

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

AĞUSTOS 2016 / SAYI: 64 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



İŞTE AÇIK KART'IN GELİŞEN
VE GELİŞTİREN EKİBİ

YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN
E-TİCARET
REHBERİ



2016'DA YATIRIM
ALMAYI BAŞARAN
START-UP'LAR



A'DAN Z'YE İRAN ÖDEME SİSTEMLERİ PAZARI

ATM, POS, KART SAYILARI, İŞLEM HACİMLERİ, AKILLI TELEFON PENETRASYONU,
TÜRK YATIRIMCILAR İÇİN FIRSATLAR, RİSKLER VE DAHA FAZLASI...

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

Hoş geldin Troy!

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

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

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

Şimdi sıra sizde!

Kartınız hangi bankadan olursa olsun ödeme yönteminiz Troy olsun

Troy, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

EDITÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

İran ödeme sistemleri pazarı: Fırsat mı tehdit mi?

Finans kurumlarına yatırım alanlarında danışmanlık hizmeti veren arkadaşım geçen ay İran'a gitmişti. Tesadüf bu ya, ben de o sıralar İran ödeme sistemleri pazarıyla ilgili bir araştırma hazırlıyordum. İzlenimlerini merak ettim. Buluştuk. Başta finansal kurumlar olmak üzere bankalar, ödeme sistemleri, ülkenin ekonomisi, iş ve sosyal yaşamı hakkında önemli izlenimlerini benimle paylaştı...

Öncelikle, seküler yaşam tarzından asla taviz vermeyen arkadaşımın "Ben İran'da rahatlıkla yaşayabilirim" sözlerinin beni şaşırttığını belirtmek istiyorum. Özellikle kadınların hemen her alanda, belki Türkiye'den daha da ileride, önemli mevkilerde görev yaptığını, söz sahibi olduğunu gözlemlemiş. Hiçbir yerde kredi kartlarını kullanamasa da İran'ın kapalı devre ödeme sisteminde uluslararası standartlara sıkı sıkıya uyumu dikkatini çekmiş. İran yönetiminin EMV'ye (Europay, MasterCard, Visa) geçiş için istekliliğini, ancak ambargonun kaldırılması konusundaki belirsizlikler nedeniyle şimdilik "bekle-gör" pozisyonunda olduğunu anlattı.

Söz konusu standartları Çin'in ulusal ödeme sistemi UnionPay de şort koştuğu için olsa gerek, bankalar ve ilgili ödeme sistemi şirketlerinden başta PCI DSS olmak üzere kriterlere uyum sağlamaları özellikle isteniyormuş. Bu noktada, ABD ve Avrupa ülkelerinin ambargosu nedeniyle İran'ın ödeme sistemlerinde Çin, Rusya gibi ülkelerle işbirliği geliştirdiğini belirtelim...

Peki İran ödeme sistemleri pazarı Türk şirketleri için fırsat vaat ediyor mu? Arkadaşım bunun için henüz erken olduğunu düşünüyor ve başta Türkcell olmak üzere daha önce bu ülkede yatırım yapıp da zarar eden şirketleri hatırlatıyor. "Yıllarca dünyanın hiçbir yerinden resmen mal, hizmet, ürün alamadıkları için tüm ihtiyaçlarını kendileri üretmeyi öğrenmişler. 'Kendi kendine yetme' refleksi o kadar güçlenmiş ki ambargonun tamamen kalkmayacağı ya da kalkıp tekrar uygulanacağından korktukları için dışarıdan ürün mal hizmet alırken şüpheli yaklaşıyor ve gerek duydukları an kendileri üretiyorlar" diyor.

Ancak bu noktada İran'ın Çin gibi kopyala yapıştır yapmadığını, araklayıp birebir üretmediğini de özellikle vurguluyor: "Evet, İran'daki arabalar BMW'ye, Mercedes'e benziyor ama baktığınızda Toyota da Audi'ye benzemiyor mu?" Sanırım İran'la, İranlılarla iş yapmayı düşünenlerin bu konuya özellikle dikkat etmesi gerekiyor.

İran ödeme sistemleri pazarıyla ilgili daha fazlasını öğrenmek istiyorsanız, bu konuda Türkiye'de bir ilk olan dosyamızı okumanızı öneriyorum... Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM
Medya Gündem
Dijital Yayıncılık

HABER MERKEZİ
Fatih Rençberler, 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 / Sisli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

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

YAYIN TÜRÜ
AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER
DERGİSİ)

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve
konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı
yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • AĞUSTOS 2016

30

AYIN EKİBİ

AÇIK KART
İşte Açık Kart'ın gelişen
ve geliştiren ekibi



6



24

58



18



58



52

38



28



6

VİTRİN

Telekomünikasyon sektörü için tarihi karar

18

PAZAR ARAŞTIRMASI

A'dan Z'ye İran ödeme sistemleri pazarı

24

KİOSK & ÖN ÖDEMELİ KART & E-PARA

PayPal'ın terk ettiği pazarda yeni bir ön ödemeli kart devi doğuyor"

28

YAZARKASA/POS

Profilo'nun onaylı yeni nesil yazarkasa sayısı 8'e çıktı

36

VİZYON - ELİF BİLGE EDER

Katılım bankacılığı geliyor

38

E-TİCARET

E-ticaretin yeni temel taşı: İçeriksel lokasyon

42



40

E-TİCARET

E-ticaret dünyasına giriş rehberi

42

START-UP

Onlar şimdi meleklerin kanatları altında!

52

BEACON

"Bankalar 2018'de nesnelerin internetine 153 milyar dolar yatıracak"

54

MEVZUAT

İş modeliniz "ödeme hizmeti" kapsamına giriyor mu?

56

MOBİL BANKACILIK

Avrupa mobilde ABD'yi yakalayacak

58

KURUMSAL GÜVENLİK

Şirketinizi hangi çalışanınız dolandırabilir?

61

BİLGİ GÜVENLİĞİ

Fidye yazılımlarına karşı savaş başladı!

62

EXTRE

Kartlı ödemelerin istikrarlı seyri sürüyor

64

DÜNYADAN

Mobil cüzdan rekabeti kızışıyor

66

NOSTALJİ

En eski maaş çekinin karşılığı biraymış!

► Telekomünikasyon sektörü için tarihi karar

Türkiye telekomünikasyon sektörünün önemli oyuncularını Turkcell Superonline, Vodafone ve Türksat ile Serbest Telekomünikasyon İşletmecileri Derneği üyesi şirketler, aldıkları ortak bir altyapı şirketi kurmak için görüşmelere başladıklarını açıkladı. Turkcell Genel Müdürü Kaan Terzioğlu, Vodafone CEO'su Gökhan

Öğüt, Türksat Genel Müdürü Cenk Şen ve TELKODER Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Ata Ariak'ın katılımıyla düzenlenen toplantıda, bu tarihi adımla sektörün önemli kazanımlar elde edeceği ve Türkiye'nin dünyayla rekabetteki gücünü artıracacağı vurgulandı. Toplantıda başta fiber olmak üzere güçlü bir telekomünikasyon altyapısı için

görüşmelerin başladığı açıklandı. Türkiye'de son dönemde gerekliliği çok sayıda operatör tarafından gündeme getirilen ve sivil toplum kuruluşları tarafından da desteklenen Ortak Altyapı Şirketi'nin (OAŞ) kurulması için bir araya gelen taraflarca yapılan açıklamada şöyle denildi:

"Ülkemizin mevcut telekomünikasyon altyapısının en etkin şekilde kullanılması ve geliştirilmesi, sektördeki tüm şirketlere bu altyapının en uygun şartlarda ve adil olarak sağlanması ve mükerrer yatırımlarla kaynakların boşa harcanmaması için çok sayıda şirket bir 'Ortak Altyapı Şirketi' kurulması konusunda çalışmalara başlayacaktır. Söz konusu çalışmalar, başta Rekabet Kanunu ve Elektronik Haberleşme Kanunu olmak üzere ilgili mevzuatta öngörülen tüm düzenlemelere, izinlere ve yetkilendirme şartlarına uygun bir şekilde yürütülecektir."



Anadolubank'ın tarım bankacılığı Küçükahmetler'e emanet

Anadolubank Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcılığı'na, bölüm başkanı İlhan Küçükahmetler atandı. 1961 yılında doğan İlhan Küçükahmetler, 1984 yılında ODTÜ'den mezun oldu. Garanti Bankası, Dışbank ve Denizbank'ta çeşitli pozisyonlarda görev alan Küçükahmetler, 2009 yılından bu yana Anadolu Bank Tarım Bankacılığı Bölümü'nde bölüm başkanı olarak görev yapıyordu. Küçükahmetler, evli ve 2 çocuk babası.



İlhan Küçükahmetler

YENİ BİR ÖDÜL, YİNE DENİZBANK!

Nesnelere İnterneti projelerimiz ile küresel çapta saygınlığa sahip Celent tarafından Bankacılıkta Dijital Dönüşüm kategorisinde Model Banka unvanına layık görüldük.

Başarılarımıza bir yenisini daha eklemenin gururunu yaşıyoruz.





Barbaros Özbugutu

► İyzico, BDDK'dan ödeme kuruluşu lisansını aldı

Türkiye'de lisanslı ödeme kuruluşu unvanını alabilmek için BDDK'ya başvuru yapan ilk şirketlerden biri olan İyzico, yapılan değerlendirmeler sonucunda ilgili lisansını aldı. 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Kanunu" uyarınca ödeme işlemlerine aracılık eden kurumların sahip olması gereken lisansı alan İyzico'nun CEO'su Barbaros Özbugutu, bu gelişmeyi şöyle değerlendirdi:

"Ödeme kuruluşu lisansı almak için tüm şartları yerine getirip ilgili başvuruyu Türkiye'de ilk yapan

şirketler arasında yer alıyorduk. Ülkemizde ödeme sistemleri sektörüne öncülük eden ve Ar-Ge'yi temeline alan bir şirket olarak, BDDK'dan aldığımız lisansla birlikte Türkiye'de e-ticaretin daha hızlı gelişmesine daha yoğun bir şekilde katkıda bulunacağız. Ödeme sistemleri konusundaki tecrübeli ve yetkin ekibimizle müşteri portföyümüzü genişletmeye devam edeceğiz."

Öte yandan İyzico, Türkiye'den yurtdışına satış yapan şirketlerin hayatını kolaylaştırmayı amaçlayan

"dövizle ödeme kabul etme" özelliği İyziCrossborder'ı duyurdu. İlk aşamada ABD Doları, Euro, İngiliz Sterlini ve İran Riyali ile yapılacak ödeme işlemlerine destek

verecek olan İyzico, 190 farklı ülkenin para birimiyle ödeme kabul etme imkanı sunacak. Bu kapsamda Türkiye'den

yurtdışına ürün ve hizmet satan veya satmak isteyen farklı sektörlerden çok sayıda şirket iş hacmini ve karlılığını artırma şansını yakalayacak.

Wirecard ile Burger King'de çevrim içi ödeme dönemi başladı

Wirecard Group, Türkiye'deki iştiraki Wirecard Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş. ile birlikte, kredi kartı ödemelerinin Türkiye'deki Burger King çevrimiçi şubesine entegre edildiğini duyurdu. Böylece Burger King Türkiye, çevrimiçi ve mobil ödeme kabul eden ilk ve tek fast food şirketi oldu. Burger King Türkiye müşterileri, Mayıs 2016'dan bu yana <http://www.burgerking.com.tr/tiklagelsin> adresinden kredi kartıyla yemek sipariş ederek ödeme yapabiliyor.



TAB Gıda Burger King CEO'su Caner Dikici "Burger King, 600'ün üzerinde şubesiyle hamburger hızlı servis restoranı sektörünün lideri durumunda. Wirecard'la anlaşarak, çevrimiçi sipariş sürecini de

müşterilerimiz için daha kolay ve daha rahat bir hâle getirmek istedik. Wirecard'ın çevrimiçi şubemize kredi kartı ödemelerini entegre etmesi, müşterilerimize yemeklerini çevrimiçi olarak sipariş etme ve kredi kartıyla doğrudan çevrimiçi ödeme yapma olanağı sağlıyor. Geriye sadece siparişlerinin evlerine teslim edilmesini beklemek kalıyor" diyor.



pidion
MT360E
Yeni Nesil Yazarkasa POS

TÜBİTAK
VE MALİYE
BAKANLIĞI
ONAYLI!

ÖMÜR BOYU EKÜ GARANTİSİ

SEYYAR
ya da
SABİT

GMP3 ENTEGRASYONU



mikrosaray
Ödeme Sistemleri

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

444 31 81

► E-dönüşüm, 3 milyon kişiyi ve kurumu etkileyecek

Belli bir ciroya sahip kurumların e-fatura, e-arşiv, e-defter gibi mevzuatlara dahil olmasıyla birlikte hizmet sağlayıcıların sunduğu katma değerli çözümler ön plana çıkmaya başladı. TNB KEP Genel Müdürü Duygu Yantaç, "2016 yılında artış gösteren KEP (kayıtlı elektronik posta) abone sayısı ile beraber e-dönüşümün etkilediği kişi ve kurum sayısı 3 milyonu aşacak" diyor.

E-dönüşüm süreci e-fatura sistemiyle başlamıştı. Bu sayede hâlihazırda kullanılan kâğıt faturaların dijital ortama aktarılması sağlanıyor. E-defter ve e-fatura işlemlerinde şahıs firmaları, tüm defter ve fatura işlemlerini e-imza ile yapabiliyor. Bu kapsamda uygulamaları kullanan mükellefler, kolaylıkla sahip olabilecekleri e-imzaları ile güvenli bir şekilde işlemlerini gerçekleştiriyor. Sisteme dâhil olan şahıs firmalarının artışı e-imza kullanımının



yaygınlaşmasında önemli rol oynuyor. İşte TNB KEP de bu alanda hizmet sağlayıcı olarak hizmet veren kurumlardan biri. Duygu Yantaç, bu yıl sektörde yaşanan gelişmeleri şöyle değerlendiriyor: "İş dünyasına kolaylık ve hız kazandıran e-dönüşüm süreçleri; yeni yasal düzenlemeler ve teknolojik gelişmelerle birlikte güvenli iletişim hizmeti olarak hızla yaygınlaşıyor. 2015'te kullanımı yüzde 100 artış gösteren KEP'te bu yılın sonuna kadar abone sayısının 200 bini geçmesini bekliyoruz. E-imza sayısı 2.5 milyonu, e-fatura, e-arşiv ve e-defter kullanıcı sayısı 100 bini,



Duygu Yantaç

e-fatura sayısı da 500 milyonu aşacaktır. KEP'ten e-imza'ya, e-fatura'dan e-defter'e birçok alanda yaygınlaşan e-dönüşüm sürecinin 3 milyonun üzerinde kişiyi ve kurumu etkileyeceğini düşünüyoruz."

Kampanyalar mağazanın kapısında cebinizde

Defne Telekomünikasyon'un geliştirdiği "Akıllı Mobil Pazarlama Platformu" ile yakın gelecekte, online alışveriş uygulamalarının kampanya ve indirim mesajları doğru zamanda, konum tabanlı gönderilebilecek. Bu sayede tüketici, akıllı telefonundaki online alışveriş uygulamalarının bildirimlerini konuma göre alarak, hemen hemen mağazanın önündeyken, aynı mağazanın kampanya ve indirimlerinden haberdar olabilecektir. Online alışveriş uygulamalarının mobil telefon operatörleriyle çok daha entegre olması gerektiğine dikkat çeken Defne Telekomünikasyon Genel Müdürü Oğuz Haliloğlu, Akıllı Mobil Pazarlama Platformu'yla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Halen kullanılan sistemde online alışveriş ve mobil alışveriş uygulamaları, bünyelerinde yer alan markaların kampanya ve indirimlerini, kampanya



Oğuz Haliloğlu

periyodunda zaman zaman, çoğunlukla da kampanya başında tüketiciye bildiriyor. Fakat bu bildirimler sadece kampanya başlangıcında ya da ihtiyaç dışı gönderildiği için

tüketici hatırında tutamıyor, haliyle de kampanyaların etkisi ve müşteri bağlılığı istenen seviyelerde olmuyor. Akıllı Mobil Pazarlama Platformu sayesinde mobil operatörler, bu alışveriş uygulamalarını aynı platform üzerinde entegre ettiklerinde, aboneye doğru zamanda, doğru yerde, en uygun kampanyanın ulaşmasını sağlayabilecek. Platformumuz şu an için mobil abonelerin kullanım alışkanlıklarını anlık takip edip; bu verilere göre her aboneye en uygun konuşma, SMS ve data paketi sunulmasını sağlamanın yanı sıra mobil operatörlerin katma değerli servis kampanyalarını doğru aboneye doğru zamanda ve doğru yerde en etkin kanal üzerinden iletiyor. Platformumuz bazı ek uygulamalarla, mobil alışveriş uygulamalarının bünyesindeki markaların kampanya ve indirimlerinin konum ve tercih bazlı dağıtımını da sağlayacak."

verisoft, e-Fatura ve Yeni Nesil ÖKC TSM çözümlerini THALES nShield ürünleriyle güvence altına alıyor.



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



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES



verisoft

► Gelirlerin yüzde 5'i dolandırıcılık nedeniyle kaybediliyor!



Bu yıl 11'incisi düzenlenen "Avrupa Sahtekârlık Önleme Konferansı" 9 Haziran 2016 tarihinde Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da gerçekleştirildi. Konusunda uzman birçok paydaşın katılım sağladığı etkinlikte, ödeme sektöründeki sahtekârlık önleme ve yeni teknolojilerdeki gelişmeler katılımcılara aktarıldı. Bankacılık, e-ödeme ve güvenlik konularındaki deneyimlerini katılımcılara aktaran Asseco SEE, sahtekârlık konusunda sunduğu çözümleri uzmanların

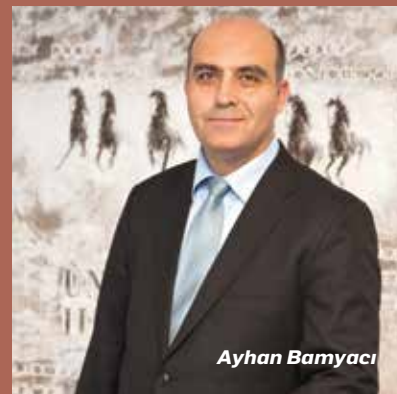
bilgisine sundu. Sırbistan Ticaret ve Sanayi Odası tarafından desteklenen konferansta konuşan Chip Card CEO'su Vesna Dzudovic, artan sahtekârlık olaylarına dikkat çekerek, sahtekârlık faaliyetlerinin önlenmesi için güncel teknolojilerin takip edilmesi ve kurumlar arası işbirliği yapılmasının gerekliliğini vurguladı. Konferans'ta Asseco SEE'yi Çözüm Satış Yöneticisi Azra Çelik Gökdan ile InACT Çözüm Danışmanı Cihat Muş

temsil etti. Finansal sahtekârlıklarla mücadelede çok yönlü bir yaklaşım gerektiğinin altını çizen Gökdan, "Dolandırıcılık olayları 2015 yılında yüzde 80 arttı. Kurumlar, müşteri ve üye işyeri bazlı profillerle sahte işlem tespit oranını artırma, risk bazlı otantikasyon ile login ve ödeme aşamalarında işlem imzalama, otorizasyon öncesi gerçek zamanlı müdahale, cihaz ve kullanıcı kimlik doğrulama, otomatik tetiklenen aksiyonlar ile hızlı müdahale, malware/bots ve proxy arkası gerçek IP tespiti gibi fonksiyonlar ile etkili bir koruma sağlayabilirler" dedi. Dünya genelinde finans kuruluşlarının gelirlerinin yaklaşık yüzde 5'ini dolandırıcılık olaylarında kaybettiğini söyleyen Muş ise şu bilgileri verdi: "Gelişen teknolojiyle her geçen gün daha sofistike hale gelen sahtecilikle mücadelede kurumların gelecek projeksiyonlarıyla uyumlu, tüm ürün ve süreçlerine entegre edilmiş kurumsal sahtecilikle mücadelede politikaları benimsemeleri büyük önem taşıyor. Ayrıca söz konusu politikalara uyumlu 360 derece bakış açısına sahip bütünsel sahtecilik tespit/önleme süreçleri ve kontrol sistemleri oluşturmaları gerekiyor."

Platin Bilişim Anadolu'ya açılıyor

2001 yılından beri Türkiye'nin önde gelen kurumlarına veri koruma, arşivleme, iş sürekliliği, IT altyapı yönetimi ve güvenlik konularında çözümler sunan Platin Bilişim, Ankara ofisini açarak Anadolu'ya açılma fikrinin ilk adımını atmış oldu. 2016 yılı haziran ayında altyapı çalışmalarını tamamlanan Platin Bilişim'in Ankara ofisi, şirket için yeni bir merkez olacak. Yeni yapılanmayla birlikte Anadolu'ya odaklanacak olan firma, yakın bölgede gerçekleştirilen projeleri de Ankara'dan yürütecek. Platin Bilişim Genel Müdürü Ayhan Bamyacı, önümüzdeki dönemde Ankara'daki temel hedeflerini Anadolu'ya açılmak, büyük kamusal projeleri gerçekleştirmek,

oradaki müşterilerine tam zamanlı yerinde destek sunmak ve merkezi bir odak noktası oluşturmak olarak özetliyor. Günümüzde kamu projelerinde etkin BT yönetiminin en kritik konulardan biri olduğunu düşünen Bamyacı,



Ayhan Bamyacı

"Kamudaki kullanıcı ve makine sayısı, büyük veri konusu ve penetrasyon göz önüne alındığında, BT yönetimi ve veri güvenliği üzerinde düşünülmesi gerekiyor. Kamunun varoluş sebeplerinden biri de vatandaşların toplu ve ortak ihtiyaçlarını karşılamak. Bu ihtiyaçlar başta iç ve dış güvenlik şeklinde ortaya çıktı, daha sonra ise teknolojinin gelişmesiyle vatandaşların bilgi ve veri güvenliği de buna eklendi. Böylece kamunun üzerindeki iş yükü arttı, etkisizlik noktaları ortaya çıktı. Gerek idari yerinden yönetim, gerekse siyasi yerinden yönetim noktaları bakımından ve özellikle hizmet yerinden yönetimi açısından veri güvenliği ayrı bir önem kazandı" diyor.

YENİ NESİL MOBİL OFİSİNİZ İLE TANIŞIN: GALAXY TABPRO S



Galaxy TabPro S

Samsung üstün teknolojisi ile dizüstü bilgisayarların gücünü ve tabletin taşınabilirliğini bir araya getirdi. Yeni nesil Intel Core M işlemcili Galaxy TabPro S ile zor görevleri dilediğiniz yer ve zamanda hızlıca tamamlayın.

- Tam Donanımlı Klavye ve Dokunmatik Ekran ile Üst Düzey Verimlilik
- Windows 10 ile Ofis Uygulamalarınız Her An Yanınızda
- Güçlendirilmiş Pili ile 10 Saate Varan Kesintisiz Çalışma Deneyimi

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

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

© 2013 Samsung Electronics Co. Ltd.



SAMSUNG



► Türkiye'nin yüzde 40'ı finansal okuryazar değil!

