize yarayacak, hayat pratiğinizi kolaylaştıracak bu hizmetlerden faydalanmaya başlayacağınızı düşünüyoruz...



Temizlikçi aramaya son

Koray ve Hakan Kibar kardeşler tarafından Nisan 2013'te kurulan Temizlikyolda.com, konut ve ofislerin tüm temizlik ihtiyaçlarını karşılıyor. Ütünden halı-araba yıkamaya, ilaçlamadan evcil hayvanlarının kuaför ihtiyacına kadar birçok alanda hizmet veren site, çeşitli ödüllerin de sahibi. İstanbul başta olmak üzere 12 il ve KKTC'de yüzlerce üye işyeriyle hizmet veren www.temizlikyolda.com sitesi, bugüne kadar 35 binin üzerinde sipariş almış, 20 bin kullanıcısı olan şirket, 3 milyon 500 bin TL'lik sipariş hacmine ulaşmış. Site, ihtiyaç duyulan temizlik hizmeti için üye ile ilgili firmayı buluşturuyor.

Sitenin kurucularından Hakan Kibar, "Türkiye'de temizlik pazarında bizim hizmet verdiğimiz kategorilere baktığımızda 7 milyar liranın üzerinde bir pazar mevcut. Pazarın en temel problemi, sayıları 1 milyona yaklaşan ve "gündelikçi" olarak tanımlanan ev işçileri. Çünkü yeni yasayla birlikte ev temizliğini sigortasız yaptırılmıyorsunuz. Biz de bu noktada devreye giriyoruz. Tamamen yürürlüğe uygun olarak bu hizmeti sunuyoruz" diyor.

Mobil cihazlar üzerinden de kullanılan sisteme girip önce sipariş formu dolduruyor, ardından da ihtiyacınıza ve lokasyonunuza göre size sunulan alternatif firmalardan birini tercih ediyorsunuz. Ödeme, kapıda hizmetin alınmasından sonra hizmet sunan firma temsilcisine nakit veya kredi kartıyla yapılabiliyor. Alınan ücretler mekanın büyüklüğüne ve tercih edilen firmaya göre değişiyor.

Temizlikyolda.com, kuruluşundan bu yana iki kez yatırım aldı. Bunlardan ilki, geçen yıl alınan 500 bin TL'lik yatırımdı. Geçen ay da aralarında Nevzat Aydın, Sina Afra ve BIC Angels'ın da bulunduğu bir gruptan 5 milyon TL'lik yatırım alındı. Temizlikyolda.com, yakında temizlik şirketlerinin yanı sıra bireysel hizmet veren kişileri de sisteme üye yapacak.



Sanatçıları buluşturan platform: İyi Sahne

İyi Sahne, sanat performans profesyonellerinin kendilerini listeyebilecekleri, keşfedilip verdikleri hizmetler özelinde rezerve edilebilecekleri bir pazaryeri girişimi. Şu anda 250 sanatçıyla çalışan İyi Sahne'de, müzisyenlerden fotoğrafçılara, palyaçolardan kukla tiyatrolarına kadar yaklaşık 80'e yakın kategori var. İyi Sahne aracılığıyla, düğünler için müzisyen ya da fotoğrafçı, doğum günü partileri için palyaço, sihirbaz, kurumsal etkinlikler için DJ ya da orkestra bulmak mümkün.

Kasım 2014'te yola çıkan İyi Sahne, sanat ve performans profesyonellerinin çeşitli etkinlikler için aranıp bulunabilmesi ve bu kişilerin verdiği hizmetlerin online olarak satın alınabilmesine aracılık yapıyor. Kurucu ortakları arasında üç ODTÜ Mühendislik Fakültesi kökenli Sinan Zabunoğlu, M. Cem Yanık ve Deniz Tav yer alıyor.



CHAIN NETWORKING | getchain.com

Türk işi LinkedIn...

Networking'inizi güçlendirmek mi istiyorsunuz? Bunun için başvuracağımız adres Chain... Çeşitli etkinliklerde orada bulunan profesyonellerle tanışmayı sağlayan bu mobil uygulamayla çevrenizdeki profesyonellerin iş geçmişlerini görüntüleyebiliyor, ilgi alanlarını öğreniyorsunuz. Chain'in 25 yaşındaki kurucusu Kemal Aydın, "Üniversitede seminerlere katılıyordum. Ancak tanışmak istediğim kişilere bir türlü ulaşamayınca keşke bir uygulama sayesinde insanların profillerini görüp tanışabilsem dedim. Sonucunda da Chain ortaya çıktı" diyor.



Maniküre zamanı olmayanlara özel...

İşte Manikür adlı girişim, şirketlerin insan kaynakları departmanlarıyla işbirliği yaparak manikürü iş saatleri içerisinde ofislere taşıyor. 35 yaşındaki girişimci Müge Özcan Meydan'ın imzasını taşıyan bu hizmette randevu ve ödeme işlemleri www.istemanikur.com üzerinden online olarak yürütülüyor.

