

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

TEMMUZ 2016 / SAYI: 63 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



**PAYU TÜRKİYE'NİN  
LOKOMOTİF EKİBİ**



**ÖZEL EK:  
TCR - AKILLI  
NAKİT  
YÖNETİMİ**



**BANKACIYI DA MÜŞTERİYİ DE MEMNUN EDEN  
AKILLI NAKİT ÇEVİRİM CİHAZLARI**



ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

# SİZİN GÜVENDİKLERİNİZ BİZE GÜVENİYOR



**1.200.000**

Dünyada Aktif Profilo Ödeme Sistemleri Yazar Kasa Sayısı



**2.300**

Teknik Servis Uzman Sayısı



**360**

81 il ve 258 ilçede Yetkili Servis Noktası



**150**

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, Sütüş, Kitchenette, Pizza Lazza, Subway, Num Num, Midpoint, Günaydın, Karafırın, Aslı Börek, Sbarro, Sahan, Pelit, Saray, Popeyes, Develi, Big Chef, Venge, Kaşibeyaz, Hacıbaşar, GoMongo, Burger House, Kırççeği, Kırkpınar, Wagamama, Sosa, Tadım Pizza, Çöpçü, Öğütler, Üçler, Bambi Cafe, Fan Fang, Güllüoğlu, Waterlife, Libelle, Barbekü Polonez, Shakespeare, Lera Fresca, Tepe Güvenlik A.Ş., İstanbul Yiyecek İçecek Grubu, Altunbilekler, Bereket Döner, Dönerci Ali Usta, Mavi Balık, 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 Hacıbabaa...

# Yeni Nesil Yazar Kasa

# PROFILO

## En Akıllı Tercih "0"

12 ülke için geliştirdiği 150 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

## Ödeme sistemleri dur durak tanımıyor

**Ciğerlerimizi yakan orman yangınları, İsrail'le imzalanan anlaşma, Rusya'yla krizde yumuşama sinyalleri, İstanbul Atatürk Havalimanı'ndaki hain terör saldırısı...**

Ben bu satırları yazarken Türkiye gündeminin ana konuları bunlardı. Umarım siz daha güvenli, daha huzurlu bir ortamda okuyor olursunuz. Ama hayat bir şekilde devam ediyor değil mi? Özellikle de ödeme sistemleri dur durak tanımıyor. Gün geçmiyor ki bu alanda bir yenilikle tanışmayalım. Sizi bilmem ama ben sıkılmaya hiç vakit bulamıyorum. Dergiye koyamadığımız o kadar gelişme, haber var ki... İsterseniz bu ay biraz içeriğimizden bahsedeyim. Yine çok geniş bir yelpazede ödeme sistemlerine dokunan aktörlere yer vermeye çalıştık. Örneğin, belki de siz dergiyi okurken devam etmekte olan Avrupa Futbol Şampiyonası'yla ilgili ilginç bir araştırmayı derledi Esin. Türkiye ikinci tura bile çıkmadan elendi ama gruptaki ülkelerin ödeme sistemleriyle karşılaştırıldığında İspanya'nın ardından ikinci sıradaymışız...

Yine Esin'in, "Dünyadan" sayfalarında, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkması halinde Londra'nın "finans merkezi" konumunun nasıl etkileneceğini irdeleyen derlemesine de dikkatinizi çekmek istiyorum.

Para sayma makineleri artık bildiğiniz gibi değil. Sahte parayı sıfır yanılma payıyla ve anında tespit edebilen, farklı para birimlerini tanıyıp çevirebilen, gerektiğinde ATM gibi kullanılabilen, akıllı nakit yönetimi ve kolay mutabakat gibi avantajlar sunan yeni nesil nakit çevrim cihazlarını merak ediyorsanız Protém'le ilgili haberimizi mutlaka okumanızı öneririm.

Peki girişim hızlandırma merkezi Hackquarters'ı duymuş muydunuz? Özellikle kurucularından Kaan Akın'ın CV'si dikkatimi çekti. Aynı zamanda melek yatırımcı ağı TRAngels'in bir üyesi olan Akın'ın start-up girişimcilerine önerilerini okumakta yarar var...

Bu haberleri ve daha fazlasını merak ediyorsanız lütfen sayfaları çevirmeye devam edin.

Keyifli okumalar.



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

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

**YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**  
Abdullah Çetin  
acetin@psmmag.com

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

**YAYIN KOORDİNATÖRÜ**  
Kayhan Öztürk

**HABER MÜDÜRÜ**  
Orhan Pala

**DÜZELTMEN**  
Celalettin Kafesoğlu

**FOTOĞRAF**  
Çelik Çelikyaman

**GÖRSEL TASARIM**  
Medya Gündem  
Dijital Yayıncılık

**HABER MERKEZİ**  
Fatih Rençberler, 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**  
Karakiş Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.  
Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. 2-4 1BF1  
Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 10  
www.karakibasim.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.



# Eko POS'ta hesap kitap belli

Eko POS'la ödeyeceğiniz ücreti önceden bilin paket limitiniz dahilinde komisyon ve masraf ödemeyin.

*Esnaf Kardeşliği*

Seçilen paket tutarı, ilgili üye işyeri ile akdedilen sözleşmede yer alan üye işyeri hesabından aylık olarak tahsil edilir, üye işyeri tarafından yapılan tahsilatlar komisyon kesintisi olmaksızın ertesi gün ilgili üye işyeri hesabına geçer. Ayrıca düşük ciro ücreti ve POS hizmet bedeli alınmaz, GSM POS veya ÖKC (Yazar Kasa) POS kullanmak istenilmesi durumunda, ayrıca cihaz ücreti de tahsil edilir. Tarifelerde yer alan ciro limitinin aşılması durumunda, aşılan tutar için %2,00 komisyon uygulanır. Taksit yapmak isterseniz, ayrıca "Taksitli Eko POS" seçenekleri de mevcuttur. Taksitli çalışma durumunda, paket ücretine ilave olarak Taksitli Eko POS paket ücreti de tahsil edilir. Taksitli Eko POS tarifelerde yer alan ciro limitinin aşılması durumunda, aşılan tutar için 2 taksitli işlem olması durumunda %3,15 + %1,50; 3 taksitli işlem olması durumunda ise %4,20 + %1,50 komisyon uygulanır. Banka, tarifelerdeki ciro ve sabit ücret tutarlarında değişiklik yapma ve kampanyayı durdurma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgiye Akbank şubelerinden, 444 23 23 Akbank KOBİ Hattı'ndan veya [www.akbank.com](http://www.akbank.com) adresinden ulaşabilirsiniz.

**AKBANK**

sizin için

# iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • TEMMUZ 2016



8

22



30



24



58



40



## AYIN EKİBİ

PAYU  
PayU Türkiye'nin  
lokomotif ekibi



**8 VİTRİN**  
İnnova, TROY'a tam uyum sağladı

**22 E-TİCARET**  
Türkiye'nin doğrulama yöntemi:  
GO-Güvenli Öde

**24 YAZARKASA/POS**  
"Esnafın yüzde 40'ında dönüşüm  
tamam, kalanlar yetişmeyecek"

**28 FUTBOL & ÖDEMELER**  
Ödeme sistemlerinde turu geçtik!

**30 ETKİNLİK**  
Bankacıyı da müşteriyi de memnun  
eden akıllı nakit çevrim cihazları

**40 ÖDEME ÇÖZÜMLERİ**  
Açık Kart, her müşterisi için özel  
çözümler sunuyor

**44 VİZYON - ELİF BİLGE EDER**  
Geleceğin bankası



**46 GİRİŞİM HIZLANDIRMA**  
Bir start-up başka ne isteyebilir ki?

**50 E-TİCARET**  
Yükselen e-ticaret  
pazarları ve Türkiye

**52 ÖDEME HİZMETLERİ**  
MokaFatura ile tüm ipler elinizde!

**54 İŞBİRLİĞİ**  
Yakıt bedelini araçtan çıkmadan,  
cep'ten ödeyebilirsiniz

**58 TEDARİKÇİ FİNANSMANI**  
Fatura tahsilatı için 90 gün  
beklemeye paydos!

**60 MEVZUAT**  
PayPal'ın Türkiye pazarından  
çıkışıyla ilgili hukuki bir  
değerlendirme

**62 EXTRE**  
Kartlı ödemelerdeki  
büyüme sürüyor

**64 DÜNYADAN**  
Bağlantılı hayatlar ve  
ödemelerin geleceği





## ► Innova, Troy'a tam uyum sağladı

Türk Telekom iştiraki olan ve Türkiye'nin önde gelen bilişim çözümleri firmaları arasında yer alan Innova, sunduğu ödeme çözümlerinin Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından geliştirilen ve tüketicilerin kullanımına sunulan Troy (Türkiye'nin Ödeme Yöntemi) platformuna tam uyumluluğunu sağladı. Atılan bu adımla Innova'nın müşterilerine sunmakta olduğu sanal POS üye işyeri ve banka çözümleri ile kart saklama çözüm altyapılarını kullanan sistemler, Troy üzerinden yapılacak elektronik ödemeler için de geliştirilen teknolojiyle uyumlu

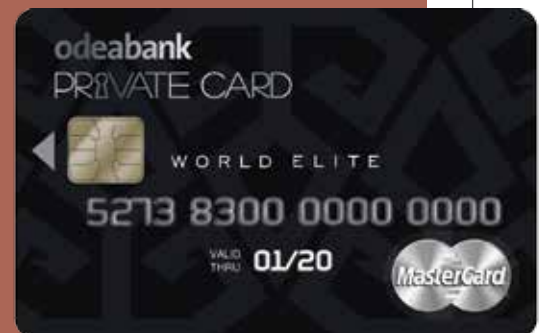
hale geldi. Innova'nın bu hizmeti sayesinde sanal POS ödeme altyapısı ihtiyaçları için Innova PayFlex çözümlerini tercih eden işletmelerin Troy altyapısına uyum sağlamak için ek yatırım yapmalarına gerek kalmadı. Ödeme sistemleri projeleriyle Türkiye'deki ve dünyadaki birçok büyük finans kuruluşunu referansları arasına katan Innova'nın bu alandaki tüm çözümlerinin temelinde PayFlex platformu yer alıyor. Zengin özelliklerinin yanı sıra esnek entegrasyon yapısıyla dikkat çeken PayFlex sanal POS, yazılım dili ve

işletim sistemi bağımsız olarak tüm uygulamalarla kolaylıkla entegre olabiliyor. PayFlex sanal POS, Troy uyumluluğu sayesinde gücünü ve işlevselliğini daha da artırıyor. Innova'nın sunduğu sanal POS ve kart saklama çözümleriyle tüketicilerin tüm elektronik ödeme gereksinimleri uçtan uca karşılanırken, müşterilerin işlem hacminin artırılmasına da katkı sağlanıyor. Sektörün dinamiklerini yakından takip eden Türk Telekom iştiraki Innova, teknolojik yenilikleri sistemlerine hızlı bir şekilde entegre ederek maksimum müşteri memnuniyetini sağlamayı amaçlıyor.

## Odeabank'tan lüksün kapılarını açan kredi kartı

Kişiyeye özel bankacılık stratejisiyle ürün ve hizmetlerini çeşitlendirmeye devam eden Odeabank, kredi kartı pazarına yeni "Private Card" ürününü sundu. Odeabank müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak ve ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanan Private Card ile 500 TL'den başlayan yıllık uçak bileti indirimi, prestijli restoranlarda yüzde 20'ye varan limitsiz indirimler, ücretsiz özel havaalanı

transfer hizmeti, yurtiçi ve yurtdışında yüzlerce lounge'a giriş hakkı, yurtdışı ve duty free alışverişlerde 5 taksit olanağı gibi pek çok avantaj sunuluyor. SPA, tenis, sanat, yoga gibi özel anlar için de yüzde 30'a varan hobi indirimleri sunan Private Card'ın sahipleri, kişiselleştirilmiş asistans ve concierge hizmetlerinden faydalanabilecek, özel ücretsiz seyahat ve eğlence danışmanlığı da alabilecekler.





# 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

## ► Türk kadınlarının sadece yüzde 27'si paralarına erişebiliyor!

MasterCard, Avrupa'da finansal sisteme katılım algısını ölçtü. Söz konusu araştırma Almanya, İngiltere, İspanya, Portekiz, Fransa, İtalya, Polonya, İsveç, Romanya ve Türkiye'de toplam 10 bin 201 tüketicile yapıldı. Genel sonuçlara göre tüm katılımcıların yüzde 49'u ülkelerinde yüksek düzeyde finansal

katılım olduğunu düşünüyor. Yüzde 78'i ise Avrupa'nın dünyada en yüksek finansal katılıma sahip olduğuna inanmıyor. Dijital ürünlere erişim için de benzer sonuçlar söz konusu. Katılımcıların çoğu, finansal katılımı dijital ürünlere erişimin ayrılmaz bir bütün olduğunu ve toplum için her ikisinin de eşit öneme sahip olduğunu

düşünüyor. Ancak katılımcıların yüzde 83'ü erkeklerin kadınlara göre daha yüksek finansal katılıma ve dijital ürünlere erişime sahip olduğuna inanıyor. Yüzde 88'i cinsiyet ayrımı gözetmeksizin finansal ve dijital ürünlere erişimin açık ve katılımcı toplum için hayati önem taşıdığını vurgularken, yüzde 66'sı eşit erişimin olmadığına hemfikir. Türkiye'deki katılımcıların yüzde 79'u kadın ve erkeğin eğitime erişimde eşit olduğuna inanmasına karşılık sadece yüzde 59'u bu eşitliğin gerçekliğine vurgu yapıyor. Avrupa'da kadınların yüzde 82'si bir banka hesabına sahipken, bu oran Türkiye'de sadece yüzde 59. Hatta Türkiye'de kadınların sadece yüzde 27'si paralarına erişebildiklerini belirtiyor.

Araştırma sonuçlarına göre, finansal katılımın iyileştirilmesi için de eğitim şart! Nitekim MasterCard Türkiye Genel Müdürü Yasemin Bedir da araştırmanın Türkiye sonuçlarıyla ilgili bu noktaya dikkat çekiyor: "MasterCard Türkiye olarak kadınların ekonomiye katılımını sağlamak amacıyla 'Evin Hesap Uzmanı Kadın' projemizle araştırmaya katılanların da en büyük eksik olarak belirttiği finansal eğitim için elimizden geleni yapıyoruz. Özel ve kamu sektörü, teknoloji firmalarıyla finansal hizmet sektörü el ele vererek orta ve uzun vadede bu tabloyu değiştireceğimize inanıyoruz."



Yasemin Bedir

## Amerika'dan "Benim İçin Al"

Türkiye'de 10 binlerce kişinin Amerika'daki posta adresi olan Amerikadaniste.com, "Benim İçin Al" uygulamasıyla müşterilerine kesintisiz ve güvenli uluslararası online alışveriş imkanı sunuyor. Bu hizmet, Türk bankalarının kredi kartlarını kabul etmeyen sitelerden alışveriş yapmayı veya herhangi bir nedenle ödemesi tamamlanamayan siparişleri tamamlamayı mümkün kılıyor. Amerikadaniste.com

çalışanları tarafından satın alınan ürünler, müşterinin hiçbir güvenlik sorunu yaşamamasını ve kredi kartı bilgilerini yabancı banka ve

**amerikadaniste**  
Amerika'daki posta adresiniz

şirketlerle paylaşmak zorunda kalmamasını sağlıyor. Müşteri, ücreti doğrudan Amerikadaniste.com'a ödüyor ve tüm finansal süreç, Türkiye sınırları içerisinde kalıyor. Bu şekilde ürünün satın alınma süreci de Amerikadaniste.com uzmanları tarafından yapıldığından, siparişle ilgili her türlü detay konusunda müşteriye 360 derece destek verilebiliyor. "Benim İçin Al" hizmeti, Türkiye'de geçerli olmayan online ödeme sistemlerinin daha da güvenli bir alternatifi olarak kullanılabilir.

# EN ŞİK RESTORANLARIN MENÜSÜNE BONUS EKLENDİ.

## RESTORAN HARCAMALARINIZDA 100 TL'YE VARAN BONUS.

100 TL üzeri restoran harcamalarında  
TEB Platinum Kartlarınızı kullanın,  
%10 bonus kazanın.



# TEB

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

Kazanılan ekstra bonus kartınıza yüklendikten 15 gün sonra geçerliliğini yitirecektir. 1 ayda en fazla 100 TL bonus kazanılabilir. Detaylı bilgi için [teb.com.tr](http://teb.com.tr)

## ► UnionPay ile İş Bankası turizm için işbirliği yaptı

UnionPay International (UPI) ve Türkiye İş Bankası, online turizmin en önemli adreslerinden www.otel.com'da bir yeniliğe imza attı. Bu sayede UnionPay kart sahiplerine daha kaliteli ve güvenli ödeme seçeneği hizmeti sunuluyor. Böylece Türkiye'de ilk defa bir turizm web sitesi UnionPay kartlara açılmış oldu.

Bu yeniliğin başta Çin ve Uzakdoğu kaynaklı olmak üzere turizm gelirlerini artırması bekleniyor. UnionPay ve İş Bankası'nın Metglobal turizm şirketi çatısı altında yer alan www.otel.com üzerinde yaptığı geliştirme sayesinde, site kullanıcıları artık direkt olarak UnionPay online ödeme sistemine

bağlanabilecek ve UnionPay kartlarıyla ödeme yapabilecek. Otel.com, halen 190 farklı ülke ve 20 bin bölgede, 200 bin otel seçeneğini bünyesinde barındırıyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, "Perakendeden ulaşıma, turizmden teknolojiye birçok sektörde girişimcilere güvenli e-ticaretin kapılarını açan İş Bankası, dünyada en fazla kart sayısına sahip ödeme sistemi ağı olan UnionPay ile yaptığı bu işbirliği sonucunda üye işyerlerine sunduğu hizmette ürün çeşitliliğini artırdı" dedi.









## İş Bankası'nın yeni nesil ÖKC sayısı 100 bini geçti

Türkiye İş Bankası'nın POS yazılımını kullanan yazarkasa sayısı 100 bin adedi aştı. Hatırlanacağı gibi mobil POS kullanan işyerleri için 2013 yılı ekim ayında başlayan yasal düzenleme, bu yılın sonunda perakende faaliyet gösteren tüm üye işyerlerini kapsamış olacak. Düzenlemenin bütün perakende sektörüne geçişi için 1 Temmuz, 1 Ekim ve 1 Ocak olmak üzere üç aşamalı bir geçiş süreci bulunuyor. Bu süreçte İş Bankası yaptığı kampanyayla iştiraki İşmer A.Ş'den İş Bankası kredi kartlarını kullanarak satın alınan Ingenico marka masaüstü veya mobil ÖKC'sinde İş Bankası POS yazılımını kullanan müşterilerine, masaüstü model için 200 TL, mobil model için ise 250 TL değerinde MaxiPuan avantajı ve vade farksız 9 taksitle ödeme yapma imkânı sunuyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, kayıt dışı ekonomiyle mücadelede

önemli bir kilometre taşı olan bu düzenlemeye işyerlerinin hızla uyum sağlayabilmesi adına ilk günden bu yana birçok kampanya yürüttüklerini belirterek "Bir tarafta bütün yazarkasa POS markalarını destekleyen kampanyalar yaparken, diğer tarafta yazarkasa POS üreticisi kurumlarla birebir anlaşma yaparak müşterilerimize destek verdik" diyor.



Yalçın Sezen

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](http://www.mikrosaray.com.tr)  
[www.yeninesilpos.com](http://www.yeninesilpos.com)

444 31 81

## ► Avrupa'da 1 yılda 3 milyar temassız ödeme yapıldı

1 Mayıs 2015 ile 30 Nisan 2016'yı kapsayan 1 yıllık dönemde Avrupa genelinde, Visa temassız kartlarla 3 milyar işlem gerçekleşti. Visa kartlarıyla sadece nisan ayında 360 milyon temassız ödeme işlemi yapıldı. Bu rakam, saniyede 140 işlem anlamına geliyor ve önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 150 artışa işaret ediyor. 2013'te Visa ile yapılan yüz yüze işlemlerde her 60 işleminden biri temassızken, bugün her 5 işleminden 1'i temassız olarak yapılıyor. Avrupa'da temassız ödeme teknolojisinin günlük hayattaki en dikkat çekici örneğine ise toplu taşımada rastlanıyor. 2015 yılında Londra metro ve otobüslerinde yolculukların 4'te 1'i temassız kartlarla ödendi. Bu işlemlerin yüzde 90'ı ise Visa kartlarıyla yapıldı. Bu sayede turistler kendi ülkelerinden aldıkları Visa kartlarıyla Londra'da toplu taşımadan faydalanabildi. Temassız ödemelerin Avrupa pazarında yakaladığı ivmede McDonald's, Starbucks, Carrefour gibi perakende zincirleriyle yapılan işbirliklerinin etkisi de önemli rol oynuyor. Önümüzdeki yıllarda bu tür büyük işbirliklerin artması



bekleniyor. Temassız ödeme işlemleri Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de de hızla yaygınlaşıyor. Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel'in bu konudaki görüşleri şöyle: "Temassız ödemelerin Türkiye'de de hızla yaygınlaştığını görüyoruz. 2015, temassız ödemeler için gerçek anlamda bir sıçrama yılı oldu. En önemlisi son dönemde temassız

satış noktalarında büyük bir artış başladı. Temassız terminal sayısının 300 bini aştığı Türkiye'de, temassız Visa kart sayısı da 8.5 milyona ulaştı. Bugün Türkiye'deki Visa kredi kartlarının 3'te 1'i temassız ödeme özelliğine sahip. Temassız işlem sayısının önümüzdeki dönemde hızlanarak artmasını bekliyoruz. Çünkü 2016 itibarıyla yeni POS'ların temassız özellikli olması bekleniyor."

## Yapı Kredi güvenli veri alışverişini Citrix'le yapacak



Sinan Özer

Her geçen gün kullanımı artan mobil cihaz ve akıllı telefonların sağlıklı veri alışverişi yapmasını sağlarken, veri sızıntısını önlemek bu süreçte başta bankalar olmak üzere kurumların karşılaştığı en büyük zorluk oldu. Yapı Kredi de güvenlik sorununu Citrix'le çözüyor. Yapı Kredi Altyapı ve İşletim Grup Direktörü Sinan Özer, güvenli şekilde veri alışverişi yapılabilmesini sağlamanın bankaları adına temel bir ihtiyaç olarak öne çıktığını belirterek "Bu ihtiyaç, bizleri bir çözüm arayışına itti. Arayışlarımızın ve araştırmalarımızın sonucunda en uygun ve efektif çözümün Citrix'te olduğunu gördük" dedi. Citrix XenMobile Enterprise çözümünü kullanmaya başlayan

bankada ayrıca VDI kapsamında Citrix XenDesktop (Masaüstü Sanallaştırma) çözümü kurulumu tamamlandı XenMobile Enterprise ile entegre edildi ve dağıtım aşamasına gelindi. Yapı Kredi, şu an her iki çözümde de uzaktan ve güvenli erişim için Citrix NetScaler Gateway kullanıyor. Yapı Kredi çalışanları, kurumsal e-posta ortamına Citrix WorkMail ile güvenli olarak ulaşıyor. Bu yöntemle paylaşılan dosyaların yine güvenli olarak görüntülenmesini ve üzerlerinde değişiklik yapılmasını sağlayan Citrix QuickEdit uygulaması da banka için diğer bir önemli iş uygulaması. Yapı Kredi'nin tüm Türkiye çapındaki 5 binden fazla mobil çalışanı da bu ortamlar tarafından destekleniyor.