Türkiye ödemeler dünyasının önemli oyuncularından CMT, yeni dönemde iş ortaklığı yaptığı platformlarla vatandaşın kredi kartlarıyla "olmayan parayı" harcamaları yerine, banka hesapları ve CMT hesaplarında bulunan paraları ile alışveriş ve para transferi yapmalarını sağlıyor. CMT'nin Kapalıçarşı'dan başlattığı yaygınlaşma sürecini Anadolu'ya ve uluslararası arenaya taşımaya devam edeceklerini belirten CMT Genel Müdürü Onur Baran Çağlar, "En az maliyetle, en hızlı para transferi gerçekleştirip, müşterilerimize alternatif ödeme kanallarının ayrıcalıklarını sunuyoruz. Ulusal ve uluslararası akıllı para transferi noktası konumumuzu CMTHAN ve CMTBANCO markalarıyla

güçlendirmeyi sürdüreceğiz. Yıl sonuna kadar 1.500 noktada CMT HAN ve CMT Banco'larımızla tüm hizmetlerimizi sahada ve çoklu kanallarda faaliyete almayı hedefliyoruz" diyor. Çağlar, sektörün Türkiye ve dünyadaki gelişimiyle ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "Dünya e-ticaret pazarında kredi kartı kullanım oranı 2014'te yüzde 30'lardaydı. Bu oranın 2019'da yüzde 23'e düşmesi bekleniyor. Elektronik cüzdan kullanımının ise yüzde 20'lerden 26'lara çıkacağı tahmin ediliyor. Evet, dünya ödeme alternatiflerinin, yenilikçi ürün ve servislerinin daha fazla kullanılacağı yeni bir döneme giriyor. 6493 sayılı kanunun yürürlüğe girmesinden



Onur Baran
Çağlar



sonra Türkiye'de ödeme ve elektronik para kuruluşları, geçen yıl 11.3 milyon müşteriye hizmet ederek 16 milyar TL işlem gerçekleştirdi. Ülkemizde banka sistemi dışındaki kullanıcılar ve finansal okuryazar olmayan kitle yüzde 40 seviyelerinde. Kredi kartı ve banka kartı kullanmayan bu kitle, ödeme sistemleri ve finans dünyasına dahil edildiğinde mevcut pasta daha da büyüyecek. Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de dijitalleşmeyle birlikte alternatif ödeme kanalları geleneksel yöntemlere önemli bir alternatif olarak ortaya çıkıyor. İnternete erişimin kolaylaşması, akıllı telefon kullanımının ve finansal bilincin artması, daha uygun fiyatlarla daha hızlı işlem yapılmasıyla nakit dışı ödeme yöntemlerinin yaygınlaşması, tüketicileri yeni ödeme kuruluşlarına ve servislerine yönlendiriyor. Amerika'da kredi ve maaş kart sisteminin toplamı yüzde 65, dijital cüzdan kullanımı yüzde 15 seviyesinde. İngiltere'de kredi kartı yüzde 14, maaş kartı yüzde 45, dijital cüzdan kullanımı yüzde 23 oranında. Dijital cüzdan, banka transferleri gibi ödeme sistemleri kullanımının bu ülkelere nazaran az olduğu Türkiye'de ise kredi ve maaş kart toplam kullanımı yüzde 84."

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 İçin 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 Okuyuculu | 📄 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

► Samsung, 7 yıldır "digital signage" pazarının zirvesinde

IHS Technology'nin hazırladığı "Kamusal Alanda Kullanılan Ekranlar İçin Pazar Takibi, 2016 1. Çeyrek" başlıklı rapora göre Samsung'un dijital ekran satışlarındaki küresel pazar payı yüzde 28.8 olarak gerçekleşti. Bu oran, Samsung'un 2014 sonundaki yüzde 26.9 pazar payına göre artış ifade ediyor.

Ticari amaçlı dijital ekran alanında dünyadaki en etkileyici inovasyonların birçoğunun arkasında olduklarını vurgulayan Samsung Electronics Visual Display Departmanı Kıdemli Başkan Yardımcısı Seog-gi Kim, "IHS sıralamasında ulaştığımız en son başarı, iş ortaklarımızın müşterilerine seslenirken sürükleyici ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunan araçlar kullanmaları için yıllardır sürdürdüğümüz yoğun ve azimli çalışmaların sonucudur. Ayrıca dijital ekranlardaki küresel lider rolümüzü uzun yıllar devam ettirmeyi umuyoruz" diyor. Geniş bir dizi interaktif ve bilgi amaçlı ekran içeren Samsung



SMART Signage portföyü; kamu, eğitim, konaklama, sağlık hizmetleri, finansal hizmetler, perakende satış gibi çeşitli sektörlerde özel olarak tasarlanmış, uçtan uca çözümler sunuyor. Seog-gi Kim, bu teknolojilerin işbirliğini ve üretkenliği artırırken aynı zamanda bu gibi ortamlarda genellikle kullanılan tüketici sınıfı ekranlar yerine daha güçlü görsel alternatifler sunduğuna işaret ediyor.



Yemeksepeti'ndeki restoran sayısı 25, kullanıcı sayısı yüzde 38 arttı

2016'nın ilk yarısında geçen yıla göre yüzde 69 büyüyen Yemeksepeti, iş ortağı restoranların cirolarını da artırıyor. Yemeksepeti kurulduktan 3 yıl sonra ilk kez günde 1000 sipariş almıştı. Bugün bu rakam 140 bine yükselmiş durumda. Yani geçen her 1 dakikada Yemeksepeti'ne yaklaşık 100 sipariş geliyor. Bu ortalama, Yemeksepeti'nin en yoğun olduğu 19.00-21.00 saatleri arasında ise dakikada 300'ün üzerine çıkıyor.

Yemeksepeti Pazarlama Direktörü Barış Sönmez, "Bugün Türkiye'de eve yemek siparişinin yüzde 85'ten fazlası halen telefonla veriliyor. 2016'nın haziran ayı sonunda en az bir kez sipariş almış restoran sayısı 13 bin 260. Bu rakam geçtiğimiz yıla göre yüzde 25 artmış durumda. Yemeksepeti kullanıcılarının sayısı



da oldukça hızlı büyüyor. Haziran ayı itibarıyla geçen yıla göre yüzde 38 artış oranına ulaştık. Bugün



5.2 milyonu bulan kayıtlı kullanıcı sayısı ile Yemeksepeti; Danimarka, Finlandiya ya da İrlanda'nın nüfusu kadar büyük bir aile oldu. Yine geçen yıla göre, Yemeksepeti ile çalışan bir restoranın ciro artışı ortalama yüzde 36. İş ortağımız olarak gördüğümüz restoranlara işlerini daha hızlı büyütebilmeleri için pazarlama ve operasyon anlamında destek veriyoruz" diyor.

N KOLAY

Aktif Bank'tan N Kolay Kredi

Kredinin kolay hali

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

20.000
TL'ye kadar

nkolaykredi.com.tr



A'dan Z'ye İran ödeme sistemleri pazarı

İran ödeme sistemleri pazarına girmek isteyenler bu haberi çok dikkatli okumalı. Sakın “Bakir bir pazar, ne götürsem satarım” diye düşünmeyin. Kart ve POS açısından oldukça doymun bir pazar söz konusu. En bakir alansa mobil...

ABDULLAH ÇETİN

Ambargolar kalkınca dünyanın gözü, kulağı İran'a çevildi. Pek çok ülke bu devasa pazardan nasıl pay alabileceğinin hesabını yapıyor. Ambargolu dönemde bile İran'a kapılarını kapatmayan Türkiye'nin de planları olduğunu belirtmeye gerek yok sanırım.

Evet, hemen her sektörden girişimciler “bakir” İran pazarına bir şekilde girmek istiyor. Kuşkusuz ödeme sistemleri aktörleri de öyle. İşte böylesine önemli bir dönemde, kapalı kutu İran ödeme sistemleri pazarını Türk basın tarihinde ilk kez PSM okurlarının önüne seriyoruz...

Sadece ATM sayısında öndeyiz!

Öncelikle İran bankacılık ve ödeme sistemleri sektörüyle ilgili rakamsal bilgilerin bizi çok şaşırttığını belirtmek istiyorum. Hatta deyim yerindeyse ağız bir karışık kaldı. Önce isterseniz banka, şube, ATM, kart ve POS bilgileriyle başlayalım...

İran'da kullanılan kredi kartı sayısı sadece 1 milyon 670 bin. Çünkü ülkede kart sistemi banka kartları ve ön ödemeli kartlar üzerine kurulmuş. Banka kartlarının sayısı 230 milyonun üzerinde. Yaklaşık 115 milyon da ön ödemeli kart var. Toplam kart sayısı ise 347.6 milyon.

Bu noktada bir kıyaslama yapacak olursak, BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre, Nisan 2016 sonu itibarıyla Türkiye'de kullanımda olan kart sayısı; 113.2 milyon banka kartı, 58.8 milyon da kredi kartı olmak üzere 172 milyon. Banka kartlarına, 18.6 milyon adet ön ödemeli kartın da dahil olduğunu belirtelim.

2015 yılı verilerine göre İran'da 32 banka faaliyet gösteriyor. Ülke genelinde 41 bin ATM bulunuyor. Nisan 2016 sonu itibarıyla Türkiye'deki ATM sayısı ise 48.7 bin. ©



İran'da 2012 yılı verilerine göre 17 bin civarında şube faaliyet gösteriyordu. Türkiye'de ise Türkiye Bankalar Birliği verilerine göre, Mart 2016 sonu itibarıyla 11 bin 186 banka şubesi hizmet veriyor.

Eylül 2015 sonu itibarıyla İran'da kullanılan POS sayısı 4 milyonun üzerinde. Türkiye'de 2.5 milyon civarında ödeme kaydedici cihaz olduğu göz önüne alınırsa oldukça yüksek bir rakam. Hatta tüm Avrupa'da 10 milyon civarındaki POS'un da neredeyse yarısına yaklaşmış durumda.

Adette de hacimde de İran önde

Yine Eylül 2015 verilerine göre İran'da kartlı ödemelerin hacmine bakıldığında, aylık 26 milyar doların üzerinde bir

rakam görülüyor. Kartlı ödeme hacmine satın alma harcamalarının yanı sıra elektrik, su, gaz gibi fatura ödemeleri de dahil. İran'da Nisan-Eylül 2015 dönemindeki 140 milyar dolarlık kartlı ödeme hacmi, yıllık yaklaşık 300 milyar dolar gibi rakamı işaret ediyor. Bu açıdan bir karşılaştırma yapacak olursak, BKM verilerine göre 2015 yılında Türkiye'deki toplam kartlı ödeme hacmi 526 milyar TL olarak gerçekleşti.

Nisan-Eylül döneminde İran'da toplam kartlı ödeme işlemi sayısı yaklaşık 4.8 milyar düzeyinde. Sadece eylül ayında 900 milyon adedin üzerinde kartlı ödeme işlemi yapılmış. Türkiye'de ise yıllık toplam işlem adedi 3.77 milyar. Kısacası İran, hem kartlı işlem adedi hem de kartlı ödeme hacmi açısından Türkiye'yi neredeyse ikiye katlamış görünüyor.

Turistik bölgeler için Kanada modeli düşünülüyor

Ambargo nedeniyle Visa, MasterCard gibi uluslararası ödeme sistemleri İran'da faaliyet gösteremiyor. Dolayısıyla yabancı kartların ülkede kullanımı şimdilik mümkün değil. Ambargo kalkınca, sadece turistik bölgelerle sınırlı olmak kaydıyla yabancı kartların kullanılabilmesi, Kanada'daki ne benzer bir model üzerinde çalışmalar başlatılmış.

İran'ın BKM'si: Şaparak

İran'daki mevcut sistemde kartlı ödeme işlemleri, İran'ın BKM'si konumundaki Şaparak üzerinden bankalara bağlı olarak yapılıyor. TSM yani POS'tan yapılan ödeme işlemlerinin yönetimi ise yine Türkiye'dekine benzer şekilde

ödeme servis sağlayıcı (PSP) ve Şaparak ağı (switch) üzerinden yapılıyor. Şaparak, yine tıpkı BKM gibi işlem komisyon bedellerinin bankalara yönlendirilmesini sağlıyor. İran'da bizdekinden farklı olarak üye işyerleri bankalara herhangi bir komisyon ödemiyor. Devlet fiziki para kullanımını azaltmak, kayıt dışı ekonomiyi azaltmak ve elektronik ödeme kültürünü yaygınlaştırmak için komisyon bedellerini kendisi üstlenmiş.

Sistem kapalı devre, kriterler uluslararası...

İran'da kullanılan ödeme kaydedici cihazlar için üç farklı kurumdan onay almak gerekiyor. Bunlar Şaparak, İran Standart Kurumu ve İran Gelir İdaresi Başkanlığı...

Şaparak, ödeme kaydedici cihazların işlem (transaction) ayağında güvenlik kriterlerini belirleyip denetliyor. İran'da kapalı devre bankacılık ve ödeme sistemleri olmasına rağmen, ödeme kaydedici cihazlarda uluslararası güvenlik kriterleri PCI 2 ve 3'ün yanı sıra EMV L1 ve L2 seviyelerinin sağlanması isteniyor.

İran Standart Kurumu, daha önce Türk Standartları Enstitüsü ve muadili kurumların sorumluluğunda olan, ancak yeni kanunla TÜBİTAK'a devredilen cihaz test ve onaylarından sorumlu. Gelir İdaresi Başkanlığı ise Türkiye'dekine benzer şekilde cihazın işlem kapasitelerini ve Vergi İdaresi'nin belirlediği kriterleri sağlayıp sağlamadığını kontrol ediyor.

Kısacası, ambargo döneminde bile başta Merkez Bankası, Şaparak, Gelir İdaresi Başkanlığı ve Vergi Dairesi olmak üzere tüm otoriteler, ödeme sistemlerine bağlanacak tüm çözümlerin EMV, PCI, ISO gibi uluslararası sertifikalara sahip olmasını istiyormuş.

İran'da bazı bankalar 700 bine ulaşan POS parkına sahip. Bazıları ise 50-60 bin civarında POS ile hizmet veriyor. Bankalar, bizde olduğu gibi üye işyerleriyle sözleşme yapıyor. Ardından da ödeme servis sağlayıcıyı POS kurulumu, ödeme toplama gibi talimatlarla görevlendiriyor. Ödeme servis sağlayıcı, bankanın ya da kendinin ödeme kaydedici cihazının üye işyerinde kurulumunu gerçekleştiriyor.

Yazarkasası olmayan ruhsat alamıyor

İran'da Vergi İdaresi, 1997 yılından bu yana tüm işletmelerde yazarkasa kullanımını mecbur kılmış. Ancak KDV



İRAN'I PCI DSS İLE PAYWIZARD TANIŞTIRACAK

Faaliyetlerini yakın coğrafyadaki gelişen pazarlara doğru genişletmek isteyen Paywizard, bu yılın başında İran'da bir temsilcilik açtı. Lokal bir partnerle İran'daki banka ve ödeme servis sağlayıcılara ödeme sistemleri çözümleri sunan Paywizard, İran'ın en büyük bankasıyla PCI DSS danışmanlığı ve sertifikalandırması hizmeti kapsamında anlaşta. Böylece İran'da ilk PCI DSS sertifikasyonu, bir Türk firması olan Paywizard'ın danışmanlığıyla alınmış olacak. Paywizard Genel Müdürü İlker Diker, "Misyonumuzu ödeme sistemleri sektöründe öncü ve yenilikçi bir anlayışla hizmet etmek, sektörde öne çıkan yeniliklerden ve teknolojik avantajlardan faydalanmak, bu teknolojilerin kullanılmasını ve yaygınlaşmasını sağlamak, gelişen ve değişen koşullara uygun olarak katma değerli ve uzun soluklu işbirlikleri yaratmak olarak belirledik. Paywizard'ın İran'daki işbirliği de bunun en güzel örneklerinden biri oldu" diyor.



uygulanmaya başlayınca kadar bu zorunluluk sözde kalmış, 2 yıl önce ise yeniden tüm esnaf ve işletmeler için yazarkasa zorunluğu, bu kez ciddi yaptırımlarla birlikte devreye sokulmuş. Şu anda yazarkasası olmayan ve işlemlerini ibraz edemeyenlerin hesapları kabul edilmiyor, sektör ortalamasına göre en üst düzeydeki gelir esas alınarak vergi cezaları kesiliyor. Yeni işletmelere ise ruhsat koşulu olarak vergi numarasının yanı sıra yazarkasa alması şart koşuluyor.

Bu noktada, İran'daki vergi sisteminin de Türkiye'den çok farklı olmadığını belirtelim. KDV oranı yüzde 9. Orada da bazı sektörler bizde olduğu gibi vergiden muaf tutuluyor.

İRAN'DA 108 MİLYON, BİZDE 73 MİLYON GSM HATTI VAR

İran'da 93 milyonu kontrollü, 15 milyonu da faturalı olmak üzere 108 milyon üzerinde mobil telefon hattı kullanılıyor. Ülkede faaliyet gösteren üç büyük GSM operatöründen İranCell'in 67 milyon, MCI'nın 39 milyon, Raytel'in de 2.6 milyon civarında abonesi var. Coğrafi olarak ülkenin yüzde 83'ü mobil iletişim kapsama alanı içerisinde.

Bu konuda da bir karşılaştırma yapacak olursak, 2015 sonu itibarıyla Türkiye'deki üç GSM operatöründen Turkcell'in 34 milyon, Vodafone'un 21.9 milyon, Türk Telekom'un da 17.3 milyon olmak üzere toplam 73.2 milyon abonesi bulunuyor. Yine GSM operatörlerinin verdiği bilgilere dayanacak olursak, Türkiye'deki şebeke kapsama alanı yüzde 100'lere dayanmış durumda.



Temassız sadece ulaşımda var

İran'da temassız ödeme kabul edebilecek özellikte cihazlar var. Ancak bunlar offline ortamda ve genelde toplu ulaşımda kullanılan validatörlerden oluşuyor. Hemen her belediye kendi sınırları içerisinde kapalı devre şehir kart uygulamaları kullandığı için bu konuda net bilgilere erişmek mümkün değil.

Öte yandan Apple Pay, Samsung Pay, Bonus Flaş, Yapı Kredi Cüzdan, CepteTEB benzeri temassız mobil uygulamalar da henüz İran halkının aşına olduğu konular arasında değil. Bu da ülkede belki de en bakir alanın mobil uygulamalar olduğunu gösteriyor.

E-ticaret hacminde de bizi katlamışlar

İran'da faaliyet izni olan 12 ödeme servis sağlayıcı bul-



Sanal POS uygulaması yok

İran'da online pazaryeri ve perakende ticaretin uygulanması bizden biraz farklı. Örneğin, hiçbir e-ticaret sitesinin sanal POS'u yok. Bir ürün seçip ödeme aşamasına geldiğinizde, site sizi Şaparak'ın sistemine yönlendiriyor ve ödeme yapmak istediğiniz bankayı seçip kart bilgilerinizi orada giriyorsunuz. Ödeme onaylandıktan sonra Şaparak sizi web sitesine geri gönderiyor ve gereken onayları veriyor. Ardından da fatura basılıp sipariş süreci başlatılıyor. Bunu bizdeki 3D (üç boyutlu) ödeme sistemi de benzetebiliriz. ☹

İYZİCO, İRAN'IN 231 MİLYON KARTINI DÜNYAYA BAĞLAYACAK

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

20.5 milyar dolarlık online ödeme işleminin yapıldığı bu sistem, uluslararası ödeme sistemleriyle entegre değildi. Bu sebeple Shetab kartlar, yurtdışından yapılacak online alışverişlerde kullanılmıyordu. izyico CEO'su Barbaros Özbugutu, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

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



Barbaros
Özbugutu





PayPal'ın terk ettiği pazarda yeni bir ön ödemeli kart devi doğuyor

Sumatik ve Gazmatik kiosklarıyla 3 yılı aşkın bir süredir Ankaralı su ve doğalgaz abonelerine hizmet sunan Birleşik Ödeme, 1 yıl içinde 1.5 milyon ön ödemeli kart dağıtmayı hedefliyor. Ön ödemeli kartlarla fiziki alışverişin yanı sıra "Parra" markasıyla e-ticaret ödemeleri ve temassız mobil ödeme altyapısı da hazır...

Ankara'da yaklaşık 1.4 milyon kişinin su ve/veya doğalgaz bedellerini ön ödemeli kartlarla ödediğini biliyor muydunuz? Evet, ASKİ (Ankara Su ve Kanalizasyon İdaresi) abonelerinin yaklaşık 400 bini, Başkent Doğalgaz abonelerin de 1 milyonu ön ödemeli kartlarına para yükleyip sonra da onları sayaçlarına takarak su ve doğalgaz kullanıyor. Söz konusu kartlara, Ankara'nın çeşitli yerlerine,

tıpkı ATM'ler gibi yerleştirilmiş kiosklar üzerinden dolun yapıyor.

İşte Birleşik Ödeme, başta metro giriş çıkışları ve alışveriş merkezleri olmak üzere Ankara'nın kilit noktalarına yerleştirdiği "Sumatik" ve "Gazmatik" kiosklarıyla bu alanda lider konumda. Birleşik Ödeme CEO'su İlker Sözdinler, 150 civarında kiosk ile Ankaralıların ön ödemeli kart dolusunda yüzde 52 paya sahip olduklarını vurguluyor.



sumatik gazmatik abonematik

Cep'ten yükleme dönemi başlıyor

3 yılı aşkın bir süredir Ankaralıları ön ödemeli kart dolun hizmeti veren Birleşik Ödeme, çok yakında nakit yerine cep telefonu numarasıyla da yükleme imkanı sunacak. Birleşik Ödeme Genel Müdür Yardımcısı Kutay Yalınkılınç, bu konuda ilk etapta Turkcell'le anlaşmalarını, diğer GSM operatörleriyle de görüşme halinde olduklarını açıklıyor. Bu sayede Birleşik Ödeme kiosklarına cep telefonu numarası girilecek, ilgili GSM operatörünün onayıyla belirtilen miktar ön ödemeli karta yüklenecek. Söz konusu tutar kontör düşülerek ya da telefon faturasına yansıtılarak ilgili kişiden tahsil edilecek.

Sırada Bursa ve Aksaray var

Birleşik Ödeme, şu anda Ankara'da sunduğu ön ödemeli kart yükleme hizmetini yakında diğer belediyelere de yaygınlaştıracak. Belediyelerin bu konuda çok istekli olduğunu belirten İlker Sözdinler, Bursa için anlaşma sağladıklarını, ardından sıranın Aksaray ve diğer illere geleceğini açıklıyor. Bu noktada, ön ödemeli kioskların belediyelere herhangi bir mali yük getirmediğini, abonelerinse sadece 1 TL bedel ödeyerek bu hizmetten yararlanabildiğini belirttim. Sözdinler, belediyelerin ya da özel dağıtım firmalarının tahsilat güvencesi gibi bir sorunu olmadığını, kiosklara yatırılan paranın karşılığının, bankadaki bloke durumdaki hesaptan anında belediye ya da ilgili kurumlara aktarıldığını anlatıyor.