Bilmediğiniz şehirlerde kaybolmayın

2009 yılında İstanbul'a taşınan Mark Zealey adlı girişimcinin kurduğu "Buradan Oraya", aslında bir zorunluluktan doğmuş. Dil bilmediği için ulaşımında zorluk yaşayan Zealey, Burada Oraya ile Türkiye'nin ilk halk ulaşım ve yolculuk bilgilendirme sistemini kurmuş. 2015 yılında Etohum tarafından en başarılı 15 girişimden biri olan seçilen Buradan Oraya, şu anda Türkiye'nin 6 farklı şehrinde ayda 100 binden fazla kişiye hizmet veriyor. Sistem sayesinde farklı ulaşım şekillerini dahil eden yolculuk planlama ve zaman hesaplama yapılabilir. Ayrıca araçlarda canlı GPS sistemi varsa, araçların nerede olduğu ve ne zaman geleceğini gösteriyor.



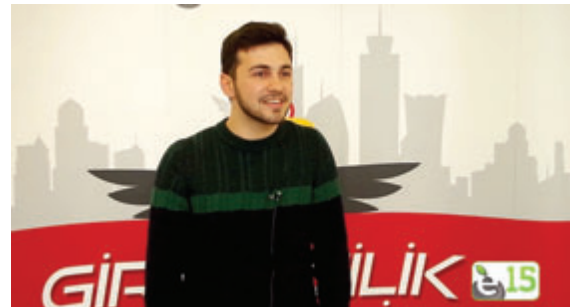
Son odayı siz kapın!

LastOda, telefon ya da tablet üzerinden uygun bütçeli son dakika konaklama fırsatları sunan bir mobil uygulama. Oteller LastOda sisteminde, henüz dolduramadıkları odalar için teklifler yayınlayabiliyor. 500'e yakın otelle çalıştıklarını belirten sistemin kurucusu Burak Balkaya, "Amacımız son dakika konaklamanın yarattığı pazarlık, araştırma, zaman kaybı gibi algıları ortadan kaldırarak misafirlerimize konforlu ve avantajlı bir konaklama deneyimi yaşatmak" diyor.



İstediyin saatte, istediğin yerde futbol sahası hizmeti

Özellikle erkeklerin önemli bir sorununa çözüm buluyor Sahalakira.com. Sahakirala.com'un kurucuları, "Sen de arkadaşlarınla futbol oynamak istediğin halı sahayı bulmakta zorlanıyorsun değil mi? İstediyin saatte, istediğin semtte ve istediğin fiyatta halı sahayı bulmak tam bir işkence. Onlarca telefon görüşmesi yapmak zorundasın. Sahaya gittiğinde nerede ve nasıl bir yerle karşılaşacağın ise tam bir muamma. Duş var mı? Otopark var mı? Eldiven kiralyorlar mı? Bunları bilmiyorsun. Bunları ancak kaparo vermek için sahaya gittiğinde görebilirsin ama onun için de boşuna zaman harcayıp sahaya gitmen gerek. Üstelik kaparo vermeden maçını garantiye alamazsın. Peki bütün bunları ve daha fazlasını Sahakirala'da görebilirsin desek? Üstelik kaparo derdini de bitirdiğimizi söylesek. Hadi indir, kendin gör! Sadece 30 saniyede istediğin sahada maçın hazır" sözleriyle sundukları hizmeti ve avantajlarını açıklıyor. Asım Albayrak, Enver Mısırlı, Murat Humartaş ve Sinan Eryiğit tarafından birkaç ay önce hayata geçirilen bu hizmet, şimdilik iPhone uygulaması üzerinden çalışıyor. Ancak yakında diğer platformlarda da olacak. Saha sahiplerinden kiralama başına yüzde 10 komisyon alan girişim, 200'ün üzerinde sahaya anlaşma imzalamış ve operasyonu aksamadan yürütmek adına bunlardan çok talep gören 30 tanesini sisteme yüklemiş.





Üniversitelerin video sitesi

Koç Üniversitesi öğrencileri Sercan Işık ve İzzet Zakuto, 2014 yılında birlikte bir iş yapmaya karar verdikten 2 ay sonra özellikle üniversite öğrencilerine hitap eden Scorp'u geliştirdiler. 1 yılda 1.5 milyondan fazla kullanıcıya ulaşan Scorp, bu yılın başında yurtdışına açılma kararı aldı. İlk hedef ise Almanya ve ABD. Peki Scorp ne işe yarıyor?

Scorp, video paylaşım odaklı yeni bir sözlük denemesi. Sistemin üyeleri, belirli kategorilerle ilgili yorumlarını, hazırladıkları videolarla paylaşıyor ya da yeni bir başlık oluşturarak kategori açabiliyor. Videolar, Scorp haber akışında, üzerlerinde başlıklarıyla sıralanıyor. Bbu sayede kullanıcılar gittikleri kategoriyle bağlantılı diğer videoları da görebiliyor; aynı konuda onlarca farklı yaklaşım ve yorumla ele alınan bilgilendirici ya da eğlenceli kısa içerikleri izleyebiliyor. Kullanıcılar videoları beğenebiliyor, popüler videolar aynı bir sekmede görüntülenebiliyor.