# Yüz Yüze Bankacılık ile siz hayallerinize bakın, gerisini bize bırakın.

Gelin, tüm yatırım ve bankacılık işlemlerinizi biz ilgilenelim. Müşteri İlişkileri Yöneticinizle öncelikli ve kişiye özel çözümler sunalım. Kredi ve mevduat hesabında avantajlar ve Yüz Yüze Bankacılık'a özel tüm hizmetlerle hayatınızı kolaylaştıralım.

**YYB** yazın **4402**'ye gönderin, sizi arayalım.



*Yüz*  *Yüze*  
BANKACILIK



## ► Cardtek ve Türk Eczacıları Birliği'nden eczacılara özel kart

Cardtek Şirketler Grubu, Türk Eczacıları Birliği üyelerine özel bir kart geliştirdi. Üyeler, bu kartı hem kimlik olarak kullanabilecek hem de satın alma esnasında anlaşmalı kurumlardan indirim fırsatı elde edecek. Kimlik kartı olarak kullanılabilen TEB Eczacı Kart'a sahip üyeler, www.tebeczacikart.com web sitesinden kartlarını aktif hale getirebilecek. Fiziksel ve sanal platformlarda satın alma esnasında üyelere indirim fırsatı sunacak olan TEB Eczacı Kart, manyetik, çipli ve kişiye özel resim fonksiyonlarına sahip olacağı gibi ek kart tanımlaması yapılmasına da imkan tanıyacak.

Ecza depoları ve tedarikçilerle yapılacak anlaşmalarla entegre çalışacak bir sistem sayesinde kart sahibi üyeler, site üzerinden hem ürün siparişi verebilecek hem de indirim fırsatlarını

takip ederek, kampanyalardan faydalanabilecek. Kart sahipleri ayrıca, indirim anlaşması yapılan tedarikçilerden puan kazanacak ve tekrar satın almalarında puanlarını kullanabilecek. Diğer taraftan üye eczacılar ev, araba alım satımı için meslektaşlarıyla ilanlar bölümünden paylaşarak duyuru yapabilecek.



## E-imza sağlık sektöründe atakta

Türkiye'de ilk kez E-Güven tarafından üretilmeye başlanan elektronik imzanın sağlık alanındaki kullanımı genişliyor. 1 Ekim 2016 itibarıyla Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'na

(TİTCK) yapılacak başvuruların zaman damgalı olarak elektronik imzalanmış ve elektronik ortamda alınma zorunluluğu resmi olarak yürürlüğe giriyor. TİTCK'in yaptığı duyuruya göre, 1 Temmuz 2016'dan

itibaren firmalar tarafından imzalanan başvurular sadece elektronik ortamda alınabilecek. E-imza ile başvurmayan kullanıcılar, bu tarihten itibaren üç aylık test süresi boyunca mevcut durumda olduğu gibi fiziksel evrakını kuruma ileterek başvuru yapabilecek. 1 Ekim 2016'dan itibaren tüm başvurular, sadece elektronik ortamda kabul edilecek ve e-imzasız elektronik başvuru kabul edilmeyecek. E-Güven İş Geliştirme Satış ve Pazarlama Direktörü Ayşegül Tüzün, "E-imza ve zaman damgası çözümümüz kamu, özel sektör ve meslek gruplarında olduğu gibi halkın doğrudan temas ettiği öncelikli alanlardan biri olan sağlık sektöründe verimlilik sağlamaya devam ediyor. E-reçeteye geçiş, Türkiye genelinde e-imzanın sağlık sektöründe yaygınlaşmasını, iş süreçlerinde iyileşme ve maliyet tasarrufunu beraberinde getirerek vatandaşların sağlık hizmetlerine daha hızlı ve daha kaliteli bir şekilde ulaşmasını sağlıyor" diyor.



Ayşegül Tüzün



# 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 seyrek 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.

## ► Stoklar artık 'bulut'tan yönetiliyor

Küçük ve orta ölçekli işletmeler için online ön muhasebe uygulaması olarak hizmet veren Paraşüt, uygulamada yapılan son güncellemeyle özellikle ürün satan işletmeler için stok giriş/çıkışlarının yönetilebileceği stok takibi hizmeti vermeye başladı. Stok takibi hizmeti, ürün satan işletmelerin stok durumlarını kolayca yönetebilmesini sağlıyor. Paraşüt kullanıcıları, bir yandan proforma fatura oluşturup gelir-giderini yönetirken, ürünlerin stok takibini de yapabiliyor. Paraşüt'ün kurucu ortağı Sean X. Yu, yeni hizmetle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:



"Müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler sonucunda sunduğumuz hizmetleri geliştirmeye devam ediyoruz. Stok takibi özelliğimizi de özellikle ürün girişi/çıkışı yaparak stok tutan işletmelere sunmaya başladık. Kullanıcılarımız istedikleri yer ve zamanda kolaylıkla stokların durumlarını takip edebilecek. Hizmetlerimiz çoğaldıkça Paraşüt'ü kullanan sektör sayısı da giderek artıyor. Tüm sektörlerde şu anda 85 bini aşkın işletmeye ulaştık. Hedefimiz, Türkiye ekonomisinde büyüyen küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal alanında çözüm ortağı olmak."



Sean X. Yu

## Online Alışverişte Hesaptan Ödeme

ComPay ile  
kolay ve güvenli  
alışveriş



## ► ComPay "Hesaptan Ödeme" dönemini başlattı

ComPay, ödeme anında kişilerin internet bankacılığı aracılığıyla hesaplarına ulaşarak kolayca ve güvenle 7/24 ödeme yapmasını sağlayan yeni bir ödeme yöntemini kullanıma sundu. "ComPay Hesaptan Ödeme" sayesinde kullanıcı, kendi bankasının internet bankacılığına bağlanarak, bankasının güvenli ortamında ödeme yapabiliyor. Ödeme yapmak için alıcı adı, tutar, IBAN, açıklama gibi bilgiler, bu işleme özel hazırlanmış ödeme formunda hazır olarak geliyor ve kullanıcı sadece işlemi onaylıyor. Bu süreçte, ComPay'e herhangi bir kişisel ya da finansal bilgi de verilmiyor. Şu anda Akbank ve AtlasGlobal ile çalışan ComPay, ön görüşmeleri tamamlanmış 100'den fazla işyeriyle de entegrasyon sürecini tamamlama çalışmalarını sürdürüyor.

## Turkcell mağazalarında VERA Delta kullanacak

Abonelik işlemlerinden ürün ve servis hizmetlerine pek çok alanda abonelerine hizmet veren Turkcell İletişim Merkezleri (TİM), bundan böyle tüm tahsilat işlemlerini VERA Delta cihazlarıyla yapacak. VERA Delta tarafından yapılan açıklamada, ürünlerinin teknolojik özelliklerine vurgu yapılarak VERA Delta yazarkasalarının 40 milyon satır imkanı verdiği ve rakiplerine göre 33 kat ekü kapasitesine sahip olduğu belirtiliyor. Yasal olarak mali hafızanın 10 yıllı sınırlı olmasına karşın VERA Delta'da

bu sürenin 20 yıl olduğuna dikkat çekilen açıklamada, bu nedenle işletmenin yazarkasa mali hafızasını sık sık değiştirerek ekstra maliyete katlanmasını engellendiği ifade ediliyor.





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



### 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.

# Manage ATM, problemleri uzaktan ve anında saptar!



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



## **A**TM kabinlerine yönelik fiziksel saldırıları anında tespit ediyor, alarmı devreye alıyor

ATM kabininin sarsılması, dış çeperlerinin açılarak izinsiz içeri girilmesi ya da kapı dışındaki başka yollardan içeriye girilmesi gibi olağan dışı durumlar sensörlerce anında tespit ediliyor. ATM gövdesinin titreşiminden, darbeye maruz kaldığı, kırılmaya çalışıldığı ya da oksijen kaynağıyla dış muhafazasının kesilmesi durumunda dış çeperlerdeki sıcaklık artışından ATM'ye müdahale edildiğini tespit edilebiliyor. Manage-ATM, fiziksel saldırı tespit edebiliyor ve anında alarmın devreye alınmasını sağlıyor.

## **A**TM kabinlerinin ortam değerlerini ölçümleyerek enerji tasarrufu sağlıyor

ATM'lerin dış aydınlatması mekanik ayarlı saatlerle gerçekleştiriliyor. Güneşin doğma ve batma saatlerine göre bu saatler ayda bir ya da üç ayda bir ayarlanıyor. Ayarlama yapılmadığı takdirde karanlıkta ATM'in dış ışıkları yanmayabiliyor ve bu durumda tüketici ATM'yi kullanmakta tereddüt ediyor. Yine karanlıkta hırsızlık benzeri olayların yaşanması da kaçınılmaz oluyor. Saat ayarlamaları yapılmadığı takdirde sabah erken yandığında enerji israfına sebep oluyor. Aydınlatmanın açılıp kapanması uzaktan otomatik olarak yapılabilirdi gibi, klimanın çalışmasının gerekmediği zamanları da tespit edilip enerji tasarrufu sağlanıyor.

## **U**PS arızalarını tespit ediyor, elektriksiz 8 saat çalışabiliyor

ATM'lerde kullanılan UPS cihazları, elektrik kesintisinde devreye giriyor ve akü kapasitesine göre yaklaşık 20 dk. çalışabiliyor. UPS'in amacı elektrik kesintisi anında yapılan işlemin yanda kalmasını engellemek. Kesintiden sonra devam eden ilk işlemi bitirdikten sonra da ATM'yi kapatmak. Ancak UPS'in bataryası bitmişse ya da by-pass konumuna gelmişse bu işlemleri de başaramıyor. Kartınız ATM'de kalıyor. Manage-ATM by-pass durumundaki UPS'leri bildiren önlem alınmasını sağlıyor. UPS kesintilerini de bildirmek üzere ManageATM'de 8 saat kesintisiz enerji sağlayabilen bir batarya bulunuyor. Böylece UPS'in sağlıklı ve gerektiği sürede çalışıp çalışmadığı da bankaya bildirmeye olanak tanıyor.



## **A**TM'lerin zarar görmesini engellemek için kepenk kapatıyor

Şehrin merkezinde kilit noktalarındaki ATM'lerde kepenk var. Ancak herhangi bir toplumsal olay çıktığında kepenkleri kapatmak için bankanın içinde bir çalışanın bulunması gerekiyor. Bu tip durumlar iş saatleri dışında yaşanabildiği gibi, şubeye kepenği indirmek için ulaşmak da çoğu zaman mümkün olmayabiliyor. Manage ATM, zarar durumunu anında tespit edebiliyor ve kepenği uzaktan kapatmaya imkan tanıyor.



## **İ**nsan kaynağı kullanımını uzaktan takip ve kontrol ederek maksimum iş performansı sağlıyor

Garantisi devam eden ATM'lerin bakım ve onarımı ATM üreticileri ya da bankaların dışarıdan destek aldıkları şirketlerce sağlanıyor. Çok az banka ise kendi bakım ekipleriyle çalışıyor. Manage ATM her iki durumda da gerekli olan servis hizmetinin takibini yapabiliyor. Periyodik bakımı otomatik hale getirerek ATM üreticileri ve ATM saha bakım hizmeti veren şirketler için kendi bakım hizmetlerini çeşitlendirirken bakım servis seviyelerini yükseltmelerini sağlıyor.



## **A**TM'ye her durumda uzaktan erişerek yönetimi kolaylaştırıyor

Network cihazları, UPS, alarm sistemi, para veren ünite, kart kabul eden ünite, kasa gibi bölümlerin tümü ATM üzerindeki PC tarafından yönetiliyor. Bu PC bütün bu ünitelerle network bağlantısı kurarak merkezden kontrolünü sağlıyor. ManageATM gerektiğinde ATM'yi uzaktan yeniden başlatabiliyor. Ayrıca Manage ATM, PC'nin çalışmadığı ve mevcut yazılımla ulaşılamadığı durumlarda da merkezden güvenli bir şekilde ATM'ye müdahale edilebilmesini, gerektiğinde açılıp kapanmasını sağlıyor.

# Türkiye'nin doğrulama yöntemi:

## GO GÜVENLİ ÖDE

Verified by Visa, SecureCode, J Secure, Protect Buy gibi uluslararası kart hamili doğrulama çözümlerinin yanında, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy ile birlikte "GO-Güvenli Öde" de kullanılmaya başladı...

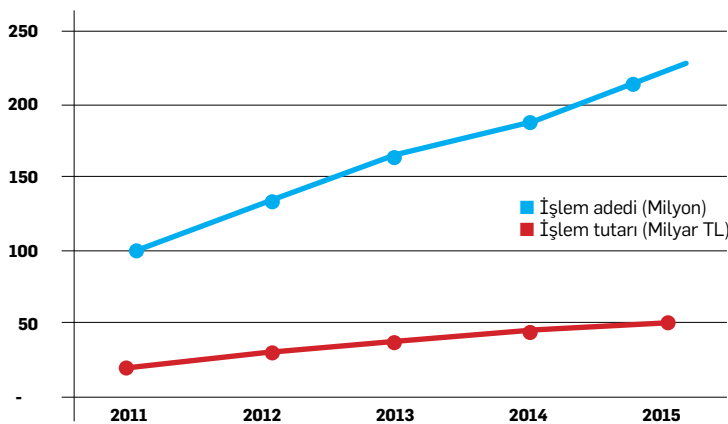
**C**üzdanlarda taşıdığımız banka ve kredi kartlarının fiziksel olarak kullanılmadığı e-ticaret işlemlerindeki en önemli konu, işlemi gerçekleştiren kişinin gerçek kart hamili olduğunun doğrulanmasıdır. Yüz yüze yapılan işlemlerde bu doğrulama, kart hamilinin şifresini POS ya da ATM cihazına girmesi suretiyle yapılabilirken, e-ticaret işlemlerinde böyle bir imkan bulunmuyor. Bu yüzden de e-ticaret işlemleri kart sahteciliğinin en aktif şekilde kullanıldığı mecra haline geliyor. Türkiye'de 2007 yılında BKM öncülüğünde yapılan

chip & PIN geçişiyle fiziksel ortamda yapılabilecek sahteciliğin önüne geçmek adına çok önemli bir adım atılmıştı. Bu gelişmeden sonra sahtekarlar kulvar değiştirdi ve e-ticaret işlem sahtekarlığında artış yaşandı. İnternet kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte e-ticaretin büyümesi de ivme kazandı. Firmalar gelişmelere paralel olarak ticari faaliyetlerini internet ortamına taşıdı ve sanal mağazalar üzerinden de satış yapmaya başladılar. Önce e-ticaret, ardından da mobil ticaret hızlı bir büyüme trendine girdi.

E-ticaret ve kartlı ödemelerin birbirini besleyen iki faktör olduğu aşikar. İnternet ortamında yapılan işlemlerde kart hamilinin doğrulanması ve bu sayede sahteciliğin önlenmesine yönelik farklı çözümler geliştirildi. Bu sayede e-ticaret işlemleri daha güvenli hale getirildi. Türkiye de dahil dünya çapında kullanılan "3D Secure" bu sistemlerden en yaygın olanı. 3D Secure, Visa tarafından geliştirildi ve lisanslama yoluyla diğer kartlı ödeme şemalarının da kullanımına sunuldu. Halen de uluslararası kart şemalarından Visa, Verified by Visa; MasterCard, SecureCode; JCB, J Secure; Discover da Protect Buy gibi alt markalarla 3D Secure tabanlı yapılar kullanıyor.

1 Nisan 2016 itibarıyla Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy da Türkiye'deki tüm POS, ATM ve e-ticaret sitelerinde işlem yapmaya hazır hale geldi. Bir Türk markası olarak, teknoloji ve güvenlikte dünya standartlarını yakalamış bir platform olan Troy, işyerleri ve e-ticaret fir-

### Yıllar itibarıyla yurtiçi e-ticaret işlem adetleri ve işlem hacmi



Kaynak: BKM

# troy



maları açısından da sektöre katkı sağlamayı hedefliyor. İşte bu doğrultuda Troy'la birlikte Türkiye'ye özel kart hamili doğrulama yöntemi olan "GO-Güvenli Öde" de sisteme dahil oldu.

## Bütün sanal POS'larla uyumlu

BKM tarafından geliştirilen ve kullanıma sunulan "GO-Güvenli Öde" çözümü, e-ticaret işlemlerinde Troy logolu kartlarla yapılan işlemlerde kart hamili doğrulaması yapılabilmesi ve tüketiciye sorunsuz bir alışveriş deneyimi yaşatmak amacıyla Türkiye'ye özgü bir çözüm olarak tasarlandı. GO-Güvenli Öde'nin kart hamiline sunduğu güvenlik özellikleri açısından uluslararası örneklerinden herhangi bir farkı yok. İşlem akışını ve kullanıcı deneyimini iyileştirmeye yönelik olarak tasarlanan, e-ticaret işlemlerinde kart hamili doğrulamasını sağlayan bu çözümün faydalarını şöyle sıralamak mümkün:

- E-ticaret işlemlerinden doğan sahtecilik/dolandırıcılık olaylarının azaltılması,
- Sahtecilik/dolandırıcılık olaylarının azalmasına bağlı olarak kart hamili itirazlarının ve "chargeback" operasyonlarının azalması,
- Kart hamilleri ve işyerlerinin sisteme olan güvenlerinin artması,
- Sadece kart hamilinin değil işleme taraf olan bütün sistemlerin doğrulanması,
- Tüm bunların bir sonucu olarak e-ticaretin yaygınlaşması...

GO-Güvenli Öde çözümü, "3D Secure" uyumlu olan bütün sanal POS'larda çalışabiliyor. 3D Secure uyumlu e-ticaret işyerlerinin herhangi bir entegrasyon yapması gerekmiyor. ☹

## GO GÜVENLİ ÖDE NASIL KULLANILIYOR?

- Kart hamilinin GO-Güvenli Öde altyapısıyla işlem yapabilmesi için kartını temin ettiği banka sistemlerinde şifre gönderimine uygun kayıtlı bir cep telefonunun olması yeterli.
- İnternette alışveriş ödemesi esnasında oluşturulan tek

kullanımlık şifre, kart hamilinin cep telefonuna kısa mesaj olarak iletiliyor, açılan şifre giriş ekranından ilgili şifreyi girmesi isteniyor.

- Kart Hamili tarafından girilen şifrenin doğrulaması sistem tarafından yapılarak işlem sonuçlandırılıyor.





## “Esnafın yüzde 40’ında dönüşüm tamam, kalanlar yetişmeyecek”

Ingenico Group Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, şimdiye kadar sahada kullanılan yazarkasaların yüzde 40’ının yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla değiştirildiğini tahmin ediyor. Sidal, “Kalan yüzde 60 için geçiş hızı şu anda çok yavaş. Üstelik tatil sezonundayız. Bu sebeple 2016 sonuna kadar geriye kalan tüm esnafın dönüşüme yetebileceğini düşünmüyoruz” diyor...

**ABDULLAH ÇETİN**

**I**ngenico, seyyar olarak kullanılan ve “EFT POS” olarak adlandırılan cihazların yeni nesil yazarkasa POS’lara dönüştürülmesi sürecine biraz geç katılmıştı. Anlaşılan şirket, 2016 yılı başında start alan ve Ocak 2017’ye kadar tamamlanması öngörülen büyük yazarkasa dönüşümünde ipleri sıkı tutuyor. Ingenico Group’un Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal ile hem bu dönüşümün hangi aşamada olduğunu hem de şirketin bu yolda ulaştığı seviyeyi konuştuk. Ama önce Sidal’ın bu konuda özellikle küçük esnafa yönelik önemli uyarı ve önerisiyle başlayalım:

“Esnafımız sadece bugünkü değil, mutlaka 2-3 yıl sonraki ihtiyaçlarını da düşünerek yazarkasa satın almalı. Yeni nesil yazarkasa cihazları eskisi gibi sadece KDV fişi verecek bir cihaz olmanın çok ötesinde. Alacakları yazarkasada

kredi kartı ödemesinin bütünlük ve en son teknoloji olduğundan, cihazın kısa süre sonra çıkacak mobil ödeme gibi yapıları destekler olduğundan emin olsunlar. Satın alacakları yazarkasanın TÜBİTAK’tan onayının olup olmadığını mutlaka kontrol etsinler. Aksi halde ucuz diye satın aldıkları cihazı çok kısa bir süre sonra yenisiyle değiştirmeleri gerekebilir...”

**2016 ile başlayıp Ocak 2017’ye kadar sonlandırılması öngörülen yazarkasa dönüşüm süreci hangi aşamada?**

**Mükelleflerin dönüşüme ilgisi ne düzeyde? Size sürecin planlandığı/öngörüldüğü şekilde tamamlanması mümkün mü?**

Biliyorsunuz, yeni nesil yazarkasa dönüşüm sürecinde ya-





Alpay Sidal

**“Bayi ve kanal stoklarımız hariç sahada çalışan aktif cihaz sayımız 90 bini, çalıştığımız esnaf sayısı da 70 bini geçmiş durumda.”**

hariç olmak üzere, sahada çalışan aktif cihaz adetlerimiz 90 bini, çalıştığımız esnaf sayısı 70 bini geçmiş durumda. Geçiş dönemlerinde sorunların stok veya üretimden kaynaklanmadığını gördük. Zaten Ingenico olarak her adedi üretecek kapasiteye sahibiz. Asıl konu operasyonel. Cihazların hazırlanması, sahada kurulması, ruhsatların işlenmesi, talep edilen banka uygulamalarının yüklenmesi, varsa harici sistemlerle GMP3 ile entegrasyonu gibi süreçlerin yerine getirilmesi gerekiyor. Tüm bunlar ayrı ayrı süreçler. Şu anda en fazla GMP3 entegrasyonu yapan firma olduğumuzu söyleyebilirim. 65’ten fazla harici sistemle entegre çalışıyoruz. Wincor Nixdorf gibi, Micros gibi büyük markalar da bizim yeni nesil yazarkasa POS’larımızla hizmet veriyor. Bu süreçlerden dolayı son ana kadar bekleyen mükelleflerin zamanında geçiş yapabileceğini düşünmüyoruz.