Alışverişte de kullanılacak, özel indirimler sağlayacak

Birleşik Ödeme Hizmetleri ve E-Para A.Ş., BDDK'dan Temmuz 2015'te aldığı elektronik para ihracı lisansı ile şimdi bu hizmeti bir adım ileri taşımaya hazırlanıyor. Kutay Yalınkılınç, halen ASKİ ve Başkent Doğalgaz tarafından temin edilen ön ödemeli kartların yakında Birleşik Ödeme'nin sunacağı kartlarla değiştirileceğini söylüyor. Şirket, ön ödemeli kart basıp müşterilerine sunabilmek için MasterCard ile anlaşmış. Yalınkılınç, Troy için de başvurduklarını açıklıyor. Böylece üzerinde MasterCard ve diğer ödeme sistemlerinin logosu bulunan Birleşik Ödeme markalı ön ödemeli kartlarla alışveriş yapılabilecek, puan biriktirilip yine harcamalarda kullanılabilecek. Yalınkılınç, önümüzdeki 1 yıl içinde bu özellikte 1.5 milyon adet kart

dağıtmış olacağını öngörüyor. İlker Sözdinler, Birleşik Ödeme'nin ön ödemeli kartların en önemli avantajının, rakiplerine göre daha avantajlı indirimler sunacak loyalty (sadakat) uygulamaları olacağını belirtiyor. Söz konusu ön ödemeli kartlar yüz yüze alışverişlerin yanı sıra e-ticaret ve mobil ticarete de kullanılabilecek.

Bu noktada Parra Kart "akıllı paranın akıllı kartı", Parra Cüzdan "akıllı paranın yeni cüzdanı", Parra Mobil de "cebindeki akıllı para" sloganıyla konumlandırılmış durumda.



İlker Sözdinler

"SİSTEMİ 15 TEMMUZ'DA BİLE KAPATMADIK!"

Birleşik Ödeme, ön ödemeli kart dolun kiosklarının tasarımı, üretimi, yazılımı, işletmesi, teknik desteği, çağrı merkezi de dahil komple her aşamasını kendi bünyesinde yönetiyor. İstanbul ve Ankara'daki operasyon merkezlerinden işlemlerin online olarak sürekli takip edildiğini, olası arızaların ortalama 28 dakikada giderildiğini anlatan İlker Sözdinler, 15 Temmuz darbe girişiminden yola çıkarak kesintisiz

hizmetin önemine şöyle dikkat çekiyor: "Ankaralılar için hayati öneme sahip su ve gaz tüketimi konusunda hizmet veriyoruz. 15 Temmuz'daki darbe girişimi sırasında pek çok kurumun aksine hizmetlerimizi kapatmadık. Sahadaki kiosklarımızda yağmalama gibi risklere açık 1-2 milyon TL arasında nakdimiz vardı. Bu kaybı göze aldık ve kesintisiz hizmet sağladık."



Birleşik Ödeme, ön ödemeli kart yazılımı ve diğer uygulamalarla ilgili entegratör firmalardan hizmet almıyor. Yazılım geliştirme ve işletme tamamen şirket bünyesinde yönetiliyor. "Ön ödemeli kart yazılımını satın alarak uçtan uca bütün süreci kendi bünyemizde yönetmeyi tercih ettik" diyen Sözdinler, partner banka olarak da DenizBank ile çalıştıklarını belirtiyor.

Birleşik Ödeme'nin gündeminde, ön ödemeli kartlardaki know-how'ını önce Avrupa'ya, ardından Amerika'ya taşıma da var. Pekli yerli ya da yabancı ortak arayışları var mı? Sözdinler, "Özkaynaklarımız yeterli, kârli bir şirketiz. Böyle bir arayışımız yok" diye yanıtıyor.

Para transferi 2017'ye kaldı

Birleşik Ödeme, fatura ödemedi para transferine, ödeme



aracılığından e-paraya bütün hizmetleri verebilecek lisansa ve gerekli altyapıya sahip. Şirket, 2010 yılında kurulduğunda, "Pratik İşlem" markasıyla yine kiosklar üzerinden fatura ödeme aracılığı ve kontör yükleme gibi hizmetler veriyordu. Ankara'daki ön ödemeli kart dolumuyla birlikte bu hizmetler sonlandırılmış. İlker Sözdinler, para transferi konusundaki planlarını ise öyle anlatıyor:

"Para transferi işine de girmek istiyoruz ama Türkiye'de bu konuda çok rekabetçi bir yapı var. Bu yüzden Avrupa'dan Türkiye'ye, Türkiye'den Avrupa'ya para transferi için araştırmalar yaptık. Bu yılın başında İngiltere'de bazı adımlar attık. Ancak İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkma (Brexit) kararı bütün planlarımızı bozdu. Orada kendi ağıımızı kuracaktık. Hatta Türk girişimcilerin kurduğu bir market zinciriyle anlaşmıştık. Rekabetçi fiyatlarla İngiltere'den bu yolla Türkiye'ye para gönderilmesine aracı olacaktık. Ancak hala vazgeçmiş değiliz, önümüzdeki yıl bu girişimimizi lanse edebiliriz." ☺

Kutay Yalınkılıç



FIRST DATA'NIN ATM'LERİNİ, RUSYA'NIN KIOSKLARINI ÖRNEK ALDI...

Birleşik Ödeme'nin kurucusu CEO İlker Sözdinler, yükseköğrenimini ABD'de bilgisayar mühendisi olarak tamamlamış. Ailesinin asıl işi ise tekstil. Ambalaj, boru üretimi gibi başka işleri de var. Ailenin tekstil şirketi Hanateks, Nike'in Türkiye'deki üç lisanslı üreticisinden biri. İlker Sözdinler'in babası Eyüp Sözdinler, aynı zamanda Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nin başkanı...

Kendi deyimiyle aile işine hiç "bulaşmayan" İlker

Sözdinler, 2005'te veri merkezi, veri depolama, veri güvenliği şirketi NGN'in kurucuları arasında yer alarak iş hayatına atılmış. 2010'da da self servis cihazlar üzerinden hizmet vermek üzere Birleşik Ödemeyi kurmuş ve "Pratik İşlem" markasıyla hizmet vermeye başlamış. Bu konuda ABD'de yakından tanıma fırsatı bulduğu First Data'yı örnek almış. İsteyenlere kendi ATM'sini kurma imkanı sunan bu şirketin yanı sıra NGN'in Rusya'daki ofisinin kiosk tecrübesi de yol gösterici olmuş.



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.



Profilo'nun onaylı yeni nesil yazarkasa sayısı 8'e çıktı

Profilo Ödeme Sistemleri, 3 yeni ürüne daha onay alarak toplamda 8 farklı yeni nesil yazarkasa modeline ulaştı. 10 yıla kadar kullanım ömrü olan cihazlar, tüm sektörlerin her türlü ihtiyacına cevap verebiliyor...

Profilo Ödeme Sistemleri, her türlü ihtiyaca ve sektöre hitap eden farklı ürünler geliştiriyor. Şirket, Maliye Bakanlığı'ndan yeni onay aldığı yazarkasaları Profilo Micro YK-7200M, Telear Micro TLS-7100M ve dünyanın en küçük 3 inç yazıcılı yazarkasası Profilo YK-PS 300 ile mükelleflere yeni seçenekler sunmaya devam ediyor. Yeni nesil yazarkasa satışlarında 100 bin rakamını aşan Profilo Ödeme Sistemleri, geniş ürün yelpazesi ve her türlü ihtiyaca cevap veren uygulamaları yanı sıra 990 TL'den başlayan fiyatlarla yeni nesil yazar kasaya geçme olanağı sunuyor. Profilo Ödeme Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı Veli Tan Kirtiş, "Sunduğumuz ürün çeşitliliği sayesinde mükelleflerin ihtiyacına ve bütçesine göre farklı boyutta, farklı arabirim seçenekleriyle kredi kartı kullanımı olan veya olmayan, kredi kartı kullanımı varsa kablo bağlantılı veya bütünlük EFT POS alternatifi gibi çok çeşitli özelliklerden seçme fırsatı veriyoruz" diyor.

Dünya çapında en çok yazarkasa onayı alan şirket

Yeni onaylarla onay aldığı ürün sayısını Türkiye'de 89'a, dünyada ise 150'ye çıkaran Profilo Ödeme Sistemleri, bu süreçte ürünlerinin tasarımından satış sonrası uygulama hizmetlerine kadar her aşamada mükelleflerin ihtiyaçlarını

düşünerek planlama yapıyor. Firma aynı zamanda Profilo Elektronik Servislerini ve pek çok iş ortağını bünyesinde barındıran R2 Servis aracılığıyla Türkiye'nin her bölgesine aynı hız ve kalitede hizmet sunan yaygın bir hizmet ağına sahip. Kirtiş, "Dünya çapında en çok yazarkasa onayı alan ve satan Türk firması olarak, kendi geliştirdiğimiz ileri teknolojiyle yüksek performans, kolay kullanımı ve şık tasarımı bir arada sunan bu 8 model mükelleflere ulaştırırken; cihazların bağlandığı P-TSM (Profilo- Trusted Service Manager) güvenli servis sağlayıcımızla da sadakat uygulama hizmetleri, uzaktan yönetim ve üçüncü parti uygulama platformu gibi pek çok farklı katma değerli hizmet sunarak fark yaratıyoruz" diyor.

Yeni ürünlerin getirdiği avantajlar

Veli Tan Kirtiş, yeni ürünlerinin de kullanıcılarına farklı açılardan önemli avantajlar sağladığını belirtiyor ve "Ürünlerimizin ileri teknolojiye sahip özelliklerinin yanı sıra sağlam ve dayanıklı yapısıyla tavsiye edildiği şekilde kullanıldığında 10 yıla kadar kullanım ömrü var. Ergonomik ve kompakt tasarımları kullanım kolaylığı getiriyor. Ayrıca mükelleflere sunduğumuz geleceğe açılan bu teknolojiyi, müşteriye özel farklı uygulamalarla ve entegrasyonlarla destekliyoruz" diyor.

Kirtiş, bu uygulamaları, detaylı stok raporları oluşturma,

satış raporu gönderme, mobil çalışan yazarkasalar için mali raporları mükelleflere ulaştırma, istendiği anda konum bilgisini mükellefle paylaşma, çok adetli yazarkasa kullananlarda operasyonları hatasız yürütmek için uzaktan terminal yönetimi gibi mükelleflerin günlük hayatını kolaylaştıran özellikler olarak sıralıyor. Kirtiş, tüm cihazlar için sundukları katma değerli hizmetler hakkında ise şu bilgileri veriyor:

"Yeni nesil ödeme kaydedici cihazları yönetmek, uzaktan yazılım güncellemek, uzaktan parametre yüklemek ve Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) ile etkin iletişim kurmak amacıyla kullanılan terminal yönetim sistemimizi (P-TSM), iş ortaklarımız ve mükelleflere en iyi katma değeri yaratacak şekilde ve GİB'in istediği güvenlik standartlarına uygun olarak çok kısa sürede geliştirdik. PCI onaylarını ilk tamamlayan firma olduk ve yüksek güvenilirlik, çok güçlü bir altyapıyı hayata geçirdik. Profilo -Trusted Service Manager (P-TSM) adını verdiğimiz bu sistemle hizmetimizin kalitesi ve hızını yükselterek mükelleflere uzun vadede en iyi hizmeti verebiliyoruz."

Profilo Ödeme Sistemleri'nin masaüstü yeni nesil yazarkasalarla entegre çalışacak EFT POS cihazlarının bankalar tarafından ücretsiz verildiğini hatırlatan Kirtiş, "Masaüstü yeni nesil yazarkasalarımız entegrasyon çalışmasını tamamladığımız bankalar tarafından temin edilen EFT POS cihazlarıyla kabloyla bağlanarak çalışabiliyor. Bağlantı sonrası satış işlemi otomatik olarak gerçekleşiyor. Böylece EFT POS'tan ödeme aldıktan sonra yazarkasa hem satış işini hem de ödeme slibini basıyor. Ayrıca kredi kartı kullanımı olmayan mükellefler EFT POS'lu yazarkasa almadan yeni nesil yazarkasa geçişlerini yapabiliyor. Bu kombinasyonun en önemli avantajı, harici EFT POS cihazında bir sorun olması durumunda, arızalı EFT POS cihazı anında değiştirildiği için mükellefler kesintisiz olarak yazar kasa ile çalışmaya devam edebiliyor" diyor.

12 ülkede Profilo cihazları kullanılıyor

Profilo Ödeme Sistemleri, KDV'nin hayatımıza girdiği 1985 yılından bu yana faaliyeti gösteriyor. Kirtiş, her türlü ödeme sistemi ihtiyacına cevap verebilecek geniş bir ürün yelpazesi ve bunları destekleyen çözüm portföyüne sahip olduklarını vurguluyor. Profilo Ödeme Sistemleri, en küçük esnafın alacağı giriş seviyesi yazarkasadan daha komplike ihtiyaçları olan mükelleflerin kullandığı kap-



samlı yazarkasa ve komple yazarkasa setlerinin yer aldığı perakende pazarna kadar tüm segmentlere ürün sunuyor. Türkiye'de bugüne kadar 89 yazarkasa için onay aldıklarını belirten Kirtiş, "Sıradaki mükelleflerin hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğimiz başka çözümlerimiz var. Türkiye'de geliştirdiğimiz ürünlerin yanı sıra yurtdışı pazarlarında da başarı kazanmak bizim için gurur kaynağı. Bu başarılarımızdan en sonuncusu ise 2016 yılının başlarında Belçika'da Farex Secure Box mali modülüyle birlikte dünya çapındaki

150'nci ürün onayını aldık. Böylece aktif olduğumuz ülke sayısını 12'ye çıkardık" diyor.

PROFILO
ÖDEME SİSTEMLERİ

Veli Tan Kirtiş



"TÜRKİYE'NİN EN YAYGIN VE YETKİN SERVİS AĞINA SAHİBİZ"

Veli Tan Kirtiş, Profilo Ödeme Sistemleri'nin en önemli katma değerlerinden birinin R2 Servis ağı olduğunu vurguluyor. Satış sonrası hizmetlerde de son derece iddialı olduklarının altını çizen Kirtiş, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Profilo Ödeme Sistemleri'nin en iddialı olduğu alanlardan biri de geniş hizmet ağıyla sağladığı servis kalitesi. Tüm ürünlerimizin kurulum, bakım ve onarım işlemleri için Türkiye genelinde 81 il ve 258 ilçede yaygın, 360'ı münhasır 31 yıldır yazarkasa odaklı bakım yapan Profilo Elektronik servisleri olmak üzere 600'ün üzerindeki satış

ve servis noktasıyla hizmet veriyoruz. Maliye Bakanlığı sertifikalı 2 bin 300 kişilik uzman kadromuz var. Bu sayede müşterilerimize özel, çözüm odaklı hizmet sunuyoruz." Profilo Ödeme Sistemleri'nin satış sonrası hizmetlerindeki yaygınlık, kalite ve hızının pazardaki diğer firmalardan en önemli farklarından birini oluşturduğunu söyleyen Kirtiş, "İstanbul'un en işlek caddesinden doğudaki en sessiz köşeye kadar her yere aynı kalite, hız ve özende hizmet veriyoruz" diyor.



İşte Açık Kart'ın geliş en ve geliştiren ekibi



Açık Kart'ın üç direktörlük altında görev yapan ekipleri; müşterilerine veriye dayalı sadakat, ödeme sistemleri teknolojileri ve danışmanlık hizmetleri sunuyor. Kamu sektöründe de hizmet veren Açık Kart, sunduğu teknolojik çözümlerle kamu kurum ve kuruluşlarına da fayda sunan projeler üretiyor. Çoğu üniversite mezunu uzman ekiplerin çalıştığı departmanlarda verimlilik ve müşteriye özel hizmet ön plana çıkıyor...

Abaloğlu Holding tarafından 2012 yılında kurulan Açık Kart, hızla geliş en ödeme sistemleri dünyasındaki yerini gün geçtikçe güçlendiriyor. Müşterilerinin sadakat, ödeme sistemleri ve pazarlama ihtiyaçlarını yöneten ve özel çözümler sunan Açık Kart, çeşitli kamu kuruluşları ve belediyeler için geliştirdiği ürünlerle de dikkat çekiyor. Açık Kart Yönetim Kurulu Üyesi Beril Abaloğlu Özharat, bir önceki sayımızda yaptığımız röportajda Açık Kart'ı, "Müşterilerinin iş ihtiyaçlarına uygun anahtar teslimi, 'terzi dikişi' diyebileceğimiz sadakat, ödeme sistemleri ve danışmanlık hizmetlerini kapsayan bütünlük pazarlama çözümleri sunuyor" sözleriyle anlatmıştı.

Şirketin Genel Müdürü Murat Kibaroğulları ise Açık Kart olarak müşterilerini, çalışanlarını, iş ortaklarını, tedarikçilerini kurumunun merkezine koyan her kurum ve kuruluşta veriye dayalı teknoloji ve danışmanlık hizmetleri sunduklarını belirtmişti.

Açık Kart halen 3 ülkede 30'dan fazla şehirde, 50'ye yakın alışveriş merkezi ve 100'ü aşkın perakende markasına hizmet veriyor. Sahip olduğu GAIA CRM platformuyla kampanya, sadakat ve ödeme sistemlerini tek çatı altında birleştirip 360 derece omni-channel (gokul kanal) müşteri etkileşimi sağlayarak gerçek zamanlı olarak müşteriye temas edebilecek çözümler sunuyor.

İşte bu sayımızda "Ayın Ekibi" sayfalarının konuğu Açık Kart bünyesindeki departmanlar ve bu ekiplerin yürüttü-

Soldan sağa üst sıra; **Reşat Özcan Büyükerdal, Özgür Sunal, Gökhan Özcan, Mehmet Yusuf Atmaca, Kahraman Karayel, Aylin Demirer, Anıl Aslan, Yeliz Bayram, Taha Tüzüner, Meltem Aydın, Onur Kışlalıoğlu, Esen Gündoğdu**
Soldan sağa oturanlar; **Uğur Yıldız, Bengü Bay, Beril Abaloğlu Özharat, İdil Laslo**

Soldan sağa üst sıra; **Murat Kibaroğulları, Nadir Küçük, Ahmet Tansu Aktürk, Akif Aydoğdu, Kaan Yorga, Mustafa Suluoğlu**
Oturan; **Buğra Sönmez**



Soldan sağa;
Esen Gündoğdu,
Mustafa Suluoğlu,
Meltem Aydın,
İdil Laslo, Özgür
Sunal

İş Geliştirme
ve Müşteri
İlişkileri
Direktörlüğü
ekibi

ğü çalışmalar oldu. Açık Kart, üç farklı direktörlük altında faaliyet gösteriyor: İş Geliştirme ve Müşteri İlişkileri Direktörlüğü, BT Direktörlüğü, Kamu Direktörlüğü...

İş Geliştirme ve Müşteri İlişkileri Direktörlüğü

Sadakat, kampanya ve ödeme sistemleri hizmetleri sunulan müşterilerle ilişkilerin yürütülmesinden sorumlu olan bu departman, danışmanlık hizmetlerinden de sorumlu. İş Geliştirme ve Müşteri İlişkileri Direktörü İdil Laslo, ekibini "Açık Kart'ın önyüzü" sözleriyle tanımlıyor. Departmanın sorumluluğunda bulunan marka ve müşteriler için uygun CRM (müşteri ilişkileri yönetimi), sadakat, pazarlama ve ödeme sistemleri stratejileri geliştirip yöneten ekip, alışveriş merkezlerinden perakendeye, otelcilikten ilaç sektörüne kadar çok farklı sektörlerden kurumsal firmaları içeren çok geniş bir yelpazeye hitap ediyor. Laslo, "Müşterilerimizin firmamızdan en kaliteli hizmeti almalarını sağlayacak şekilde müşteri ilişkilerini ve operasyonel süreçleri şirket içinde ve dışındaki birimlerle koordine ediyoruz" diyor.

İŞ GELİŞTİRME VE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ DİREKTÖRLÜĞÜ'NÜN SON 1 YILDA İMZA ATTIĞI ÇALIŞMALARIN BAZILARI

- Atlaspark AVM Sultanbeyli Atlas Artı Kart Projesi Sadakat Programı Yönetim Danışmanlığı
- Carrefour İçerenköy, Carrefour Bursa, Carrefour Palm City Mersin AVM Sadakat Programı Yönetim Danışmanlığı
- IC Hotels Sadakat Programı Tasarım Danışmanlığı
- Türkiye'nin önde gelen bir küçük ev aletleri firması için veri analizi çalışması ve veri odaklı kampanya danışmanlığı



Beril
Abaloğlu
Özharat

Sorumluluk üstlendiği alanlarla ilgili eğitim geçmişine sahip ekip, departman direktörü İdil Laslo ile birlikte 6 kişiden oluşuyor. Konularında uzman bir ekipten oluşan departmanda müşteri ilişkileri yönetimi, stratejik pazarlama, data analizi ile satış ve iş geliştirmede sektör tecrübeli bir ekip görev alıyor.

Birimin yöneticisi İdil Laslo'nun uluslararası ve yerel önemli markalarda uzun yıllara dayanan stratejik pazarlama, CRM ve sadakat konularında uzmanlığı ve yönetim tecrübesi bulunuyor.

Ekibin sahip olduğu bilgi ve deneyimi kullanarak başarılı bir çalışma pratiği sergilediklerini söyleyen Laslo, görev alanlarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Danışmanlık



Bilgi
Teknolojileri
Direktörlüğü
ve Data
Analiz ekibi

Soldan sağa;
Kahraman
Karayel, Anıl
Aslan, Taha
Tüzüner,
Aylin
Demirer,
Ahmet Tansu
Aktürk,
Buğra
Sönmez,
Özgür Sunal,
Gökhan
Özcan, Uğur
Argüs

hizmetleri verdiğimiz müşterilerimizin, veriyi odaklarına alan pazarlama faaliyetlerine destek oluyoruz. Veri odaklı aktivite, kampanya planlarının oluşturulması, kampanya fizibilitelerinin hazırlanması, kampanya hizmet ve operasyonlarının sunulması sorumluluk alanlarımız içinde. Kampanya sonuç raporları, anahtar performans göstergeler raporları ve ileri analitik hizmetler ile data bazlı pazarlama stratejilerinin oluşturulması, program yönetim danışmanlığı hizmetleri dahilinde program faydalarını temin etmek üzere mağaza ve marka ilişkilerinin sağlanması da bizim işimiz. Yine potansiyel ve mevcut müşteriye yönelik gelir getirici faaliyetleri üstlenmek ve yeni iş potansiyelleri geliştirmek de bizim sorumluluğumuz dâhilinde."