Anketçilerin buluşma noktası

Bir başka sosyal medya uygulaması da Poltio... Ağustos 2014'te çalışmaya başlayan Poltio ekibi, anket üzerine kurulu bir sosyal medya ağı oluşturdu. Poltio paylaşımın sadece anket üzerine olduğu bir sosyal platform ve kullanıcılarına pek çok farklı konuda fikrini paylaşma ve halkın nabzını tutma imkanı sağlıyor. Poltio, kullanıcılarının anketlerini sosyal paylaşım platformlarındaki hesapları aracılığıyla paylaşıyor. Site, sadece kullanıcılarının değil markaların da anket çalışmalarına zemin sağlıyor. Bunu yaparken de reklamlardan uzak duran ve kullanıcıları rahatsız etmeyen bir yol izliyor. "Sponsorlu anket" adlı bir çözümle markalar anketler oluşturabiliyor.

Damacana suyunuz istediğiniz saatte kapınızda

Özellikle yoğun çalışan ya da yalnız yaşayan kişilerin hayatını kolaylaştıran bu uygulamanın adı BiSU.. Damacana su siparişinde randevulu dönemi başlatan BiSU, akıllı telefonlar üzerinden istenilen saat için su siparişi vermeyi mümkün kılıyor.

Ayda 12 milyon adet gibi çok yüksek düzeyde damacana su ihtiyacı bulunan İstanbul'da çalışmaya başlayan BiSU'nun kurucuları Ergin Üner ve Ozan Alptekin adlı iki girişimci. Fikrin ortaya çıkış noktası da kurucuların da aynı sorunu yaşamaması. iOS ve Android üzerinden

BiSU uygulamasını indirdikten sonra önce üye oluyor, ardından da listede bulunan markalardan birini seçip istediğiniz saat için sipariş veriyorsunuz.

BiSU aracılığıyla şimdilik aralarında Erikli, Hayat Su, Pınar, Nestle, Sırma, Damla, Taşdelen, Gümüş Su, Pürsu, Saka Su, Kay Su, Hamidiye, Çamoluk, Sirmakeş, Abant, Alaçam, Hisar, Lido Su, Taşkesti ve Buzdağ markalarını sipariş edebilirsiniz. Bu uygulamayla kısa bir süre sonra mobil telefon üzerinden kredi kartıyla ödeme de mümkün olacak.



Tarlardan sofranıza...

Son yıllarda yükselen bir trend olan "sağlıklı beslenme" yeni girişimlerin de kapısını açtı. Bunlardan en çok bilineni ise Tazemasa.com. 2012 yılında Fahir Özcan tarafından kurulan Tazemasa'nın kuruluş öyküsü dikkat çekici. Çocuğu olduktan sonra sağlıklı ve mevsim ürünlerini satın almanın oldukça zor olduğunu fark eden Özcan, Tazemasa projesini hayata geçiriyor. Bünyesinde sebze meyve, kahvaltılık malzemeleri, bakliyat gibi farklı kategorileri bulunduran site, istediğiniz ürünü evinize kadar getiriyor. Sistemde 400'ün üzerinde ürün var. En çok ilgiyi ise taze meyve, sebze, peynir, zeytin, zeytinyağı ve bakliyat çeşitleri görüyor. 🌱



Sanal gerçeklik deneyimi

Yiğit Yiğiter, Alper Özyurtlu ve Andrew Feinberg tarafından kurulan ve Şubat 2015 tarihinde hizmet vermeye başlayan Timelooper uygulaması, farklı bir deneyim sunuyor. Techcrunch Distrup New York 2016'da Startup Alley'de yer alan ve NY Battlefield'ta sunumu yapılan bu girişim, sanal gerçeklik deneyimiyle kullanıcıları tarihteki önemli olay ve değişimler üzerinden yolculuğa çıkarıyor.

London & Partners ile işbirliği yapan Timelooper, büyük Londra yangını, Tower of London'ın 1255'ten ve Tower Bridge'in 1666 yılından bu yana geçirdiği değişimleri sanal gerçeklik ve 360 derece videoyla kullanıcıların deneyimine sundu. Tüm bunları da Birleşik Krallık Turizm Bakanlığı'nın desteğiyle yaptı. Kısa bir süre önce de New York, Efes ve CNN görüntüleri eklenen sitede, Challenger faciası, Berlin Duvarı'nın yıkılması ve John Lennon'nun ölümü içeriği de yer alıyor. Merkezi New York'ta olan Timelooper'ın Londra ve İstanbul'da ofisleri bulunuyor. Rothenberg Ventures öncülüğünde ve diğer üç farklı melek yatırımcının katılımıyla toplamda 2 milyon dolar yatırım alan Timelooper'ın içeriğine yakın zamanda Çin de eklenecek.