### **IDE280 ve iWE280 ürünlerinin satış rakamlarını, pazar payı bilgilerini paylaşabilir misiniz?**

Sahada 70 binden fazla esnafımız toplam 90 binden fazla Ingenico marka yeni nesil yazarkasa POS cihazı kullanıyor. Yeni nesil yazarkasa modellerimizin maksimum özellikli ve son teknolojileri destekleyen cihazlar olmasına önem veriyoruz. İlk günden beri temassız ödeme, parçalı ödeme, indirimli ödeme gibi bankalarımızın sunduğu tüm ödemeleri sahada esnafımızla buluşturuyoruz. 2005’te başladığımız tek cihazda birden fazla bankanın çalıştığı ve isim hakkı dahi bize ait olan “Ortak POS” yapısını da yazarkasa POS’larımızda kullanıma sunuyoruz. Ayrıca GMP3 ile bağlantıda da en çok tercih edilen markayız. Harici bilgisayar bağlantılı yazarkasa kullanan perakendecilerin tercihi de yine Ingenico yazarkasa oldu. Domino’s, Tesco, Create & Barrel, Özdilek gibi birçok ünlü marka kendi sistemleri ile Ingenico yazarkasalar arasında güvenli iletişimi sağlayan GMP3 çözümümüzü kullanmaya başladı ve maliyetlerini kontrol altına alarak mevcut sistemlerini en verimli şekilde yeni nesle dönüştürdü.

sal geçiş için mükelleflerin cirolarına göre dört farklı tarih belirlendi. Cirolara göre belirlenen kademeli geçişin saha yoğunluğunu azaltması ve operasyonel sıkıntıları en aza indirmesi planlandı. Ancak beklediği gibi olmadığını ve her dönemin son günlerine yığılmalar olduğunu gördük. Bu da sahada sıkıntı yaşanmasına sebep oldu. Sahada, tahminimizce yüzde 40’lık bir değişim gerçekleşmiş durumda. Kalan yüzde 60 için geçiş hızı şu anda çok yavaş. Üstelik tatil sezonundayız. Bu sebeple 2016 sonuna kadar geriye kalan tüm esnafın dönüşüme yetişebileceğini düşünmüyoruz.

### **Yeni nesil yazarkasa üreticileri talebi karşılayabilecek ürün stokuna sahip mi? Ingenico’nun bu açıdan konumu nedir?**

Ingenico olarak yeni nesil yazarkasa pazarına 2014 yılının ikinci çeyreğinde ve ilk onay alan firmalardan daha geç girmiş olmamıza rağmen ilk 3 sağlayıcı arasında yer alıyoruz. Aylık kurulumlarda en çok tercih edilen ikinci marka olduğumuzu düşünüyoruz. Ekim 2013’te başlayan değişim sürecinde yapılan değişimleri saymazsak, yine sahada en çok cihaz olan ikinci markayız. Bayi ve kanal stoklarımız



### **Ingenico; kafe-restoranlar, mağaza zincirleri, gıda marketleri, eczaneler, küçük esnaf gibi kesimlere yönelik katma değerli çözümler eşliğinde ne gibi satış/pazarlama çalışmaları yürütüyor?**

Ingenico Türkiye olarak 20 yılı aşkın süredir bankalarımıza katma değerli çözümler üretiyoruz. Bu çözümler saymakla bitmez. Şimdi bu deneyim ve çözümlerimizi yazarkasa POS cihazlarımızla esnafımıza sunuyoruz. 2004’te hayata geçirdiğimiz Ortak POS, 2008’de bankalara sunduğumuz temassız ödeme projeleri Türkiye’de ilk olan projeler. Bu özellikler yazarkasa POS’larımızda da var. Apple Pay, Samsung Pay gibi yapılar yakında ülkemizde kullanıma girince, işyerleri Ingenico yazarkasa POS’larda bu tip ödeme seçeneklerini kabul edebilir olacaktır. Yukarıda da belirttiğim gibi harici sistem kullanan perakende firmaları için en kapsamlı GMP3 protokolü çözümünü biz geliştirdik. Bu protokol sayesinde perakendeciler örneğin, sadece 1.149 TL değerinde masaüstü cihazımız iWE280’i satın alarak, eski sistemlerini yeni nesle dönüştürebiliyor. Böylece çok ciddi maliyet



**“Ingenico, GMP3 protokolü konusunda 65 uygulamayla onlarca ünlü markanın tercihi oldu. Tesco, Özilek, Bernardo, Kütahya Porselen, Avşar Sinemaları, Prestij Sinemaları Create & Barrel bunlardan sadece birkaçı...”**

avantajı sağlıyorlar. Tekrar büyük bir yatırım yapmalarına, tüm sistemlerini değiştirmelerine gerek kalmıyor. Eczaneler için iş ortağımız Pavo ile birlikte Türkiye Eczacılar Birliği'nin geliştirdiği “Tebeos” uygulamasına entegrasyon çalışmasını da tamamladık. Bu entegrasyon sayesinde eczaneler yaptıkları satışın tutarını otomatik olarak Ingenico yazarkasalara aktarıyor ve zamandan tasarruf sağlıyor. Eczanelere yönelik ayrıca SGK katkı payı uygulaması mevcut. Bu özelliği yükleyen eczaneler matrahsız ödeme seçeneğiyle satış yapabiliyor.

Katma değerli çok uygulamamız var. Wincor Nixdorf ile iş ortaklığımız sayesinde Wincor çözümlerini kullanan mağazalar Ingenico yeni nesil yazarkasa kullanarak GMP3 ile dönüşümü tamamlayabiliyor. Benzer şekilde Micros ile ful entegrasyonumuzla sadece adisyon kapama değil, kart indiriminden parçalı ödemeye kadar tüm servisleri Micros kullanan restoranlara ulaştırıyoruz. Zubizu kullanıcıları da Micros ile yaptığımız entegrasyon sayesinde ödemelerini indirimli yapabiliyor.

Başka önemli bir çözüm de iş takip entegrasyonları. Bunlardan biri de Domino's Pizza ve Pavo ile birlikte geliştirdiğimiz çözüm: Ingenico iWE280 seyyar yazarkasanın GPS özelliği sayesinde sipariş edilen pizzanın nerede olduğu takip edilebiliyor; cihazın dokunmatik ve renkli ekran özelliği sayesinde kurye sipariş verilen noktada küçük anketler yapabiliyor.

## Ingenico'nun yeni nesil ödeme kaydedici cihazların satış/pazarlaması konusunda yaptığı işbirliklerini anlatabilir misiniz?

Ingenico olarak “kazan-kazan” modeline inanıyor ve katma değerli satış kanallarıyla çalışıyoruz. Bunlar kendi uygulamalarını geliştirip, ürünlerimizin satış/pazarlamasını yapabilen kanallar. Örneğin, Pavo bizim için değerli bir kanal ve katma değer yaratan iş ortağımız. Pavo ile onlarca entegrasyon geliştirerek sahaya birlikte sunduk. Bunlara yine Türkiye Eczacılar Birliği'nin geliştirdiği Tebeos'u, Multinet Up'ı, Domino's Pizza'yı, N Kolay'ı, OtoVinn'i örnek verebiliriz. Sodexo ve Erenred Ticket uygulamalarını da geliştirme aşamasındayız. Bu entegrasyonların çoğunda işyerleri Ingenico yazarkasalarında tüm bu uygulamalara sahip olabiliyor. Farklı bir cihaz yatırımı yapmasına gerek kalmıyor. Restoran segmentinde de bu alanda lider olan Micros (Protel) ile işbirliğimiz var. Bu entegrasyon sayesinde garson Ingenico iWE 280 seyyar yazarkasadan ödeme alırken, masadan uzaklaşmadan adisyon bilgilerine ulaşabiliyor. Zubizu indirimleri kullanılabiliyor. Bu da restoranlarda verimlilik sağlarken, son kullanıcı olan müşteriye de etkin hizmet verilmesini sağlıyor.

Ve tabii bankalar... 20 yılı aşkın süredir bankalarla çok yakın çalışıyoruz. Dolayısıyla banka şubesine uğrayıp çalıştığı bankadan yazarkasa POS talep eden esnaflara da hizmet verilmesi için bazı bankalar kanalımız olarak satışımıza aracılık ediyor. Bugün itibarıyla işyerleri Garanti Bankası, İş Bankası, Halkbank, TEB, Akbank ve şubelerinden Ingenico marka yazarkasa POS almak için talepte bulunabilir ve bankaların uyguladığı özel indirim ve taksit kampanyalarından faydalanabilir. Yolu banka şubesine düşmeyen esnaflarımız da iş ortağımız Pavo'nun bayilerinden satın alma yapabilir. Bu bayiler toplamda 1.400 noktada satış yapan alt bayiliklere sahip. ☺



## YENİDEN YAPILANMANIN MEYVELERİ ALINMAYA BAŞLADI

Alpay Sidal, Ingenico'da bir süredir devam eden yeniden yapılanma çalışmalarının sonuçlarıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: “Ingenico Türkiye olarak 2016 yılına 133 çalışan ve yeni bir organizasyonla başlamıştık. Özellikle operasyon, iş geliştirme ve Ar-Ge departmanları yeniden yapılandı. Bugün 147 kişiyiz. Yıl sonuna kadar 179 kişi olacağız. Dış kaynak olarak kullandığımız ve ülke genelinde hizmet vermemizi sağlayan çağrı merkezi ve

saha operasyonlarımızla Ingenico binlerce kişiye dolaylı da olsa istihdam sağlıyor. Yeni organizasyonumuz bu yapıları en etkin ve verimli şekilde yöneterek cihazlarımızı tercih eden müşterilerimize satış sonrası en iyi hizmeti sunmak ve sürekli yeni çözümler üretmek için kuruldu. Artan satışlarımız ve artan kurulum sayıları bunu başarıyla yürüttüğümüzün en güzel kanıtıdır diye düşünüyorum.”

# N KOLAY

## Aktif Bank'tan N Kolay Kredi

### Kredinin kolay hali

Hemen [nkolaykredi.com.tr](http://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.

aktif bank



# Ödeme sistemlerinde turu geçtik!

PPRO Group, Avrupa Şampiyonası gruplarında yer alan ülkelerin futbol ve ödeme sistemlerini karşılaştıran çarpıcı bir araştırma yayınladı. Sonuç: Futbolda grup üçüncüsü olduk, ödeme sistemlerinde ise İspanya'nın ardından ikinciyiz...

ESİN GEDİK

**M**ucizevi bir şekilde katıldığımız Avrupa Şampiyonası'nda maalesef erken havlu attık. Aldığımız sonuçlar bir yana, oynadığımız kötü futbol, teknik heyet ve futbolcuların açıklamaları, tavırları bizleri daha çok yaraladı. Umarım "turnuvanın en kötü takımı" unvanını alan Türkiye Milli Takımı, yaşananlardan ders çıkarır.

Biz üzüldük ama Avrupa Şampiyonası'yla ilgili çok ilgi çekici çalışmalar yapıyor. Takımların dışında neredeyse tüm sektörler, milyonların katıldığı bu heyecana yaptıkları işlerle, çalışmalarla ortak oluyor. Bunlardan biri de ödeme sistemleriyle ilgili dünya çapında yaptığı çalışmalarla bilinen PPRO Group...

Onlarca yıldır ödeme dünyasında müşterileri için çö-

zümleler geliştiren Londra merkezli bu grup, kendisini fintech dünyasının hızlı büyüyen şirketleri arasında görüyor. İngiltere'nin yanı sıra birçok Avrupa ülkesinde ofisi bulunan PPRO Group'ta 25 ülkeden 120 kişi çalışıyor. PPRO, Avrupa Şampiyonası boyunca her gün güncellenen bir çalışmaya imza atıyor. Turnuvanın ilk günü başlayan ve finale kadar sürecek olan bu çalışmada, o gün maçı olan ülkelerin ödeme altyapısı kıyaslanıyor. Bir infografikle yapılan karşılaştırmada futbola ilgili başlıklara da yer veriliyor. Her ne kadar bizim grupta yer alan Türkiye dışında Çek Cumhuriyeti ilk turda, Hırvatistan ve İspanya ikinci turda elenmiş olsa da bu çalışmayı sizlerle paylaşmayı istedik. En azından ödeme dünyasında grubumuzun ilk iki sırasında yer aldığımızı görmek buruk da olsa mutluluk kaynağımız olabilir...



## İSPANYA VS TÜRKİYE

Nüfus: 46.8 milyon  
GSYH: 1.4 trilyon dolar

Nüfus: 75 milyon  
GSYH: 822 milyar dolar

**En büyük yenilgi**  
1-7 İngiltere  
1931 Dostluk Maçı, Londra

**% 48 M-ticaret büyümesi**  
İskandinav'dan sonra  
Avrupa'nın en büyük pazarı

**% 57 banka hesabı  
penetrasyonu**  
7 milyar dolar B2C e-ticaret

**% 51 internet kullanımı**  
% 38 akıllı telefon  
penetrasyonu

İspanyolların yarı sınır ötesi  
alışveriş yapıyor. 10 kişiden 9 u  
diğer AB ülkelerinin hizmet ve  
ürünlerini kullanıyor.

**% 76.2 internet kullanımı**  
16.9 milyar dolar B2C ticareti

**% 12.4 B2C e-ticaret büyüme  
oranı.**  
Oran düşük ancak  
komşularına göre büyük  
potansiyeli var

**En büyük yenilgi**  
0-8 İngiltere  
1984 Avrupa grup  
elemeleri, İstanbul

**En büyük galibiyeti**  
13-0 Bulgaristan,  
1933 dostluk maçı  
Madrid

**% 98 banka hesabı,**  
% 54 kredi kartı  
penetrasyonu

**9 kez Avrupa  
Şampiyonası'na katılma  
girişiminde bulundu. Son 6  
finalin 4'üne katıldı.**

**En büyük zaferi**  
7-0 San Marino  
1986 Dünya Kupası  
seçmeleri, İstanbul

Avrupa'nın mobil  
bankacılık kullanan  
en büyük 4. ülkesi.  
Halkın %80'i internete  
akıllı telefonla giriyor,  
dijital bankacılık hızla  
büyüyor.

**% 33 kredi kartı  
penetrasyon, yerel  
kartlara büyüyor.**

**% 33 kredi kartı  
penetrasyon, yerel  
kartlara büyüyor.**



Banka transferi pahalı olduğu için  
SEPA direct debit,  
Teleingres ve ön ödeme kartları  
tercih ediliyor



FUTBOL HAKKINDA	
EUFA EUROs katılım	10-4
Oynadığı maç sayısı	38-12
Galibiyet	17-3
Yenilgi	8-7
Beraberklik	11-2
Atılan gol	50-11
Yenilen gol	32-18

Kredi kartı kullanımı en  
popüler ödeme yöntemi  
ancak alternatif çözümler de  
hızla gelişiyor.

**E-ticarette işlem payları**  
% 86 kredi kartı, % 5 banka  
kartı, % 4 e-cüzdan, %2  
havale, % 3 diğer



## ÇEK CUMHURİYETİ VS TÜRKİYE

Nüfus: 10.5 milyon  
GSYH: 208.9 milyar dolar

Nüfus: 75 milyon  
GSYH: 822 milyar dolar

**% 82 banka hesabı  
penetrasyonu**  
3.6 milyar dolar B2C  
e-ticaret

**En büyük yenilgi**  
0-3 İsviçre, 1994 Dostluk  
maçı Zürich

**% 57 banka hesabı  
penetrasyonu**  
7 milyar dolar B2C e-ticaret

**% 51 internet kullanımı**  
% 38 akıllı telefon  
penetrasyonu

**%26 kredi kartı penetrasyonu**  
%16 ile Doğu Avrupa'nın en  
büyük ülkesi

**En önemli galibiyeti**  
7-0 San Marino, 2006 Avrupa  
seçmeleri, Uherske

**% 12.4 B2C e-ticaret büyüme  
oranı.**  
Oran düşük ancak  
komşularına göre büyük  
potansiyeli var

**En büyük yenilgi**  
0-8 İngiltere  
1984 Avrupa grup  
elemeleri, İstanbul

Halkın % 56'sı online bankacılık  
kullanıyor. Akıllı telefon oranı  
%58.7. 2017 yılında Polonya'ya  
geçmesi bekleniyor.

**% 73.5 internet kullanımı**  
% 59 akıllı telefon kullanımı

**9 kez Avrupa  
Şampiyonası'na katılma  
girişiminde bulundu. Son 6  
finalin 4'üne katıldı.**

**En büyük zaferi**  
7-0 San Marino  
1986 Dünya Kupası  
seçmeleri, İstanbul



**E-ticarette işlem payı**  
% 67 nakit, %13 kart, %9  
havale, %11 diğeri

**En popüler ödeme yöntemi**  
trustpay, Trustly, PayU ve  
EnterCash



FUTBOL HAKKINDA	
UEFA EUROs katılım sayısı	6-4
Oynadığı maç sayısı	29-12
Galibiyet	29-12
Yenilgi	11-7
Beraberklik	5-2
Atılan gol	40-11
Yenilen gol	38-18

Kredi kartı kullanımı en  
popüler ödeme yöntemi  
ancak alternatif çözümler de  
hızla gelişiyor.

**E-ticarette işlem payları**  
% 86 kredi kartı, % 5 banka  
kartı, % 4 e-cüzdan, %2  
havale, % 3 diğer



Semih Özbek



Akihiro Harada

## Bankacıyı da müşteriyi de memnun eden Akıllı nakit çevrim cihazları

Japon Glory firması tarafından geliştirilip üretilen, Türkiye'deki satış ve bakım hizmetleri Protém tarafından sağlanan Glory RBG 200 nakit çevrim cihazı, aynı anda farklı ülke para birimlerinin sahtesini ayırarak sayıp kasasında depolayabiliyor, yatırılan paraları çekme işlemi için de kullanıyor. Bu cihazı kullanan bankaların yöneticileri, "Gişelerde daha güvenli ve kısa zamanda işlem yapılabilirdiği için çalışanlarımız hata yapma stresi yaşamıyor. Ayrıca, işlem süreleri kıaldığı için kalan zamanlarını müşteriye ayırıp ürün satışına daha fazla odaklanabiliyorlar" diyor...

**Y**ıllardır bankacılık ve finans sektörüne yönelik sunduğu özel çözümlerle adını duyuran Protém, haziran ayında düzenlediği "TCR-Akıllı Nakit Yönetimi" etkinliğinde, sektörün önemli bir ihtiyacına yanıt veren Glory RBG 200 nakit çevrim cihazının faydalarını anlattı. Çok sayıda bankacının katıldığı etkinlikte, Glory RBG 200 nakit çevrim cihazının kullanımıyla şubelerin elde edeceği fayda, yatırım geri dönüş analizi ve cihazın farklı kullanım yöntemleri (Topless ATM) anlatıldı. Etkinliğin en ilgi çeken bölümü ise bu cihazı kullanan banka yöneticilerinin katılımcılarla paylaştığı deneyimleri oldu...

### Bankaların ilgisi giderek artıyor

Toplantının ayrıntılarına geçmeden önce kısaca gişe yardımcı cihazlarının tarihine göz atalım. 1980'lerden başlayarak önce sadece banknot veren makinelerin gişelerde kullanımı başladı (Teller Cash Dispensers - TCDs), daha sonra ise banknot yatırma ve çekme işlemleri yapabilen gişe nakit çevrim makineleri (Teller Cash Recyclers - TCRs) kullanıma girdi. TCD ve TCR'lar gişe yardımcı üniteleri (Teller Assist Unit - TAU) olarak sınıflandırılıyor. Retail Banking Research (RBR) tarafından 2014 yılı sonu itibarıyla 25 ülke bazında kurulu 178 bin 600 TAU olduğu raporlandı ve 2019 yılı sonuna kadar bu rakamın 211 bine

çıkacağı tahmin ediliyor. Bu rapor, söz konusu cihazların bankalar tarafından kullanımının gittikçe artacağına işaret ediyor.

### **Glory, 100'üncü yılını kutlamaya hazırlanıyor**

Etkinliğin açılış konuşmasında Türkiye'de de bu pazarın büyüyeceğine dikkat çeken Protém Genel Müdürü Semih Özbek, Türkiye distribütörlüğünü üstlendikleri Glory'nin 1918 yılında kurulduğunu, 1950'den itibaren de ana faaliyet alanını nakit yönetimi olarak belirlediğini anlattı.

### **Fayda/maliyet analizi ön plana çıkıyor**

Protém'in 2007 yılından bu yana "gişematik, veznematik, otomatik para kasası" gibi isimlerle anılan nakit çevrim cihazlarının (TCR) satışını yaptığını hatırlatan Özbek, Türkiye'deki pazarın durumunu ise şu sözlerle değerlendirdi: "TCR başından beri Türk bankalarının hep ilgisini çeken bir cihaz oldu. Bizimle de farklı üreticilerle de pilot uygulamalar yapıldı. Önceleri yalnızca bir banka TCR'ı yaygın olarak kullandı. O dönemde bazı bankaların denedikleri makineler veya fayda maliyet oranlarıyla ilgili çekinceleri oldu ve nihayetinde bir çok banka tamamen vazgeçmese de TCR konseptini askıya aldı. Ancak, son 4 yılda ülkemizde TCR'a geçiş hızı arttı ve TCR kullanan müşteri sayımız dörde çıktı."

Etkinlikte kısa bir sunum yapan Glory İcra Kurulu Başkanı Akihiro Harada da Glory'nin geçmişi ve özellikleri hakkında kısa bilgiler paylaşarak, şirketin başta Avrupa ve Asya olmak üzere birçok kıtada hizmet verdiğini, yıllık 1.89 milyar dolar ciro yaptığını ve bu cironun yaklaşık yüzde 50'sinin yurtdışı kaynaklı olduğunu belirtti. Şirketin yıllık cirosunun yüzde 5'ini her yıl Ar-Ge'ye ayırdığını, bunun da yaklaşık 100 milyon dolara denk geldiğini belirterek, sadece üretim değil aynı zamanda doğrudan pazarlama yapan bir şirket olduklarına dikkat çekti. Harada, "Halen 100 ülkede faaliyet gösteriyoruz ve ülkelerin çoğunda bakım onarım hizmetlerini de kendi bünyemizde veriyoruz.



Yavuz Gürlek

Ar-Ge bölümümüzde 900 kişi çalışıyor ve toplam 350 iş ortağımız var" dedi.

Harada, dünya çapında 1 milyondan fazla cihazlarının bulunduğunu, sadece Japonya'da finans sektörüne yönelik 20'den fazla yeni cihaz geliştirdiklerini de sözlerine ekledi.

### **"Müşterilerimizle empati yapıyoruz"**

Etkinlikte TCR cihazlarının özellikleri ve avantajlarıyla ilgili ayrıntılı bir sunum yapan Protém Satış Direktörü Yavuz Gürlek, Protém'in Türkiye'ye ilk Glory TCR'ı 2007 yılında getirdiğini hatırlatarak, "Hala TCR konseptiyle il-





gili kafasında soru işaretleri olan müşterilerimiz var. Biz de empati yaparak bu toplantıyla soru işaretlerini gidermek hem de TCR kullanan bankacıların görüşlerini diğer banka müşterilerimizle paylaşmak istedik” dedi. Gürlek, TCR’ların hem yönetiminin hem de kullanımının son derece kolay olduğuna, paranın sayılması, tasnif edilmesi, şüpheli paraların ayrılması gibi birçok özelliği bir arada barındırdığına işaret etti. Cihazın bankacıların işini kolaylaştırmasının yanı sıra dikkate değer oranda zaman tasarrufu da sağladığını ifade eden Gürlek, özellikle yeni nesil şube konseptiyle TCR’lere olan ilginin arttığına vurgu yaptı. Glory RBG 200 nakit çevrim cihazının pazardaki yerini sağlamlaştırdığını; özellikle cihazın aynı ruloya karı-

şık yatırma-çekme imkanı sağlayan teknik özelliği sayesinde adından sıkça söz ettirdiğini belirtti. Bankaların rutin işlemlerinden de örnekler veren Gürlek, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bir TCR cihazının parayı tanıma, sahte tespiti, para yatırma ve çekme işlemlerini sorunsuz olarak yapması gerekir. Bir diğer önemli nokta da güvenlik, kompakt tasarım ve kolay adaptasyondur. Bunların hepsi bir arada olunca cihaz daha verimli hale geliyor. Bir para sayma makinesiyle çalışırken, makina arızalandığında paralar elle sayılabiliyor. Ancak TCR gibi, bir cihazın içinde binlerce adet banknot varsa arıza sıklığının çok az ve servis müdahalesinin hızlı olması gerekir. Bu da ancak ürünün ve satış sonrası servisin yüksek kalitesiyle mümkün olabilir.”