Bilgi Teknolojileri Direktörlüğü

Açık Kart'ın en önemli özelliklerden biri de kendi geliştirdiği teknoloji ve yazılımlarla müşterilerine hizmet vermesi ve Ar-Ge'ye yatırım yapması. İşte bunu da Bilgi Teknolojileri Direktörlüğü ekibi sağlıyor. Departman, şirketin faaliyet alanlarına uygun mobil, gömülü yazılım (POS tekno-



Açık Kart Genel
Müdürü Murat
Kibarogullari

TÜBİTAK, GAIA'YI "ENFORMATİK" ÖNCELİKLİ PROJE SEÇTİ

Bilgi Teknolojileri Direktörlüğü ekibi, rutin işlerin yanı sıra özel yazılımlar da geliştiriyor. Mehmet Yusuf Atmaca, son olarak Türkiye'de bir ilke imza atarak geliştirdikleri GAIA platformunun TÜBİTAK tarafından "enformatik" öncelikli proje seçildiğini hatırlatıyor. Açık Kart GAIA platformu ile aynı zamanda Abaloğlu Holding şirketleri arasında her yıl düzenlenen ve bağımsız bir jüri tarafından değerlendirilen VayBe Proje Yarışması'nda Abaloğlu Holding'in grup şirketleri ve vakıflarında, 2015 yılında uygulanmış ve sonuçları alınmış 8 proje arasında yarışarak birincilik ödülünü de aldı.

lojileri), web ve masaüstü uygulamaları geliştiriyor. Ayrıca şirket stratejileri doğrultusunda yeni çıkarılacak ürünlere ait analiz ve proje yönetim faaliyetlerini yürütüyor. Tamamı deneyimli konularında uzman 13 kişinin çalıştığı departmanın yöneticisi Mehmet Yusuf Atmaca. Atmaca, ekipteki yazılım geliştiricilerin tamamının mühendis olduğunu, yüksek lisans öğrencilerinin de ekipte yer aldığını anlatıyor. Atmaca, şirket olarak eğitimi desteklediklerini, mühendislerin lisansüstü eğitim yapmasına da imkân tanıdıklarını vurguluyor. Mehmet Yusuf Atmaca da alanında yetkin isimlerden biri. Yazılım sektörüne, 1992 yılında kendi yazılım şirketini kurarak girmiş. 2000 yılından itibaren de değişik şirketlerde gömülü sistemlerden veritabanı uygulamalarına kadar onlarca farklı projede görev almış. 25 yıldır bu sektörün içinde olduğunu vurgulayan Atmaca'nın özellikle bankacılık ve finans uygulamalarında deneyimi bulunuyor. ▶

Soldan sağa: **Onur Kışlalıoğlu, Kaan Yorga, Nadir Küçük****Kamu Direktörlüğü ekibi****Kamu Direktörlüğü**

Direktörlük bünyesinde sunulan hizmetler, özellikle kamu sektörüne sistem entegrasyon alanında danışmanlık ve profesyonel hizmetler kapsamında çözümün oluşturulmasına yönelik analiz, tasarım, ölçekleme ve planlama çalışmaları yürütmek; ağ, güvenlik, donanım ve uygulama çözümlerini kurumsal mimariler çerçevesinde uçtan uca sunmak ve raporlamak şeklinde özetlenebilir. Kamu Direktörlüğü ayrıca, çözüm ve danışmanlık faaliyetleri sonrasında oluşturulan mimariye yönelik tüm bileşenlerin, presales ve postsales aşamalarının yönetiminden de sorumlu.

Oldukça geniş bir alana hitap eden bu direktörlükte 6 kişi görev yapıyor. Kamu Direktörü Reşat Özcan Büyükerdal, 29 yıldır BT sektöründe çeşitli kademelerde görev yapıyor. Büyükerdal, kendini satış, iş geliştirme alanlarında rekabetçi stratejiler konusunda uzmanlaşmış, kurumsal yaşamın merkezinde insan ve onun becerilerinin yer aldığı inanan, işveren adaleti ve çalışan özgürlüğünün başarı için vazgeçil-

mez olduğunu savunan, çalışma hayatının yaşamın sadece bir parçası olduğunu kabul eden ve her şeyden önce iyi bir insan olmanın gerektiğini hisseden bir profesyonel; ekibini de mühendis ağırlıklı BT projelerinin pazarlanması, yönetimi, satış planlaması ve takibi, kurumsal müşteri yönetimi, funnel ve risk yönetimi, proje yönetimi yapabilen bir satış ve saha ekibi olarak tanımlıyor. Ardından da sorumluluk alanlarıyla ilgili şu ayrıntıları paylaşıyor:

“BT projelerini planlama, mimari tasarım, geliştirme, uygulama, uyarılama, yönetim, destek ve bakım süreçlerinin tamamında; kurumsal sistem çözümlerinden ağ çözümlerine, profesyonel hizmetlerden teknoloji danışmanlığı ve dış kaynak kullanım hizmetlerine kadar geniş bir yelpazede çözümler oluşturmak profesyonel olarak verdiğimiz hizmetler arasında.”

Kamu Direktörlüğü, trafik elektronik denetleme sistemleri (TEDES), trafik kontrol ve sinyalizasyon sistemleri, radar sistemleri, şehir güvenlik sistemleri (MOBESE), bina/tesislerin güvenlik ve kamera sistemleri, akıllı durak, akıllı vezne uygulamaları, araç takip sistemleri, belediyelerin sosyal yardım çalışmaları için sosyal yardım kartı ve sosyal market çözümleri, kampüs kart, elektronik ücret toplama sistemleri, akıllı otopark çözümleri, akıllı su yönetimi ve donanım çözümleri, mobil belediyeçilik uygulamalarıyla kamu kurum ve kuruluşlarına çözümler sunuyor.

KAMU DİREKTÖRLÜĞÜ'NÜN SON 1 YIL İÇİNDE İMZA ATTIĞI ÖNEMLİ PROJELER

- Tekirdağ Malkara TEDES Projesi
- İstanbul Büyükçekmece Belediyesi Sevgi Market Projesi
- Başakşehir Sosyal Yardım Kart Projesi
- Hatay Büyükşehir Belediyesi Sosyal Yardım Kart Projesi
- Kırklareli PTS Projesi
- Uşak Banaz TEDES Projesi

Soldan sağa: **Esen Gündoğdu, Akif Aydoğdu, Uğur Yıldız****Satış ekibi****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

Katılım bankacılığı geliyor



Elif Bilge Eder
Danışman

Ülkemizde 1985 yılında “özel finans kurumu” adı altında faaliyete başlayan sektör, 2005 yılında Bankacılık Kanunu ile “katılım bankacılığı” olarak tescillendi. Bu düzenlemeyle “banka” statüsü kazanan sektöre rağbet de hızla arttı. 2005 yılının sonunda mevduatta yüzde 3.2, aktifte yüzde 2.4 payı olan katılım bankacılığı, bu oranları 2015 sonunda sırasıyla yüzde 5.9 ve yüzde 5.1’e ulaştırdı. Katılım bankaları tarafından uygulanan faizsiz bankacılık modeli, aslen İslami finans sistemine dayanıyor. Bu modelle finansal işlemlerin İslami şartlara göre dürüst ve sosyal-ekonomik açıdan adil biçimde gerçekleştirilmesi amaçlanıyor. Uygulanan faizsiz bankacılık modelinde faiz yasağının yanı sıra belirsizlik, aşırı risk, spekülasyon ve topluma zararlı ürünlerin satışına yönelik hizmetlerin verilmesi de yasak.

Dünyadaki tarihsel gelişimi

Katılım bankacılığı, dünyada “İslami bankacılık” olarak adlandırılıyor ve başlangıcı 1963’te Mısır’da kurulan bir mevduat bankasına dayanıyor. 1973’te İslam Kalkınma Bankası’nın kurulmasından sonra da sisteme diğer benzer kuruluşların katılmasıyla birlikte tüm dünyanın kabul ettiği bir bankacılık modeli haline geliyor.

Uluslararası İslami Finansal Hizmetler Kurulu raporuna göre 2015 sonu İslami Finans

endüstrisinin dünya çapındaki toplam varlığı 1.88 trilyon dolar. Bu rakamın yüzde 79.6’sı (yaklaşık 1.5 trilyon dolar) banka varlıklarından, yüzde 15.5’i (290.6 milyar dolar) da sukuktan oluşuyor.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor’s’un (S&P) haziran ayı raporuna göre bu endüstrinin toplam varlığı yakında 2 trilyon doları geçecek. Önümüzdeki 10 yıllık dönemin sonunda ise 3 trilyon dolara ulaşacağı öngörülüyor. Ernst & Young’ın 2016 Dünya İslami Bankacılık Rekabet Raporu’nda da bahsedildiği gibi, bu gelişmenin başını Katar, Endonezya, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve Türkiye çekiyor. Sektörün dijital bankacılık alanında yapacağı yeni yatırımlarla mevcutta 100 milyon olan toplam müşteri sayısını önümüzdeki 10 yıllık dönemin sonunda 200 milyona çıkaracağı da öngörüler arasında.

Türkiye’de katılım bankacılığı

Bu bilgiler ışığında ülkemizdeki duruma bakacak olursak Türkiye katılım bankacılığı sektörüne ilişkin 2015 yıl sonu göstergeleri ise şöyle:



“Hedefi olmayan gemiye hiçbir rüzgar yardım edemez”

MONTAIGNE



TÜRKİYE’DE KATILIM BANKACILIĞI (2015 sonu verileri)

| | |
|-----------------------------------|-----------------------|
| Toplanan fonlar..... | 74.4 milyar TL |
| Kullandırılan fonlar | 79.2 milyar TL |
| Toplam aktifler..... | 120.3 milyar TL |
| Özvarlık toplamı | 10.6 milyar TL |
| Personel sayısı..... | 16 bin 554 |
| Şube sayısı..... | 1.080 |

Sektörün yeni oyuncularını Ziraat Katılım ve Vakıf Katılım’ın yarattığı sinerji ve güven unsurları sayesinde, ülke içinden ve dışından yeni fon kaynaklarının sisteme gireceğini şimdiden öngörmek mümkün. Sektör, Körfez bölgesinde yoğunlaşan yabancı yatırımcı fonlarını ülkemize çekerek Türkiye’yi İslami finans alanında bir merkez haline dönüştürmeyi hayal ediyor. Eğer planlanan aksiyonlar alınabilirse bu hayalin gerçekleşmesi hiç de zor değil.

Katılım bankalarının hitap ettiği ana müşteri tabanı dini vecibeler nedeniyle faizsiz bankacılık hizmetini tercih eden muhafazakâr kitle olsa da rekabetçi fiyatlar uygulandığında toplumun tüm kesimlerinden fon toplanabiliyor. Ancak sektörün ana hedefi, muhafazakâr kesimin yastık altında tuttuğu ve ciddi büyüklükte olduğu tahmin edilen atıl kaynağın faizsiz modelle finansal sisteme dâhil edilerek “finansal erişilebilirliği” arttırmak; bu yolla varolan kaynakları ekonomiye kazandırmak ve reel sektöre aktarabilmek.

2025 vizyonu

Katılım bankacılığının 2025 yılına yönelik sektörel hedefleri, 2013 yılında BDDK ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği’nin ev sahipliğinde düzenlenen “Katılım Bankacılığı ve Faizsiz Finans Çalıştayı”nda belirlenmişti. İşte bu çalıştay sonuçlarından yola çıkılarak Mart 2015’te yayımlanan “Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi”ne göre;

- Mevcutta yüzde 5-6 arasında değişen pazar payının 2025 yılı itibarıyla yüzde 15’e ulaşması ve sektörün dünya standartlarında finansal ürün/hizmet sunar hale getirilmesi,

- Yüzde 15 pazar payına ulaşmak için sektörün özsermayesinin 30 milyar dolara, aktif varlıklarının da 300 milyar dolara ulaşılacağı öngörülüyor.

Söz konusu hedeflere ulaşılabilmesi için sektör temsilcilerinin yanı sıra devletin ilgili kurum ve kuruluşlarına da pek çok görevler düşüyor. Bu amaçla Aralık 2015’te Başbakanlık tarafından “Faizsiz Finans Koordinasyon Kurulu” oluşturulmuştu. Bu kurul, Hazine Müsteşarlığı’nın bağlı bulun-

duğu bakanın başkanlığında yılda üç kez toplanarak faizsiz finansın geliştirilmesi ve bu alanda gerekli koordinasyonun yapılması amacıyla faaliyet gösteriyor.

Eğitim ve uzmanlaşma

Sektör, İslami hukuk kurallarına ve faizsiz bankacılık şartlarına uygun eğitimli bankacı sıkıntısı çekiyor. Türkiye Katılım Bankaları Birliği bünyesinde düzenlenen eğitimlerle bu sorun aşılmasına çalışılıyor. Halen 17 bin civarında çalışan ve 1.080 şubeyle hizmet veren sektör, 2025 hedeflerine yönelik katılım bankacılığı uzmanları yetiştirmeyi hedefliyor.

Gelecekte beklenenler

Ziraat Katılım ve Vakıf Katılım’ın sektöre girmesinin yanı sıra mevcut katılım bankalarının da strateji belgesinde planlandığı şekilde sermaye artışı yapımlarıyla sektör giderek güçlenecek.

BDDK, BİST, TCMB ve Diyanet İşleri Başkanlığı gibi ku-



rumlarda katılım bankacılığı birimleri oluşturularak koordinasyonun artırılması ve Faizsiz Finans Koordinasyon Kurulu sayesinde sektöre hız kazandırılması amaçlanıyor.

Katılım bankacılığı mevzuatının gelişmiş İslami finans ürünlerine sahip pazarlarla rekabet edebilmesine izin verecek şekilde düzenlenmesi, sukuk pazarının geliştirilmesi ve BİST üzerinden alınıp satılması olanaklı hale getirilecek.

Ticari firmalara kullandırılan fonların, firma ortaklığına dayalı bir sistemle yapılmasından kaynaklı sorunlar giderilerek sistem basitleştirilecek. ☹



E-ticaretin yeni temel taşı: İçeriksel lokasyon

“E-Ticaretin Geleceği: 2026’ya Giden Yol” raporuna göre 10 yıl içinde e-ticaret kabuk değiştirecek. Tüketici beklentilerinin yükseleceği bu süreçte mobil reklamcılık ön plana çıkacak; “içeriksel lokasyon” perakendenin en önemli temel taşlarından biri olacak...

Performans pazarlama şirketi Criteo’nun araştırma şirketi Ovum’la birlikte gerçekleştirdiği “E-Ticaretin Geleceği: 2026’ya Giden Yol” başlıklı rapor, 10 yılda ilginç gelişmelerin yaşanacağını ortaya koyuyor. Rapora göre 10 yıl sonrasının perakendesinde tüketici beklentileri daha yüksek olacak, online alışveriş ve offline alışveriş arasındaki sınırlar kaybolacak. Mobil reklamcılık öncelikli hale gelecek, tüketiciler daha fazla kişiselleştirmenin yanı sıra kişisel verilerinin daha iyi korunmasını isteyecek ve içeriksel lokasyon, perakendenin temel yapı taşlarından biri olacak. Raporda yer alan bulgulara göre önümüzdeki 10 yılda perakende dünyasını şekillendirecek temel perakende ve e-ticaret trendleri şöyle:

1- Tüketici beklentileri daha yüksek olacak

Bugün e-ticarette fiyat ve elverişlilik ön planda. Tüketiciler, uygun fiyatlarla ürün almak ve bu ürünlerin hızlı bir şe-

kilde teslim edilmesini istiyor. Ancak son dönemde üyeleri gittikçe artan bir grup farklı beklentiler içinde. Örneğin, bilindik mağazalarda bulamayacakları değişik ürünleri keşfetmek istiyorlar. 2026’da bu temel beklentiler yine öncelikli olacak. Ancak tüketiciler, online reklamlardaki ürünlerin her yönden verilen söze sadık olmasını bekleyecek, ne görüyorlarsa aldıklarının da o olmasını isteyecek. Bu, perakendeciler üzerinde büyük baskı oluşturuyor ve beklentileri karşılayamayanlar başarılı olamayacak.

2- “Online” ve “offline” alışveriş arasındaki sınır kaybolacak

Fiziksel mağazaları olan perakendeciler ve online dükkanlar arasındaki sınırlar yavaş yavaş ortadan kalkmaya başladı. Rapor, 2026’da bu sınırların kaybolacağını gösteriyor. Tek bir alanda hizmet sunan online perakendeciler, fiziksel mağazalar oluşturmaya devam edecek. Buradaki amaç, çoklu marka satışı yapanlar için beklentileri karşılama süre-

cini ve müşteri hizmetlerini geliştirmek olacak. Perakendecilerin çoğu, bugün yükselişte olan yöntemlere başvurarak İngiltere’deki “click & collect” modeli gibi uygulamaları hayata geçirmek için işbirliklerine gidecek. Offline perakendecilerin sadece daha az fiziksel mekana ihtiyacı olacak ve online platformlara yaptıkları yatırımları artıracaklar. Diğer yandan, “artırılmış gerçeklik” (augmented reality - AR) de çok yakın gelecekte perakende deneyiminde daha büyük bir role sahip olacak. Online müşterilere mağaza içi deneyimini sunan AR, online ve offline arasındaki sınırları daha da bulanıklaştırabilir. AR sayesinde müşterilerin iade yapma oranı da alacakları ürünü almadan önce dijital deneme yapabilmeleri sayesinde azalabilir.

3- Reklamcılık modellerinde “mobil” öncelikli olacak

2026’da mobil, pek çok marka için tek değil ama egemen kanal olacak. Gelişmekte olan pazarlarda ise mobil reklamcılığın öncelikli olduğu modeller egemen olacak. Ovum’un mobil internet reklamcılığı öngörülerine dair raporu, 2014’te 22.64 milyar dolar olan global gelirlerin 2019 yılında 63.94 milyar dolara ulaşacağını, mobilin en hızlı büyüyen internet reklam kategorisi olacağını ortaya koyuyor.

4- Daha fazla kişiselleştirme ve daha fazla kontrol talebi

Tüketiciler, 2026 yılında perakendecilerle ve markalarla olan etkileşimlerinden yüksek seviyede elverişlilik ve kişiselleştirme bekleyecek. Bunun kişisel veri paylaşımıyla mümkün olacağını da kabullenecekler. Diğer yandan, tüketicilerin kişisel verilerinin değerine dair farkındalıkları da artacak ve bilgilerinin ne kadarının, kimlerle paylaşıldığı üzerinde daha fazla kontrollerinin olmasını isteyecekler. Perakendecilerin bunu kabullenmesi ve buna saygı duyması, istenilen verilerin ve bunun karşılığında tüketicilere ne verildiğine bağlı olarak gizlilik sınıflandırmaları yapılacak. Örneğin, sağlık ve finans ürünleri, tüketicilerin yalnızca güvenli, alanında uzman sağlık ve finans kuruluşlarıyla paylaşmak isteyecekleri, oldukça hassas bilgilerle ilişkilendiriliyor.

5- İçeriksel lokasyon ön plana çıkacak

2026’da mobil teknolojinin gücü ile içeriksel lokasyon, perakende deneyiminin vazgeçilmez bir parçası olacak. Bir kullanıcının lokasyonunu belirleme ve hedefe uygun, vaktinde, içeriksel olarak uygun reklam ve pazarlama mesaj-



ları oluşturma becerisine sahip olmak güçlü ve ilginç bir imkân. Bunlara ek olarak, lokasyon analitiklerinin gerçek zamanlı olma özelliği de pazarlamaya daha “uyarlanabilir” bir yaklaşım sunacak. Pazarlamacılar bu sayede tüketicilerin bireysel ihtiyaçlarını karşılamak doğrultusunda pazarlama ve etkileşim uygulamalarını gerçek zamanlı bir şekilde düzenleyebilecek.

2026’ya kadar hiperlokal ticaret uygulamaları yaygınlaşacak ve BLE (düşük enerjili bluetooth) beacon’ları önemli bir etkinleştirici teknoloji haline gelecek. Bu teknoloji, perakendeci markaların müşterilerine hedefli, içeriksel ve ilgi alanlarına uygun pazarlama mesajları ve kampanyalarıyla ulaşmalarını sağlayacak. Beacon uygulamalarının perakendeciler için olası bir diğer yararı da müşteriler fiziksel mağazayı terk ettikten sonra da müşterileri ile etkileşim sağlayabilmeleri olacak.

Örneğin, bir müşteri akıllı televizyonların olduğu reyonda 15 dakikadan fazla zaman geçirip satın almadan çıktıysa bu, satın alma yapmasa da ilgilendiğini gösterir. Perakendeci daha sonra müşteriye ilgilendiği ürünle ilgili öneri veya promosyon gönderebilir. ☺





E-ticaret dünyasına giriş rehberi

E-ticaret, günümüzün en kârlı girişim alanlarından biri. Siz de zaman kaybetmeden hızla büyüyen bu dünyada yerinizi alabilirsiniz. Şirketinizi kurun, web sitenizi oluşturun, ödeme almaya başlayın...

2015 yılında Türkiye'nin e-ticaret hacminin 25 milyar TL'ye ulaştığı belirtiliyor. Bu rakam, perakende sektörü yıllık hacminde yüzde 1.3 paya karşılık geliyor. Araştırmalar, bu konuda dünya ortalamasının yüzde 7 olduğunu gösteriyor. İngiltere'de ise yüzde 11 gibi daha yüksek bir oranla karşılaşıyoruz...
2016 yılında Türkiye'nin e-ticaret hacminin 31 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor. Bu da toplam perakende ticaret hacminde yüzde 2 pay anlamına geliyor.

Oranın düşüklüğü e-ticarette alınacak çok yol olduğunu göstermekle birlikte, bir yandan da yüksek potansiyele işaret ediyor. Bu da girişimci ruhu ve teknolojinin hızına uyum sağlamadaki başarısıyla dikkat çeken genç Türk nüfusu açısından çok önemli bir fırsat kapısı demek...
Peki bu kapıdan girip, hızla büyüyen e-ticaret dünyasının sunduğu nimetlerden yararlanabilmek için ne yapmak gerekiyor?
İşte sıfırdan e-ticaret dünyasına girmek için atılması gereken adımlar...

E-TİCARET DÜNYASINA ADIM ATIN

EN BASİTİNDEN BAŞLAYIN: ŞAHİS ŞİRKETİ KURUN

- Şahıs şirketlerinin en büyük özelliği, hazırlık aşamalarının hem kolay olması hem de kurulum maliyetinin ucuz olmasıdır. Gerekli evrakınız hazır olduğunda sadece bir günde şirketinizi açabilirsiniz.
- Aynı zamanda Ticaret Sicil devrede olmadığından tescil masrafları da bulunmaz. Muhasebe ücreti, şirket yapılanmalarına göre çok daha ucuzdur.
- Vergileme nihai olarak yapılır ve ticari kazanç tespitinde giderler gelirlerden indirilir. İlk vergi diliminin yüzde 15 olmasından ötürü düşük kâr seviyesinde yüzde 20 olan kurumlar vergisine göre avantaj vardır.
- Gelir vergisi beyanı sırasında Bağ-Kur, sağlık ve hayat sigortası, eğitim indirimi gibi haklar mevcuttur.

WEB SİTENİZİ AÇIN

Online satış yapabilmemiz için ihtiyacınız olan ilk şey elbette bir e-ticaret sitesi edinmektir. Maliyeti düşük tutarak bir e-ticaret sitesi sahibi olmanın bir kaç püf noktası var.

Hazır paket programlar

E-ticaret sitenizi, size hazır yazılımlar sunan ve kurulumu yine onlar tarafından yapılan şirketlerin paket programlarını kullanarak oluşturabilirsiniz. Size yalnızca sitenizin temasını belirleyip, çalışmaya başlama kısmı kalır. Yine de kullanmadan önce seçeceğiniz şirket ve sunduğu olanaklar hakkında kullanıcı yorumlarını okumanızı öneririz.

Açık kaynak kodlu yazılımlar

Biraz yazılım bilgisine sahipseniz, açık kaynak kodlu yazılımlarla sitenizi kurabilirsiniz. Sitelerde size sunulan dokümanları takip ederek kurulumunuzu yapabilirsiniz. Eminiz biraz uğraşarak hayal ettiğiniz sonuçlara ulaşabilirsiniz. Farklı tasarım temaları da ücretsiz olarak bulabileceğiniz web siteleri de mevcuttur.