Tasarımcıları markalarla buluşturuyor

Malum, moda son yıllarda mobil platformların en gözde girişim alanı. Nuyap da moda tasarım ve marka eşleştirme platform olarak işe başladı. Dokuz Eylül Üniversitesi'nden Yağmur Boğa ve İzmir Ekonomi Üniversitesi'nden Nurdan Boğa tarafından kurulan platform, yeni tasarımcı yeteneklerin kendilerini markalara tanıtmalarına aracılık ederken markaların da özgün tasarımlara ulaşmasının yolunu açıyor. Yıllık 3 bin 500 TL üyelik ücreti ve tasarım satışından komisyon alarak faaliyet gösteren site, yakın zamanda ücretsiz tasarım atölyesi de düzenleyecek.



Otizmliler için özel eğitim sitesi

TÜSİAD tarafından düzenlenen "Bu Gençlikte İş Var" adlı yarışmada ilk üç giren girişimlerden biri olan Otsimo, otizmliler için mobil eğitim uygulamaları geliştiriyor. Kurucular, yola çıkış amaçlarını 200 binden fazla eğitim uygulamasının binde 1'inden daha küçük bir kısmının otizm sendromlu bireylere uygun olduğunu söylüyor ve bu açığı kapatmayı istiyorlar. ODTÜ'den Hasan Zafer Elcik ve Sercan Değirmenci tarafından hayata geçirilen Otsimo, abonelik modeliyle çalışıyor. Masraflarını ebeveynlerden aldığı düşük ücretlerle gideren Otsimo, otizm sendromlu çocuklar ve aileleri için eğitsel oyunlar ve bilgilendirme uygulamasına sahip.

Türkiye'de 352 bin otizmliler olduğunu ve bunların sadece 21 binin eğitim aldığını söyleyen Serkan Değirmenci, bu sorunu yaşayan kişilerin de eğitimleri için ciddi bir para gerektiğini belirterek, hedeflerinin bu kesime yardımcı olmak olduğunu vurguluyor. ☺



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO

"Mimda Heresi Varsa, Oraya Metro Var"

Temassızda uçuşa geçme zamanı

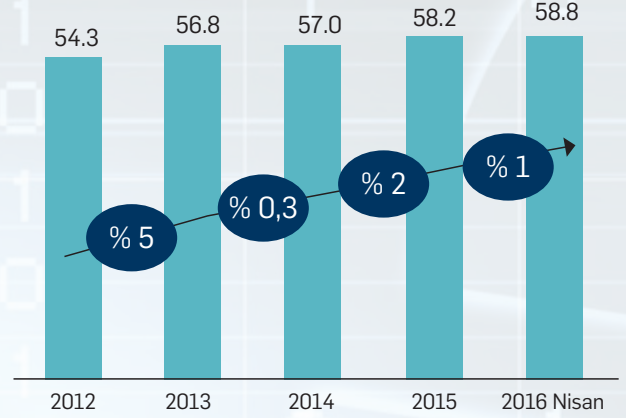
TABLO 1

18.6 milyon ön ödemeli kart var

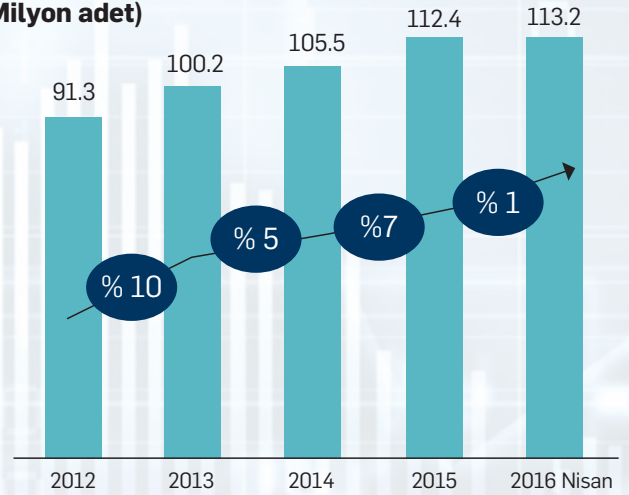
Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, Nisan 2016 sonu itibarıyla 58.8 milyonu kredi kartı, 113.2 milyonu da banka kartı olmak üzere 172 milyon kart kullanımda bulunuyor. 113.2 milyon banka kartından 18.6 milyon adedi ön ödemeli kart özelliğini taşıyor.

2012 yılından bu yana kart sayısı gelişimi incelendiğinde, gerek banka gerekse kredi kartı talep hızının azaldığı göze çarpıyor. Kredi kartlarındaki yavaşlama daha önce başlamıştı. Banka kartlarında ise yüzde 10 seviyelerinden başlayan yavaşlamanın, dalgalanmalarla birlikte Nisan 2016 itibarıyla yüzde 1'e kadar gelmesi dikkat çekiyor. Bu noktada, BKM öncülüğünde hayata geçirilen Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY için, özellikle henüz kartlı ödeme yapmayan yüzde 60'lık tüketici kesimine yönelik yapılacak tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin kart talep hızını artırması bekleniyor.