### Şubenin tüm nakit işlemlerini yapabiliyor

Yavuz Gürlek, sunumunda TCR cihazlarının en önemli özelliklerinden birinin de bir şubenin neredeyse tüm nakit işlemlerinin hepsini bir arada yapabilmesi olduğuna işaret etti. Gürlek, "İSM yani 'Akıllı Depolama' modülüyle müşteriden alınan para aynı seri numarası ile iade edilebiliyor, bunu sadece Türk Lirası değil, makineye tanımlı olan tüm kupürlerin hepsini karışık bir şekilde ve otomatik olarak tanıyarak yapabiliyor. Bir rulo içinde dört farklı para kupürünü çevrime dahil edebiliyorsunuz. Bu da dünya çapında bir ilk. Bu şekilde cihazımız farklı ülke paralarına ait toplamda 16 kupürün aynı cihaza yatırılmasına ve çekilmesine olanak sağlıyor. Toplamda ise 128 farklı kupürü tanıyabiliyor ve istenirse sayıp, depolayabiliyor" dedi.

### Arıza durumunda hızlı müdahale

Teknoloji ve güvenliğin yanı sıra bankacılık sektöründe en önemli konunun satış sonrası hizmet olduğu bir gerçek. Protem bu konuda da iddialı. Yavuz Gürlek, konuşmasında makina ne kadar güven verirse versin arkasında iyi bir servis olmasının şart olduğunu vurguladı. Protem'in bu konuda kendini kanıtladığını belirten Gürlek, Türkiye genelinde 35 bin adedin üzerinde makineye ve 50 bin aktif kullanıcıya yerinde hizmet verdiklerini sözlerine ekledi.

### Müşteriye daha çok zaman ayrılabilir

TCR'lerin bankalara sağladığı en büyük faydalardan biri de zaman tasarrufu. Yavuz Gürlek, bu faydayı da sunumu sırasında şöyle özetledi:

"Yapılan işlemlerde işin çoğunu RBG yaptığından banka çalışanlarının güvenlik, kasa mutabakatı, parasal kontrol gibi konularda iş yükü çok ciddi oranlarda azalıyor. Haliyle de kalan zaman ürün satışına yönlendirilebiliyor. Çünkü artık dikkatinizi paradan ziyade müşteriye verebiliyorusu-

nuz. Yaptığımız analizler sonucunda, zaman kazanımının yüzde 30'a varan oranda arttığını gördük. Bu da hem müşteri hem de banka personeli için konfor anlamına geliyor. Çünkü artık kasa yapma, eksik ya da fazla verme durumu yok. Paranın elle sayılması durumu yok, şüpheli mi gerçek mi riski yok. Müşteriyle daha fazla diyalog halindesiniz. Müşteri de gördüğü bu ilgiden hoşnut oluyor haliyle."

### Şube TCR otomasyonu ve yatırım geri dönüş analizi

Etkinliğin ikinci bölümünde "Sorundan-Çözüme TCR Süreci" konulu bir sunum yapan Glory Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Carlos Molina, "ROI - Yatırım geri dönüş analizi" hakkında da ayrıntılı bilgi paylaşımında bulundu. Molina sunumunda, tipik parametre değerleriyle örnek bir hesaplama yapılarak, TCR geri dönüş analizinin formüle edilebildiğine değinirken, bu formüllerin anlamlı olması adına, global pazardan reel örneklerin elde etmiş olduğu





ölçülebilir, ölçülemeyen faydaların sağladığı kazanımları da ayrıntılı bir şekilde anlattı. Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar için de aynı hesaplamaların yapılabileceğini vurgulayan Molina, dileyen bankalar için bu çalışmayı ProteM ile birlikte yürütebileceklerinin altını çizdi.

#### ATM olarak bile kullanılabilir

ATM cihazlarının temel olarak para yatırma ve çekme işlemlerinde kullanıldığını, diğer işlemlerin internet veya mobil bankacılık uygulamaları kullanılarak yapıldığını belirten Yavuz Gürlek, ProteM tarafından geliştirilen yazılım arayüzü ve akıllı telefon uygulaması sayesinde, banka müşterilerinin mobil bankacılık uygulamasını kullanmak sure-

tiyle dilediği zaman para çekme ya da yatırma rezervasyonu yaparak cihaza para yatırma-çekme imkanı sunduğunu belirtti. Böylece banka müşterisi kart kopyalanması, sıra bekleme, limitli yatırma-çekme gibi dezavantajları RBG 200 sayesinde avantaja çevirmiş oluyor.

RBG 200, üzerinde yüklü olan tüm ülke paralarının 1 defada ve karışık olarak yatırılmasına ve istenen adetlerde çekilmesine olanak tanıyor. Sunum sırasında yapılan interaktif gösteride akıllı telefon mobil bankacılık uygulaması ile “Topless ATM” olarak kullanımı sağlanan RBG 200 cihazından aynı anda TL, ABD Doları ve Euro para cinslerinin karışık olarak bir defada yatırılması ve karışık olarak bir defada çekilmesi işlemleri katılımcılara gösterildi. ☺

### BANKA YÖNETİCİLERİ VE KULLANICILARIN TCR HAKKINDAKİ DEĞERLENDİRMELERİ

RBG 200 kullanan bankaların üst düzey yönetici ve son kullanıcılarının video röportajlarının gösterildiği etkinlikte, gerek konsept gerekse RBG 200 ve ProteM satış sonrası hizmetlerine yönelik fikirleri katılımcılarla paylaşıldı. Ayrıca, etkinlik sırasında bu bankalardan yetkili kişiler de TCR kullanımlarına ilişkin banka görüşlerini kısa sunumlarla katılımcılarla paylaştılar. İşte RBG-200 kullanan bankaların video röportaj ve sunumlarından satır araları:

● **“Her ne kadar para kullanımı ATM'lere kaysa da para girişi ve çıkışı olan şubeler için TCR'lar oldukça önemli. TCR sayesinde çalışanlarımız müşterilerimize daha çok zaman ayırıyor. Hem müşteriye daha fazla konsantre oluyorlar hem de kasa mutabakatı süresi azalıyor.”**

● **“Banka olarak teknolojiye çok önem veriyoruz ve TCR'ların bu anlamda stratejik bir makine olduğundan işlerimizi daha rahat yapmamızı sağlıyor. Bu cihazlar sayesinde işlem süreleri kıaldı, güvenlik arttı, çalışanlar**

azalan risk sayesinde daha rahat ve daha kolay işlem yapabiliyor”.

● **“TCR makineleri sayesinde şubelerdeki operasyonel verimliliğimiz arttı. Gişe görevlisi başına günlük 70-80 dakikalık zaman kazanıyoruz. 4 yıl boyunca bankamızdaki gişe sayısı yüzde 30 arttı ama gişe görevlisi sayısı yüzde 8 azaldı. En önemli faydalarından biri de artık kasa mutabakatı sorunu yaşamıyoruz.”**

● **“TCR'lar sayesinde gişe görevlisi işleri daha hızlı yaparak müşterilerle daha fazla temas kuruyor. Kasa mutabakatı sorunu kalmadığı için gişe görevlileri işlerini daha rahat bir şekilde yapabiliyor.”**

● **“TCR'lar çalışanlarımıza gün başı ve gün sonunda her gün 15'er dakika zaman kazandırıyor.”**

● **“Bankacılık olarak her ne kadar dijitale yönelsek de şubelerde nakit ağırlığının korunduğu bir gerçek. Bu da TCR'ların önemini artırıyor. Gişe görevlilerimiz hem zaman kazanıyor hem de işlerini daha güvenli bir şekilde yapabiliyor.”**

# YENİ NESİL BANKACILIK ZİRAAT MOBİL!



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

 **Ziraat Bankası**

Bir bankadan daha fazlası

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

   /ziraatbankasi



# PayU'nun lokomo

E-ticaret sitelerine başta güvenli ödeme hizmeti olmak üzere farklı online tahsilat çözümleri sağlayan PayU Türkiye, şu anda yarısı aktif olmak üzere 10 binden fazla müşteriye sahip. Sanal POS teminin yanı sıra gerçek zamanlı havale ile ödeme alma yöntemi ve mPOS gibi mobil cihazlardan ödeme almaya yönelik servisleri kullanıma sunan PayU, son olarak internet üzerinden nakit ödeyerek alışveriş yapmayı da mümkün kılan "Nakit Öde" servisini hayata geçirdi...



# tif ekibi



**İlker Türkoğlu**  
Satış Direktörü

**E**-ticaret sitelerine güvenli ödeme altyapısı sunan PayU, 1915 yılında kurulan ve şu anda 133 ülkede faaliyet gösteren Naspers'ın bir iştiraki olarak faaliyet gösteriyor. Dünyaca ünlü birçok medya ve e-ticaret markasını bünyesinde bulunduran Naspers'ın ödeme hizmetleri alanındaki markası PayU, 2015 yılında Türkiye'de 1 milyar TL'yi aşkın ödemeye aracılık yaptı.

Dünya genelinde 250'den fazla ödeme metoduyla e-ticaret firmalarının müşterileriyle ilişkilerini sağlayan PayU'nun Asya, Avrupa, Latin Amerika, Ortadoğu ve Afrika'da faaliyetleri bulunuyor. Şu anda tüm dünyada 100 binden fazla işletme ve 2.2 milyar kişiye hizmet sunan PayU'nun Türkiye ofisi de hızlı bir büyüme grafiğine sahip. PayU'nun gelişmekte olan ülkelere yaptığı yatırımların artması Türkiye'yi de olumlu etkiliyor. Zira şirket, BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) ülkeleri arasına Türkiye'yi de aldı. PayU Türkiye, 2011 yılından bu yana Visa ve MasterCard tarafından onaylanan Türkiye'nin ilk ödeme servis sağlayıcısı olarak hizmet veriyor.

### Online alışverişte "Nakit Öde" dönemi

PayU'nun UPT ile birlikte hayata geçirdiği "Nakit Öde" servisiyle artık son kullanıcılar online mağazalardan aldıkları



Satış Ekibi

ları ürünlere ait alışveriş tutarını; kredi kartı, banka kartı veya kapıda ödeme hizmetini kullanmadan doğrudan nakit olarak ödeyebiliyor. Sistem oldukça basit bir şekilde işliyor. Sisteme kayıtlı bir internet sitesinden alışveriş yapan müşteri, sepetini oluşturduktan sonra ödeme adımında “Nakit Öde” seçeneğini seçiyor. Ardından kendisine bir referans numarası verilerek en yakın UPT/PTT noktasından ödeme yapabileceği bilgisi iletiliyor. Müşteri, 72 saat içinde alışveriş tutarını ödeyerek alışveriş işlemini tamamladığında, ürünün satın alındığı siteye ödeme yapıldığı bilgisi anında verilerek

kargonun müşteriye gönderilmesi sağlanıyor. Nakit Öde servisinin başta Azerbaycan ve İran olmak üzere farklı ülkelerde de hizmete sunulmasıyla ilgili çalışmalar devam ediyor. İşte bu sayımızın Ayın Ekibi sayfalarına, PayU'nun geliştirdiği tüm bu hizmetleri müşteriye ulaştıran satış ekibini konuk ediyoruz...

### Satış sürecinin odağında insan var

PayU'nun satış ekibi 10 kişiden oluşuyor. Ekibin üç üyesi çağrı merkezinde görev yapıyor. Diğer üçü satış destek operasyonlarını yönetiyor. Müşteriye destek ekibinde ise dört kişi görev yapıyor. PayU'nun satış ekibi, yönetici İlker Türkoğlu'yla birlikte binlerce müşteriye hizmet veriyor. Ekibin hepsi üniversite mezunu ama İlker Türkoğlu, “Biz kimin nereden mezun olduğuyla çok fazla ilgilenmiyoruz. Artık insan odaklı bir satış süreci yönettiğimiz için hangi üniversitenin hangi bölümünden mezun olduklarından daha çok kişisel yetenekleriyle ilgileniyoruz. Satış yeteneği olan, insan odaklı, iletişim ve ikna kabiliyeti güçlü kişileri tercih ediyoruz” diyor.

### Ödeme altyapısı satıyorlar

Satış ekibine dahil olacak kişi, çalışmaya başladıktan hemen sonra PayU'nun değerlerine ve çalışma sistemine göre özel olarak hazırlanmış bir eğitimden geçiyor. Bu eğitimlerin ödeme sistemlerinin gerektirdiği prensipler çerçevesinde yapıldığını söyleyen Türkoğlu, “Eğitim sürecimiz genel olarak 3 ya da 6 ay olabiliyor. Bu süreci başarıyla tamamlayan kişilerden oluşan ekibimiz daha verimli çalışıyor” diyor. Peki PayU Satış ekibinin tam olarak sorumluluğu ne, ne satıyor? İlker Türkoğlu bu sorumuza şöyle yanıtıyor: “Biliyorsunuz PayU bir ödeme sistemleri kuruluşu, internetten yapılan satışlar için ödeme servisi sunuyoruz. İnsanların online ortamda e-ticaret sistemlerine yönelik ödeme süreçlerini yönetiyoruz. Bu ödeme nakit de olabilir, kredi kartıyla da





**Satış Destek Ekibi**

havaleyle de... PayU olarak bunun altyapısını geliştirip kullanıma sunuyoruz. Bu hizmeti de bizim ekibimiz satıyor.”

### **Türkiye ofisinde 40 kişi çalışıyor**

10 kişilik satış ekibinin yanı sıra muhasebe, operasyon ve sahtecilik önleme/izleme bölümleri, insan kaynakları, iç denetim, risk yönetimi, IT, uyum görevlisi ve pazarlama ekipleriyle birlikte yönetim de dahil olmak üzere toplam çalışan sayısı 40'a ulaşıyor.

Türkoğlu, bu sayıya yurt dışındaki yazılım ekibini de dahil edince 50 kişiye ulaştığını söylüyor. Türkoğlu'na satış ekibinin şirket içindeki konumunu sorunca kısa ve net bir yanıt veriyor: “Satış ekibi PayU içinde lokomotif rolünü üstleniyor. Müşteriyle ilk teması biz kuruyoruz, anlaşmayı yapıyoruz. Satışı bitirdikten sonra diğer departmanlar devreye giriyor ve müşteriye eksiksiz bir hizmet verilmesi için tüm şirket birlikte çalışıyoruz.”

### **“Ekosistemi büyüterek büyüyeceğiz”**

PayU Türkiye'nin 10 bine yakın müşterisi var. Bu sayının yarısını aktif yani en az ayda bir kez işlem yapan e-ticaret siteleri oluşturuyor. Türkoğlu, “Türkiye’de yaklaşık 18 bin e-ticaret sitesi olduğu düşünülürse bu rakam oldukça iyi. Pazarın üçte birine hakim durumundayız ve hem ciro hem de pazar payı olarak açık ara lider konumdayız” diyor.

Ancak Türkoğlu asıl hedeflerinin ekosistemi büyütme olduğunu belirtiyor ve şöyle devam ediyor: “E-ticaret pazarını daha sağlıklı bir hale getirip, banka müşterisi olmayan kitleye bile ulaşmak istiyoruz. Nitekim bu doğrultuda yeni bir ürün de çıkardık. Adı ‘Nakit Öde’. Bu ürünle birlikte Türkiye’de bankaların ulaşamadığı kişiler de internetten alışveriş yapısını istiyoruz. Türkiye’de bu pazar büyüdükçe biz de büyüyeceğiz. Önümüzdeki yıllarda aktif müşteri sayısında pazarın yarıdan fazlasına sahip olmak ve 2016 yılını da 2 kat büyüyerek 2 milyar TL’yi aşkın ödemeye aracılık yaparak kapatmak istiyoruz.” ☺





# “Her müşterimiz için özel çözümler sunuyoruz”

Açık Kart, müşterilerinin iş ihtiyaçlarına uygun anahtar teslim, “terzi dikişi” sadakat, ödeme sistemleri ve danışmanlık hizmetlerini kapsayan bütünleşik pazarlama çözümleri sunuyor. Şirket, üç ülkedeki 30’dan fazla şehirde, 50’ye yakın AVM ve 100’ü aşkın perakende markasına hizmet veriyor...

## BARIŞ BEKAR

**A**nadolu sermayesinin önde gelen temsilcilerinden Abaloğlu Holding, 1940’lı yıllardan bu yana sürdürdüğü sanayi ve ticaret faaliyetlerine ödeme sektörünü de ekledi. 2012 yılından bu yana müşterilerinin tüm kart ihtiyaçlarını yöneten ve özel çözümler sunan Açık Kart, çeşitli kamu kuruluşları ve belediyeler için geliştirdiği ürünlerle de dikkat çekiyor. Abaloğlu Holding’in üçüncü kuşak temsilcisi, Açık Kart Yönetim Kurulu Üyesi Beril Abaloğlu Özharat ile hem Açık Kart’ı hem de iş dünyasında kadının varlığını konuştuk...

## Öncelikle sizi biraz tanımak istiyoruz; eğitiminiz, iş yaşamınız hakkında bizi bilgilendirebilir misiniz?

1976 yılında Denizli’de doğdum. 1993 yılında Denizli Lisesi’nden, 2000 yılında Bilkent Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonomi Bölümü’nden mezun oldum. Üniversite eğitiminden sonra 2000-2001 yılları arasında Amerika’da University of California Los Angeles’ta “Marketing Extension” eğitimi aldım. Yurda döndükten sonra aile şirketimizde çalışmaya başladım ama yönetici pozisyonunda değil. En alttan başladım diyebilirim. 2001-2003 yılları arasında



Abaloğlu Tekstil ve Dentaş Kağıt'ın pazarlama, Erbakır Elektrolitik Bakır Mamulleri'nin de ihracat departmanında çalıştım. 2003-2007 yılları arasında CSA Pazarlama'da Curio satış geliştirme müdürü ve ardından marka müdürü olarak görev yaptım. 2012 yılından itibaren Açık Kart Teknolojileri ve Ödeme Sistemleri Sanayi ve Ticaret şirketimizin yönetim kurulu üyeliğini yapıyorum. Aynı zamanda Abaloğlu Tekstil ve Abaloğlu Doğal Kaynaklar şirketinin de yönetim kurulu üyesiyim. Bu arada iki çocuk annesiyim.

**Aile şirketlerinde artık üçüncü kuşağı temsil eden, başarılı isimlere daha sık rastlıyoruz. Kadın yöneticilerin sayısı da hızla artıyor. Geçmişle günümüzü karşılaştırdığınızda; kadınların iş hayatındaki konumu hakkında görüşlerinizi öğrenebilir miyiz?**

Aslında aile şirketimizde çalışmak benim çocukluk hayalimdi. Bu yüzden başka bir seçeneği düşünmedim bile. Eğitimimin ardından en alt kademedden başlayarak iş deneyimimi artırdım. Dediğiniz gibi hem işkadını hem de kadın yönetici sayısının arttığına tanıklık ediyoruz ve oldukça başarılı olduklarını gözlemliyoruz. Yeni kuşak kadın yöneticilerin başarısındaki en önemli avantajları, akademik anlamda daha iyi eğitim almış olmaları. Ancak geçmişe oranla dezavantajları da var, çünkü iş dünyası artık daha rekabetçi ve daha zorlu. Buna karşın geçmişte kadın yöneticilerin kendilerini kabullendirme için çok daha fazla çaba harcarken bugün aynı sorunun olmadığını düşünüyorum. Tüm bu olumlu gelişmelere rağmen hala kadınların iş dünyasında negatif ayrımcılığa maruz kaldığı durumlara tanık olabiliyoruz. Ben böyle bir durumla bire bir karşılaşmadım ama maalesef sistem, erkeklerin düzenine göre kurulmuş durumda. Özellikle anne olduktan sonra iş temposunun



Beril Abaloğlu Özharat

## AçıkKart

### DERİCİLİKTE SANAYİYE UZANAN BİR ÖYKÜ...

Denizli merkezi Abaloğlu Holding, Türkiye'nin sayılı sanayi kuruluşları arasında yer alıyor. 1941 yılında babasının vefatı üzerine üniversite eğitimini yarım bırakarak baba mesleği dericiliğe başlayan Cafer Sadık Abaloğlu'nun temellerini attığı Abaloğlu Holding'in ilk fabrikası 1944'te kuruldu. Un fabrikasının ardından 1951'de çirçir fabrikasının kurulmasıyla tekstil sektörüne adım atılmış oldu.

1975'te halka açık olarak kurulan Dentaş A.Ş.'ye büyük ortak olan Abaloğlu ailesi, 1976'da Abaloğlu

Otomobilcilik'i kurarak Mercedes-Benz bölge bayisi oldu. 1984'te ise Erbakır'a ortak olundu. 1985'te Dentaş bünyesinde selülozik ambalaj üretmek üzere Viyol Tesisleri kuruldu. 1991'de ise Abaloğlu Tekstil Sanayi A.Ş. unvanıyla pamuk ipliği üretimine başlandı. Aynı yıl tüm şirketler Abaloğlu Holding çatısı altında toplandı. 1998'de yılında ilk yurtdışı ticari şirket olan C.N. Wire Corporation, Erbakır ürünlerinin ABD pazarındaki etkinliğini ve satışlarını artırmak amacıyla kuruldu. 2012'de ise Açık Kart ile ödeme sektörüne adım atıldı.



yoğunluğu insanı etkiliyor. Bir yanda yoğun çalışırken bir yanda aile kurup çocuk sahibi olmak yaşadığımız en zor süreçlerden biri ve ister istemez konsantrasyonu ve odağı bölebiliyor. Kadınların mesai bitim saatinden sonra da evde mesaisi başlıyor.

**Ödeme sistemleri sektörü son yıllardaki atağıyla geniş bir hizmet yelpazesi sunuyor. Siz de bu alanda Açık Kart ile etkin bir oyuncusunuz. Açık Kart'ın hikayesini paylaşabilir misiniz?**

Hakkınız, sektör hızlı bir büyüme içinde. Biz de 2012 yılında Açık Kart ile bu sektördeki yerimizi aldık. Müşterilerimizin iş ihtiyaçlarına uygun anahtar teslim, “terzi dikişi” diyebileceğimiz sadakat, ödeme sistemleri ve danışmanlık hizmetlerini kapsayan bütünsel pazarlama çözümleri sunuyoruz. Üç ülkedeki 30'dan fazla şehirde, 50'ye yakın AVM ve 100'ü aşkın perakende markasına hizmet veriyoruz. Sahip olduğumuz GAIA CRM platformuyla kampanya, sadakat ve ödeme sistemlerini tek çatı altında birleştirip 360 derece omni-channel (çoklu kanal) müşteri etkileşimi sağlayarak gerçek zamanlı olarak müşterilerimize hizmet sunuyoruz. Yüzde 100 bulut tabanlı çalışan platformumuz, hazır web servisleriyle müşterilerinin sistemlerine kolaylıkla uyum sağlayabiliyor ve düşük maliyetlerle günlük birkaç yüz işlemden milyonlarca işleme kadar ölçeklenebiliyor.