ÖDEME ALMAYA BAŞLAYIN

Satışlarınızı internet üzerinden yapmanız için bir diğer büyük ihtiyaçlarınızdan biri de sanal POS'tur. PayU ile çalışarak 17 bankanın sanal POS'una otomatik olarak sahip olursunuz. Aynı zamanda 6 farklı bankanın kredi kartı markasına 9 aya kadar taksit imkanı sunabilir, banka kartıyla ödeme alabilirsiniz. Bunlara ek olarak kartı ya da banka hesabı bulunmayan müşterilere ulaşabilmeniz için "Havale" ya da "Nakit Öde" servislerinden yararlanabilirsiniz. Bunun yanında 150'den fazla fraud (sahtecilik) filtresi, sisteminizi 7/24 fraud işlemlerine karşı korur. Abonelik gerektiren ödemeleriniz için "Tekrarlayan Ödeme" servिसinden ya da sitenizi sık ziyaret eden müşterilerin tekrar tekrar kart bilgisi girmeden alışveriş yapmasını sağlayan "Tek Tıkla Ödeme" hizmetinden yararlanabilirsiniz.



ONLİNE İŞİNİZİ KURARKEN KAÇINMANIZ GEREKENLER

İşinizi dijitalle taşırken yapmaktan kaçınmanız gereken bazı noktalar var. Bunlara dikkat etmediğiniz takdirde, işinizin yanlış bir şekilde ilerlemesi ve istediğiniz sonuçları alamamanız ne yazık ki kaçınılmaz olacaktır.

Plansızlıktan kaçının

Girişiminizi kurarken plansız olmak, yapabileceğiniz en büyük hatalardan biridir. İşinizi nasıl geliştireceğinize, ileriki zamanlarda atmanız gereken adımlara dair bir planınız olmaması, işletmenizi geriletecektir. Müşterilerinizi yakından tanımanız, sunduğunuz ürün ve hizmetleriniz hakkında maksimum bilgiye sahip olmanız ve ilerleyen zamanlarda ne gibi çalışmalar yapacağınıza yönelik belirli planlarınız olmak

durumundadır. Sadık kalacağınız bir plan hazırlamak, önünüzü görmeye, işinizi geliştirmenize yardımcı olacaktır.

Ürünlerinize güvenin

Satışta başarıyı yakalamak istiyorsanız, öncelikle sattığınız hizmete veya ürüne güvenmelisiniz. Sattıklarınıza siz güvenmezseniz, müşterilerinizin de güvenmesini bekleyemezsiniz. Dolayısıyla bu güvensizlik, işinizde yakalama ihtimaliniz olan başarıyı tamamen yok edecektir.

Müşteri hizmetlerini önemseyin

"Bir işletmenin sonu nasıl gelir" diye merak ediyorsanız, "müşteri ilişkilerine gereken önemi vermeme" diye cevap

verebiliriz. Müşterilerinizin markanıza olan sadakatini artırmak istiyorsanız, satın alma öncesi ve sonrasında iyi hizmet sunmanız gerekir. Markanızdan memnun olan müşterileriniz markanızı çevrelerine tavsiye edeceği gibi, bunun zıttı bir durumu da yaşayabilirsiniz.

Sosyal medyaya önem verin

Düşük bütçelerle markanızı bu mecraları verimli kullanarak tanıtabilirsiniz. Sosyal medyayı etkin bir biçimde kullanmak size tüketicilerinizle yakın temas kurma imkanı da verecektir. Yeni kitlelere ulaşmak, takipçilerinizi daha iyi hizmet sunmak ve marka değerinizi yükseltmek için sosyal medyayı aktif olarak kullanmayı ihmal etmeyin.



E-TİCARET SİTENİZİ KONTROL EDİN

Ürün bilgileri ve üyelik

- Siteniz tüm tarayıcılarla uyumlu çalışıyor mu?
- Ürün açıklamalarınız, tüm ürün özelliklerini içerecek şekilde hazırlanmış mı?
- Ürün görselleriniz yeterince ayrıntı içeriyor mu?
- Ziyaretçilerinizin sitenize daha kolay üye olmasını sağlamak için Facebook Connect kullanıyor musunuz?
- Yeni kayıt olan müşterilerinize "Hoş geldiniz" e-postası gönderiyor musunuz?
- Sitenizde yer alan formların doldurulması sırasında alınan hata mesajları net mi?

Satınalma

- Müşterileriniz aradıkları ürünlere sitenizdeki kategori yapısından hızlıca ulaşabiliyor mu?
- Müşterileriniz aldıkları ürünlerde ilgili sitede yorum ya da geribildirim bırakabiliyor mu?
- Ürün teslim tarihlerini müşterilerinize iletiyor musunuz?
- Hızlı teslimat opsiyonu sunuyor musunuz?
- İade şartlarınız açık ve net mi?
- Kargo bedelini açıkça belirtiyor musunuz?

Destek

- Yurtdışına satış yapıyorsanız, satış yaptığınız ülkelere yönelik satış sonrası için yabancı dil desteği hazır mı?
- Site içi aramalarınız yanlış yazımlar, çoğul veya tekil aramalara karşı doğru sonuç verecek şekilde düzenlenmiş durumda mı?
- Hata sayfalarınız hazır mı?
- Gizlilik, destek ve iletişim sayfalarınız hazır mı?
- Sıkça sorulan sorular sayfanız hazır mı?

Pazarlama ve reklam

- SEO çalışması yaptırdınız mı?
- İlgi alanlarını ve ihtiyaçlarını öğrenmek için ziyaretçilerinize anket yapıyor musunuz?
- Google AdWords çalışmalarınız hazır mı?
- Sosyal medya hesaplarınız hazır mı? Facebook, Instagram, Twitter ve Google+ hesaplarınızın mutlaka olmasına dikkat edin.

Onlar şimdi meleklerin kanatları altında!

Amerikalı, Avrupalı rakiplerinden eksikleri yok, fazlaları var. Ancak onlar milyar dolarlar kazanırken, bizdeki en büyük start-up 20 milyon dolarlık yatırım bile alamıyor. Bu olumsuz tabloya karşın güzel haberlerin sayısı da artıyor. Her ne kadar tutarları çok olmasa da birçok start-up, yerli ve yabancı yatırımcıların ilgisini çekiyor. İşte Türkiye'de bu yıl öne çıkan teknoloji tabanlı girişimler, faaliyet alanları ve aldıkları yatırımlar...

ABDULLAH ÇETİN

| 2016'DA YATIRIM ALAN START-UP'LAR | | | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------|-------------------------------------------------------|
| START-UP | YATIRIMCI | YATIRIM TÜRÜ | YATIRIM MİKTARI | FAALİYET ALANI |
| ACLteslim | Revo Capital (VC), Istanbul Startup Angels (BAN) | Tohum | 250.000 dolar | Lojistik |
| Adgager | Alp Batuhan Sucu (P) | Tohum | 50.000 dolar | Reklam |
| ARDIC | ACT Venture Partners (VC) | Tohum | 925.500 dolar | SaaS, IoT-M2M |
| Armut.com | Hummingbird (VC), AddVenture (Aimit BV) (VC) | Series B | 3.200.000 dolar | Pazaryeri, lokal servisler |
| Bardabas | Ahu Serter (P), Aslı Demet Şarman (P) | Tohum | 100.000 dolar | Baby-toddler |
| BirBileneSor | Abdullah Orkun Kaya (P) | Tohum | - | Eğitim, pazaryeri |
| Cardtek | Revo Capital (VC), MV Holding (VC) | Series C | 19.265.000 dolar | Fintech |
| Coin-Turk | Undisclosed Angel Investor (P) | Tohum | 14.000 dolar | Haber, Fintech, Bitcoin, portal |
| Delphi Sonic (Masuta Robotic) | TEB Özel Yatırımcı Kulübü (BAN) | Tohum | - | - |
| Digiform | Revo Capital (VC) | Tohum | 500.000 dolar | Akıllı doküman işleme teknolojileri |
| English Ninjas | Selçuk Saraç (P), Çağlar Erol (P), Emre Aydın (P), Seyhun R. Özkara (P), Ömer Erkmen (P) | Tohum | 500.000 dolar | Eğitim |
| Episome Biotech | DCP - Diffusion Capital Partners (VC) | Tohum | 550.000 dolar | Biotech |
| FonZip | İhsan Elgin (P) | Pre-Tohum | 20.000 dolar | SaaS, Fintech |
| Garajyeri | Nevzat Aydın (P), Hakan Baş (P), Kaan Karamancı (P), Hummingbird (VC), Oytun Özer (P), Mert Bayram (P), Gökçe Kabatepe (P), Aydın Özol (P) | Tohum | 800.000 dolar | Araç paylaşımı, pazaryeri, ekonomi paylaşımı, leasing |
| Gordion Teknoloji | Goldman Sachs (FI) | Tohum | - | Seyahat |
| İninal | Mastercard PTS - Turkey (VC) | Tohum | 880.000 dolar | Fintech |
| KapGet | Hasan Aslanoba (P), Melih Ödemiş (P), Wamda Capital (VC), AddVenture (Aimit BV) (VC) | Series A | 1.000.000 dolar | Mobil lojistik |
| Kolay İK | GBA (BAN) | Tohum | 358.000 dolar | İK ve personel yönetimi süreci |
| Meal Box | Hasan Aslanoba | Series A | 3.600.000 dolar | Yiyecek-içecek servisi |
| Mutlubiev | GBA (BAN), Aydın Doğan Yalçındağ (P) | Tohum | 140.000 dolar | Pazaryeri, lokal servisler |
| Nerde içecek | Fatih Güner (P), Burkay Adalığ (P) | Tohum | - | Portal |
| Noluyo | Yiğit Şardan (P), Ali Rıza Babaoğlu (P) | Tohum | 273.000 dolar | Sosyal ağ, etkinlik |
| Peoplise (YüzYüzeyiz) | Revo Capital (VC) | Tohum | 650.000 dolar | SaaS, Meslek, insan kaynakları, video |
| Polizom | String Ventures (VC) | Pre-Tohum | - | Biyoteknoloji |
| Positive Energy | Şirket Ortağım (MBCO) (BAN) | Tohum | 171.000 dolar | SaaS IoT-M2M, enerji, akıllı ev |
| RePG Energy | TR Angels (BAN) | Tohum | 190.000 dolar | Enerji |
| Segmentify | ACT Venture Partners (VC), Startershub Fund (VC) | Tohum | 340.000 dolar | SaaS, dijital dönüşüm |
| Smartiks | Verusaturk GSYO (VC) | Series A | 2.093.000 dolar | Yazılım evi, entegrasyon, sigorta |
| Sorun | Serdar Sayar (P), Tamer Yılmaz (P) | Tohum | - | SaaS |
| Tapu.com | Earlybird (VC), Hasan Aslanoba (P), Can Yücaoğlu (P), Banu Küçükkel (P) | Series A | 950.000 dolar | Gayrimenkul |
| TDSmaker | Istanbul Startup Angels (BAN) | Tohum | - | SaaS |
| Temizlikyolda | BIC Angel Investments (BAN), Turgut Konukoğlu (P), Nevzat Aydın (P) | Tohum | 280.000 dolar | Pazaryeri, lokal servisler |
| Visionteractive | Startershub Fund (VC) | Tohum | 190.000 dolar | Reklam, drone |
| Vispera | Keiretsu Forum (BAN), Undisclosed Angel Investor (P) | Tohum | 272.000 dolar | İmaj geliştirme, perakende teknolojileri |
| Volt | Middle East Venture Partners (VC), Wamda Capital (VC), Ali Çebi (P), Hasan Aslanoba (P) | Tohum | 250.000 dolar | Araç paylaşımı, ekonomik paylaşım, mobilite |

Kaynak: Startups.watches



Ali Serdar Alemdar



Fatma Taş



Burak Çendek



Can Pars



ACLTESLİM AYDA YÜZDE 90 BÜYÜME HIZI YAKALADI

ACLteslim, 2014 yılı sonunda Ali Serdar Alemdar ve Fatma Taş tarafından 10 bin TL sermayeyle kuruldu. Ardından Can Pars ve Burak Çendek de ortak oldu.

ACLteslim'i, mobil ve web teknolojileri kullanarak kurumsal ve bireysel müşterilerin taleplerini kendi ağına dâhil kurye ve dağıtım firmalarıyla anlık olarak eşleştiren, talebe göre uygun ve esnek çözümler üreten bir teslimat platformu olarak tanımlamak mümkün. İstanbul içi Acil Motokurye, e-ticaret özel aynı gün teslimat çözümleri, yemek dağıtım; Türkiye çapında ise bankalar ve benzeri firmalar için ters/lojistik, toplu dağıtım, insert broşür dağıtım yapıyor. Tüketiciler ve işletmeler, ACLteslim'in mobil ve web uygulamaları aracılığıyla anında fiyat alıp kurye çağırabiliyor ve diğer dağıtım türleri için de hizmet alabiliyor. E-ticaret siteleri, sisteme



entegre olarak ya da kullanıcı panelleri üzerinden talep oluşturarak müşterilerine takip edilebiliyor ve uygun fiyatlı aynı gün teslimat hizmeti sunabiliyor. Hem müşterileri hem de kendileri gönderilerini anlık olarak takip edebiliyorlar.

Toplu dağıtım ve ters lojistik ihtiyacı olan firmalar ise (örneğin finansman ve hesap açılış işlemlerinde bankaların son kullanıcıya doldurttukları formlar için) yine platform üzerinden ya da entegre olarak anında talep oluşturabiliyor, gönderilerini anlık olarak takip edebiliyor. Müşteriler platform üzerinden gönderi bazında puan-

lama yapabiliyor. Dağıtım firmaları/elemanları bu puanlamalara ve genel performanslarına göre daha fazla ya da daha az iş alıyor.

ACLteslim, yazılım ve yönetim ekibiyle birlikte 8 kişilik bir takım haline geldi. Fatma Taş, "Şu an günde yüzlerce siparişi aynı gün ya da saatler içerisinde teslim edebiliyoruz. Benzer alanda hizmet verebileceğimiz farklı müşteri türlerini de hızlıca yakalamaya çalışıyoruz. Son çeyrekte aylık yüzde 90 büyüme hızına ulaştık" diyor.

ACLteslim, Şubat 2016'da Revo Capital ve ISA Network ağına dahil melek yatırımcıların (Ali Çebi, Alper Koper, Çağlar Yelen, Cem Mimaroglu, Emre Göver, Mustafa Temiz, Serkan Sevim) dahil olduğu bir turda 250 bin dolarlık tohum yatırımı aldı.



Gürkan Karagöz

DIGIFORM YILLIK CİROSU 1 MİLYON TL'Yİ GEÇTİ

Digiform, 2006 yılında Gürkan Karagöz ve Melahat Karagöz tarafından 10 bin TL sermayeyle kuruldu. Akıllı doküman işleme teknolojileri geliştiren şirket, kurulduğundan bu yana istikrarlı bir büyüme trendi izliyor. Yıllık 1 milyon TL'nin üzerinde ciroya ulaşan şirket, Revo Capital'den 500 bin dolarlık yatırım aldı.

digiform
DOCUMENT PROCESSING

HSM ÇÖZÜMLERİ, GÜVENLİ ve KESİNTİSİZ HİZMET GARANTİSİYLE CARDTEK'TE

THALES

gemalto
security to be free



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

HSM@cardtek.com

CARDTEK
Hardware Solutions

www.cardtek.com



Başak Taşpınar Değim

ARMUT.COM "ENDEAVOR GİRİŞİMCİSİ" VE "KRİSTAL AĞAÇ" ÖDÜLLERİNİ ALDI

Armut.com, 2011 yılının Kasım ayında Başak Taşpınar Değim ve Erol Değim tarafından 50 bin TL sermayeyle kuruldu. Nakliye, boya badana veya temizlik gibi hizmetleri almak isteyenlerle verenleri bir araya getiren bir sanal pazaryeri olan Armut.com'un sloganı "hizmet piş ağzıma düş". Bu girişimin geliştirdiği akıllı eşleştirme teknolojisi sayesinde, hizmet almak isteyenler kısa bir form doldurarak güvenilir hizmet



verenlerden hızlı ve kolay bir şekilde işlerine özel teklif alıyor, gelen teklifleri veren hizmet verenlerin profillerini inceliyor, daha önceki işlerden aldıkları değerlendirmelerini okuyor, sonra da anlaşukları hizmet veren işini tamamladığında işiyle ilgili iyi veya kötü yorum yapıyorlar. Armut.com, 2013 yılında 250 milyon, 2014'te ise 900 milyon TL'ye ulaşan toplam hizmet talebini, 2015 sonunda 1 milyar TL'nin üzerine çıkardı. 2015 yılı boyunca 400 binin üzerinde hizmet talebi aldı ve her gün ortalama 100 yeni hizmet vereni sistemine dahil etti. Toplam hizmet veren sayısı, bu yıl bir önceki yıla göre yaklaşık iki kat artarak 90 binin üzerine çıktı. 2013 yılından itibaren düzenli büyüme gören Armut.com, 2015'te de yaklaşık yüzde 300 büyüdü. Armut.com kurucu ortaklarından Başak Taşpınar Değim, 2014 yılında KAGIDER tarafından düzenlenen "Türkiye'nin Kadın Girişimcileri" yarışmasında 5 bini aşkın yarışmacı arasından "Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimci" ödülüne layık görüldü. Aynı yıl ABD'nin New York şehrinde 20'ye yakın ülkeden 45 başarılı girişimcinin dahil edildiği Endeavor Uluslararası Seçim Paneli'nde Türkiye'yi temsil eden Başak Taşpınar Değim ve ortağı Erol Değim, başarı hikayeleriyle ipe göğüsleyerek "Endeavor Girişimcisi" olarak seçildi. Başak Taşpınar Değim ayrıca, ODTÜ bünyesinde kurulan Genç Girişimciler Topluluğu, Kristal Ağaç Ödülleri kapsamında "Yılın Girişimcisi" ödülüne de sahip.

Armut.com, en son bu yıl içerisinde Avrupa kaynaklı yatırım fonları Adventure ile aynı zamanda ilk yatırımcısı da olan Hummingbird'ten toplamda 3.2 milyon dolarlık yatırım aldı. Kuruluşundan bu yana alınan toplam yatırım 4.2 milyon dolara ulaştı. 2014 yılı Ocak ayında alınan ilk tur yatırımda da yatırımcı yine Hummingbird'ti.

GARAJYERİ İLK YILINDA YÜZDE 1.000 BÜYÜDÜ

Garajyeri, 2015 yılının Mayıs ayında Doğa Girişim'den sağlanan 100 bin dolarlık yatırımla kuruldu. Şirkette ortak olarak Arda Aşkın (CEO), Güven Özyurt (CTO) ve Erman Çağırnal (COO) görev yapıyor. Kişiden kişiye araç kiralama platformu olan Garajyeri, otomobile ihtiyacı olanlara kişiden kişiye güvenilir, hızlı ve kolay bir biçimde araç kiralama imkanı veriyor. Otomobil sahipleri, boşta duran araçlarını sistem üzerine kaydederek ek gelir elde ederken, araca ihtiyacı olanlar da Garajyeri'ne üye olarak kendilerine en uygun ve en yakın aracı sahibinden direkt kiralama şansını elde edebiliyor.

Garajyeri, ilk yılında yüzde 342 artışla 4 milyon liralık kiralama talebine ulaştı. İşlem hacmi ve ciro olaraksa



Arda Aşkın

yüzde 1.000 gibi çok yüksek bir büyüme hızı yakaladı. Garajyeri.com ve mobil uygulamaları üzerinden araçlarını kiraya verenler, bugüne kadar 300 bin TL ek gelir elde etti. Platformu kullananların yüzde 65'i mobil, yüzde 35'i ise bilgisayar üzerinden ulaşırken, sadece 2016'nın nisan ayında aylık 100 bin tekil ziyaretçi Garajyeri'ni ziyaret etti. Garajyeri, Doğa Girişim adına Ersoy Kiraz'dan alınan 100 bin dolarlık yatırımla kurulmuştu. Şubat 2016'da, açılışının üzerinden 7 ay gibi kısa bir süre geçmesine rağmen Hummingbird Ventures, Nevzat Aydın (Yemeksepeti.com), Gökçe Kabatepe, Aydın Evren Özol, Oytun Özer (Raiffeisen Investment), Hakan Baş (Lidyana.com), Mert Bayram (Tek Cevher Yatırım Holding) ve Kaan Karamancı'dan (Gram Games) 800 bin dolarlık yatırım almayı başardı.



KOLAY İK İK'YI HANTALLIKTAN KURTARDILAR, 1.1 MİLYON TL'LİK YATIRIM ALDILAR

Kolay İK, firmaların personel yönetim süreçlerini kolaylaştırmak ve bu süreçlerle ilgilenen çalışanların iş yükünü en aza indirmek amacıyla Temmuz 2014'te, Efecan Erdur ve Çağlar Yalı tarafından kuruldu. Şirket, başta dijitalleşen KOBİ'ler olmak üzere şirketlere insan kaynakları ve personel yönetimi sürecinde yeni nesil çözümler sunuyor. Kolay İK, ilk tur yatırımını geçen yıl, Melih Ödemiş liderliğinde GBA (Galata Business Angels) üyelerinden oluşan bir yatırımcı grubundan almıştı. Galata İş Melekleri, Kolay İK'ya 292 bin TL'lik ikinci bir yatırım daha sundu. Böylece girişim, değerini ilk yatırımdan bu yana 3 kat artırmış oldu. Yaklaşık 6 milyon TL değerleme üzerinden yapılan yatırımda, GBA üyelerinden oluşan Melih Ödemiş liderliğinde bir yatırımcı grubundan alınan toplam yatırımın tutarı 1.1 milyon TL olurken, bu yatırımın 292 bin TL'lik kısmı GBA

üyeri tarafından yapıldı.

İlk turda olduğu gibi ikinci tur yatırımın da liderliğini üstlenen Melih Ödemiş, "Kolay İK çok inandığımız ve yakından ilgilendiğimiz bir proje. İlk yatırımdan sonra girişimciler bizlerle çok yakın ve düzenli bir çalışma içerisinde oldu ve beklediğimiz gelişmeleri süratle gerçekleştirdiler. Biz de GBA yatırımcıları olarak şirketin ihtiyacı olan ikinci yatırımı yapmakta tereddüt etmedik. Bize bu turda katılan yeni yatırımcılarla birlikte Kolay İK'nın kısa zamanda çok daha büyük başarılarla imza atacağına inanıyoruz" diyor.

Kolay İK Kurucu Ortağı Efecan Erdur ise yeni yatırımla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Kolay İK olarak Türkiye'de şirketleri eski hantal yazılımlardan kurtarıp kitlesel bir dijitalleşme süreci başlatmayı hedefliyoruz. Firmaları kaybolan dokümanlardan, ucu kaçan izin, avans ve eğitim süreçlerinin yönetilmesinden, karmaşık hale gelen raporlama yükünden kurtarmak istiyoruz. Türkiye'de önemli girişimlere desteğini sürdüren GBA'dan yatırım aldığımız için çok mutluyuz. Bu yatırımla, gerçek anlamda şirketlerin iş yapış şekillerini, insan kaynakları alanından başlayarak değiştirmeye devam edeceğiz."