Kredi kartı sayısal gelişim (Milyon adet)



Banka kartı sayısal gelişim (Milyon adet)

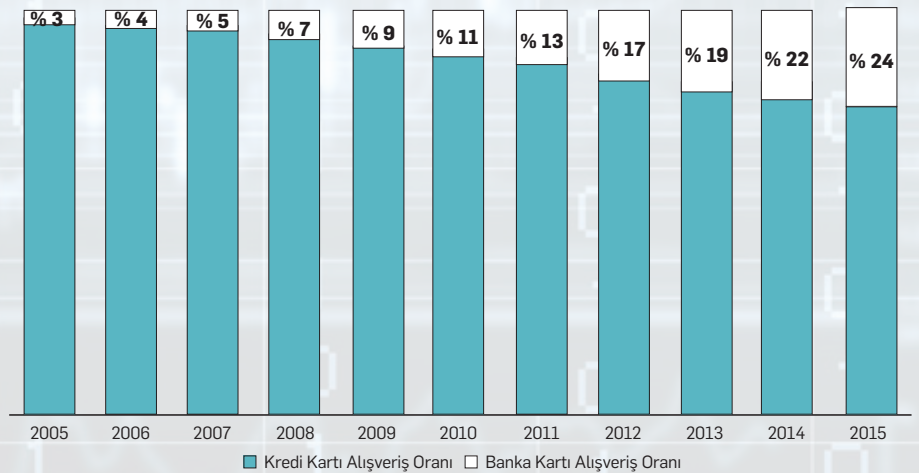


TABLO 2

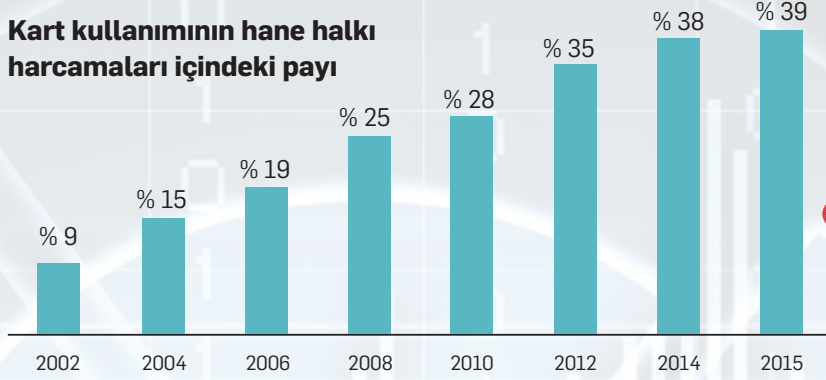
Alışveriş işlemlerinde banka kartlarının payı 8 kat arttı

Son 10 yılda kartlı ödemelerin alışveriş işlemlerindeki dağılımına bakıldığında, banka kartlarının hızlı bir yükseliş sergilediği gözleniyor. 2005 yılında banka kartlarıyla yapılan alışveriş adedinin payı sadece yüzde 3'tü. 2015 yılı sonuna gelindiğinde bu oran 8 kat artışla yüzde 24'e ulaştı. Özellikle küçük tutarlı alışverişlerde banka kartı kullanımının tercih edildiği görülüyor. 2014 yılında başlatılan taksit sınırlamasının da tüketicileri kısmen banka kartı kullanımına yönlendirdiği belirtiliyor.

Alışveriş işlemlerinde banka kartı ve kredi kartı kullanım oranları (%)



Kart kullanımının hane halkı harcamaları içindeki payı



TABLO 3

Kartlarla "nakitsiz toplum" hedefine doğru...

Kartlarla yapılan ödemelerin, 2002 yılında hane halkı harcamalarının sadece yüzde 9'unu oluşturduğunu biliyor muydunuz? Gerçi Türkiye, 2015 yılı itibarıyla yüzde 39 olan kartlı harcama oranıyla birçok Avrupa ülkesinin gerisinde. Ancak kısa sürede bu seviyeye ulaşılması büyük bir başarı olarak görmek gerekiyor. Türk halkının kartlı ödemeleri kısa sürede benimsemesinde ise kuşkusuz 2007 yılında EMV geçişi ve chip & PIN uygulamasını başarıyla hayata geçirmesi önemli rol oynadı.

TABLO 4

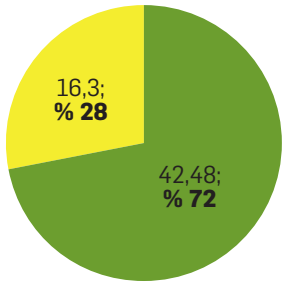
Temassız işlem oranı Polonya'da yüzde 60, Türkiye'de yüzde 1

Güçlü bankacılık altyapısı ve inovatif ödeme sistemleri uygulamalarıyla dünyaya örnek olan Türkiye'nin, bu yeniliklerin hayata geçirilmesi konusunda ise aynı hızı sergilediğini söylemek zor. Örneğin, temassız kartlar ve temassız mobil ödemeler konusunda birçok ilke imza atıldı. Ancak temassız ödeme işlemlerinin payı henüz yüzde 1 seviyelerinde. Oysa bu oran Avrupa ortalamasında yüzde 13, Polonya'da ise 60'lara kadar ulaşmış durumda. Hızlı, kolay, güvenli ve hijyenik olan temassız ödemeler, hepsinden önemlisi kayıt dışı ekonominin azalmasına katkı