**BDDK'nın getirdiği lisanslama süreci sizi nasıl etkiledi?**

Yürüttüğümüz projelerle; banka kartları sadakat programı yönetimi, sosyal yardım kartları, müşteri davranış segmentasyonu, analitik hizmetler ve kapalı devre ön ödemeli kartlarla finansal teknoloji çözümlerini bankalara ve finansal kuruluşlara da sunuyoruz. Sizin de belirttiğiniz gibi, 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkındaki Kanun” kapsamında lisans alan firmalara da ihtiyaç duydukları tahsilat altyapısı, ödeme sistemleri, müşteri sadakat yönetimi, veri analitiği, kampanya yönetimi ile dijital ve mobil çözümleri sağlıyoruz. Ayrıca bu şirketlerin faaliyetlerini mevzuatlara uygun şekilde yürütmelerine destek veriyoruz.

Yine çözümlerimiz sayesinde “akıllı şehir” konseptine şehirlerimize dünya standartlarında konforlu ve keyifli yaşam sağlayacak teknolojiler de sunuyoruz. Bu kapsamda belediye ve kamu kuruluşlarına geleceğin çözümlerini sağlıyoruz. GAIA CRM ve sadakat platformu, TÜBİTAK “Enformatik Öncelikli Proje” desteği alarak yazılım ekibimiz tarafından İzmir Depark'ta ve İstanbul'da geliştirilmeye devam ediyor. Aynı zamanda ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 27001 Bilgi Güvenliği, ISO 20000 Bilgi Teknolojileri Hizmet Yönetim Sistemi belgeleriyle de sunduğumuz hizmetlerin ve altyapının kalite standartlarını yükseltiyoruz.

**Açık Kart, çok farklı teknolojik alanlarda faaliyet gösteriyor. Hangi alanlarda ön plana çıkıyorsunuz?**

Şirketimiz, Abaloğlu Holding'in diğer yatırımlarından farklılık gösteriyor. Temelde sanayi ağırlıklı yatırımlarımız olmasına rağmen Açık Kart ile ilk kez hizmet ve teknoloji sektöründeyiz. Ön plana çıktığımız en önemli alan, yazılım ekibimiz tarafından geliştirilen ve anlık kişiselleştirilmiş kampanya çözümlerini nihai müşterilere sunmamızı sağlayan esnek, ölçeklenebilir kampanya platformumuz, bununla birlikte firmamızın özellikle sadakat ve ödeme sistemleri kapsamında içinde barındırdığı “know-how” müşterilerimize hizmet sunarken yarattığımız en önemli katma değeri oluşturuyor. Müşterilerimizden en çok duyduğumuz konu; bir CRM, sadakat veya kampanya altyapısına sahip oldukları, ancak bu altyapıyı kullanacak ekip, konsantrasyon ve iş bilgisinin eksikliği. İşte bu noktada Açık Kart olarak altyapımız ve ileri teknoloji bilgimiz, dinamik ve yetkin kadromuz, girişimci, sağduyulu, müşteri odaklı yaklaşımımızla müşterilerimize proaktif çözümler sunabiliyoruz. Sektörün öncüsü olarak müşterilerimiz için yarattığımız değer; markaların; müşterileri, tedarikçileri, bayileri, çalışanlarıyla ilgili elde ettikleri tüm verilerini değerli bir hazine gibi koruyup işleyerek, “kurum” ve “marka” değeri yaratacak, aidiyeti artıracak, kurumlara içgörü sunabilecek projeler üretmemiz ve bu projelerin adımlarında yöneticilerin ciro artırıcı karar alma süreçlerini destekleyecek operasyonel ve pazarlama verileri üretilmemiz.

## Teknoloji sektörüne adım atmak ve bu alanda kariyer yapmak isteyen genç kadınlara tavsiyeleriniz var mı?

Tavsiyelerim, kendi değerlendirmelerim ve tecrübelerimle paralel olacak elbette. Kişinin çalıştığı firmayla uyumu, vizyonu, kişisel azmi, disiplini, çalışkanlığı, esnek ve analitik düşünebilme yeteneği, yılmaması, merak, pozitif yaklaşım, çalışılan iş alanı ne olursa olsun sayabileceğim birkaç önemli özelliktir. Ayrıca, bu yola koyulan kadınların diğer rakiplerinden bir adım önde olabilmek için özellikle çok hızlı değişen ve gelişen bu dünyanın hızına ayak uydurabilmeleri gerekiyor. Bunun için de kendi sektörleri ve sektör dışı yerel ve global iyi uygulamaları takip etmeleri, inovasyonu takip edebilmek için de sosyal medya veya birebir hayatta networking'e önem vermeleri gerektiğini düşünüyorum. Kişilerin alanlarında iyi mentörlerle birlikte çalışmalarını veya fikir alışverişinde bulunmaları çok önemli. Genç arkadaşların kendilerini bir adım öteye taşıyacak zorlayıcı görevlerin üstesinden gelebilmeleri için ekiplerini ve paydaşlarını iyi tanımaları gerekiyor. Sürekli gelişime ve değişime açık olmak da sorunların üstesinden gelmekte önem taşıyor. Teknoloji çok hızlı ilerlediği ve bundan sonrasında da bugünden daha hızlı değişimlerin olacağını varsayarsak yeni kuşakları dikkatle izlemek ve yeni kuşak müşterileri tanıyıp, kavrayarak yaratılan projelerin içerisine bu anlayış ve kavramanın yansıtılması gerekiyor. Yapılan iş ne olursa olsun, çalışanın şirketi için yarattığı "değer"i anlaması, şirketinin ekonomisi için yarattığı değeri anlaması ise başarıda çok önemli. ☺



Murat  
Kibarogullari

## AÇIK KART'IN YENİ GENEL MÜDÜRÜ KİBAROĞULLARI OLDU

Son dönemde faaliyetlerini hızlandıran Açık Kart, Murat Kibarogullari'ni Genel Müdür olarak atadı. Kibarogullari, önümüzdeki dönemde Açık Kart'ın izleyeceği stratejiyi şöyle paylaşıyor:

"Perakende ve finans sektörünün ihtiyaç duyduğu özel çözümlere sahip Açık Kart olarak, yeni nesil teknolojiler ve yenilikçi bir bakış açısıyla işimizi daha ileriye taşıyarak, müşterilerimizin sesi olacağız. Finansal teknolojiler (fintech), dünyada son yılların en çok gelişen ve yeni yatırım alanlarından biri. Ülkemizde fintech'lerin hitap ettiği pazarın bu yıl 20 milyar dolara ulaşacağı öngörülmüyor.

Diğer yandan, Türkiye'de finans sektörü güçlü durumda ve teknoloji etkin şekilde kullanılıyor. Ayrıca mobil cihazların penetrasyonu da oldukça yüksek. Son yasal düzenlemelerle 20 civarında ödeme sistemi ve elektronik para kuruluşu da lisans almış durumda. Bu alandaki girişimlerin sayısı her geçen gün artıyor. Açık Kart olarak biz de büyük veri, kampanya yönetimi ve CRM konularındaki uzmanlığımızı ödeme sistemleri, mobil ve dijital yeni ödeme yöntemleriyle zenginleştirerek müşterilerimize ve tüketicilere farklılaşan müşteri deneyimini sunmak ve hayatlarını kolaylaştıracak uygulamalarla tanıştırmak istiyoruz."

## MURAT KİBAROĞULLARI KİMDİR?

Açık Kart'ın yeni Genel Müdürü Murat Kibarogullari, iş hayatına 1990'lı yıllarda farklı sektörlerde satış ve pazarlama faaliyetleriyle başladı. 1997 yılında lisans eğitimini tamamlamasının ardından İngiltere'de University of London Birkbeck College'da ekonomi ve finans, ardından Guildhall University'de bankacılık eğitimi aldı. 2001 yılında Ak Ödeme Sistemleri'nde profesyonel kariyerine başladı. Kısa süre sonra Akbank'ta görev alarak Türkiye'deki ilk kredi kartı markalarının ve çipli kartların sunulmaya başladığı dönemde Axxess ve Wings gibi ses getiren projelerde yer aldı. 2006'da VakıfBank Kredi Kartları Başkanlığı bünyesinde kart operasyonları ile

stratejik projelerde önemli görevler üstlendi. Bankanın ödeme sistemi altyapılarının iyileştirilmesi ve yeni dönem stratejilerinin hazırlanmasında rol aldı. Bu dönemde YKB ile World kart marka ortaklığını uygulamaya aldı. 2008'de Aktif Bank'a geçti ve bu banka ile işbirliği E-Kent'in ödeme sistemleri, ulaşım ve akıllı kentler kapsamındaki yenilikçi ve inovasyona dayalı Aktif Nokta, Aktif Kart Sistemi ile akıllı şehir kartları gibi projeleri yürüttü. 2011'de Türkiye Finans'ta ödeme sistemleri pazarlamasının başına geçip Finansör, Happy kredi kartları, Zero kart, Hızlı Finansman, Hızlı Nokta gibi katılım bankacılığında ses getiren, ödüllü projelere imza attı.

# GELECEĞİN BANKASI



**Elif Bilge Eder**  
Danışman

**B**ankacılığa adım attığım 1990'lı yıllarda bankacılık şimdilerden oldukça farklıydı. Bankalar ve bankacılar bugünkü gibi müşterinin peşinde koşmaz, bilakis müşteri kendi ayağıyla bankaya gelirdi. Şubelerini müşterisinin “ikinci adresi” olarak ilan edenler vardı. Bankalar ürün ve hizmetlerde birbirinden ayrılmıyor, bu da gene bir bankanın reklam sloganına şöyle yansyordu: “Yok birbirimizden farkımız, ama biz .... Bankasız”... O dönemde şube cephelerindeki demir parmaklıklar olmazsa olmazımızdı; mudilerine paralarının güvende olduğu imajını veren mimari dizaynlar hâkimdi...

Şimdi ise bankacılar, hizmeti müşterilerinin ayağına götürmek zorunda. Gelişen teknoloji sayesinde ayağa hizmet kolaylaşmış olsa da bankaların sadık müşterilerini elde tutabilmeleri ya da yeni müşteri kazanabilmeleri için;

- Farklı ürün ve hizmetler sunmaları,
- Ürün ve hizmetlerin hızlı, basit, anlaşılır olmasına özen göstermeleri,
- Tüm dağıtım kanallarının entegre, etkin ve kolay ulaşılır olmasını sağlamaları,
- Uyguladıkları faiz/masraf/komisyon politikalarında hem rekabetçi hem de kârlı olmaları,
- Tüm bunların yanı sıra artan regülasyonlara uygun şekilde faaliyetlerini sürdürmeleri

gerekiyor.

Bankaları bekleyen yapılacaklar listesi oldukça kabarık, dilerseiz kısaca göz atalım...

## Artık patron müşteri

Tüketiciler birden fazla bankayla çalışıyor ve piyasadaki ürünlere en az satış/pazarlama birimleri kadar hâkimler. Kişiyi özel ürün paketleri, kişiselleştirilebilen yatırım ve finansman alternatifleri ya da avantajlı fiyatlar bulduklarında kolayca bankadan bankaya geçiş yapabiliyorlar. Markalara körü körüne bağlı değiller.

Müşteri sadakatinin artırılabilmesi için banka göre bankaların iyi yetişmiş, eğitilmiş, kurum kültürüne uygun, banka politikalarını müşteriye şeffaf bir şekilde anlatan, özü sözü bir, müşteride güven uyandıran kadrolara ihtiyacı var. Tabii iş sadece personelle de bitmiyor. Bankaların müşterilerden gelen farklı talepleri karşılayabilmek için kişiselleştirilebilir esnek ürünleri, sistemleri ve altyapıları da kurması ve geliştirmesi artık bir gereklilik.

## Dağıtım kanalları sadeleştiriyor

Gelişen teknoloji ve artan maliyet baskısı bankaları dağıtım kanallarını optimize etmeye yönlendiriyor. Akıllı telefonlar, bulut teknolojileri ve “büyük veri” (big data) gibi kavramlarla birlikte bankalar, müşteri sadakatini artırmak ve işlem maliyetlerini düşürmek



“Yapılana kadar her şey  
imkânsız görünür”  
NELSON MANDELA



amacıyla farklı mobil bankacılık uygulamaları geliştiriyor. Bu uygulamalar en yakın şube/ATM, döviz fiyatları, faiz oranları, kart/ kredi başvuruları, e-ticaret ve bankacılık işlemlerini içeriyor. Ancak mobil bankacılık uygulamaları sayesinde müşteri sadakatini sağlamak isteyen bankaların yaratıcı ve inovatif olmaları da şart.

Önümüzdeki dönemde mobil bankacılık uygulamalarının farklı şekillerde kullanımına da tanık olacağız. Örneğin, şube içi işlemler için önceden randevu alabilme, müşteriye tanımlama, güvenlik ya da e-ticaret işlemleri için diğer kanallarla entegre çalışan platformların tüketicinin hayatını ne denli kolaylaştırabileceğini şimdiden hayal etmek mümkün.

Dağıtım kanalları içinde en maliyetlisi olan şubelerin konum, büyüklük, organizasyon, donanım ve altyapı anlamında hizmet verecekleri müşteriye göre yapılandırılması gerekiyor. Prestij şubeleri, işlem şubeleri, mağaza içi şubeler, dijital şubeler gibi farklı şube modellerinin ortaya çıkacağını şimdiden söyleyebiliriz. İnsan ilişkisinin ön planda olduğu ülkemizde eminim şubeler her zaman önemini koruyacaktır. Ancak bunun yanında teknolojiyle büyümüş yeni nesillerin bankalardan hizmet almaya başlamasıyla, az personelli hi-tech self servis şubeler de artacaktır.

### Bankaların rakibi fintech'ler

Bankalar özellikle ödemelere aracılık etme konusundaki rollerini fintech'lere kaptırmamak için işbirliğine gidecektir. Bu da her anlamda tüketicinin lehine olacaktır. Son dönemin en çabuk gelişen, en çok yatırımcı çeken ve en inovatif şirketleri olan fintech'ler hemen olmasa da orta vadede bankalar için önemli bir tehdit unsuru. Fintech'ler küçük, hızlı ve her tür gelişime çok kısa sürede ayak uydurabilecek yapıda işletmeler. Oysa bankalar bu şirketlere nazaran daha hantal ve yavaşlar. Bankaların göz göre göre fintech'lere az da olsa pazar payı kaptırdıkları aşikâr. Ancak bunun boyutunun ne ölçüde olacağı bankaların bu şirketlere karşı alacakları tutuma göre değişecektir.

### Hız ve kalite için sadeleşme şart

Zamanla karmaşıklaşan bankacılık ürün ve süreçleri hizmet kalitesini, işlem sürelerini olumsuz etkiliyor. Sadeleşme için süreç adımlarının gözden geçirilmesi, gereksiz kontrol noktalarından, dosyalama ve dokümantasyondan arındırılması gerekiyor. Hızlanan ve basitleşen sistemlerin hizmet

kalitesini arttıracağını tahmin etmek güç değil.

### İnovasyon, rekabette üstünlük demek

Pazardan daha büyük pay kapmak ve rekabette adından söz ettirebilmek için farklı bakış açıları ve hizmet modelleri geliştirmek gerekiyor. İşte farklı bölgelerden inovatif birkaç uygulama örneği:

- İtalyan Unicredit tarafından 1 Ocak 2017'de hayata geçirilecek "buddybank" mobil bankacılık uygulaması, adı gibi kullanıcı dostu olacak. Buddybank, kullanıcıyı login işlemleriyle yormayacak, birkaç saniyelik login süresiyle farklı bir müşteri deneyimi sunacak.
- Polonya'da bir banka, geliştirdiği akıllı telefon uygulamasıyla elektrikli BMW i3 model bir araca monte ettiği ATM'yi müşterinin istediği yere, istediği zamanda göndererek ayağa hizmet sunuyor.
- 17 bin 508 ada üzerinde kurulu Endonezya'da, 2015'te

bir devlet bankası tarafından uygulanmaya başlayan 11 personelli "yüzen banka", adaları dolaşarak yeni müşteriler kazanıyor ve daha geniş bir alanda hizmet veriyor.

- Branch adlı mobil mikro kredi uygulaması sayesinde Kenyalılar, cep telefonları üzerinden kredi başvurusu yapabiliyor, onaylanan krediler telefon hatlarına yüklendikten sonra harcama gerçekleştirebiliyorlar. Ortalaması 30 dolar olan mikro kredilere, tüketicilerin GSM kullarımlarına bakılarak karar veriliyor. ☹



Unicredit





HACKQUARTERS

Kaan Akın

# Bir start-up başka ne isteyebilir ki?

10 bin TL çekirdek sermaye, Kolektif House'ta çalışacak yer, internet, kahve, atıştırmalıklar, hukuk ve muhasebe danışmanlığı... Farklı sektörlerden birçok mentör ve yatırımcı desteği... Amazon, Facebook, Google gibi dünya markalarının girişim destekleme programlarına katılım imkanı...

ABDULLAH ÇETİN

**H**ackquarters (HQ), yaklaşık 8 ay önce kurulan bir girişim hızlandırma merkezi. Kurucularından Kaan Akın, Sabancı Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği mezunu genç bir girişimci. Akın, "Özellikle mekatronik mühendisi olduğunuzda teknoloji ve yazılımla aranızın oldukça iyi olması gerekiyor. Üniversite döneminde çalıştığım akıllı cihazlar ve robot projeleri sonrasında Boatbookings, Yandex, Arkony gibi teknoloji şirketlerinde ve PepsiCo gibi kurumsal anlamda çok fazla şey öğrenebileceğiniz şirketlerde çalışma şansı buldum. Bu yöneticilik de-

neyimleri ve içimdeki teknoloji sevdası beni TRAngels'da melek yatırımcı olmaya ve Hackquarters'ı kurmaya itti" diyor.

## "Uçurumları ortadan kaldırıyoruz"

Hackquarters, son aşamaya gelmiş fikirlerin daha hızlı ve doğru şekilde müşterilerine ve olası iş ortaklarına ulaşıp, güçlü bir şekilde ticari hayata geçmesini amaçlıyor. Hackquarters'ı fikirden şirketleşmeye giden uzun yolculuktaki uçurumları kaldırmak, doğru girişimcilerin fikirlerini hak ettikleri potansiyele ulaştırabilmeleri için kurduklarını

söyleyen Akın, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“En büyük amacımız, çatımız altında bulundan girişimlerin doğru bir şekilde büyümesi, yüzlerce parlak insana iş imkanı sağlaması ve global platformlarda kendini gösterebilmesi. Bunu yaparken de girişimcilerinin ve yatırımcılarının harcadığı emeklerin karşılığını mutlaka alması. Bir yandan da yıllardır pazarlarında lider olan şirketleri girişimlerle buluşturarak, onların inovasyon süreçlerini iyileştiriyor ve kurumsal çalışanların girişimci gözüyle işlerine bakabilmesini sağlayan eğitimler veriyoruz.”

### 10 bin TL çekirdek sermaye, 100 bin TL karşılığı teknik destek

Peki HQ, girişimcileri ne tür destek ve hizmetler sunuyor? Kaan Akın, ilk aşamada 10 bin TL çekirdek sermaye, Kolektif House’ta çalışabilecekleri yer, internet, kahve ve atıştırmalıklar, hukuk ve muhasebe danışmanlığı sağladıklarını anlatıyor. Bunların dışında en büyük yardım ise Hackquarters çalışanlarının onlarla birlikte, kendi şirketleriymiş gibi çalışmaları oluyor. Akın, “Ürünlerinin tasarımından iş planlarına, müşterilere ulaşmaktan yatırıma kadar her adımda girişimlerimizle birlikte çalışıyoruz. Bunun yanında Hackquarters’in anlaşmalı olduğu Amazon, Facebook, Google gibi dünya markalarının girişim destekleme programlarına da dahil oluyorlar. Böylece küresel şirketleşmelerini ve oradan destek bulmalarını da kolaylaştırıyoruz. Bu teknik desteklerin 100 bin TL seviyesinde bir bütçeye karşılık geldiğini de hatırlatmak isterim. Hackquarters’in etrafında da farklı sektörlerden birçok mentor ve yatırımcı da girişimcilere kilit noktalarda yardım etmek için bulunuyor” diyor.

### Hepsi teknolojik, hepsi yüksek potansiyelli

HQ’nun hızlandırma programında kimlerin yer aldığına gelince... Şu anda programda 7 girişim var. Kaan Akın, hepsinin teknoloji tabanlı ve yine hepsinin globalleşebilecek şirketler olduğunu vurguluyor. Ardından da bu girişimlerle ilgili kısaca şu bilgileri paylaşıyor:

**VetMapp:** Mobil ve web tabanlı hayvansever ve veterinerleri lokasyon, uygunluk ve servislerine göre

buluşturan bir uygulama.

**Bonobo:** Kullanıcıların birbirine gerçek hayattaki şeyleri ısmarlayabildiği bir kullanıcılar arası ödeme sistemi.

**Datapare:** Şirketlerin ilgi alanına giren fiyatları takip edip hem markalara hem de ticaret platformlarına ürün, özellik ve bulunurluk bilgileri sunan bir iş zekası platformu.

**Davet Postası:** İnsanların birbirlerine düğün, davet gibi özel günlerde dijital davetiye gönderip, rahatca gelecek kişilerin katılımı görebileceği, kağıt kullanımını azaltırken bildiğimiz davetiye deneyimini sağlayabileceği bir iletişim platformu.

**Mushroom:** Kafe, restoran ve benzeri yerlerin kullanıcılarına lokasyon bazlı indirimler sunabileceği bir pazarlama ve keşfetme platformu.

**Screen Socializer:** Lineer televizyon akışlarını markalar ve televizyon kanallarının sosyal medya içerikleriyle zenginleştirmesini sağlayıp, izleyicilerin daha fazla keyif almasını sağlayan bir platform.

**Getform:** Özellikle geliştiriciler ve tasarımcıların kolayca form oluşturup, bilgi alabileceği, ödeme alabileceği bir form altyapısı hizmeti.

### “İşsizliğin ilacı girişimcilik olacak”

Kaan Akın’a Türkiye ve dünyadaki start-up ekosisteminin ne durumda olduğunu da soruyoruz. Şöyle yanıtıyor:

“Girişimcilik ekosistemi Türkiye’de daha yeni yeni büyümeye başladı. Burada girişimcilerden yatırımcılara, kamu fonlarından Avrupa Birliği fonlarına çok fazla faktör var. Hızlandırma şirketleri, yatırımcılar için odak noktalarından biri. Çünkü onlara kaliteli yatırım yapabilecekleri şirketler oluşturmaya çalışıyoruz. Bir yandan girişimcileri ilgilendiren değişiklikleri, alabilecekleri destekleri gösterip onların başvurularını hazırlıyoruz. Girişimcilik Avrupa ve Amerika’da son 10 yıl içerisinde en çok desteklenen alanlardan biri oldu. Amerika’nın açıkladığı rakamlara göre, son 1 yıl içinde kurulan şirketler çalışan nüfusun yüzde 15’ine iş yaratmış durumda. Özellikle bu işlerin globalleşebilmesini de düşündüğümüzde girişimcilik, hem işsizlik için hem de ülkenin ihracatı için oldukça önemli bir dikey. ▶



Bizim de hedefimiz ekosistemimizi güçlendirip, Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olmak.”