MEAL BOX HASAN ASLANOBA'DAN 3.6 MİLYON DOLAR YATIRIM ALDI

Meal Box'ın tescilli markasına sahip olan Online Market A.Ş., Bülent Demirhan ve Cüneyt Gürbüz tarafından 2013 yılında, 50 bin TL sermayeyle kuruldu. Meal Box ise Mayıs 2014'te Hasan Aslanoba'nın 1 milyon TL'lik melek yatırımıyla faaliyetlerine başladı. Meal Box'ın Kurucu Ortağı ve CEO'su Murat Demirhan, "Restoran kalitesinde sağlıklı ve lezzetli yemek siparişi edilebilecek bir yere ihtiyaç olduğunu keşfetmemizle birlikte Meal Box'ı hayata geçirdik. Meal Box olarak, fast food yemek istemeyen, sağlıklı beslenmek isteyenlere gurme ev yemekleri konsepti altında hizmet veriyoruz. Paket servisiyle başladığımız süreçte 25 şubeye ulaştık ve artık bunların arasında müşterilerimizi ağırladığımız 6 yeni şubemiz de var. Ürünlerimiz arasında yaprak sarmadan biftek dönere, ızgara somondan orman kebabına, fırınlanmış

tereyağlı mercimek çorbasından sütlü brokoli çorbasına ve tatlı olarak da Trakya peynir helvasından fıstıklı Karaköy Güllüoğlu baklavalarna kadar sayısız çeşit ve lezzet var" diyor.

Meal Box, son 1 yılda 390 bin sipariş olarak yüzde 400'ün üzerinde büyüme kaydetti. Kısa sürede cirosunu 10 milyon TL'nin üzerine çıkaran şirket, kurulduğu günden bu yana 500 binin üzerinde siparişi müşterilerine teslim etti. Meal Box'ın bu başarısı, 63. Endeavor Uluslararası Seçim Paneli'nde "Endeavor Girişimcisi" seçilerek taçlandırıldı. Türkiye'nin en önemli melek yatırımcılarından Hasan Aslanoba'dan 1 milyon dolarlık ilk yatırımını alan Meal Box'ın, üç yatırım turunda aynı yatırımcıdan aldığı tutar, 3.6 milyon dolara ulaştı.



Murat Demirhan



PEOPLISE İK SÜREÇLERİNİ HIZLI VE TASARRUFLU HALE GETİRİYOR

ODTÜ Teknokent bünyesinde Ocak 2013'te faaliyetlerine başlayan Elba HR; Güçlü Özenci, Çağatay Güney ve Mehmet Ali Özenci tarafından kuruldu. Elba HR tarafından hayata geçirilen TÜBİTAK destekli Peoplise ise insan kaynakları sektörüne getirdiği inovatif çözümleriyle aralarında London Business School, Deloitte, Garanti Bankası, Denizbank, Turkcell, Coca-Cola İçecek, ING, Eczacıbaşı, Rönesans Holding'in olduğu 50'den fazla büyük markaya hizmet veriyor.

Doğru insan kaynağına erişmek isteyen kurumlar için video tabanlı dijital İK servisleri sunan dijital işe alım platformu Peoplise, Revo Capital'den yatırım aldı. 23 Haziran 2016 Perşembe günü Borsa İstanbul Özel Pazar'da düzenlenen gong töreninde yatırımın yanı sıra Yuzyuzeyiz.biz'in dünyaya açılma hedefleri doğrultusunda faaliyetlerine Peoplise ismiyle devam edeceği de duyuruldu.

ODTÜ TEKNO-Jump hızlandırma programını tamamlayan Peoplise, daha önce TÜBİTAK destekleri de almıştı. Peoplise, finans kurumlarından telekomünikasyon devlerine, perakende zincirlerinden akademik kurumlara kadar birçok sektörün önemli oyuncularına hizmet veriyor. Peoplise Kurucu Ortağı Güçlü Özenci, Revo Capital'den aldıkları yatırımla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Peoplise olarak, yeni bir alan olan video tabanlı dijital İK servislerinde kısa bir sürede London Business School, Deloitte, Garanti Bankası, Denizbank, Turkcell, Coca-Cola İçecek, ING, Şişecam, Rönesans Holding'in de aralarında olduğu

onlarca şirkete ulaştık ve 90 binden fazla aday iş görüşmesi sürecine dahil olduk. Hedefimiz hem daha çok şirkete ulaşmak hem de globalleşmek. TEKNO-JUMP programıyla Silikon Vadisi çalışmalarımız ufukumuzu açtı ve şimdi Revo Capital'in yatırımı ve bilgisi, dünya genelinde faaliyet gösterme hedeflerimize önemli bir destek olacak."

Peoplise, farklı sosyal medya platformlarını kullanarak hedef doğrultusunda belirlenmiş potansiyel çalışanlara, işveren markasını öne çıkararak sosyal medyaya ulaşıyor ve dikkatlerini çekiyor. Analiz sürecinde video mülakat, online testler, anketler, online değerlendirme merkezi çözümleriyle işe alım ve uyum sürecini kolaylaştıran Peoplise, şirketler için İK süreçlerini hızlı ve tasarruflu hale getiriyor. Potansiyel çalışanlar için de farklı bir deneyim sunan video mülakatlar, uzun mesafede bulunan adaylar için seyahat masraflarını ve zaman kaybını da minimuma indiriyor. Ölçme ve değerlendirme araçları sayesinde şirketlerdeki insan kaynakları ekiplerine kendi testlerini oluşturma kolaylığı sağlayan Peoplise, doğru analizler sayesinde en uygun adaylarla çalışma fırsatı sunuyor. İşe alım sürecinden sonra da desteğini sürdüren Peoplise, şirketlere yeni çalışanlarının alıştırma sürecinde kullanabilecekleri çok yaratıcı bir ürün de sunuyor. On-boarding modülü sayesinde işe başlayacak yeni çalışanlar, kendilerine özel panellerde işe başlamadan önce yapmaları gereken işleri tamamlıyor, şirketi tanıyor, gerekli eğitimleri alıyor ve böylece daha işe başlamadan şirket kültürüne adapte olmaya başlıyor. Peoplise, sağladığı avantajlarla şirketler ve insan kaynakları ekiplerine kolaylıkların yanı sıra pozisyon için uygun adaylara daha fazla odaklanma imkânı sağlıyor. Zaman ve kaynak tasarrufu sayesinde şirketler, doğru adaylara yüzde 30 daha fazla odaklanabiliyor.

SEGMENTIFY DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ HIZLANDIRIYOR

E-ticaret ve içerik platformlarına sağladığı online/gerçek zamanlı araç ve çözümlerle şirketlerin dijital dönüşümünü hızlandırmayı amaçlayan Segmentify, girişim

yarışması Webrazzi Arena'da üçüncü oldu. Söz konusu girişim, oldukça büyük bir pazarda yer alsada gerçek zamanlı oluşu ve kendine has akıllı algoritmasıyla rakiplerinden ayrılmayı başarıyor. Şimdiden Sözcü Gazetesi, n11.com gibi değerli markalarla çalışmaya başlayan Segmentify'nin gelir modeli aylık ücretlendirme üzerine kurulu. ©



"Bizim için ayrıcalıklısunuz çünkü **ihtiyacınız, önceliğimiz.**"

Mobil uygulamamız ile her zaman yanı başınızdayız.



TAPU.COM TÜRKİYE'NİN İLK GAYRİMENKUL AÇIK ARTIRMA PAZARYERİ

Tapu.com, 2015 yılında Emre Erşahin, Ali Sözkese, Bartu Baran ve Kemal Ayaşoğlu tarafından, Türkiye'nin ilk gayrimenkul açık artırma pazaryeri olarak kuruldu. Girişim, ilk yatırımını 150 milyon dolarla bölgenin en büyük teknoloji fonlarından Earlybird Digital East Fund'dan aldı. Tapu.com'un yatırımcıları arasında Türkiye'nin önde gelen melek yatırımcıları da bulunuyor.

Tapu.com'un kuruluşundan itibaren aldığı yatırım tutarı 2 milyon dolara yaklaştı. Tapu.com CEO'su Emre Erşahin, "Hızımız ve hacmimiz gün geçtikçe artıyor" diyor. Tapu.com, gayrimenkul sektöründe hizmet veren yeni bir iş model sunuyor. Bu iş modelinde şeffaf, rekabetçi ve alıcı ile satıcının buluşabileceği bir ortam sağlanması amaçlanıyor. Önce satılacak gayrimenkulle ilgili her türlü bilgi, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından sertifikalandırılmış bağımsız değerlendirme uzmanlarının yazdığı değerlendirme raporlarına dayandırılarak yayınlanıyor. Tapu.com, satışa çıkarılan tapuların geniş erişimli tanıtımını yaparak yeterli sayıda alıcı adayını haberdar ediyor. Sonrasında siteye gelen ciddi alıcı adaylarının açık

artırmalara katılması sağlanıyor. Böylece alıcılar rekabetçi ve şeffaf bir ortamda buluşturularak, açık artırma yoluyla teklifler en verimli şekilde toplanıyor. Satıcının razı olduğu minimum satış bedeli üzerine çıkan teklifler arasından en yüksek olanı gayrimenkulü almaya hak kazanıyor. Bu yolla fiyat dengesini oluşturuluyor; gerçek anlamda o günkü piyasa değeri ortaya konmuş oluyor.

Bu açık artırmalara katılmak ücretsiz, teklif verebilmek için ise katılımcıların kredi kartından belli bir miktar provizyon alınması yeterli. Sadece kazananın hizmet bedeli tahsil ediliyor ve açık artırmayı kazanamayan tüm teklif sahiplerinden alınan provizyon eksiksiz iptal ediliyor. Konut ya da arsanın tutarı ise Tapu.com'a değil, her satışta olduğu gibi doğrudan satıcıya ödeniyor.

Diğer yandan, açık artırma öncesinde gayrimenkulü görmek isteyen alıcı adaylarına da gereken olanaklar sağlanıyor. Tapu.com, açık artırmayı kazanan katılımcının, tapu devri sürecinde de yanında olmaya devam ediyor. Kazanan katılımcı isterse, tapu devri sırasında Tapu.com'un yönlendirdiği uzman bir avukatın işleme refakat etmesi sağlanıyor.

Erşahin, "Gayrimenkul sektöründe ilk kez Tapu.com olarak oluşturduğumuz iş modeli kısa zamanda beklentimizin üzerinde ilgi gördü. Öyle ki başta banka ve finansal kurumların portföyünde yer alan ve her biri SPK lisanslı uzmanlar tarafından hazırlanan resmi değerlendirme raporuna sahip gayrimenkullerin satışına aracılık eden Tapu.com, yoğun talep üzerine Haziran 2016 itibarıyla bu hizmeti elinde değerlendirme raporu olan tüm satıcılara sunmaya başladı.

Tapu.com yeni bir girişim ama 2015 yılını tahminimizin 3 katı satış yaparak kapattık. Bugüne kadar yaptığımız tapu satışlarımızın yüzde 30'unu satışa sunulduktan 15 gün içinde sattık. Faaliyete başladığımız günden bu yana 100'ün üzerinde satış yaptık. Etki alanımız, Türkiye'nin dört bir yanına dağılırken büyük rağbet görmeye devam ediyor. Site üzerinde 'Tapu Alarmı' oluşturmuş ciddi alıcılar var. Bu kişilerin beklentilerine uygun bir portföy geldiğinde satış neredeyse hazırda bekliyor" diyor.



Dört Adımda Gayrimenkul Sahibi Olabilirsiniz



TEMİZLİKYOLDA.COM MİLLİ BASKETBOLCU SİNAN GÜLER DE YATIRIM YAPTI

Temizlikyolda.com, 2013 yılında stüdyo bir dairede 3 kardeş tarafından kuruldu. Kuruculardan Hakan Kibar, o dönemi "Herhangi büyük bir sermayemiz yoktu. İnternet projelerinde sermaye ağırlıklı olarak yazılım, grafik, iş geliştirme bölümlerine harcanır; biz de sermaye olarak yeteneklerimizi koyduk. Kurucular hem yazılımcı, hem grafiker hem de işin geliştirme kısımlarında yeteneklerini kullanarak kendi sermayelerini yarattı" sözleriyle anlatıyor. 1989 İstanbul doğumlu Hakan Kibar, 16 yaşındayken Anadolu Üniversitesi, İşletme Fakültesi'ne başlamış. 20 yaşında üniversite mezunu olmuş. Ardından aynı üniversitede "Marka İletişimi" bölümünü bitirmiş. Halen de Yeditepe Üniversitesi e-Ticaret yüksek lisansı programı ve doktorasını tamamlıyor. Yabancı dil eğitimini ise Londra'da Kaplan College'de tamamlamış. Ortaklardan Koray Kibar, 1986 İstanbul doğumlu. Maltepe Üniversitesi Yazılım Mühendisliği mezunu. O da yabancı dil eğitimini Londra'daki Kaplan College'de tamamlamış. Bestem Kibar ise 1983 doğumlu ve Eskişehir Üniversitesi İngilizce Öğretmenliği mezunu. GitiGidiyor ve Markafoni.com gibi internet şirketlerinde müşteri hizmetleri direktörlüğü yaptıktan sonra kardeşleriyle birlikte Temizlikyolda.com'u kurmuş.

Temizlikyolda.com, başta ev temizliği, kuru temizleme, halı yıkama gibi hizmetler veriyor. Perde, yatak, koltuk temizliği, ilaçlama gibi daha detaylı temizlik hizmetleri de var. Kullanıcılar bu hizmetleri almak için Temizlikyolda.com'a girip adreslerine hizmet veren firmaları sıralayabiliyor, fiyatlarını ve puanlarını inceleyebiliyor. Siparişlerini dilerlerse direkt Temizlikyolda.com üzerinden online olarak, dilerlerse arayarak oluşturabiliyorlar. Tüm mobil versiyonlarda çalışan akıllı uy-



gulama ve iPhone app'inden de sipariş kabul ediyor. Temizlikyolda.com, şu anda Türkiye'nin 12 ili ve KKTC'de 500'ün üzerinde üye işyeriyle sipariş kabul ediyor. Bu hizmetlerin Türkiye'deki yıllık pazarı 7 milyar TL'yi aşmış durumda.

Temizlikyolda.com, 2014'te Türk Telekom pilot girişimleri hızlandırma programında 800 proje arasından en değerli ilk 3 proje arasına seçildi. Hem Türk Telekom'dan hem hibe aldı hem de Türk Telekom ekibiyle beraber Silikon Vadisi'ne giderek orada Google, Facebook, Apple, Twitter, Uber, Airbnb ve Temizlikyolda.com'un global örnekleri gibi dünyanın önde gelen internet şirketlerine sunum yaparak geri bildirimler aldı. Ardından Türk Telekom, Avea, TTNNet gibi büyük kurumlara iş ortaklığına başladı ve binlerce kişiye ulaşarak büyümesini sürdürdü. Sonrasında BIC Angel Investments'tan 500 bin TL yatırım aldı. Bu yatırım turunda yılın melek yatırımcısı seçilen ve Türkiye'de çokça yatırımı bulunan Joachim Behrendt ve Kariyer.net'in CEO'su Yusuf Azos gibi önemli isimler katıldı. Aynı dönemde Webrazzi Ödülleri'nde "Yılın Yeni Web Girişimi" kategorisinde birinci seçildi. Ardından "Türkiye'nin En Başarılı 100 Start-up'ı" arasına girdi. Son olarak da 14. Altın Örümecek Web Ödülleri'nde iki ödül birden kazandı. "Yaşam" Kategorisinde hem "Halkın Favorisi" hem de "Jüri Ödülü"nü aldı.

Temizlikyolda.com, 2016 yılında 5 milyon TL değerlemeli yeni bir yatırım aldı. Bu yatırımda özellikle dikkat çeken isimler arasında Yemeksepeti.com'un kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın, Markafoni.com'un kurucusu Sina Afra, Turgut Konukoğlu (Sanko Holding) ve milli basketbolcu Sinan Güler yer aldı.

VISPERA MAKİNELERİ EĞİTİYOR, RAFLARI AKILLANDIRIYORLAR!

Vispera, 2014 yılında Dr. Ceyhan Burak Akgül tarafından 300 bin TL sermayeyle kuruldu. Daha sonra Prof. Dr. Ay-tül Erçil de Vispera'ya katıldı. Şirket, bu iki ana ortağın yönetiminde faaliyetlerine devam ediyor.

Vispera, görüntü işleme ve "makine öğrenmesi" konularında uzman. Erçil, bu teknolojileri kullanarak perakende sektöründe; raflardaki ürünlerin tanınması, sayılması, ürünlerin raf paylarının hesaplanması, eksik ürünlerin tespit edilmesi, ürünlerin raf dizilimlerinin doğruluğunun kontrolü gibi halen manuel olarak yapılan işlemlerin daha hızlı, daha doğru ve daha detaylı bir şekilde yapılmasını sağlayan bir çözüm geliştirdiklerini anlatıyor.

Vispera, kuruluşunun ilk yılında teknik ekibin oluşturulmasına ve hedeflediği ürünü geliştirmeye odaklanmış. Erçil, "Bu süreçte uluslararası bir pazar araştırma firmasından tüm dünyada birlikte çalışma teklifi aldık. Ardından Türkiye'de Unilever, Migros, Carrefour, Yıldız Holding; uluslararası düzeyde de Coca-Cola (Mauritius), Sertiscorp (Tayland), Carrefour (Romanya) gibi firmalarla pi-

lot/proje çalışmaları yaptık. Avrupa, Güney Amerika ve Ortadoğu'da partnerlikler oluşturduk" diyor.

Vispera, bir yandan da iki TÜBİTAK projesi, iki de Avrupa Birliği projesi tamamlamış. Avrupa Birliği tarafından "Mükemmellik Sertifikası"na (Certificate of Excellence) layık görülmüş. 2015 yılında ilk 100 start-up arasında gir-meyi başarmış.

Vispera, bugüne kadar Keiretsu Forum (Türkiye), Keiretsu Forum (Seattle ABD), ve Keiretsu Capital'ın (ABD) yanı sıra üç bağımsız melek yatırımcıdan toplam 700 bin dolar civarı yatırım almış.





“Bankalar 2018’de nesnelere internetine 153 milyar dolar yatıracak”

Artık sadece duvara takılmıyorlar; USB, kart, anahtarlık şeklinde yeni formatlarla piyasaya sunulan beacon’lar nesnelere interneti uygulamalarını daha ulaşılabilir kılıyor, daha çok nesneyi akıllandırıyor. Doğal olarak bankalar da bu inovatif teknolojiye kayıtsız kalmıyor...

Bankacılık sektöründe 2018 yılında nesnelere interneti alanında yapılacak yıllık harcamaların 2016’ya göre yüzde 31 artarak, 153 milyar dolar bulması bekleniyor. Yüksek teknoloji dışında bu alana yatırım yapan sektörler arasında ise bankacılık, tüm diğer sektörlerin önünde yer alıyor. Dünyada bankacılık sektörünü de etkisi altına almaya başlayan nesnelere interneti kapsamında bluetooth temelli çalışan beacon’larla bankacılık deneyimi tamamen değişiyor. Peki bluetooth teknolojisiyle çalışan beacon’lar bankacılık sektöründe nasıl bir değişime yol açacak, ne gibi katkılar sağlayacak? Blesh CEO’su Devrim Sönmez’le “akıllı sensör” devriminin geleceğini konuştuk...

Nesnelerin interneti bankacılık ürün ve hizmetleri açısından hayatımızda neleri, nasıl değiştirecek?

Banka şubesine girdiğinizde, akıllı cihazınızdaki mobil bankacılık uygulamasıyla sensörler sizin orada olduğunuzu anlayacak ve sıra numarasını size bildirim olarak ileticek. Yani kioskları tuşlayıp kağıt çıktı üzerinde numara almak gerekmeyecek artık. Ya da banka şubesi içinde ve çevresinde izniniz ve ihtiyaçlarınız kapsamında size özel kampanyaları telefonunuzdan anında alabileceksiniz. Mobil uygulamanın mümkün kıldığı işlemler için de şubede bildirim alıp işleminizi telefonda yaparak zaman kazanabileceksiniz. ATM’lere kurulan sensörler de yaklaşınızı

anlayıp ATM başına geldiğinizde sizinle iletişim kurabilecek, ATM’de dakikalarca işlem yapmakla uğraşmadan hızlı biçimde saniyeler içinde paranızı çekebileceksiniz.

Nesnelerin interneti deyince önce bluetooth ve beacon teknolojileri akla geliyor. Bankacılıkta dikkat çeken yeni beacon uygulamaları neler?

Genel olarak duvara takılabilen beacon cihazlarının yanı sıra yeni beacon formatları nesnelere interneti uygulamalarını daha ulaşılabilir kılıyor ve daha çok nesneyi akıllandırıyor. Bu kapsamda yeni üç beacon formatı dikkat çekiyor:

USB beacon: Pil gerektirmeyen USB formatındaki beacon cihazları, ATM’lere, POS makinelerine veya kasalara entegre edilebiliyor. ATM’lere entegre edildiğinde kullanıcı akıllı cihazıyla yaklaştığında ATM onu tanıyabilecek ve kişiye özel fırsatlar sunabilecek. POS cihazları ve kasalara entegrasyon ise hem mobil ödeme hem de kampanya iletişimi için bankalar adına önemli bir potansiyel taşıyor. Kolayca entegre edilebilen USB beacon’larla bankaların müşterilerinin konuma özel davranışlarını inceleyerek veri analizi yapabilecek. Bu da daha da kişiselleştirilmiş kampanya ve fırsatların önünü açacak.

Kart beacon: Kart şeklindeki beacon’lar cüzdana taşınabiliyor veya yaka kartı gibi kullanılabilir. Personel takibi için kullanılmaya başlayan bu beacon’lar, bankacılık ürünlerine entegre edilerek şube ziyareti yapan müşterilerle iletişim kurabiliyor.

Beacon anahtarlıkları: Anahtarlık şeklindeki beacon’lar bankaların özel müşterileriyle daha yakından iletişim kurmasını sağlayacak. Aynı zamanda mobil bankacılık uygulamalarının da kullanımını artıracak özelliklere sahip bu formatlar daha fazla kullanıcının hayatında olacak.

Bu konuda global bankacılık sektöründen yenilikçi uygulama örnekleri verebilir misiniz?

2018’de bankacılık sektöründe-



Devrim Sönmez



ki nesnelere interneti harcamalarının bu yıla göre yüzde 31 artarak, yıllık 153 milyar dolar bulması bekleniyor. Bu alana yatırım yapanlar arasında bankacılık, yüksek teknoloji haricinde tüm diğer sektörlerin önünde yer alıyor. Örneğin, Amerikan bankacılık devi Citibank, geçenlerde New York’taki ATM kabinlerine beacon yerleştirdi. Bu sayede Citibank müşterileri cüzdanlarından kartlarını çıkarmadan, telefon veya Apple Watch cihazlarını kullanarak kabine giriş yapabiliyor. Citibank bu uygulamayı iki ATM kabininde başlattı. Kısa bir süre içinde bu sayıyı 10’a çıkarmayı planlıyor. Barclays’ın İngiltere’de başlattığı uygulama ise şubeye engelli müşteriler geldiğinde beacon’lar aracılığıyla çalışanları bilgilendiriyor. Bu sayede engelli müşterilere özel bir karşılama sağlanıyor.