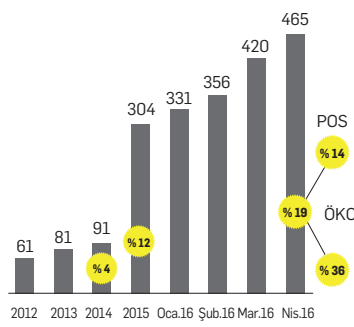
yapacak bir adım olarak görülüyor. BKM verilerine göre, Nisan 2016 sonu itibarıyla 16.3 milyon adet temassız

özellikli kredi kartı bulunuyor. Bu da toplam kredi kartları arasında yüzde 28 paya karşılık geliyor. Aynı dönem itibarıyla POS'lar da dahil 465 bin civarında ödeme kaydedici cihazın temassız ödeme kabul edebilir özellikte olduğu görülüyor. Bu da 2.5 milyon adet civarında olduğu belirtilen toplam ödeme kaydedici cihazın yüzde 19'una karşılık geliyor.

Temassız kredi kartı sayısı (Milyon adet)

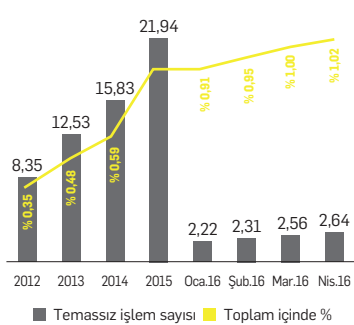


Temassız terminal sayısı (Bin adet)

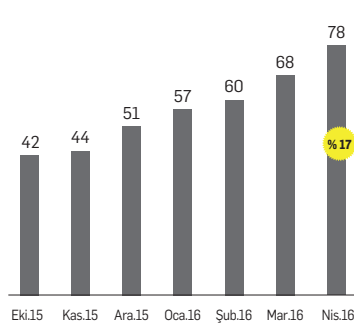


* Toplam POS ve ÖKC sayısıdır.

Temassız işlem sayısı (Milyon adet)



Temassız aktif terminal sayısı (Bin adet)





Bankalar blockchain'i kullanmaya hazırlanıyor

Bankaların uzun süre önyargıyla yaklaştığı blockchain sistemi, finans dünyasının yeni uğraş alanı olmaya başladı. Avrupa ve ABD'nin önde gelen bankaları artık bu teknolojiye direnmek yerine, nasıl işlerini kolaylaştıracağı üzerine kafa yoruyor...



Bitcoin ile finansal sistemin en yeni oyuncusu olarak sisteme dahil olan blockchain'ler, artık bankacılık dünyasının da ilgilendiği alanlardan biri haline geldi. Uzun süre Bitcoin'den uzak duran, güvenilir olmadığı yönünde bir tavır sergileyen finans dünyası, bu teknolojiye uzak durmaktansa işlerini kolaylaştırmak için kullanmaya karar verdi. Bu önyargıyı kıran bankalar, yeni nesil finansal servislerindeki paylaşımlı veri tabanı inovasyonları için Bitcoin'in altında yatan blok zinciri yapısını kullanma çalışmalarını hızlandırdı. Yabancı basında sıkça yer alan haber ve makalelere göre, dünyanın en büyük bankaları, kendilerine karşı üretilen bir silah olarak düşünülen blok zincirini IT altyapılarına adapte ederek, masraflarını aşağı çekmek ve kârlarını artırmak peşinde.

Bu konudaki makaleler, yüksek frekanslı işlemler için gerekli olan saliselik ticaret ve elektronik olarak borsayla paylaşılan takas işlemlerinin aşırılığına ve uzlaştırma işlemlerinin günler aldığına dikkat çekerek "bu kadar hassas bir konuda yüksek seviyedeki algoritma yapıları yerine hala faks makinelerinin daha güvenli olduğu için" kullandığına işaret ediyor. Uzmanlar, sendikasyon kredi pazarında bile işlemlerin 20 günü aşğını belirterek, blockchain teknolojisinin bu işlemleri hem daha güvenli hem de otomatik hale getirebileceği-

ni düşünüyor. İşte bu gelişmeyi ilk fark eden bankalardan Barclays'in yöneticisi Simon Taylor, birçok finansal makinenin hala çok manuel ve kağıt bazlı olduğuna vurgu yapıyor. Dünyanın belli başlı bankaları için teknoloji geliştiren ABD merkezli R3 CEV şirketi de üyeleri adına blockchain çalışmalarını sürdürüyor. Bank of America, Goldman Sachs, HSBC, JPMorgan, ve UBS'in de aralarında bulunduğu 20'den fazla global banka, manuel olarak ofis işleri yapan makinelerinin gelişmiş olarak düşündükleri blok zinciri teknolojisini desteklemeye başladı.