### “Fintech girişimleri de yatırımları da hızlanacak”

Peki Türkiye’de start-up’lara yatırım konusunda nasıl bir hareket söz konusu? Yatırımların hem global hareketlere hem de şirketlerin yönlendirmesine göre değişebildiğini hatırlatan Akın, “Ancak şu sıralar özellikle ‘Saas’ diyebileceğimiz, yani bulut tabanlı ve şirketlerin düzenli bir şekilde ücret ödeyerek kullandığı işlere yönelik girişimler, ‘IoT’ (nesnelerin interneti) diye tanımlanan akıllı cihazlar, büyük veriyi anlamlandırmaya çalışan ve bunun üzerine yapay zeka geliştiren şirketler ve sanal gerçeklik konusunda farklı alanlarda işler yapan girişimlerin çok hızlı yatırım aldığı görebilirsiniz” diyor.

Akın’a göre, hızla artan verilerin anlamlandırılma ihtiyacı, gelişen teknolojiyle birlikte daha farklı deneyimler yaşatan sanal gerçeklik platformları şu an en hızlı gelişmekte olan alanlar. Farklı ülkeler ve şirketler de gözlerini fintech’e (finans teknolojileri) çevirmiş durumda. Akın, bunun sonucu olarak Türkiye’de de fintech konusunda hem girişim hem de yatırımda hızlanma bekliyor.

### “Ölçeklenebilir işler yatırım çekiyor”

Malum, yatırımcılar genelde teknolojiye yönelik iş fikirlerini destekliyor. Kaan Akın, bunun nedenini de şöyle açıklıyor: “Biz bu tarz işlere ‘ölçeklenebilir işler’ diyoruz. Örnek vermek gerekirse, gidip özel ders vererek para kazanabilirsiniz. Ama kapasiteniz belirlidir; kapasitenizi doldursanız bile giderleriniz belirli düzeyde artar. Kârlılığınızı yukarıya çekmeniz güçleşir. Ama teknoloji şirketleri doğru kurguyla milyonlarca kullanıcıya çıkarken, altyapısı esnek olduğundan çok daha kârlı bir şekilde büyüyebilir. 10 bin TL kazanabilmek için 5 bin TL’lik bir gideriniz doğuyorsa, teknoloji girişiminde 100 bin TL’lik bir gelire ulaşabilmeniz için giderleriniz 15 bin TL’ye çıkar. Büyüdükçe kârlılığınız önemli bir şekilde artar. Böyle durumlarda şirketinizi kurarken yatırdığımız parayla alacağımız şirket hissesi, şirketiniz olgunluk dönemine girdiğinde çok değerli olabilir. Örnek vermek gerekirse, UBER’e çekirdek yatırım yapan yatırımcı, bugünün değeriyle parasının 50 bin katı civarında bir değere ulaşmış durumda. Bu da klasik sektörler için ulaşılamayacak bir rakam.”

Peki start-up’lar yatırım alabilmek için yatırımcıları nasıl ikna edebilir? Akın’a göre, yatırımcının ana hedefi parasını doğru yere yatırabilmek olmalı: “Yatırımcı için çok farklı enstürman var. Bu noktada girişimcilerin hem kendi işlerine hem de girmek istedikleri sektördeki bilgilerini güvenle ortaya koymaları şart. Bunun yanında yatırımcıların farklı farklı profilleri olabilir; risk sevme seviyeleri, sektörel ilgileri, iş modeline ilgileri gibi birçok değişken yatırımcıların ne tarz yatırımlar yapacağını belirliyor. Sonuçta yatırım bir kazanç için yapıldığından, parayı nasıl kazanacaklarını iyi anlamaları yatırımcılar için önemli. Bazı işlerden düzenli paralar kazanırken, yatırımcıların en çok parayı kazanması için şirketin kolay satılabilir olması önemli. Türkiye’de her ay 15-20 girişimin çekirdek yatırım aldığı dönemleri dört gözle bekliyoruz.”



## BAKTERİLERLE SU ARITİYOR, HAVADAKİ NEMDEN ENERJİ ÜRETİYORLAR

Kaan Akın’ın aynı zamanda melek yatırımcı ağı TRAngels’in bir üyesi olduğunu belirtmiştik. Ocak 2015’te kurulan TRAngels’in kurucuları arasında kurumsal hayatta genel müdürlük ve genel müdüre bağlı pozisyonlarda çalışmış deneyimli yöneticilerin yanı sıra daha önce kendi işlerini kurup, sonrasında satarak elde ettikleri değerleri girişimcilere harcamak isteyen işadamları da bulunuyor. TRAngels da teknolojik ve hızlı ölçeklenebilir girişimlere yatırım yapmak istiyor. Akın, “Meleklerimiz enerji, hızlı tüketim malları, telekom,

bankacılık gibi farklı sektörlerden geliyor. Deneyimimizin çok olduğu alanlarda daha fazla öngörebildiğimiz konu olduğu için bu alanları seviyoruz” diyor.

TRAngels bünyesindeki melekler bugüne kadar sekiz yatırım yapmış. Bunlardan ikisi tamamlanmış durumda. Akın, bir yatırımın da halen değerlendirme sürecinde olduğunu anlatıyor. TRAngels’in ilk yatırımı, 500 bin TL ile bakterilerle su arıtımı yapan BioGuy şirketine olmuş. Havadaki bağıl nem üzerinden enerji üretmeyi başaran RePG’ye ise 560 bin TL yatırılmış.





# Zirvenin Yıldızı

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





# Yükselen e-ticaret pazarları

**P**ayU, Türkiye'nin de içerisinde yer aldığı Orta/Doğu Avrupa, Latin Amerika, Hindistan ve Afrika'daki e-ticaret pazarlarını analiz ederek buralardaki yatırım ve gelişme fırsatlarını ortaya koydu.

Çalışma sonuçlarına göre Afrika, yüksek e-ticaret büyümesiyle dikkat çekiyor. Güney Afrika'da yetişkin nüfusun neredeyse yarısının akıllı cihazı olması ise dijital işlemler için bu bölgede büyük fırsatlar sunuyor.

Dünyanın üçüncü büyük internet kullanıcı tabanına sahip Hindistan'da, internet kullanıcılarının yüzde 50'den fazlası mobil internet kullanıyor. Kredi kartı penetrasyonu ve bankacılık hizmetlerine erişim düşük olduğu için alternatif

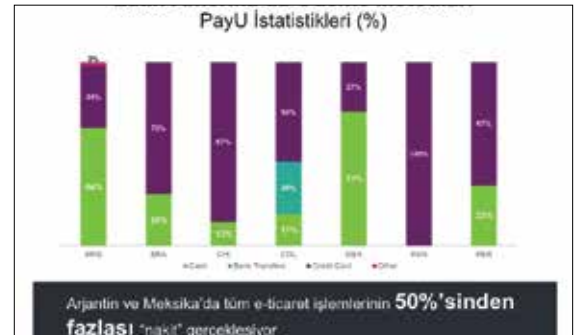
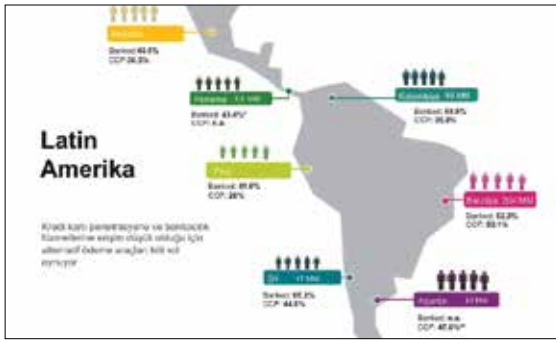
ödeme araçlarının kilit rol oynadığı Latin Amerika'da nakit alışverişlerin yüzde 50'den fazlası PayU üzerinden yapılıyor. Polonya'da online alışverişlerin yüzde 80'inden fazlası para transferiyle gerçekleştiriliyor.

## Türkiye'nin online ödeme tercihi: Taksit

Araştırmada, Türkiye'nin de içerisinde yer aldığı Orta ve Doğu Avrupa'daki durum da mercek altına alındı. Batı Avrupa gibi doyuma ulaşmış pazarlara göre daha fazla getiri sağlayan bu bölgedeki pazarlara dönük hamleler yapan PayU, 2020 yılında Euro Bölgesi'nin yüzde 1.6 oranında büyüyeceğini öngörüyor. Orta ve Doğu Avrupa'nın ise yüzde 2.6 oranında bir büyüme sergileyeceğini belirtiyor. Bu bölgede 2015'te yüzde 44 olan akıllı telefon penetrasyonunun 2016 yıl sonu itibarıyla yüzde 52'ye, 2018'de ise yüzde 62'ye çıkacağı öngörüsünün yapıldığı analizde, Türkiye'deki tüm online alışverişlerin yüzde 55'inin taksitle gerçekleştirildiği kaydedildi.

## 2.2 milyar potansiyel müşterinin yüzde 60'ı bankayla tanışmadı

PayU Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) Müdürü Mario Shiliashki, PayU'nun yerel çözümler üreterek her bir pazara uygun ödeme çözümleri sunduğunu belirterek, "PayU olarak her zaman beklentilerin ötesine geçmeyi hedefliyor ve insanların online alışveriş yöntemlerini yeniden şekillen-

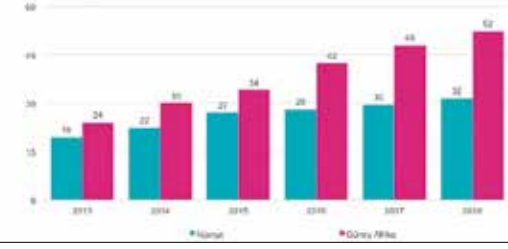


## Afrika

- Dünya Bankası rakamları, bankacılık hizmetlerinden yararlanmayan kişiler için mobil cihazların ne kadar hayati önem taşıdığı'ni gösteriyor
- Sanayi Altı Afrika'da, gençlerin %12'sinin (64 milyon kişi) mobil hesaba bulunuyor
- Bu oran dünyanın geri kalanına kıyasla %10'dan fazla



## Akıllı telefon penetrasyonu (%)



diriyoruz. Hızla büyüyen pazarlarda 2.2 milyar potansiyel tüketiciye karşın bu kitlenin yüzde 60'nun bankacılık ürünlerine erişimi bulunmuyor. Biz de buradaki tüketicilere en modern çözümleri sunarak taleplerini karşılamaya çalışıyoruz. PayU'nun 2016 yılı stratejisi; Hindistan, Latin Amerika ve Doğu Avrupa bölgesi gibi finansman ihtiyacı bulunan bölgelerdeki tüketicilere ve KOBİ'lere hizmet sunarak global ve yerel varlığımızı güçlendirmek" diyor.

Shiliashki, Türkiye'ye ilişkin görüşlerini de şöyle paylaşıyor: "Türkiye, son yıllarda e-ticaret alanında bölgedeki varlığını güçlendirdi. Lisans sürecinin başında yaptığımız yatırımlarla tüm sunucularını Türkiye'ye taşıyan ilk ödeme kuruluşu olduk. Türkiye, dinamik ve yenilikleri yakından takip ederek uygulayan bir ülke. Buradaki ekibimizi bu yıl itibariyle 40 kişiye çıkardık. Bu, Türkiye ekonomisinin sunmuş olduğu potansiyele olan inancımızın bir yansıması olup şu ana kadar yaptığımız yatırımların artarak devam edeceğinin de göstergesidir."

## "BRIC'e dahil olmak Türkiye'nin önünü açtı"

PayU Türkiye Ülke Direktörü Emre Güzer ise PayU'nun

## Afrika'nın mobil gençliği

Güney Afrika - 2020 yılında GSYİH'nin 410 milyar USD civarında olması bekleniyor.

Nijerya - Nüfusun %80'i genç ve 48.2%'si kart müfettişi

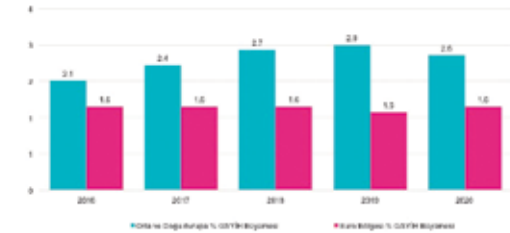
Güney Afrika'da yetişkin nüfusun neredeyse yarımını akıllı cihaz var

Dijitalleşme için büyük fırsat sunuyor

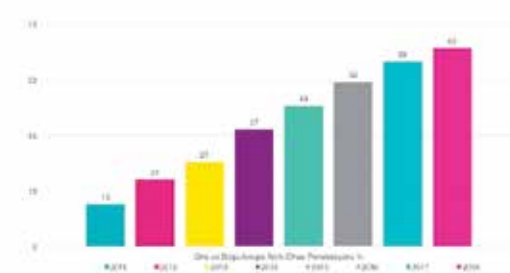


büyümekte olan ülkelere yaptığı yatırımların Türkiye'deki işyerlerini de olumlu etkilediğini belirtiyor. Naspers'ın geçtiğimiz dönemde BRIC ülkeleri arasında Nijerya ve Türkiye'yi eklemesinin ülkede farklı sektörlerde yapılacak yatırımların önünü açtığını altını çizen Güzer, "İlk önceliğimiz tüketici ihtiyaçlarını, iş ortaklarımızın da desteğini alarak teknolojiyle yeniden şekillendirip, işyerlerine ve müşterilerimize yeni servisler sunmak ve ekosistemi kalındırmak" diyor. ☺

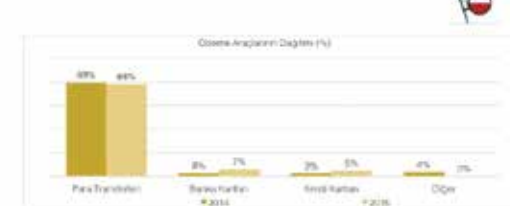
## Orta ve Doğu Avrupa Bölgesi: Kilit Bölge



## Akıllı telefon penetrasyonu (%)



## Polonya'da para transferlerinin önemi



Gerçek zamanlı online para transferi Polonya'da kritik rol oynuyor.

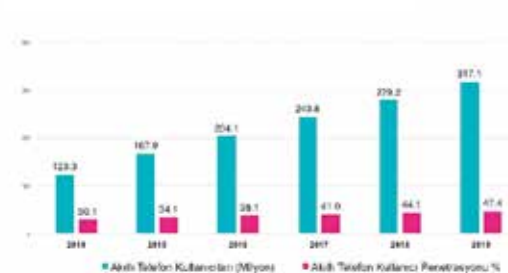
## Mobil kullanımı

Hindistan dünyanın en büyük 3. internet kullanıcı tabanına sahip ve internet kullanıcıların %50'den fazlası mobil internet kullanıyor

Hindistan hükümeti eğitim ve dijital altyapı kurulumu için çabalarını yanı sıra mobil internet ve buna bağlı hizmetlerin benimsenmesini de teşvik ediyor



## Hindistan'da akıllı telefon kullanımı



## PayU'nun Hindistan'daki itici gücü





Selim Güsar

# MokaFatura

## ile tüm ipler elinizde!

Moka Ödeme Kuruluşu'nun geliştirdiği MokaFatura uygulaması Google Play'de yerini aldı. Türkiye'de ilk olan bu uygulamayla kullanıcılar faturalarını arayıp buluyor, takip ediyor, ödemelerini yapıyor, geçmiş ödemelerini bir arada görüp inceleyebiliyor. Uygulamanın iOS versiyonu da yolda...

**E**lektrik, doğalgaz, su, telefon, televizyon, internet, ev, işyeri, yazlık, sabit, mobil, tablet... Tüm bu hizmetlerin, bazıları posta kutunuza bırakılan, bazıları e-posta adresinize gönderilen ayrı ayrı faturaları ve her bir faturanın da ayrı bir son ödeme tarihi var. İşte bu faturaların çokluğu ve takip edilme zorluğundan yola çıkan Moka Ödeme Kuruluşu, geçen yıl girdiği fatura ödeme sektörüne "MokaFatura" ile yeni bir soluk getirme iddiasında. Moka Ödeme Kuruluşu Genel Müdürü Selim Güsar, bu uygulamanın çıkış noktasını ve sunduğu avantajları şöyle anlatıyor: "Aralık 2015 sonu itibarıyla Türkiye'de 73.6 milyon GSM (mobil) abonesi, 37.5 milyon da mobil internet kullanıcısı bulunuyor. Akıllı telefon penetrasyonu yüzde 55'e ulaşmış

durumda. Bu hızlı gelişime paralel olarak mobil uygulama kullanımı da hızla artıyor. Kullanıcılar artık tüm faturalarına tek bir uygulamadan kolayca erişip, kredi/banka kartlarıyla ödeme yapabiliyor. MokaFatura'ya üye olan kullanıcılar ise faturalarını kaydederek hızlı erişim, kredi/banka kartını kaydederek cüzdan oluşturma ve hızlı ödeme, geçmiş fatura ödemelerini bir arada görme ve analiz etme gibi birçok avantaja sahip. Ayrıca avantajlı ödeme kampanyalarından da yararlanabiliyorlar." Uygulamanın bir diğer yenilikçi özelliği de "Mokamatik Hatırlatma". Bu özelliği aktif hale getiren kullanıcılar faturalarının son ödeme tarihlerini asla kaçırmıyor. Ancak yine de inisiyatifi ellerinde tutarak ödeme kararını bütçelerinin uygunluğuna göre kendileri verebiliyorlar. Güsar, uygula-

manın bir sonraki versiyonunda “kişisel finans yönetimi” fonksiyonunun da yer alacağını söylüyor.

### “İlk 3 ödeme kuruluşundan biri olacağız”

Moka, şu anda Türkiye'nin bütün illerine yayılmış 4 bini aşkın iş ortağıyla fatura ödeme hizmeti veriyor. Şirket, önümüzdeki dönemde hizmet verdiği nokta sayısını artırmayı planlıyor. Moka Ödeme Kuruluşu Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hami Cilara, hem hizmet noktalarının sayısını artıracaklarını hem de zincir mağazası bulunan firmalarla iş ortaklıkları yapacaklarını belirtiyor.

Türkiye’de başta elektrik, gaz, su, GSM ve internet olmak üzere her ay 180 milyon civarında fatura üretildiğini söyleyen Cilara, “Fatura ödeme merkezlerinin bu potansiyel içindeki payı yüzde 25. Fatura ödemelerine ilave olarak birçok ödeme kuruluşu iş ortakları aracılığıyla farklı ürünlerin tanıtımı ya da satışı konusunda çeşitli aksiyonlar alıyor. Bütün bu faaliyetlerin hepsini göz önüne aldığımızda bu sektöre yatırım yapan şirketler için oldukça önemli gelirler üreten bir ekonomi çıkıyor ortaya. Moka Ödeme Kuruluşu olarak amacımız, işlem hacmi anlamında Türkiye'nin ilk 3 ödeme kuruluşundan biri olmak” diyor.

### “Sektör bir an önce regüle edilmeli”

Hami Cilara, BDDK'nın lisans zorunluluğundan sonra fatura tahsilatı aracılığının nasıl etkilendiğini, önümüzdeki dönemde sektörü nelerin beklediğini ise şöyle yorumluyor: “20 Haziran 2013 tarih ve 6493 sayılı yeni kanunun sektörde bir etki oluşturduğu göz ardı edilemez. Geçen yıllarda sektörde yaşanan bazı suistimallerin bundan sonraki süreçte yaşanabileceğini pek sanmıyorum. Ancak piyasada BDDK'dan lisans almamış ya da lisans başvurusu yapma-



miş firmalar, mevzuata uygun olmayan çeşitli ödeme yöntemleri (banka hesapları üzerinden ya da herhangi bir ödeme merkezinden online olmayan ödeme yöntemleri) ile herhangi bir yükümlülük altına girmeden hala faaliyet gösterebiliyor. Söz konusu bu durum bizim gibi BDDK onaylı ödeme kuruluşlarının mevcut piyasa içerisinde rekabet edip faaliyet göstermesine büyük bir engel teşkil ediyor. Bu yüzden sektörün en kısa zamanda regüle edilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Moka olarak şu anda Türkiye’de lisans sahibi olan 11 ödeme kuruluşundan biriyiz. Ne kadar BDDK’dan faaliyet izniniz bulursa da kesinleşmiş bir karar olan lisans sahipliği hem iş ortaklarınızın geleceğe dair kaygılarını gideriyor hem de ödeme kuruluşu olarak stratejilerinizi daha efektif şekilde belirlemenizi sağlıyor. Ayrıca ilk defa bu alanda faaliyet göstermek isteyen girişimcilerin görüştüğü ilk kurum da lisans sahibi olan ödeme kuruluşları oluyor.”



## SANAL POS, DİJİTAL CÜZDAN VE FATURA TAHSİLATI BİR ARADA

Moka, 2014 yılında Seyfettin Ersen Erol ve Levent İlhaner tarafından, Amerikadaniste.com girişimden yola çıkılarak; oradaki sanal POS sisteminin bir devamı şeklinde kuruldu. Bir süre sonra Süzer Holding'in yöneticilerinden Serhan Süzer de “melek yatırımcı” kimliğiyle şirkete ortak oldu. Moka, geçen yıl haziran ayında ödeme kuruluşu lisansı için başvurduğu BDDK'dan Nisan 2016 itibarıyla onay aldı. Moka, e-ticaret için başta sanal POS olmak üzere gerekli altyapıyı sunmanın yanı sıra dijital cüzdan ve fatura tahsilatı aracılığı faaliyetlerini bir arada vermekte olan tek kuruluş olma özelliğine de sahip. Selim Güsar, öncelikli hedeflerinin tüm sektörlerin ödeme süreçlerini hızlandırmak, perakende ve tüketicilerin ihtiyaçlarına uygun çözümler yaratmak olduğunu vurguluyor.

Yürütülen projelerde perakende sektörünün ağırlığı epey fazla. Güsar, hazır giyim perakendecilerine yönelik büyük mağaza zincirleriyle pilot çalışmalar yaptıklarını anlatıyor. Akaryakıt sektörüne yönelik, araçtan inmeden ödemeye yönelik bir çalışma da yürütülüyor. Moka'nın önde gelen bankalarla sanal POS ve üye işyeri anlaşması olduğunu söyleyen Güsar, “Kafe-restoran ve eğlence sektörlerine yönelik uygulamalarımızın kullanımı da her geçen gün yaygınlaşıyor” diyor. Selim Güsar, 2020 yılına kadar nihai tüketici harcamalarının yarıya yakınının mobil üzerinden gerçekleşmesinin beklendiğini hatırlatıyor ve Moka'nın da şimdiden kendini bu doğrultuda konumlandığını sözlerine ekliyor.



# Yakıt bedelini araçtan çıkmadan, cep'ten ödeyebilirsiniz

Turkcell'in ödeme platformu Paycell ile araçtan inmeden yakıt ödemelerini cep telefonlarından kolayca yapmak mümkün. 42 Shell istasyonunda ve sadece Turkcell müşterilerine özel olarak başlatılan uygulama, kısa sürede daha fazla Shell istasyonunda ve yine Paycell ile diğer GSM operatörlerinin aboneleri tarafından da kullanılabilir...

**S**hell & Turcas ile Turkcell Ödeme Hizmetleri arasındaki başlatılan işbirliği, akaryakıt istasyonlarında kredi kartıyla ödeme yapmak için sıra bekleme dönemini sona erdirdi. Turkcell'in yeni ödeme platformu Paycell'i kullananlar artık Shell'in 42 istasyonunda araçlarından inmeden yakıt ödemelerini yapabiliyor. Her model telefondan ve internete bağlanmaya gerek kalmadan, sadece cep telefonuna gelen mesajı onaylayarak ödeme imkânı sunan bu uygulamayı kullananlar, saniyeler içinde ödeme yapıp yakıtlarını alarak zaman kaybetmeden istasyondan ayrılabilir.