Avustralya’da faaliyet gösteren St. George Bank da Sydney’de bulunan şubelerine yerleştirdiği beacon’larla müşterilerini karşılıyor ve onlara özel kampanya fırsatlarını iletiyor. Kişiyi özel kampanyaların banka şubesi içinde müşteriye ulaşması kampanyanın kârlılığını doğrudan etkiliyor. Müşteriler de ihtiyaçları odağında fayda sağlıyor.

Nijerya bankası Access’in hizmete sunduğu “PayWithCapture” mobil ödeme uygulaması ise beacon teknolojisi ve NFC ile ödeme yapma imkanı sunuyor. Böylece banka, ödeme süreçlerine pratiklik katarak müşterilerine hız ve kolaylık vaat ediyor. ☺

iBEACON TEKNOLOJİSİYLE YEPYENİ BİR BANKACILIK DENEYİMİ

Üye işyerlerinde temassız mobil ödeme, banka şubesine gitmeden sıra numarası alma ve kişiye özel teklifler, ATM’lerin sizi yaklaşıp tanıyarak önerilerde bulunması gibi özelliklerle artık sensörler, bankacılık deneyimini de tamamen değiştiriyor. Devrim Sönmez, bu yeni inovatif uygulamaları dünyayla aynı anda Türkiye’de Blesh ve DenizBank’ın iBeacon teknolojisiyle hayata geçirdiğini belirtiyor. Hatırlanacağı gibi DenizBank tarafından geliştirilen mobil cüzdan uygulaması fastPay, 2015 yılı EFMA İnovasyon Ödülleri’nde büyük ödülü kazanmıştı. DenizBank, BAI Bankacılık İnovasyon Ödülleri’nde

de fastPay ile finale kalmıştı. Banka, bu yıl da Celent Research tarafından sensörleri entegre ettiği bankacılık ürünleriyle “dijital transformasyon” dalında ödüle layık görüldü. Sönmez, “Hands Free Payment” projesiyle işbirliğine başlayan Blesh ve DenizBank’ın temassız mobil ödeme projesini San Francisco’da düzenlenen Bluetooth World kongresinde tanıttığını hatırlatıyor. Temassız mobil ödeme projesiyle fastPay üye işyerleri, yaklaştığınızda önce size kampanya önerileri sunuyor, içeri girip ödeme yaparken de hiçbir şey yapmanıza gerek kalmadan ödemeyi uygulama üzerinden alabiliyor.



İş modeliniz “ödeme hizmeti” kapsamına giriyor mu?



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

6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun ve ilgili alt düzenlemelerin yürürlüğe girmesiyle birlikte birçok iş modelinin bu kapsamda yer alıp almadığı sorusu gündemi meşgul ediyor. Bu çerçevede “sunulan hizmetin ödeme kapsamına girip girmediği, söz konusu hizmetin yürütülebilmesi için faaliyet izni alınması şart mı değil mi” gibi sorularla sıkça karşılaşılıyor...

Ödeme hizmeti ve e-para kuruluşunun tanımı

Bilindiği gibi kanunun 12’nci maddesinde, hangi hizmetlerin ödeme hizmeti olarak kabul edildiğine yer veriliyor. İş modelleri baz alınarak değerlendirme yapıldığında en çok karşılaştığımız ödeme hizmetleri; ödeme hesabına para yatırılması ve ödeme hesabından para çekilmesi de dâhil olmak üzere ödeme hesabının işletilmesi için gerekli tüm işlemlerin yürütülmesi, ödeme aracının ihraç veya kabulünün sağlanması, para havalesi gerçekleştirilmesi ve fatura ödemelerine aracılık edilmesine yönelik hizmetlerdir. Elektronik para kuruluşu ise yine 6493 sayılı kanun kapsamında elektronik para ihraç etme yetkisi verilen tüzel kişiyi tanımlıyor. Elektronik para kuruluşu, elektronik para ihracının yanı sıra kanunun yukarıda sayılan ödeme hizmetlerini de yürütebiliyor.

Bu hizmetleri yerine getiren kuruluşların Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’ndan (BDDK) faaliyet izni almak

suretiyle hizmetlerine devam etmeleri gerekiyor. Aksi halde, kanunun 28’inci maddesine göre alınması gereken izinleri almaksızın sistem işleticisi, ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşu gibi faaliyet gösteren gerçek kişiler ile tüzel kişilerin görevleri 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılıyor.

Bu cezai hükümler de göz önünde bulundurulduğunda, hangi hizmetlerin 6493 sayılı kanun kapsamında değerlendirildiği veya hangi hizmetlerin kanun kapsamı dışında tutulduğunun anlaşılması oldukça önem arz ediyor.

“İstisna maddesi”

Kanunun yine 12’nci maddesinin 2’nci fıkrasında bazı işlem ve hizmetlerin her ne kadar ödeme hizmeti olarak görülebilse de kanun kapsamında ödeme hizmeti olarak değerlendirilmeyeceğini ortaya koyuyor. Kanunun bu maddesi sektörde “istisna maddesi” olarak da biliniyor.

Buna göre, ödeme işleminin aracı kullanılmaksızın doğrudan alıcıya nakit olarak yapıldığı durumlar kanun kapsamında ödeme hizmeti olarak değerlendirilmiyor. Ödeme işleminin, gönderen ya da alıcı namına mal veya hizmet pazarlığına ya da alım satımına yetkili olan ticari temsilci aracılığıyla yapılması da aynı şekilde kanun kapsamında “istisna” olarak kabul ediliyor. Özellikle sanal pazaryerlerinin işbu fıkra uyarınca kanun kapsamı dışında tutulabileceği düşünülüyor. Ancak bu konuda bir genelleme yapmak doğru olmayacaktır. Her iş modelinin kendi-

Ödeme işleminin aracı kullanılmaksızın doğrudan alıcıya nakit olarak yapıldığı durumlar kanun kapsamında ödeme hizmeti olarak değerlendirilmiyor. Ödeme işleminin, gönderen ya da alıcı namına mal veya hizmet pazarlığına ya da alım satımına yetkili olan ticari temsilci aracılığıyla yapılması da aynı şekilde kanun kapsamında “istisna” olarak kabul ediliyor. Özellikle sanal pazaryerlerinin işbu fıkra uyarınca kanun kapsamı dışında tutulabileceği düşünülüyor...



ne özgü akışlarının kendi içinde ayrıca değerlendirilmesi gerekiyor. Bizim mevzuatımızın da kaynağını oluşturan Avrupa Birliği Ödemeler Direktifi’nde (PSD) yapılan değişikliklerle özellikle bu istisna bakımından bazı yeni düzenlemeler getirildiği görülüyor. Bu yeni düzenlemelerin Türkiye’de yansımaya bulup bulamayacağı da ayrıca merak konusu.

Ayrıca, mal veya hizmet alımından kaynaklanan ödeme işleminin gerçekleştirilmesinden hemen önce ödeme hizmeti kullanıcısının açık talebi üzerine, işlemin bir parçası olarak nakit paranın alıcıdan gönderene verildiği hizmetler de kanun kapsamında ödeme hizmeti olarak değerlendiriliyor.

Sınırlı ağ kullanımı, sınırlı mal veya hizmet alımları

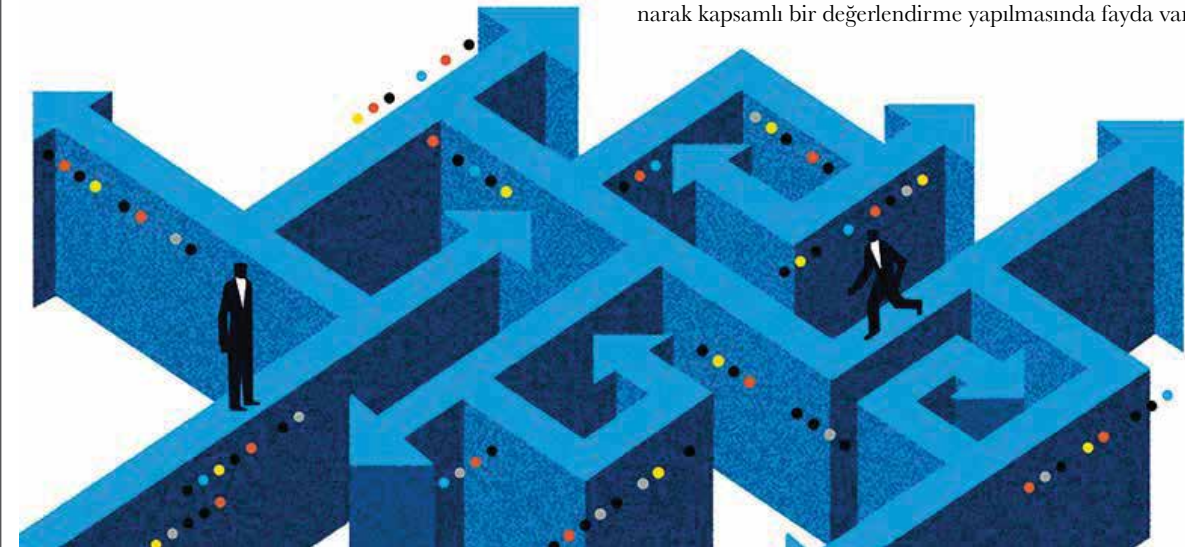
Birçok tartışmayı beraberinde getiren istisnalardan biri de sadece ödeme aracını çıkararak işyerinde, sınırlı bir hizmet sağlayıcı ağında ya da sınırlı bir mal veya hizmet çeşidi için ödeme aracını ihraç edenle yapılan ticari bir anlaşma çerçevesinde gerçekleştirilen mal veya hizmet alımında kulla-

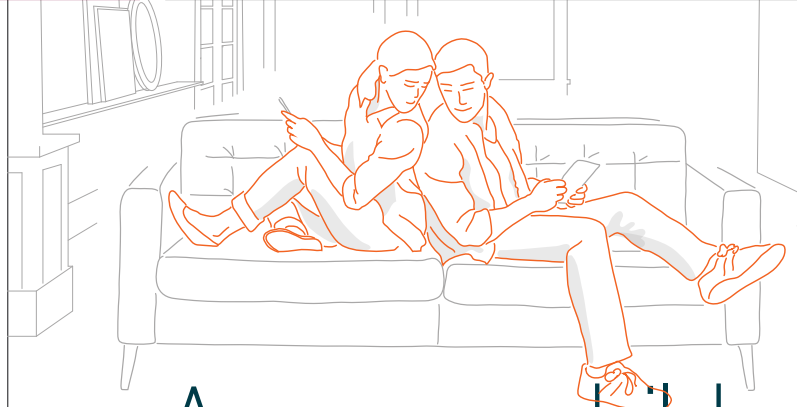
nılabilen araçlara ilişkin işlemlerle ilgili. Özellikle sınırlı bir ağda verilen veya sınırlı bir mal veya hizmet çeşidi olarak sunulan hizmetler kanun kapsamı dışında tutuluyor. Bu şu anlama geliyor: Verilen hizmet ödeme hizmeti özelliklerini taşısa dahi, eğer sınırlı bir mal veya hizmet veya sınırlı bir ağda sunuluyorsa, kanunun 12’nci maddesinin 2’nci fıkrasının “h” bendi uyarınca ödeme hizmeti olarak değerlendirilmeyecektir. Bir sonuca ulaşmak için her iş modeli ayrıca değerlendirilmelidir.

Diğer yandan, kâr amacı gütmeyen veya yardım amacıyla yapılan faaliyetler çerçevesinde paranın nakit olarak toplanması ve teslimi suretiyle yapılan ödeme işlemleri de kapsam dışı tutuluyor.

Bütün bunlara ek olarak, teknik hizmet sağlayanların sunduğu bazı hizmetler, ödeme hesabına bağlı olmaksızın nakit olarak gerçekleşen döviz alım ve satım işlemleri, 6102 sayılı kanun kapsamındaki kıymetli evrak, yabancı banka çekleri, seyahat çekleri ve kâğıt posta havalelerinden herhangi biriyle gerçekleşen ödeme işlemleri, ana şirketle bağlı ortaklıkları veya bağlı ortaklıkların kendi aralarında gerçekleşen ve aynı gruba ait bir şirket dışında hiçbir ödeme hizmeti sağlayıcısının aracılık etmediği ödeme hizmetleri de kanun kapsamı dışında.

Yukarıda yer verdiğimiz açıklamalar çerçevesinde, bir iş modelinin 6493 sayılı kanun ve ilgili alt düzenlemeler çerçevesinde ödeme hizmeti olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği hususu dikkatle incelenmek zorunda. Birçok iş modelinin ödeme hizmeti olarak kabul edilmeyeceği düşünülse dahi, bu konuda ilgili kanun hükümleri ele alınarak kapsamlı bir değerlendirme yapılmasında fayda var. ☹





Avrupa mobilde ABD'yi yakalayacak

Avrupa çapında yapılan bir ankete göre, 2016 sonunda mobil bankacılığı kullananların oranı yüzde 47'ye ulaşacak. Henüz tanışmayanların yüzde 16'sı da önümüzdeki 12 ay içinde kullanmaya başlayacağını söylüyor. Anket, Türkiye'nin mobil bankacılık kullanımında ilk sıralarda yer aldığını da ortaya koyuyor...

ING Bank tarafından yapılan "ING Uluslararası Mobil Bankacılık 2016 Anketi" sonuçları, Avrupa'da mobil bankacılığı kullanan kişi sayısının artacağını gösteriyor. 15 ülkede 15 bin kişinin katıldığı ankete göre, Avrupa'da akıllı telefon ya da tablet sahibi olanlar arasında bankacılık işlemi yapanların oranı yüzde 47'ye çıkacak. 2015 yılında bu oran yüzde 41'di... ING Bank Kıdemli Analisti Ian Parlak, anket sonuçlarıyla ilgili görüşlerini şöyle paylaşıyor: "Artık mobil cihazları her yerde görüyoruz. Hatta pek çok insan akıllı telefon olmadan yaşamayacağını söylüyor. Artık bu akıllı cihazları sadece iletişim için kullanmıyoruz. Paramızı da çok kolay ve verimli yönetebiliyoruz."

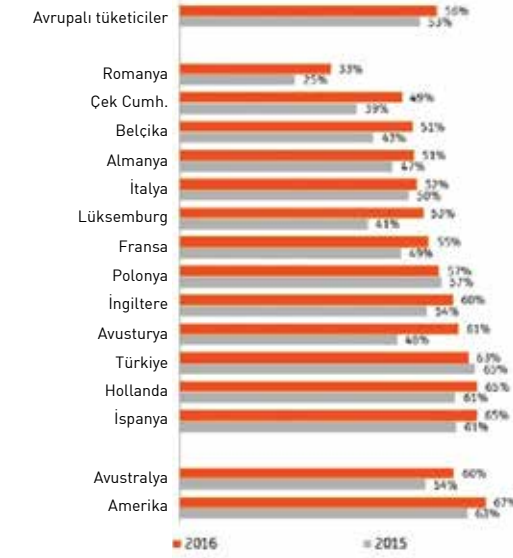
Ankete dahil edilen 15 ülkeden 13'ünün katılımcıları, mobil bankacılığın çok daha iyi sonuç verdiğini düşünüyor. Böyle düşünenlerin oranı ran hayli yüksek: Yüzde 71... Bu rakam ABD'de yüzde 78, Avustralya'da ise yüzde 61. Sonuçların ING Bank'ın stratejisiyle uyumlu olduğunu söyleyen Parlak, "Biz de değişen müşteri ihtiyaçlarına ayak uydurmak için giderek artan yeniliklerin önemini farkındayız. Bankacılığın vaatlerinden biri de 'her zaman, her yerde' olmak. Birçok ülkede perakende bankacılık operasyonlarımız var. Örneğin, mobil bankacılık uygulamaları için parmak iziyle kimlik doğrulaması gibi müşterilerimiz için daha kolay yöntemler geliştiriyoruz" diyor.

Mobil alışveriş de artıyor

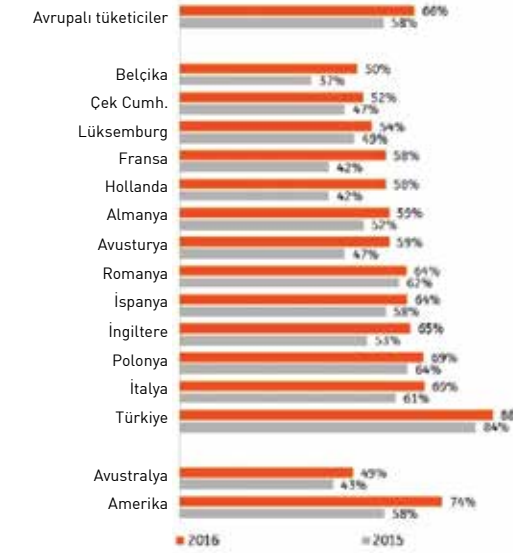
Ankete katılan akıllı cihaz sahiplerinin yüzde 56'sı önümüzdeki bir 1 içinde mobil ödeme yapacaklarını "kesinlikle" ve "muhtemelen" sözleriyle ifade ediyor. Anketi yorumlayan bankacılar, bu eğilim devam etmesi halinde Avrupa'nın yakın zamanda ABD'yi geçebileceği öngörüsünde bulunuyor. Geçen yıl yüzde 58 olan akıllı telefon ya da tabletle alışveriş oranında da artış bekleniyor. Ankette, 2016'da mobil alışveriş yapacağını söyleyenlerin oranı yüzde 66'ya ulaşmış durumda.

Mobil bankacılık kullanıcılar

Mobil cihazı olanların mobil bankacılık kullanım oranı

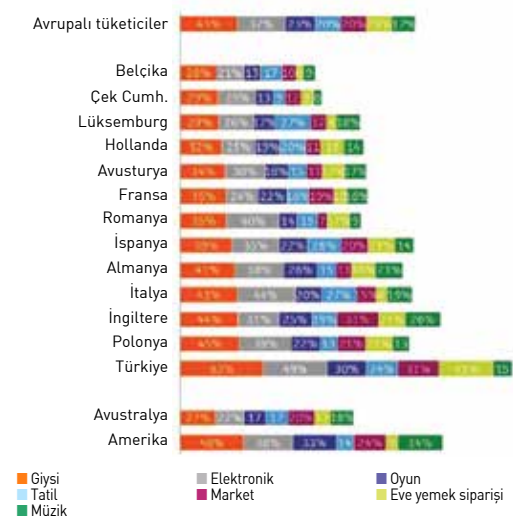


Son 1 yılda mobil alışveriş yapanlar



Kullanım alanları

Son 1 yılda mobil alışveriş yapanlar en çok hangi ürünleri aldı?



ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini kapsayan zengin içerik

Banka ve kredi kartları, internet bankacılığı, e-ticaret, POS, ATM, mobil/temassız ödemeler başta olmak üzere bankacılık ve finans sektörüne yönelik haberlerin yayınlandığı PSM; yenilenen, güçlenen içeriği ve yeni yüzüyle Aralık 2013'ten itibaren her ay okuyucularıyla buluşmaya başladı. PSM'nin zengin içeriği, başlıca şu konulardan oluşuyor:

- * Ödeme sistemleri sektörüyle ilgili haber-araştırma, dosya ve röportajlar
- * Banka & Kredi Kartları
- * Temassız & Mobil Ödeme
- * ATM & POS Terminalleri
- * İnternet Bankacılığı
- * Mobil Bankacılık
- * E-Ticaret
- * İnovasyon - Yeni Ürünler
- * Güvenlik Çözümleri
- * Türkiye ve dünyadan ödeme sistemleri verileri, sektörle ilgili düzenli istatistikler

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli olan 84 TL'yi Medya Gündem Digital Yayıncılık Ticaret A.Ş.'nin

- Türkiye İş Bankası Taksim (1052) Şubesi 0895916 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.
- Garanti Bankası Cumhuriyet Caddesi Şubesi (772) 6299155 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.



Şirketinizi hangi çalışanınız dolandırabilir?

KPMG'nin 81 ülkeden 750 vakayı inceleyerek hazırladığı rapora göre, çalıştığı şirketi dolandırma potansiyeli en yüksek çalışanlar, 36-55 yaşında, erkek, en az 6 yıldır kurumda çalışan, operasyon ya da finans bölümünde yöneticiler... Dolandırıcı kadınların sayısında da artış var!

Uluslararası vergi, denetim, danışmanlık şirketi KPMG, aralarında Türkiye'nin de yer aldığı 81 ülkeden 750 vakayı analiz ederek şirket içi suistimalci profili çıkarı. Türkiye'den de 8 örnek vakanın yer aldığı araştırmaya göre, şirketlerin itibarına zarar veren, maddi kayıplara neden olan suistimal ve dolandırıcılık eylemlerinin faili; erkek, 36-55 yaşında, saygın, kuruluşta

en az 6 yıldır çalışıyor, operasyon veya finans bölümünde yönetici, bir ekiple hareket ediyor, teknolojiyi kullanıyor... Her yıl düzenli olarak yapılan araştırmanın bu yılki sonuçlarına göre, suistimalcilerin yüzde 79'u erkek ancak kadınların sayısında da artış var. 2010'da yüzde 13 olan kadın suistimalci oranı bu yılki raporda yüzde 17'ye yükseldi. Kadın suistimalcilerin yüzde 45'i 36-45 yaş grubundan. KPMG uzmanları, yeni tehdidin siber suistimal olduğunu

belirtiyor ve şirketlerin farkında olmalarına karşın önlem almadıklarına dikkat çekiyor. Bu nedenle çoğu zaman saldırıya uğradıklarından bile haberleri olmuyor. "Bir Suistimalcinin Profili" başlıklı araştırmanın başlıkları şöyle:

Ekip halinde çalışıyorlar

750 vakayı inceleyen araştırma, bu vakaların en az dörtte üçünde zayıf iç kontrollerin bu duruma zemin hazırladığını ortaya koydu. Araştırmaya göre globalde yüzde 61 olan bu oran Avrupa'da yüzde 72'lik bir dilimi kapsıyor. Organize şekilde yapılan suistimalin oranı, bireysel suistimalin neredeyse iki katı kadar. Bunun nedeni, suistimalcilerin kontrollerden kaçınmak için çoğu zaman işbirliğine ihtiyaç duymaları. 5 veya daha fazla kişiden oluşan gruplar, tek başına veya küçük gruplar halinde hareket eden suistimalcilerden daha büyük zararlar veriyor.

Kuzey Amerikalılar yalnız takılıyor

Yüzde 27'si mağdur şirkete en az 1 milyon dolar ve üzerinde zarar verdi. Bu zararı verenlerin yüzde 34'ü işbirliği yapan suistimalciler. En az 1 milyon dolar maddi zarara neden olan suistimalcilerin yüzde 42'si şirket içinden. Gruplar halinde çalışan suistimalcilerin sayısı "yalnız kurtlar"ın iki katı. İşbirliği en çok Latin Amerika ve Karayipler ile Ortadoğu ve Afrika ülkelerinde yaygın. Avustralya ve Yeni Zelanda gibi Okyanusya ülkeleri ile ABD ve Kanada gibi Kuzey Amerika'nın suistimalcileri ise tek başlarına hareket etmeyi tercih ediyor. İşbirliği olan 456 örneğin yüzde 52'si ihbarlar, diğer bildirimler ve tedarikçi ya da müşterinin şikayeti sonucu tespit edilmiş.