NASDAQ şirket bile kurdu

Hollanda merkezli üç büyük banka ING, Rabobank ve ABN Amro da 2014 yılında bu teknolojiyi işlerine nasıl adapte edecekleri konusunda çalışmalara başladığını duyurmuştu. Aslında sadece bankalar değil, dünyanın en büyük borsalarından NASDAQ da San Francisco bölgesinden bir girişim olan Chain ile özel bir ticaret platformu geliştirmesi için ortaklık kurdu. Bu yatırım ortakları arasında NASDAQ'ın yanı sıra Visa ve Citi Ventures da bulunuyor. Hesaplamalar, sınır ötesi ve tahvil ticareti ile regülasyon uyumluluklarında 15-20 milyar dolarlık bir tasarrufun sözü konusu olabileceğini gösteriyor. R3 CEV Genel Müdürü



David Rutter



David Rutter, bu yeni dönemi, “Dünya bankacılığında güvendiğimiz ilişkiler ve yasal rejimler tamamen gereksizdir” sözleriyle özetliyor.

Atılan adımlar da gösteriyor ki bankalar tek

tek bu teknoloji üzerine çalışmak yerine ortak hareket edecek. Zira Barclays üst düzey yöneticilerinden Simon Taylor, “Her bankanın muhasebe makineleri açık olarak aynı şeyi yapıyor. Bu yükün paylaşılabilmesi size de mantıklı gelmiyor mu” sorusuyla bu yaklaşımın işaretlerini veriyor.

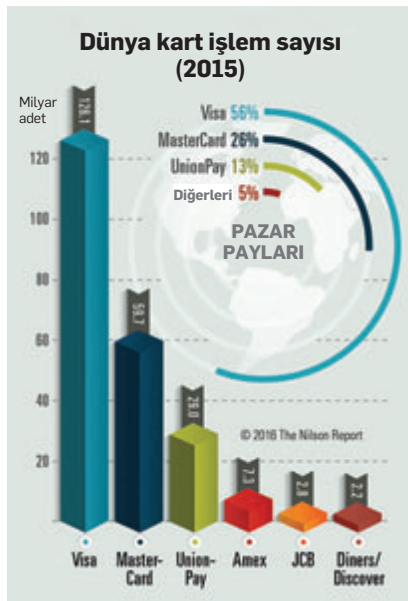
Ancak teknoloji dünyasının, bankaların Bitcoin’in harekete geçirdiği inovasyon hızına ayak uydurup uyduramayacağı

konusunda kuşkuları var. Bitcoin girişimleri üzerine en üretken yatırımcılarından biri olan Digital Currency Group’un sahibi Barry Silbert, bankaların dünyada en yavaş hareket eden, riske karşı olan ihtiyatlı kurumlar olduğunu belirterek bu kaygısını dillendiriyor.

Ancak görünen o ki bankalar, kısa bir süre sonra uzak durdukları bu teknolojiyi işlerini hızlandırma, daha güvenli hale getirme ve tasarruf etmek için kullanmaya başlayacak.

SAMSUNG PAY, SADAĞAT KARTI ÇIKARIYOR

Samsung Electronics America’dan yapılan basın açıklamasına göre, kısa bir süre sonra Samsung Pay kullanıcıları ve üye işyerleri için yeni bir sadakat kartı sunulacak. Farklı kartların kullanılmasını mümkün kılan Samsung Pay, kullanıcılarının kart bilgisini saklamaya önem veriyor. Bu doğrultuda sadakat kartını kullanmak isteyen kişi, telefonundaki barkodu alışveriş yaptığı yerdeki cihaza okutarak kayıt olacak. Böylece kimse kimsenin bilgilerini göremeyecek. Samsung Electronic America Strateji ve Operasyonlar Başkan Yardımcısı Nana Murugesan, bu yeni özellik sayesinde Samsung Pay kullanıcılarının üyelik ve sadakat programlarına hızlı erişim sağlayarak ve daha kolay alışveriş yapacaklarını söylüyor. Murugesan, şu anda alışverişin banka ve kredi kartları, üyelik kartları, kuponlar gibi birkaç araçla yapıldığını hatırlatıyor ve “Samsung fiziksel cüzdan olmadan bir dünyaya doğru bir sonraki adımı attı ve tüm araçları sanal cüzdanda buluşturarak daha hızlı, güvenli ve avantajlı bir alışveriş deneyimi sunacak” dedi.



KART SAYISINDA LİDER UNIONPAY

Nilson Report’un yaptığı çalışmanın sonuçlarına göre, 2015 yılında tüm dünyada kartla yapılan işlemler bir önceki yıla oranla yüzde 16.1 artarak 227 milyar adede ulaştı. Söz konusu araştırma; American Express, Diners Club/Discover, JCB, UnionPay, MasterCard ve Visa’nın banka, kredi kartı ve ön ödemeli kartları kapsamında yapıldı.

Geçen yıl Visa yine liderliğini sürdürdü. Visa kartları dünya çapında tüm satın alma işlemlerinin yüzde 55.5’ine aracılık etti. Visa logosu taşıyan banka kartlarının alışverişteki payı yüzde 20, kredi kartlarının payı ise yüzde 33.5 oldu. MasterCard kredi ve banka kartlarıyla geçen yıl satın

alma işlemlerinin yüzde 13.1’i yapıldı. Bu sıralamayı UnionPay yüzde 6, American Express yüzde 3.2, JCB yüzde 1.2 ve Diners Club da yüzde 0.98’la izledi.