### Güvenlik, hız ve kolaylık bir arada

Shell Perakende Satışlar Genel Müdür Yardımcısı, Burçin Toktamış, Turkcell işbirliğiyle başlattıkları bu uygulamayla müşteri deneyiminde fark yaratmayı amaçladıklarını belir-

liyor. Toktamış, uygulamanın çıkış noktasını ve kullanıcıya sunduğu ayrıcalıkları şöyle anlatıyor:

"Turkcell'le 2014 yıl sonunda başladığımız işbirliğimiz çerçevesinde geliştirilen ve Türkiye akaryakıt sektöründe ilk defa, araçtan inmeden her model cep telefonundan SMS ile ödeme yapılabilmesini sağlayan mobil ödeme sistemi, müşterilerimize rahat ve hızlı bir yakıt alışverişi deneyimi yaşatmaya odaklanmamızın bir sonucu olarak hayata geçmişti. Şimdi ise bu uygulamayı biraz daha geliştirerek, kredi kartı entegrasyonu sürecini tamamladık. Bu yeni ödeme sistemi, çocuklarını araçta bırakıp markete gitmek istemeyen ebeveynler veya hayatın hızlı temposuna ayak uydurmak zorunda olan müşterilerimiz için yakıt alışverişini kolaylaştırıyor." Burçin Toktamış, değişen perakende sektörü ve tüketici ihtiyaçları doğrultusunda hizmetleri farklılaştırmak amacıyla hayata geçirilen "Shell'e Hoş Geldiniz" müşteri deneyimi



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

**Mobil uygulamamız**  
ile her zaman yanı başınızdayız.



**METRO**

"Mikinda Nereyi Varsa, Oraya Metro Var"

programı kapsamında, istasyonları ziyaret edenlerin beklentilerine yönelik yenilikçi çözümler geliştirdiklerini; onlara rahat, keyifli, sıra beklemeden bir alışveriş deneyimi sunduklarını vurguluyor.

### “Benzersiz bir ödeme deneyimi”

Turkcell Genel Müdür Yardımcısı İlter Terzioğlu ise mobil ödeme teknolojilerinin günlük hayatı kolaylaştırıcı etkisine dikkat çekerek uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Teknolojiyi kullanarak müşterilerimizin değişen beklentilerine uygun çözümler sunabilmek ve onların hayatlarını kolaylaştırmak adına Shell’le daha önce de birçok işbirliğine imza atmıştık. Turkcell olarak mobil ödeme alanında dünya çapında birçok ilki gerçekleştirdik. Yeni dönemde benzersiz bir ödeme deneyimi sunmak için geliştirdiğimiz yeni ödeme platformumuz Paycell ile Shell müşterileri araçlarından inmeden ödeme deneyimini çok daha fazla kişiye yaşatmayı hedefliyoruz. Mobil ödeme ekosisteminin büyümesine katkı sağlayacağına inandığımız Shell ile yaptığımız bu örnek işbirliği bizler için büyük önem taşıyor.”

### Kasaya gitmeden, sıra beklemeden ödeme imkanı

Araçtan inmeden rahat ödeme imkânı sunan Paycell, özellikle çocuğunu araçta yalnız bırakmak istemeyen ebeveynler, yaşlılar ve engelli müşteriler için büyük kolaylık sağlıyor. Turkcell’in yeni ödeme platformu Paycell ile ödeme yapılmasını sağlayan uygulama, ayrıca Shell ClubSmart Kartı taşımadan puan kazanmaya da imkân tanıyor.

Bu hizmetten faydalanmak için öncelikle <http://www.turkcell.com.tr/servisler/paycell-akaryakit-odeme-servisi> adresinden bir defaya mahsus olmak üzere sisteme kayıt yaptırmak gerekiyor. Kredi kartı bilgilerinin, varsa Shell ClubSmart kartının ve araç plakasının sisteme girilmesinin ardından 4 haneli Paycell şifresi belirleniyor ve uygulama kullanıma hazır hale geliyor. Servise kaydolan müşterilerin, uygulamanın geçerli olduğu Shell istasyonundaki ön saha satış elemanına mobil ödeme yapacağını söylemesi yeterli oluyor. Yakıt dolumu bitikten sonra, ödeme yapılacak tutar için müşterinin telefonuna onay mesajı geliyor. Bu ekrana Paycell şifresinin girilmesiyle birlikte ödeme işlemi gerçekleşiyor ve ilgili tutar müşterinin kredi kartı ekstresine yansıtılıyor. ☺



İlter Terzioğlu



Burçin Toktamış

### PAYCELL İLE ARAÇTAN İNMEYEN ÖDEME YAPILABİLEN SHELL İSTASYONLARI

**İstanbul Anadolu Yakası:** Kozyatağı, Selamiçeşme, Küçükyalı E-5, Merdivenköy, Anadolu Hisarı, Harmandere, Taşdelen, Atakent, Sultanbeyli Çıkışı, Gülsuyu, Çavuşoğlu

**İstanbul Avrupa Yakası:** İhlamur, Bahçeşehir,

Sefaköy, Avcılar, Çırpıcı, Yenimahalle Sultançiftliği, Dolapdere, Maslak, Şenlikköy, Kağıthane, Osmanpaşa, Esenler, Gürpınar Kavşak, Ömerli Hadımköy

**Ankara:** Bilkent, İskitler,

Çiğdem Mahallesi, Dikmen İlkadım, Hasköy Batı, Hasköy Doğu, Ahmetler, OSB Ankara, Konutkent,

**İzmir:** Güzelyalı, Güzelbahçe, Selçuk OHT Batı, Selçuk OHT Doğu

**Bursa:** Nilüfer, Teleferik, Şirinevler, Yeniyoğ, Küçükbalıklı Güney



### GOOGLE PLAY 'DE ALIŞVERİŞ YAPAN TURKCELL'LİYE HEDİYE

Hatırlanacağı gibi geçen yıl Google Play'deki ödeme yöntemleri arasında yerini alan Turkcell Mobil Ödeme, oyun ya da uygulama satın alan veya uygulama içi alışveriş yapan Turkcell'lileri kredi kartı bilgisi tanımlama derdinden kurtarmıştı. Bu yıl itibarıyla “Paycell” adını alan uygulama sayesinde ödemeler faturaya yansıtılarak ya da TL bakiyesinden düşülerek yapılabilir. Turkcell, Google Play'de Paycell kullanan müşterileri için yeni bir kampanya hazırladı. Buna göre satın alma işlemlerinde Paycell ile Turkcell faturalandırmasını kullanan Turkcell'lilere 10, Turkcell Platinum üyelerine 15 TL hediye ediliyor.

Google Play'de “Turkcell Faturalandırma”yı ilk kez kullanacak faturalı ve ön ödemeli hat sahiplerinin

yararlanabildiği kampanyaya katılım için “GOOGLEPLAY” yazıp 2222'ye göndererek Google Play ana menüsündeki “HESAP” adımından “TURKCELL FATURALANDIRMA”yı ödeme yöntemi olarak eklemek yeterli oluyor. Hediye TL'ler ile Google Play'den ücretli uygulama indirilebilirken, oyunlarda ve diğer tüm uygulamalarda, uygulama içi satın alma da yapılabilir. Paycell ile Google Play Movies'ten film almak ya da kiralamak da mümkün. Hediye TL'ler ilk satın almada satın alınan ürün tutarından düşülerek kullanılmaya başlıyor ve kalan alışveriş tutarı faturalı hatlarda Turkcell faturasına yansıyor. Ön ödemeli hatlarda ise TL bakiyesinden düşüyor. İlk satın almada hediye TL'lerin tümü kullanılmadığında sonraki kullanımlarda kalan hediye tutarı kadar indirimden faydalanılabiliyor.



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

## Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgündem'den öğrendi

## Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için

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



**FİNANS SEKTÖRÜNÜN  
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ**



**TÜRKKEP**  
Genel Müdürü  
Yüksel Samast

**Koray Gültekin Bahar**

# Fatura tahsilatı için 90 gün beklemeye paydos!

FIT Solutions, Türkiye için bir ilk olan e-Finansman çözümüyle firmalara, e-faturalarında yer alan ve kendilerine ödenecek tutarları vadesinden önce, finansman şirketlerinden temin etme fırsatı sunuyor...

**G**ünümüz piyasa koşullarında faturaların ödeme süresi 30, 60 ve 90 gün gibi çok farklı vadelere olabiliyor. Malum, vade farkından dolayı şirketlerin işletme giderlerini karşılamak, yeni siparişleri için ihtiyaç duydukları finansmanı sağlamak ve müşterileriyle tedarikçi ilişkilerini kuvvetlendirebilmek için işletme sermayesine ihtiyacı oluyor. İşte FIT Solutions tarafından geliştirilen e-Finansman çözümü, şirketlerin ödemelerini düzenli ve zamanında yapabilmeleri için alacaklarını vadesinden önce paraya çevirmesi gerektiği durumlarda devreye girerek, gönderdikleri e-faturaların finans şirketleri tarafından vadesinden önce müşterilerin avantajlı faiz oranlarıyla temlik edilmesini

sağlıyor.

FIT Solutions CEO'su Koray Gültekin Bahar, "Tedarikçi finansmanı çözümü olarak nitelendirdiğimiz e-Finansman sayesinde, acil olarak belli bir paraya ihtiyacı olan bir e-fatura kullanıcısı şirket, bu tutar için kredi çekmeden ya da borç almadan kendi alacağı e-fatura ödemesinin tarihini öne çekerek temin edebilecek" diyor.

FIT Solutions, e-Finansman çözümüyle acil olarak ödeme yapması gereken müşterilerine, bankalardan yüksek faizli krediler almak yerine e-faturalarında yer alan ve kendilerine ödenecek tutarları vadesinden önce temin etme fırsatı sunuyor. e-Finansman ile e-faturanızda belirtilen size ödenecek tutarı vade süresinden önce mümkün olan en kısa

sürede elde edebiliyorsunuz. E-faturalarımızın ne kadarını temlik ettiğimizi, kalan tutarları, alacaklarımızın değerini FIT Solutions'un e-Finansman Tedarikçi Finansmanı Platformu'nda görüntüleyip yönetebiliyorsunuz. Bahar, bu platformu, e-Finansman tedarikçi finansmanı çözümü ile finans şirketleri ve şirket arasında bağlantı kuracak, istenilen e-faturayı temlik edecek şekilde yenilediklerini söylüyor. Ardından da çözümün e-fatura mükellefi şirketlere faydalarını şöyle anlatıyor:

"e-Finansman sayesinde artık ihtiyaç duyduğunuz tutarlar için banka kredileri alarak yüksek faiz oranlarıyla geri ödeme yapmak zorunda değilsiniz. E-faturalarımızı, müşterilerinizin sahip olduğu kredibilite sayesinde avantajlı faiz oranlarıyla vade süresinden önce tarafınıza temin edilmesini sağlayabilirsiniz. Acil olarak ihtiyaç duyduğunuz ödemeler için kredi başvuru süresini, resmi evrakların onay sürecinde gecikmesini veya ilgili yerlere gidip gelmesini beklemenize gerek yok. Bu yeni hizmetimiz, finans şirketleriyle sizi dijital ortamda buluşturuyor, teklif alışverişlerinizi ve ödeme almanızı mümkün olan en kısa sürede gerçekleştirmenizi sağlıyor."

### E-dönüşümde TÜRKKEP-FIT Solutions işbirliği

Öte yandan FIT Solutions ile TÜRKKEP, kısa bir süre önce uzmanlıklarını birleştirme kararı aldılar. Bahar, bu işbirliğinin ayrıntılarını da şöyle paylaşıyor:

"Böylece müşterilerimize daha kaliteli ve daha bütünsel hizmet verebiliyoruz. KEP (kayıtlı elektronik posta), e-imza, e-saklama, e-fatura, e-defter, e-arşiv fatura ile e-bilet uygulamalarında işbirliği yaptık. TÜRKKEP, sağladığı KEP, e-imza ve e-saklama alanındaki kurumsal, bireysel çözüm ve hizmetlerine daha fazla odaklanarak; diğer e-dönüşüm hizmetleri olan e-fatura, e-defter, e-arşiv fatura ve e-bilet hizmetlerinde çalışmalarını FIT Solutions ile sürdürüyor. Biz de sunduğumuz e-dönüşüm hizmetlerine yoğunlaşırken; KEP, e-imza ve yasal geçerli e-saklama hizmet ve çözümlerinde TÜRKKEP ile ilerliyoruz."

FIT Solutions'ın Ticimax ile başlattığı işbirliği ise bu şirketin e-ticaret platformu üzerinden kullanılabilen e-fatura, e-defter ve e-arşiv uygulamalarının yanı sıra yeni tebliğler çıktıkça diğer e-dönüşüm çözümleri de sunmayı içeriyor. Bahar, bu işbirliği sayesinde Ticimax üyesi birçok firmanın e-fatura, e-arşiv ve e-defter hizmetlerini kullanarak zaman, maliyet ve performans yönetimlerini kolaylaştırmaya başladığını vurguluyor.

Koray Gültekin Bahar, TÜRKKEP ile ortak teknolojik altyapıların kullanılması kararının her sektörde olduğu gibi e-dönüşümde de operasyonel hizmet kalitesini artıracığına inanıyor. Bahar, "İşbirliğimizin tüm sektöre büyük katkıları olacağını düşünüyoruz. TÜRKKEP ile yaptığımız stratejik işbirliği, bulut çözümlerinde hedeflediğimiz büyümeyi güçlendirerek devam ettirecektir. Başta Türk Cumhuriyetleri ve Ortadoğu ülkeleri olmak üzere yurtdışı operasyonlarınıza odaklanıp, küresel çapta IT sektöründe teknolojiye yön veren önemli aktörlerden biri olacağız. Bu anlaşma sayesinde müşteri kitlemizi yüzde 25 artıracığımızı öngö-

rüyoruz" diyor.

Ticimax işbirliğiyle ise e-ticarete girişin en azından hukuki boyutunu kolaylaştırdıklarına dikkat çeken Bahar, firmaların zaman, maliyet ve performans yönetimlerini güçlendirerek, orta vadede bu sektöre katkı sağlayacaklarını düşünüyor.

### E-mutabakat hizmeti de başladı

FIT Solutions'm, e-dönüşümün tamamlayıcısı konumunda olan ve tüm hizmetlerin müşteriler için otomatik süreçlenmesini sağlayan kurumsal süreç yönetimi hizmeti de bulunuyor. Böylece orta ve büyük boyutlu şirketlerin kurumsal süreçlerini otomatik hale getiriyoruz. Bu çözümümüz, ölçeklenebilir süreç tabanlı yöntemlerle yazılım geliştirmeyi kolaylaştıran kurumsal yazılım platformu olarak öne çıkıyor. Yeni e-mutabakat hizmetimizse şirketler arası cari hesap ve BABS mutabakat yazışmalarının telefon, faks ya da posta yerine elektronik ortamda yapılmasını kapsıyor. E-mutabakat sayesinde her şirket kendi cari verilerini sisteme yükleyebiliyor ve karşı tarafın gönderdiği verilerle kolayca karşılaştırma yaparak mutabakat işlemlerini

kısa sürede, sorunsuz bir şekilde yapabiliyor. ☺

**Koray Gültekin Bahar, 2016 sonuna kadar KEP kullanıcı sayısının 200 bini, e-imza sayısının 2.5 milyonu, e-fatura ve e-defter kullanıcı sayısının da 100 bini aşacağını öngörüyor.**



# PayPal'ın Türkiye pazarından çıkışıyla ilgili hukuki bir değerlendirme



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

**P**aypal Türkiye ile Ipsos'un yaptığı Aralık 2015 tarihli araştırmaya göre, Türkiye'nin en çok sınır ötesi alışveriş yapılan ülkeler listesinde ilk 10'da yer aldığı ortaya konulmuş ve şu bilgilere yer verilmişti:

"Türkiye'de PayPal kullanan işyerlerinin yüzde 84'ü dış pazarlara satış yapıyor. Türkiye'nin 77 ilinde PayPal kullanan satıcılar ihracat yapıyor ve şirket başına ortalama 34 farklı pazara ihracat söz konusu. Bu şirketler arasında tek başına 93 ülkeye satış yapmış bir firma bile var. Türk şirketlerinin sattığı ürünler 100 farklı ülkeye gönderiliyor."

Söz konusu raporda, Türkiye'nin e-ihracat hacminin mevcut durumda 400 milyon dolar civarında olduğu ve önümüzdeki birkaç yıl içerisinde 3 milyar doları aşabileceğine de yer verilmiş. Elbette bu veriler içerisinde PayPal'ın çok önemli bir yer tuttuğu biliniyor...

Evet, bu yazımızda haziran ayı boyunca sektörde en çok konuşulan ve aynı zamanda tartışılan konularından birine yer veriyoruz. Global pazarda ödeme hizmetleri sektörünün en önemli aktörlerinden biri olan PayPal, 6 Haziran 2016 itibarıyla Türkiye pazarından çekileceğini ve Türkiye'deki müşterilerinin PayPal hesapları üzerinden para gönderme ve alma işlemi yapamayacaklarını duyurdu.

PayPal konu hakkında yaptığı açıklamada "Yerel düzenleyici kuruluşa yaptığımız lisans başvurusunun reddi ve ilgili kurumun Türkiye'deki faaliyetlerimizi durdurma talimatı doğrultusunda uygulamak durumunda olduğumuz bu karardan başka bir seçeneğimiz bulunmamaktadır" ibarelerine yer verdi. Bu açıklama beraberinde birçok tartışmayı da bilindiği gibi gündeme taşıdı. PayPal'ın yaptığı açıklamaya karşılık beklenen açıklama, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mehmet Ali Akben'den geldi. Akben, kanuna uygun olmadığı için PayPal'ın lisans başvurusuna onay vermediklerini ve konuyla ilgili kararın Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu tarafından alındığını dile getirdi.

## **Kanunun 23'üncü, tebliğin 16'ncı maddesi...**

27 Haziran 2013 tarihinde yürürlüğe giren 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun"un geçici 2'nci maddesi şöyle diyor: "Kanunun yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla ödeme hizmetleri sunmakta olup bu kanun kapsamında ihdas edilen ödeme kuruluşu kategorisine dâhil edilebilecek olan kuruluşlar, bu kanun kapsamında kurumca çıkarılacak ilgili yönetmeliklerin yayımı tarihinden başlayarak bir yıl içinde kuruma





## **PayPal'ın Türkiye operasyonlarını durdurmasının sebebi olarak gösterilen lisans başvurusunun reddi konusunda BDDK tarafından yapılan açıklamada, özellikle tebliğin 16'ncı ve kanununun 23'üncü maddesine atıfta bulunuluyor. Buradan da PayPal'ın, birincil ve ikincil sistemlerini Türkiye'ye getirme konusunda mevzuatın beklentisini karşılamadığı sonucu ortaya çıkıyor...**

başvurarak gerekli izinleri almak zorundadır.”

Bu çerçevede, Türkiye Cumhuriyeti sınırlarında faaliyette bulunmak isteyen ödeme ve elektronik para kuruluşlarının, ilgili alt düzenlemelerin yayımlandığı 27 Haziran 2014 tarihinden itibaren 1 yıl içinde, yani 27 Haziran 2015 itibarıyla alt düzenlemelere uyumlu hale gelip başvuru yapması gerekiyordu.

PayPal'ın Türkiye'de faaliyette bulunmak üzere başvurusunu 27 Haziran 2015 öncesinde yaptığı anlaşılıyor. Nitekim bu husus BDDK Başkanı'nın açıklamasıyla da teyit edildi. Akben açıklamasında, PayPal'ın “Bu kapsamda 27 Haziran 2015 tarihi öncesi kanununun 12'nci maddesinin 1 numaralı fıkrasında belirtilen ödeme hizmetleri ve 20'nci maddesi uyarınca elektronik para ihracı faaliyetlerini yürütmek üzere faaliyet izni başvurusunda bulunmuştur” diyor.

Aynı açıklamada Akben, başvurunun reddedilmesine ilişkin de kanununun 23'üncü maddesini ve kanununun 23'üncü maddesini işaret ediyor.

Tebliğin 16'ncı maddesi, bilgi sistemlerine ilişkin sınırlamalarla ilgili düzenleme getiriyor. Buna göre, Türkiye'de faaliyette bulunmak isteyen ödeme ve elektronik para kuruluşlarının birincil ve ikincil sistemlerini yurtiçinde bulundurmaları zorunlu. Bunu özellikle 6493 sayılı kanun ve ilgili düzenlemelerin getirdiği en kritik yenilik olarak da değerlendirebiliriz. Bu hükme göre, BDDK nezdinde faaliyet izni başvurusunda bulunmuş kuruluşların, istisnasız olarak (buna çok uzun yıllardır dünya çapında bu hizmetleri sunan şirketler de dahil) sistemlerini Türkiye'ye getirmesi bekleniyor. Diğer yandan, kuruluşların kullanıcıları ya da farklı kuruluşların kullanıcıları arasındaki ödeme işlemlerinin yürütülmesinde kullanılan tüm bilgi sistemleri ve bunların yedeklerinin de Türkiye'de bulunması başvuru için esaslardan biri durumunda.

Bilindiği gibi kuruluşlar, bilgi sistemlerine ilişkin dış hizmet alabiliyor. Bu kapsamda dış hizmet alınması halinde, dış hizmet sağlayıcının söz konusu hizmete ilişkin faaliyetleri yürütmede kullandığı bilgi sistemleri ve bunların yedekleri de aynı şekilde Türkiye'de tutması gerekiyor. Görüldüğü gibi, kanun uyarınca çıkarılan tebliğde bilgi sistemlerinin mutlaka Türkiye içinde bulundurulması konusunda açık hükümler var.

Yukarıda bahsedilenlerin istisnası olarak değerlendirilebilecek husus ise ödeme işleminin taraflarından birinin hizmet sağlayıcısının yurtdışında bulunması durumu. Kendi kullanıcılarına karşı tüm sorumluluğun kuruluşta olması ve kuruluşun söz konusu işlemleri kendi adına ve hesabına yürütmesi kaydıyla, yurtdışında bulunan hizmet sağlayıcıdan hizmet alınabilir veya bununla işbirliği yapılabilir. Bu daha ziyade tek yönlü bir para transferinin yapılması bakımından sınırlayıcı olarak değerlendiriliyor. Yine kanununun 23'üncü maddesi uyarınca, ödeme kuruluşu ve elektronik para kuruluşlarının, kanunda yer alan hususlarla ilgili belgeleri ve kayıtları en az 10 yıl süreyle güvenli ve istenildiği an erişime imkân sağlayacak şekilde Türkiye'de saklaması zorunlu.

PayPal'ın Türkiye operasyonlarını durdurmasının sebebi olarak gösterilen lisans başvurusunun reddi konusunda BDDK tarafından yapılan açıklamada, özellikle tebliğin 16'ncı ve kanununun 23'üncü maddesine atıfta bulunulması hukuki olarak yukarıdaki değerlendirmenin doğruluğuna işaret ediyor. Dolayısıyla PayPal'ın,

birincil ve ikincil sistemlerini Türkiye'ye getirme konusunda mevzuatın beklentisini karşılamadığı sonucu ortaya çıkıyor. BDDK, bu çerçevede PayPal'a faaliyet izni veremeyeceğini ve bu konuda istisna yaratmayacağını bu kararla ortaya koymuş oldu. Bu karar aslında, BDDK'nın mevcut mevzuatı tam anlamıyla uygulayacağını şifrelerini bize veriyor. Global pazardaki en önemli oyuncuların birinin başvurusu karşısında verilen bu kararın ilerleyen günlerdeki yansımalarını merakla izliyoruz.