Hem içeriden hem kıdemli

Suistimalcilerin yüzde 65'i mağdur şirkette çalışıyor, yüzde 21'i ise eski çalışanlar. Şirket çalışanı suistimalcilerin yüzde 38'i şirkette 6 yıldan uzun süre çalışmış. Suistimalcilerin yüzde 35'i üst düzey yönetici ve direktörlerden oluşuyor. Suistimalcilerin yüzde 38'i çevrelerinde oldukça saygı gören kişiler. Üstünlük duyguları, korku veya öfke duygula-

rından güçlü. Profili çıkarılan suistimalciler çevrelerinde çoğunlukla "otokratik" diye tanımlanıyor. Arkadaş çevrelerinde saygın bir kişi olarak görülüyorlar. Gösterişli bir hayatları yok. Suistimalcilerin yüzde 44'ü şirketlerinde sınırsız yetkiye sahipler veya kontrolleri aşabiliyorlar.

Kadın suistimalci sayısı arttı

Araştırma örneklerindeki erkek suistimalci sayısı, kadın sayısının yaklaşık 5 katı. Kadın suistimalciler, erkeklerden daha alt pozisyonlarda görevli. Suistimal eylemlerinde cinsiyetler arasında görülen farklar, kadınların şirket içinde yükselmeye başlamasıyla giderek azalıyor. Erkekler işbirliği yapmaya kadınlardan daha meyilli. Erkeklerin yüzde 66'sı işbirlikçi, kadınların yüzde 45'i. Ancak kadınlar eskiye oranla daha fazla işbirliği yapmaya başladı. ▶



SİBER SUİSTİMAL İLE NASIL MÜCADELE ETMELİ?

KPMG Türkiye Risk Yönetimi Danışmanlığı Şirket Ortağı İdil Gürdil, "Suistimalle mücadele teknolojisinin anahtarı, milyonlarca işlemi hızla inceleyip şüpheli öğeleri ayırabilen veri analitiği" diyor. Gürdil, suistimalle mücadele için şu dört ana öneriyi yapıyor:

1- Teknolojiyle karşılık verin: Suistimalcilerin yüzde 24'ü teknolojiye dayanarak çalışıyor ama bunların saptanmasında proaktif veri analitiği araçlarının kullanılma oranı sadece yüzde 3 olmuş. Şirketler veri analitiği araçlarını daha fazla kullanmalı; bu araçlar kişisel davranışları, bilgisayar kullanımını, resmi kayıtları ve sosyal medyayı analiz ederek şüpheli işlemleri ortaya çıkarabiliyor.

2- Düzenli olarak risk değerlendirmesi yapın: Tüm şirketi kapsayan suistimal risk değerlendirmeleri yapın.

Çünkü dünya değişiyor. Yeni düzenlemeler, yeni pazarlar, yeni teknolojiler, yeni iş ortakları, yeni organizasyon ve süreçler...

3- Üçüncü tarafları da gözetim altında tutun: Sadece şirketinize odaklanmayın, iş ortaklarınızı ve sizin adınıza iş yapan üçüncü tarafları yakın gözetim altında tutun. Üçüncü taraflarla çalışmaya başlamadan önce risk temelli bir durum değerlendirmesi yapın ve sözleşmelerinizden "denetim yapma hakkı" maddesini eksik etmeyin.

4- Etik kültürünüzü oluşturun: Şirketinizde suistimal farkındalığını artırın, etik kültürünüzü oluşturun. Çalışanların suistimal riskini fark edebilecekleri ve nasıl aksiyon alacaklarını bildikleri bir ortam yaratın, çalışanları etik hattı gibi raporlama mekanizmaları kullanmak için cesaretlendirin.

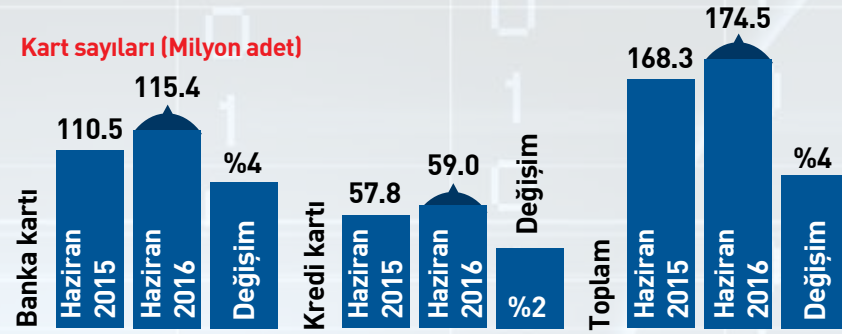
Kartlı ödemelerin
istikrarlı seyri sürüyor

TABLO 1

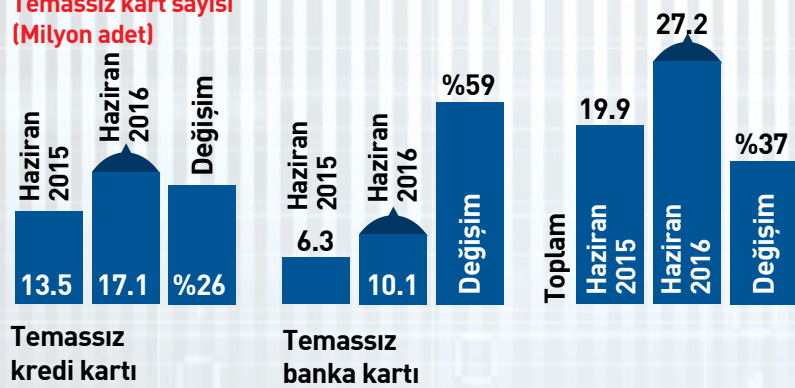
Banka ve kredi kartları 175 milyona dayandı

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) Haziran 2016 sonu verilerine göre, Türkiye genelinde kullanılan banka ve kredi kartlarının sayısı 174.5 milyona ulaştı. Bu sayının 115.4 milyonunu banka kartları, 59 milyonunu da kredi kartları oluşturuyor. 2015 yılının haziran ayı sonuna göre banka kartlarında yüzde 4.4, kredi kartlarında ise yüzde 2 artış kaydedildi. Toplam kart sayısındaki artış ise yüzde 3.7 oldu.

Kart sayıları (Milyon adet)



Temassız kart sayısı (Milyon adet)



TABLO 2

Temassız özellikli kartlar hızlı büyüyor

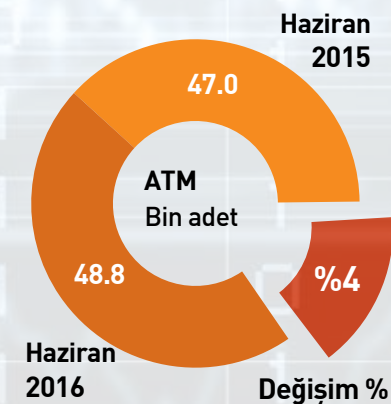
BKM verilerine göre, Haziran 2015 sonunda 13.5 milyon olan temassız özellikli kredi kartı sayısı, son 1 yılda yüzde 26 artışla 17.1 milyona yükseldi. Aynı dönemde temassız özellikli banka kartı sayısı yüzde 59 artışla 10.1 milyona ulaştı. Toplamda ise Haziran 2016 sonu itibarıyla temassız banka ve kredi kartı sayısı 27.2 milyonu buldu. Bu rakam, yine aynı dönem itibarıyla 174.5 milyon olan toplam kart sayısının yüzde 15.5'ine karşılık geliyor.

TABLO 3

49 bine 200 kaldı...

Bankalararası Kart Merkezi'nin Haziran 2016 sonu verileri, Türkiye genelinde hizmet veren ATM'lerin sayısının 48.8 bine ulaştığını ortaya koyuyor. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemindeki 47 bine göre yüzde 4 artışa karşılık geliyor.

ATM sayısı (Bin adet)



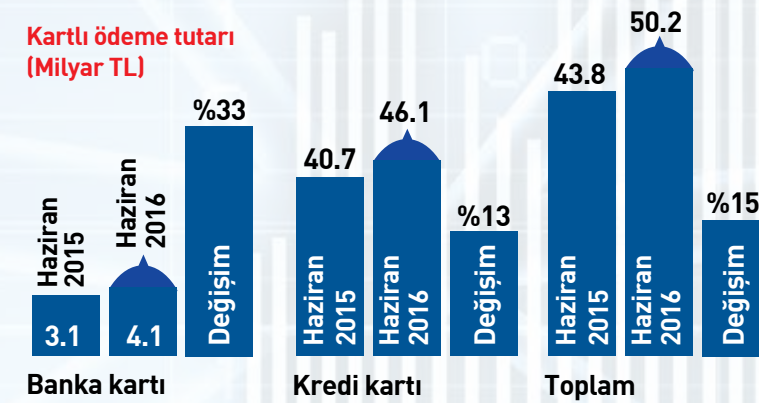
TABLO 4

Haziranda 50.2 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

2016 yılı haziran ayında banka ve kredi kartlarıyla yapılan toplam ödemelerin tutarı, 2015'in aynı ayına göre yüzde 15 artışla 50.2 milyar TL oldu. Aynı dönemde banka kartlarıyla yapılan ödemeler yüzde 33 artışla 4.1 milyar, kredi kartlarıyla yapılan ödemeler ise yüzde 13 artışla 46.1 milyar TL'ye ulaştı. Kredi kartlarıyla yapılan 46.1 milyar TL'lik toplam ödemenin yüzde 26'sına karşılık gelen 11.8 milyar TL'yi taksitli tutar oluşturdu. Taksitli ödemelerin tutarında 2015 yılının haziran ayına göre yüzde 20 artış kaydedildi.



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı

%23

Haziran 2015

%25

Haziran 2016

Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı

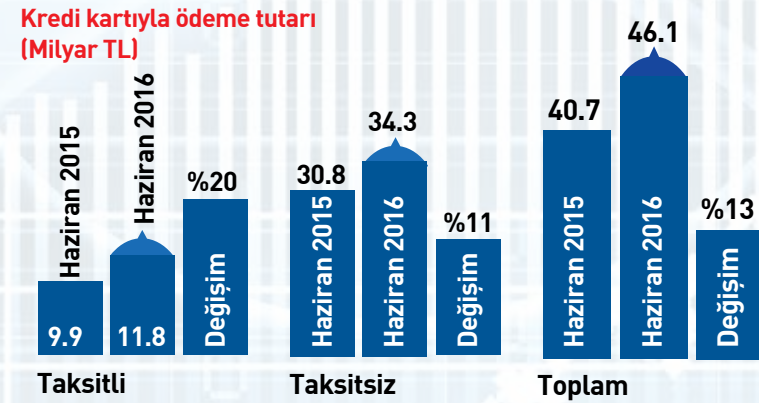
%24

Haziran 2015

%26

Haziran 2016

Kredi kartıyla ödeme tutarı (Milyar TL)





Mobil cüzdan rekabeti kızışıyor

Bu yıl elektronik cüzdanlarla ilgili art arda yeni açıklamalar geliyor. Apple Pay'in e-ticaret için hizmet ağını genişletme kararı, Wells Fargo'nun yeni cüzdanı, Visa'nın bankalar ve bireysel kullanıcılar için çıkardığı "white label" cüzdanı pazarın kızışacağını gösteriyor...



Mayıs ve haziran aylarında özellikle ABD'de mobil cüzdanlar konusunda arka arkaya açıklamalara, yeni ürün tanıtımlarına tanık olduk. Wells Fargo, Visa ve Apple'dan yapılan duyurularda yeni cüzdanlar, var olanlara eklenen yeni özellikler açıklandı. Görünen o ki hem servis sağlayıcılar hem de şirketler bu alana daha çok yatırım yapacak. Nitekim pazarın önemli oyuncusu MCX de bu alanda yer alacağını açıkladı. Uzmanlar, bu gelişmelerin Apple Pay ve Android Pay gibi üçüncü tarafların sadece hizmetleri entegrasyonu değil, mobil cüzdan stratejilerini genişletmek için baskıyı artıracaklarını düşünüyor.

Wells Fargo'dan entegre ödeme ve bankacılık

Wells Fargo, 24 Mayıs'ta Chase Bank'ın ardından patentli bir mobil cüzdan çözümünü tanıttı. Banka, Android tabanlı cüzdanın 2016'nın üçüncü çeyreğinde kullanımda olacağını açıkladı. Wells Fargo'nun cüzdanı, mevcut mobil

bankacılık uygulamasının dışında bankacılık hizmetleri de verecek. Uygulama hesap, kredi kartı ve kontrolünün yanı sıra gerçek zamanlı anlık provizyon da sağlayacak. Wells'in cüzdanında gelecekteki sürümlerinde açma/kapama kart kontrolleri, kartsız ATM erişimi ve kredi kartı ödül programlarının entegrasyonu da yer alacak.

Visa "white label" cüzdan çıkardı

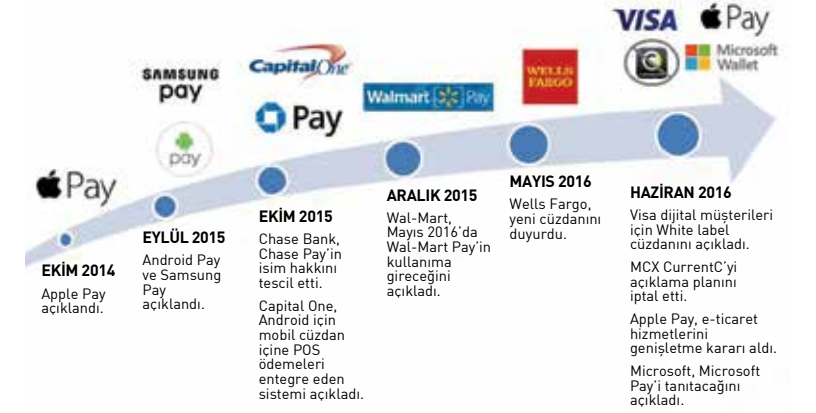
Wells Fargo'nun duyurusundan bir hafta sonra Visa da "white label" cüzdanı çıkaracağını açıkladı. Söz konusu cüzdan, Visa'nın müşterileri ve mali kuruluşlar tarafından da kullanılabilir. Wells Fargo cüzdanının aksine Visa uygulamasında mobil bankacılık aynı bölüme olacak ve cüzdan kredi, banka ve ön ödemeli kartları destekleyecek, ürünler ve tüm işlemler için ayrı simgeler kullanılacak. Android tabanlı uygulamanın mobil-kart emülasyonu, hem ödeme kolaylığı sağlayacak hem de kullanıcı, kart kontrolleriyle yapılandırılabilir gerçek zamanlı işlem uyarıları alabilecek. Ayrıca kartsız olarak ATM'den işlem yapma ve

temassız ödeme özelliği de olacak. Cüzdana yüklenen kartların denge ve hesap işlem geçmişini görüntülemek, fon transferi gibi hizmetler de mümkün olacak. Dolandırıcılığı önlemek için de özel güvenlik uygulamalarının olacağı da açıklamada yer aldı...

Diğer mobil cüzdan duyuruları

Apple Pay ile sektöre giriş yapan Apple, masaüstü ve mobil tabanlı tarayıcı alımlarıyla ödeme hizmetlerini genişletecek. Kullanıcılar kasada Apple Pay logosunu seçerek mobil cihaz üzerinde TouchID kullanarak işlem kimlik doğrulaması yapabilecek. Sistemin bu özelliği, Safari web tarayıcısıyla sınırlı olacak. Bu sayede sistem PayPal, Visa Checkout ve MasterPass ile doğrudan rekabet sağlayacak. Öte yandan, şirketlerin sadece kendi müşterileri için geliştirdiği elektronik cüzdanlar da yükselen bir tehdit olarak görülüyor. Nitekim Wal-Mart'ın yanı sıra Target da entegre sadakat programının da olduğu bir mobil cüzdan yayınladı.

GLOBAL MOBİL CÜZDAN PAZARININ 2 YILLIK GELİŞİMİ



Yukarıda gördüğünüz fotoğraf veri içermiyor. Aşağıdaki fotoğraf ise "flower" anahtar kelimesi kullanılarak deşifre edilebilir ve dijital cüzdan verisine ulaşılabilir.



FOTOĞRAF DEĞİL DİJİTAL CÜZDAN!

Paranızı bir parola arkasına saklanmış dijital bir cüzdan yerine dijital bir fotoğraf içinde saklamak ister misiniz? Evet, artık bu mümkün.

Her geçen gün popüleritesi yükselen dijital para birimleri için birer dijital cüzdan kullanmak kaçınılmaz görünüyor. Bu cüzdanların en büyük zafiyeti ise istenmeyen kişilerin bu cüzdana ulaşarak sizin adınıza işlem yapabilmeleri. Söz konusu güvenlik alternatif yöntemler her zaman ilgi çekici olacaktır...

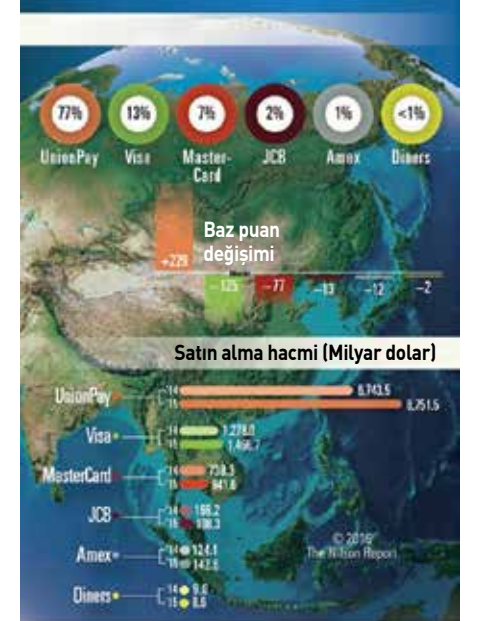
Bu tarz yenilikçi çözümlerden biri de Bitcoin forumlarındaki "NyeFe" takma

adına sahip bir kullanıcıdan geldi. NyeFe, geliştirdiği bir yazılımla şifrelenmiş ve gizlenmiş şekilde dijital cüzdanınız içinde yer alan kayıtları fotoğrafların içine saklayabiliyor. Sistem, AES şifreleme ve Steganography gizleme tekniklerini kullanıyor. Cüzdan bilgileri bir fotoğrafın içindeki renk piksellerine kaydediliyor ve erişim parolası olmadan bu veriyi tekrardan ulaşmak imkansız görünüyor. Projeye GitHub üzerinden ulaşmak mümkün. Görünen o ki yakın bir gelecekte havale veya EFT yaparken sadece bir selfie çekmek yeterli olacak.

ASYA-PASİFİK'İN KART LİDERİ UNIONPAY

The Nilson Report'un son analizi, UnionPay'in Asya-Pasifik bölgesinde aslan payını aldığını gösteriyor. Visa, MasterCard, UnionPay, JCB, American Express ve Diners Club'ın dahil olduğu araştırmanın 2014-2015 yılları karşılaştırmasında satın alma oranında Visa ve MasterCard'ın dramatik düşüşü göze çarpıyor.

Asya-Pasifik bölgesi satın alma hacmi pazar payı (2014-2015)





En eski maaş çekinin karşılığı biraymış!

➔ Yaklaşık 5 bin yıllık bir tabletteki çivi yazısına göre, Mezopotamya'daki işçiler emeklerinin karşılığını günlük bira tayınlarıyla alıyordu. M.Ö. 3300 yılına tarihlenen tablet, Sümer şehri Uruk'ta bulundu ve yazının bilinen en eski örneklerinden biri... New Scientist'te Alison George'un belirttiğine göre, dünyanın bilinen en eski maaş çeki olan tablette, işçilerin maaş olarak günlük bira paylarını tercih ettiği anlatılıyor. Bu bira da işverenler tarafından dağıtılıyordu. Çivi yazısı bir çeşit resim yazısıydı. Şu anda British Museum'da bulunan bu tablette de bir kâseden yemek yiyen insan imgesi "yemek tayını", koni şeklindeki bir kap da "bira" anlamına geliyor. Alison George, tablet üzerinde dağınık olarak bulunan yarım daire şekilli çiziklerin de belirli bir işçinin aldığı bira miktarını kaydettiğini belirtiyor. George'a göre bu da tableti dünyanın bilinen en eski maaş çeki yapıyor; işçi ve işverenin 5 bin yıl öncesinde bile tanıdık bir kavram olduğunu ima ediyor. Ars Technica'dan Annalee Newitz'in belirttiğine göre bu maaşlar daha itaatkâr olsunlar diye işçileri sarhoş tutmak için verilmiyordu. Antik dünyada bira, nişastalı ve doyurucu bir içecek; bir öğün olarak da kullanıla-

bilirdi. Bu kil tablet biranın sevilen bir içecek olduğunu göstermesinin yanı sıra işçi ve işveren arasındaki ekonomik ilişkinin de çoktan kurulduğunu gösteriyor. BBC'ye 2000 yılında yaptığı açıklamada Gus O'Donnell "Burada benim için inanılmaz olan, bu toplumun, ekonominin henüz ilk aşamalarında olan bir toplum olması, henüz para yok. Peki o zaman nasıl bir yöntem vardı? Buradaki semboller bize bira kullandıklarını gösteriyor. Bu harika bir şey, bir para akışkanlığı krizi olmuyor. Para biriminin eksikliğiyle bu şekilde baş ediyorlar ve bir yandan da nasıl işlevsel bir devlete sahip olacaklarını anlıyorlar" diyor. Birayla maaş ödemek sadece Mezopotamya'ya özgü bir şey de değildi. Antik Mısır'da insanların yapukları işlerin karşılığı olarak bira aldığına dair kayıtlar var. Piramitleri inşa eden insanlar için bu ödeme günlük 4-5 litre bira civarındaydı. Ortaçağ'da da ünlü 14. yüzyıl şairi Geoffrey Chaucer'a şarapla ödeme yapıldığına dair birkaç kayıt bulunuyor. Yine Ars Technica'dan Annalee Newitz'in belirttiğine göre Kral II. Richard, Chaucer'a yılda bir tonel şarabın da içinde bulunduğu bol bir yıllık maaş veriyordu. Bir tonel şarap, yaklaşık 1000 litreye denk geliyor (252 galon).

Zirvenin Yıldızı

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



HEM YAZARKASA HEM POS

Ingenico YazarkasaPOS

Gelir İdaresi
Başkanlığı'ndan
Onaylı Yeni Nesil
ÖKC

1.149 TL
KDV dahil

**Yazarkasa
TSM hizmeti
ücretsiz**

Yeni Nesil Yazarkasa ve POS özellikleri tek cihazda birleşiyor. Ingenico iDE280 Yeni Nesil YazarkasaPOS ile işler kolaylaşırken, iş yükünüz azalıyor.

Para Çekmecesi Opsiyoneldir.*

* Opsiyonel parçalar ayrı olarak satılmaktadır.

Kampanyalar için Pavo bayiileri ve anlaşmalı bankalarla görüşebilirsiniz. Detaylı bilgi için ikasa.com.tr



0 850 250 40 30

www.ikasa.com.tr

PAVO

ingenico
GROUP

www.ingenico.com.tr