Pazarda payını en hızlı artıran marka yine UnionPay oldu. 10 yıldır en hızlı büyüyen ödeme sistemi olan UnionPay’in işlem sayısı yüzde 47 artarak 9.2 milyara ulaştı. MasterCard ile yapılan işlemler ise 8 milyara ulaştı. Küresel kart pazarında UnionPay yüzde 53 payla birinci olurken, onu yüzde 28.9 ile Visa izliyor. MasterCard’ın yüzde 15.3 ile üçüncü olduğu sıralamada, American Express yüzde 1.1, JCB yüzde 0.9 ve Diners Club/Discover ise yüzde 0.5 paya sahip.



Bu bakkalda para geçmiyor!

Takas, insanlığın yerleşik hayata geçişinden paranın bulunduğu döneme kadar en çok kullanılan kadim alışverişi yöntemi olarak biliniyor. Paranın bulunması hatta artık dijital hale gelmesine karşı hala bu yöntemi kullananlar var. Bunlardan biri de Anadolu'daki bir köy bakkalı...

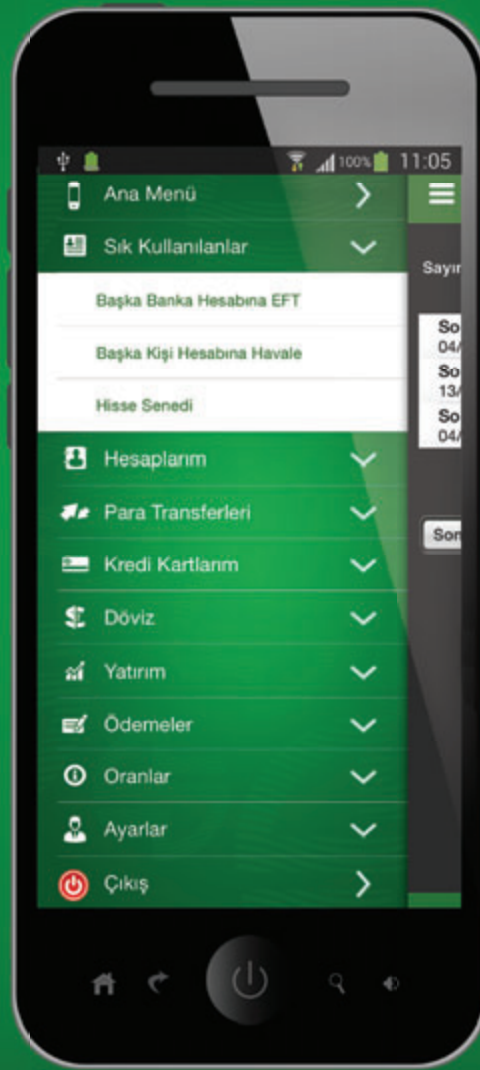
Evet, yanlış duymadınız, Afyonkarahisar'ın Hocalar ilçesine bağlı Yağcı Köyü bakkalı Nazmi Öztürk müşterilerinden para almıyor. Öztürk, aynı zamanda 45 hanede 200 kişinin yaşadığı köyün muhtarı. Bakkalda sadece para değil, kredi kartı, banka kartı hatta para üstü gibi kavramlar da yok...

25 yıla yakın bir süredir bakkalı işleten Öztürk, "Köyümüz, geçimini tarım, hayvancılık ve ormancılıkla sağlıyor. Dolaşısıyla herkesin her zaman parası olmuyor. Ben de köy halkına yardımcı oluyorum. Örneğin, çay ya da şeker alacak biri nakit parası yok ise yerine tavuk getiriyor. Bu tavuğa karşılıklı pazarlık ederek fiyat belirliyoruz. Bu tespit edilen bedel kadar ben de o kişiye çay ve şeker veriyorum" diyor.



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 



Hoş geldin Troy!

Troy ile birlikte Türkiye kartlı ödeme sistemlerinde yeni bir dönem başladı. Troy logosu banka kartlarımızın ve kredi kartlarımızın sağ alt köşesinde yerini aldı.

Troy'un arkasında bankacılıktaki bilgi birikimi, deneyimi ve teknolojisi ile Türkiye var. Bu yüzden adımız "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi"nden geliyor. Türkiye'nin "TR"si, Ödemenin "O"su ve Yönteminin "Y"sinden oluşan kısaltmayla ona "Troy" adını verdik. Troy, Türkiye'ye özel olacak, Türkiye kazanacak.

Türkiye'deki tüm POS, ATM ve e-ticaret siteleri 1 Nisan'dan itibaren Troy logolu kartlar ile işlem yapmaya hazır hale geldi. Çok yakında cüzdanlarımızda da Troy logolu kartları görmeye başlayacağız. Troy'u evinizde, işyerinizde ve tüm ödemelerinizde kullanabilirsiniz.



Şimdi sıra sizde!

Kartınız hangi bankadan olursa olsun ödeme yönteminiz Troy olsun

Troy, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

www.troyodeme.com

troy