### **İki taraf da kapıyı tam kapatmadı**

Bu arada, PayPal tarafından Türkiye pazarı için bir açık kapı bırakıldığını da belirtelim. Nitekim PayPal CEO'su Dan Schulman, “Gelecekte Türkiye'deki müşterilerimize yeniden hizmet verebilmek için gerekli izinlerin alınması yönündeki çalışmalarımız devam edecek” sözleriyle bunu teyit etti.

Diğer bandan, BDDK Başkanı Akben'in de şu açıklamasıyla bu yönde bir yaklaşım sergilediği görülüyor: “Her şirket gibi ilgili firma da gerekli şartları sağlayıp tekrar başvuru yapması halinde faaliyet izni süreci yeniden başlatılabilecektir.”



## Kartlı ödemelerdeki büyüme sürüyor

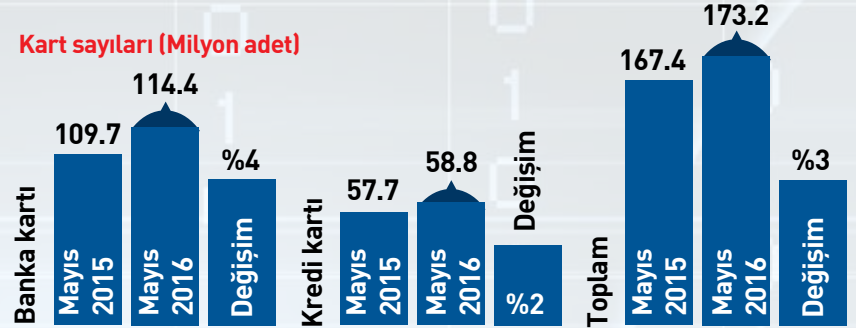
TABLO 1

### Toplam kart sayısı 173 milyonu geçti

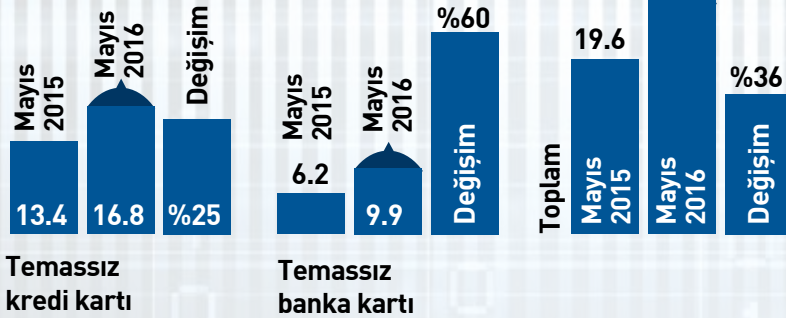
Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) Mayıs 2016 sonu itibarıyla açıkladığı verilere göre, Türkiye genelinde kullanılan banka ve kredi kartlarının sayısı 173.2 milyona ulaştı.

Bu rakamın 114.4 milyon adedini banka kartları, 58.8 milyon adedini de kredi kartları oluşturuyor. 2015 yılının mayıs ayı sonuna göre banka kartlarında yüzde 4, kredi kartlarında ise yüzde 2 artış kaydedildi. Toplam kart sayısı ise söz konusu 1 yıllık dönemde yüzde 3 artış göstermiş oldu.

Kart sayıları (Milyon adet)



Temassız kart sayısı (Milyon adet)



TABLO 2

### Temassız özellikli kartların oranı yüzde 15.4'e ulaştı

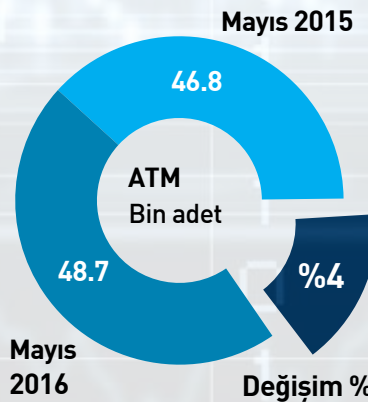
BKM verilerine göre, Mayıs 2015 sonunda 13.4 milyon olan temassız özellikli kredi kartı sayısı, son 1 yılda yüzde 25 artışla 16.8 milyona yükseldi. Aynı dönemde temassız özellikli banka kartı sayısı yüzde 60 artışla 9.9 milyona ulaştı. Toplamda ise Mayıs 2016 sonu itibarıyla temassız banka ve kredi kartı sayısı 26.7 milyonu buldu. Bu rakam, yine aynı dönem itibarıyla 173.2 milyon olan toplam kart sayısının yüzde 15.4'üne karşılık geliyor.

TABLO 3

### ATM 49 yaşında!

Evet, 27 Haziran 1967'de dünyanın ilk ATM'si, Barclays Bank için Londra'nın Enfield kasabasında hizmete sunulmuştu. Türk halkı ise ATM ile 1982 yılında tanıştı. 2016 yılı mayıs ayı sonu itibarıyla Türkiye genelinde 48.7 bin ATM hizmet veriyor.

ATM sayısı (Bin adet)



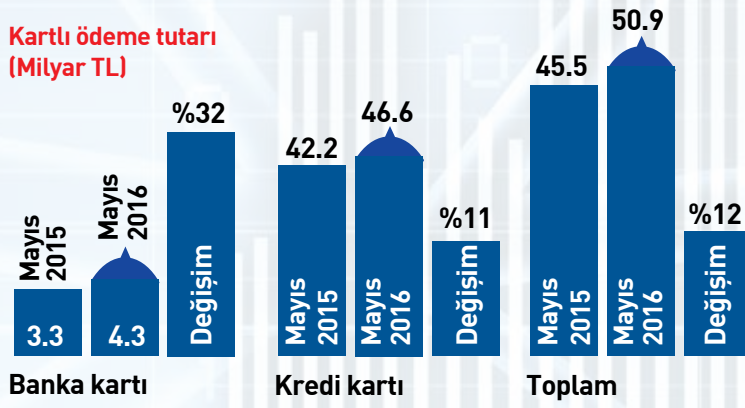
## TABLO 4

### Mayısta kartlı ödeme tutarı 50.9 milyar TL oldu

2016 yılı mayıs ayında banka ve kredi kartlarıyla yapılan toplam ödemeler, 2015'in aynı ayına göre yüzde 12 artışla 50.9 milyar TL oldu. Aynı dönemde banka kartlarıyla yapılan ödemeler yüzde 32 artışla 4.3 milyar, kredi kartlarıyla yapılan ödemelerse yüzde 11 artışla 46.6 milyar TL'ye ulaştı. Kredi kartlarıyla yapılan 46.6 milyar TL'lik toplam ödemenin yüzde 24'üne karşılık gelen 11.4 milyar TL'yi taksitli tutar oluşturdu.



#### Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



#### Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı

%23

Mayıs 2015

%26

Mayıs 2016

#### Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı

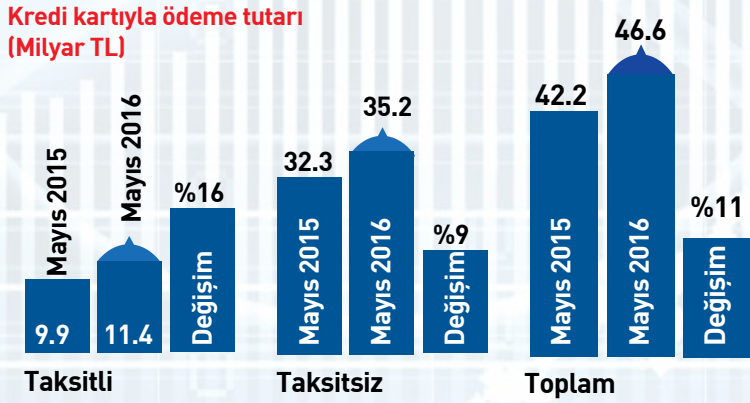
%23

Mayıs 2015

%24

Mayıs 2016

#### Kredi kartıyla ödeme tutarı (Milyar TL)





# Bağlantılı hayatlar ve ödemelerin geleceği

Dijitalleşme ve yükselen iletişim, hayatımızı etkileyecek en önemli unsurlardan biri olacak ve yeni ödeme biçimleri, yeni süreçler, daha üst seviyelerde otomasyonu görmeye başlayacağız...

## NESNELERİN İNTERNETİ VE ÖDEMELER

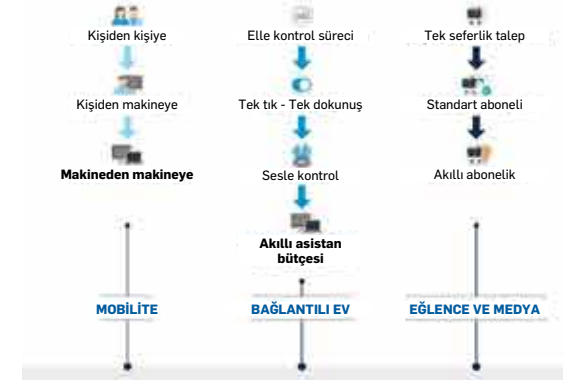
Dijitalizasyon ve yükselen iletişim hayatımızı etkileyecek en önemli unsurlardan biri olacak ve yeni ödeme biçimleri, yeni süreçler, daha üst seviyelerde otomasyonu görmeye başlayacağız.

2016 yılında tüketici temelli 4 milyar birim olan nesnelere interneti sayısı 2020 yılında 3 kattan fazla artarak 13 milyara ulaşacak

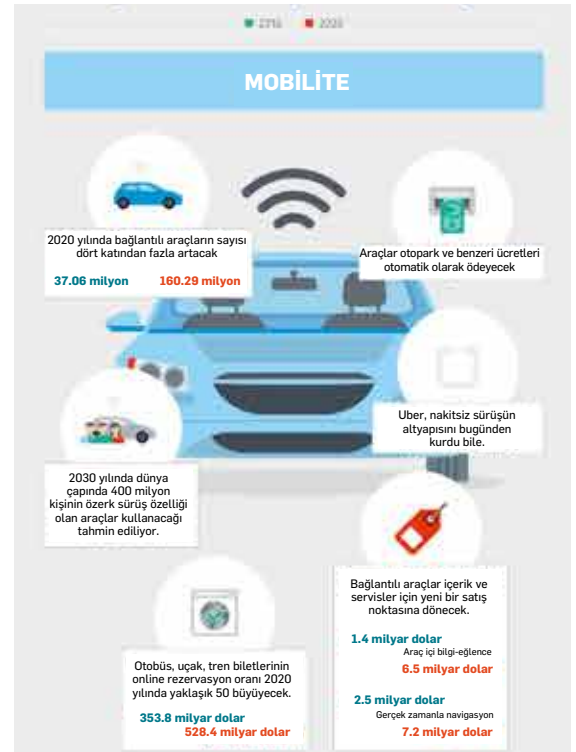
Eşyaların internetin için yapılan donanım harcamaları



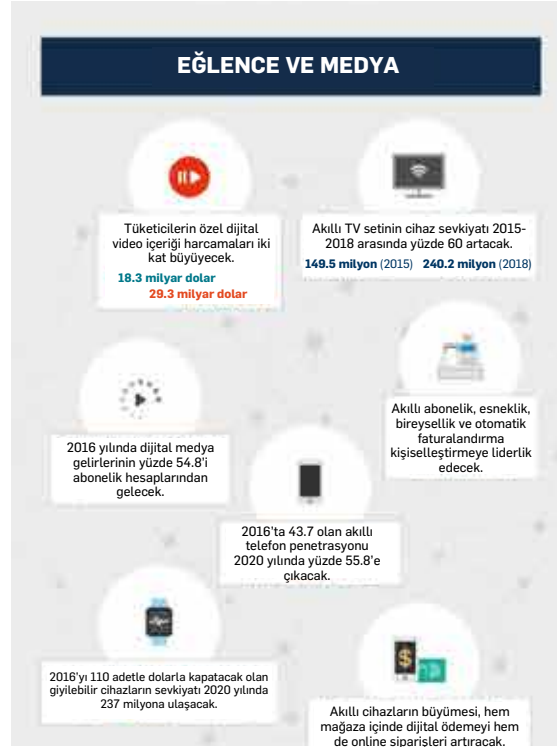
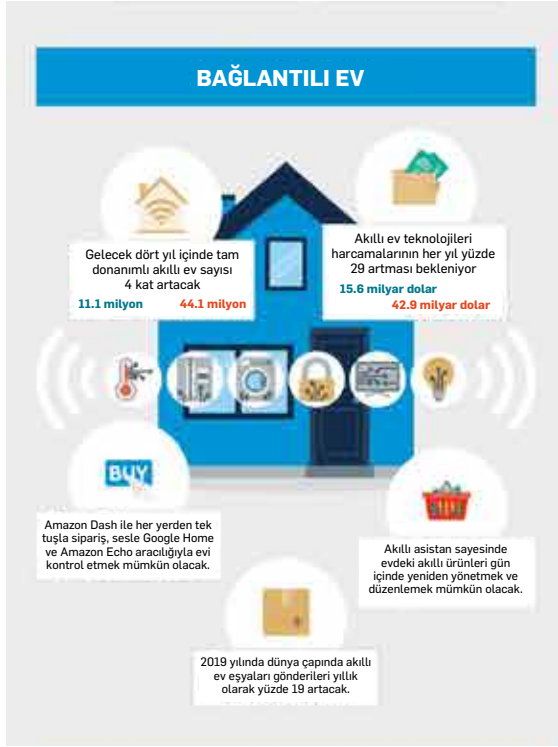
## 2020 yılında dünyada nakitsiz ödemeleri temassız ödemenin Avrupa'da akım haline gelmesi büyüyecek



Son birkaç yıldır teknoloji her zamankinden daha çabuk geliyor. İlk iPhone 2007'de piyasaya çıktığında, bir bilim kurgu filmi bir şey gibi görünüyordu. Bugünse o tarihte satılan cihazları eksik ve işlevsiz buluyoruz. Artık günümüzde her şey birbirine bağlı. Yakında saatlerimiz ya da yeni telefonlarla evlerimizi, arabalarımızı yöneteceğiz. Çünkü artık "nesnelere interneti" (IoT) dönemi başlıyor. Bu süreç hayatın her alanını olduğu gibi ödeme sistemlerini de etkileyecek, köklü değişiklikler yapacak. Aşağıda bu soruya yanıt veren bir infografik yer alıyor. Wirecard'ın sponsorluğunda Statista tarafından hazırlanan bu çalışma, bizi nelerin beklediğini gösteriyor...







## ALIPAY, WIRECARD'IN ORTAĞI OLABİLİR

Dünyanın önde gelen online ödeme sağlayıcılarından Wirecard'ın ortakları arasında Alipay'ın de katılacağı konuşuluyor. Almanya'da yayınlanan Bild am Sonntag gazetesinin haberine göre Alipay ile görüşen Wirecard, ilk etapta yüzde 25 hissesini satacak.

Haberin ardından çıkan yorumlar da satışa dair beklentileri güçlendiriyor. Wirecard, Türkiye'de de faaliyet gösteriyor ve 2014 yılında 3pay|Mikro Ödeme'yi 26 milyon Euro bedelle bünyesine katmıştı. Wirecard, Alipay ile farklı alanlarda işbirliği de yapıyor. İkili, geçen yıl Avrupa'yı ziyaret eden Çinli turistlere mobil ödeme sağlama anlaşması yapmıştı. Çinli Alipay,

halen 400 milyonu aşkın müşteriye hizmet veriyor ve dünyanın en büyük e-ticaret şirketleri arasında. Almanya kökenli Wirecard ise pek çok ülkede finans ve teknoloji hizmeti veriyor. Dünya genelinde 7 binden fazla kurumsal müşterisine ödeme işlemleri, kart ihracı ve risk yönetimi hizmetleri sunan Wirecard'ın hisseleri, Frankfurt Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görüyor. Şirketin 2016'nın ilk çeyreğindeki kârı 210 milyon Euro olarak açıklanmıştı.



## VEDEP, KART BİLGİSİ ÇALINMA KABUSUNU BİTİRECEK

Visa Europe, üçüncü partiler tarafından hayata geçirilen mobil cüzdan uygulamalarını kolaylaştırmak amacıyla oluşturduğu Visa Dijital Yetkinlik Programı'nı (Visa Europe Digital Enablement Programme-VEDEP) hayata geçiriyor. Programın ortakları arasında İngiltere'nin önde gelen bankalarının yanı sıra Google ve Google'ın Android Pay platformu da bulunuyor. Visa'nın yeni platformu VEDEP, banka ve teknoloji şirketlerine, Visa'nın geçen yıl pazara sunduğu güvenli "tokenizasyon" teknolojisini de içeren "anahtar teslim" bir hizmet sunuyor. Tokenizasyon, başta dijital olmak üzere tüm ortamlarda yapılan ödemelerde kart numarasının güvenliğini sağlayan "geleceğin güvenlik teknolojisi" olarak nitelendiriliyor. Bu teknolojiyle tüketicilerin gerçek kart numarasının yerine değersiz bir kart bilgisi kullanılıyor. Bu sembolik bilgiye de "token" deniyor. Böylece sembolik veri üzerinden işlem yapıldığı için gerçek kart bilgileri açığa çıkmamış ve korunmuş oluyor. Visa Europe Kurumsal İş Geliştirme İcra Direktörü Norman Butler, "Bankalar, her geçen gün hızla gelişen teknolojiyi yakalamak için pek çok zorlukla mücadele ediyor. Bu yüzden bankalara, güvenli tokenizasyon teknolojimizin yanı sıra üçüncü parti mobil cüzdan sağlayıcılarına daha hızlı ve daha kolay erişime imkanı tanıyan VEDEP platformunu hayata geçirdik" diyor.



# Brexit 'finans merkezi' Londra'yı gözden düşürecek

İngiltere AB'den çıktığında, uluslararası finans şirketlerinin ve bankaların Londra'daki operasyonlarını küçülterek Paris, Dublin ve Frankfurt'a ağırlık vermeleri bekleniyor...



Birleşik Krallık'ın yüzde 51'i Avrupa Birliği'nden ayrılmayı istediğini sandıkta gösterince sadece İngiltere ya da AB değil, tüm dünya şaşırıldı. İlk şokun ardından Avrupa Birliği'nin geleceği ve İngiltere'nin bu karardan nasıl etkileneceği tartışılmaya başladı...

Olaya finans ve ödemeler dünyası açısından bakacak olursak, Londra'nın iki büyük finans merkezi City of London ve Canary Wharf'ta panik havasının hakim olduğunu söyleyebiliriz. İngiliz basınına yansıyan haberlere göre uluslararası şirketlerin yöneticileri, Brexit sonrasında uzun vadeli planlarını revize etmeye başladı. Avrupa'nın dört bir yanından gelecek Londra merkezli finans kuruluşlarında çalışan profesyoneller, 2008 yılındaki krize benzer şekilde toplu işten çıkarmaların başlamasından endişe ediyor.

## Paris, Dublin ve Frankfurt öne çıkıyor

Londra'nın Avrupa'daki 500 milyon nüfuslu pazara erişimini kaybetme riski, şehrin küresel finans merkezi olma özelliğini de tehlikeye sokmuş gibi. Referandumda yüzde 60'la AB'de kalma yönünde oy kullanan Londra, ülke nüfusunun yüzde 12'sine sahip olmasına rağmen İngiliz ekonominin yüzde 22'sini oluşturuyor. Bu risk gerçekleştiğinde uluslararası finans şirketlerinin ve bankaların Londra'daki operasyonlarını küçülterek Paris, Dublin ve Frankfurt'a

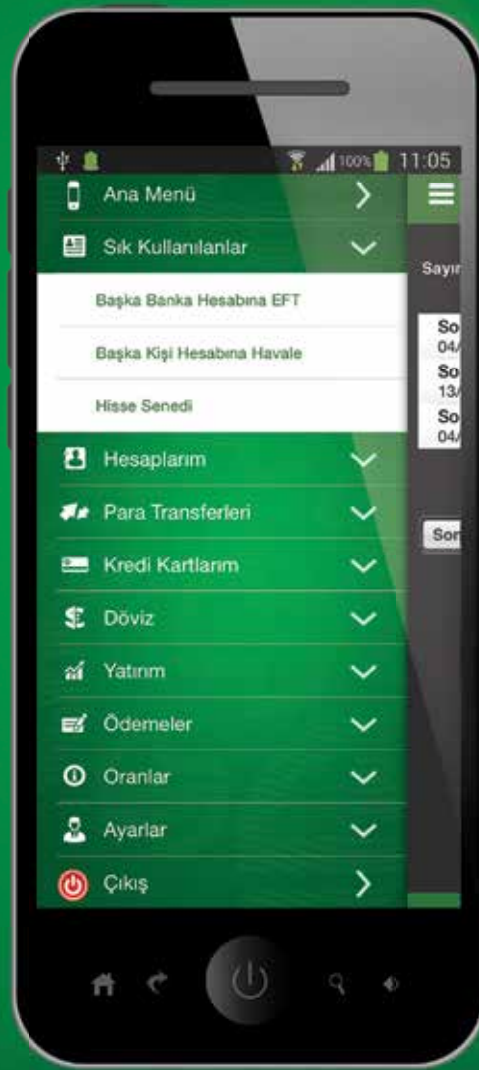
ağırlık vermeleri bekleniyor. Deutsche Bank'ın yöneticilerinden John Cryan da yakın zamanda Londra'nın finans merkezi olma özelliğinin azalabileceğini düşünenler arasında.

## "Ödemeler Direktifi" devam edecek mi?

Londra finans dünyasını etkileyecek bir diğer gelişme ise ödemeler dünyasında yaşanabilir. AB ile ortak düzenlemeler ve kurallara tabi olan İngiltere ödemeler dünyası, yeni düzene alışmak için bazı değişiklikler yapmak zorunda kalabilir. İngiltere de 2014 yılında yürürlüğe giren Avrupa Birliği Ödemeler Hizmetleri Direktifi'ne (PSD) tabii. PSD'de çeşitli değişiklikler içeren ve PSD2 olarak anılan yeni düzenleme ise 2017'de yürürlüğe girecek. PSD, AB dahilinde tüm ödeme hizmetleri için geçerli kurallar, modern ve kapsamlı kurmayı amaçlıyor ve birliğe üye her devletin uluslararası ödemelerini daha güvenilir ve kolay yapmasını sağlıyor. İngiltere'de sorulan soru, PSD2'nin devreye girip girmeyeceği. Eğer İngiltere PSD2'yi devreye almak zorunda kalmazsa AB ülkeleriyle aynı standartlara sahip olmayacak. MasterCard, Visa gibi ödeme platformlarının faaliyetlerinde ise bir değişiklik beklenmiyor. Bu kuruluşlar, AB dışı pazarlarda da faaliyet gösterdiği için esnek yapılara sahip. Yine de her iki kurumun Londra'yı artık bir 'hub' olarak görmeyebileceği kaygısı hakim.

# 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** 

sekerbank.com.tr | 444 78 78



# 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 adımlarımız "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**