

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

EKİM 2016 / SAYI: 66 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



AVUSTURYA KÜLTÜR OFİSİ, SEZONU
"SIX AND THE CITY" SLOGANIYLA AÇTI



ENGELSİZ BANKACILIK İÇİN SON 15 AY



ISSN: 2148-8983
9 772148 898306

'STRATEJİK GÜÇ BİRLİĞİ' DEDIĞİN BÖYLE OLMALI



"ÖDEME SİSTEMLERİ
ÜLKELERİN
BAROMETRESİDİR"



VERİ YÖNETİMİNDEN
MÜŞTERİ YÖNETİMİNE



TEKNOLOJİ
GİRİŞİMCİLERİNİN
MELEK YATIRIMCISI

Money 20/20

23-26 Ekim 2016 The Venetian, LAS VEGAS

Cardtek, dünyanın en büyük yenilikçi ödeme ve finans hizmetleri etkinliği olan Money 20/20'de!

Bu önemli etkinlikte dijital ödeme stratejilerimizi, HCE, mobil ödeme platformu, ödeme sistemleriyle giyilebilir teknolojilerin entegrasyonunu, akıllı şehir, EMV dönüşüm ve güvenlikte son trend olan tokenizasyon çözümlerimizi bizden dinleyebilirsiniz.

Sizler için hazırladığımız son demolarımızı görmemiz için sizleri **#3026** nolu standımızda görmekten mutluluk duyarız!





Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

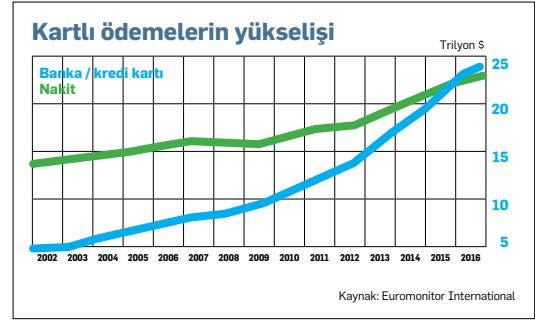
Kehanet mi sağlam bir öngörü mü?

PSM'nin manevi destekçilerinden Mehmet Sezgin'den epeydir haber alamıyoruz. Hatırlanacağı gibi Sezgin, 32 yıllık yöneticilik kariyerini, Garanti ve BBVA'deki "ödeme sistemleri başkanlığı" gibi zirve sayılabilecek seviyedeyken bırakıp "sezginpay" adı altında bir ödeme sistemleri şirketi kurmuştu...

Zamanının çoğunu yurtdışında geçirdiği için Mehmet Sezgin'le ilgili gelişmeleri kişisel internet sitesinden (www.mehmetsezgin.com) takip etmeye çalışıyorum. Sezgin'in sitesinin üst sağ köşesinde bir kronometre çalışıyor. Kronometrenin üzerinde "Türkiye'de nakitsiz toplum için geri sayım" yazıyor. Hedeflenen tarihe Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluş yıldönümü olan 29 Ekim 2023...

Mehmet Sezgin'in "kehanetinin" gerçekleşmesine 7 yıldan az bir süre var. "Bu kadar kısa bir sürede bu hedefin tutması çok zor, hatta imkansız" dediğinizi duyar gibiyim. Doğrusu çok değil birkaç yıl öncesine kadar ben de öyle düşünüyordum. Ancak sizlerle paylaşacağım gelişme, Sezgin'in "kehanet"ten ziyade ayakları yere basan bir öngörü yaptığını kanıtlar nitelikte...

Evet, Euromonitor International tarafından paylaşılan güncel veriler, dünya çapında tüketicilerin yaptığı kartlı ödemelerin tarihte ilk kez nakit ödemeleri geçtiğini gösteriyor. Yandaki grafikte de görüldüğü gibi, bu yıl dünya çapında 23.2 trilyon dolarlık kartlı ödeme yapılmış Buna karşılık nakitle yapılan ödemelerin tutarı 22.6 trilyon dolar oldu...



Uzmanlar, gelişen teknolojiyle birlikte özellikle mobil akıllı telefonların hayatımızda oynadığı rolün bu gelişmede bir katalizör etkisi yarattığı düşünüyor. Euromonitor International'ın raporuna göre, kartlı ödemelerdeki artışın en büyük kısmı Asya Pasifik bölgesinden kaynaklandı. Bu bölgedeki kartlı ödemelerde 1.7 trilyon dolarlık büyüme kaydedildi. İkinci sırada ise 187 milyar dolarlık artışla Kuzey Amerika var...

Türkiye'de de Bankalararası Kart Merkezi'nin açıkladığı verilere göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla ağustos ayında toplam 51.2 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Böylece hem kredi kartı hem de banka kartı bazında bugüne kadarki en yüksek kartlı ödeme tutarına ulaşıldı.

Görünen o ki kartlı ödemeleri geç keşfeden doğunun da desteğiyle "nakitsiz toplum" hedefine yolculuk hız kazanacak. Keyifli okumalar.



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

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM
Medya Gündem
Dijital Yayıncılık

HABER MERKEZİ
Fatih Rençberler, Serap Sürmeli,
Selin Paratutmaz

YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER
Sinem Büber Singh (New York),
Özlem Aydın (Londra),
Zeynep Turan (Roma)

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

YÖNETİM YERİ
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han Kat: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

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

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

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

i ÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EKİM 2016

6



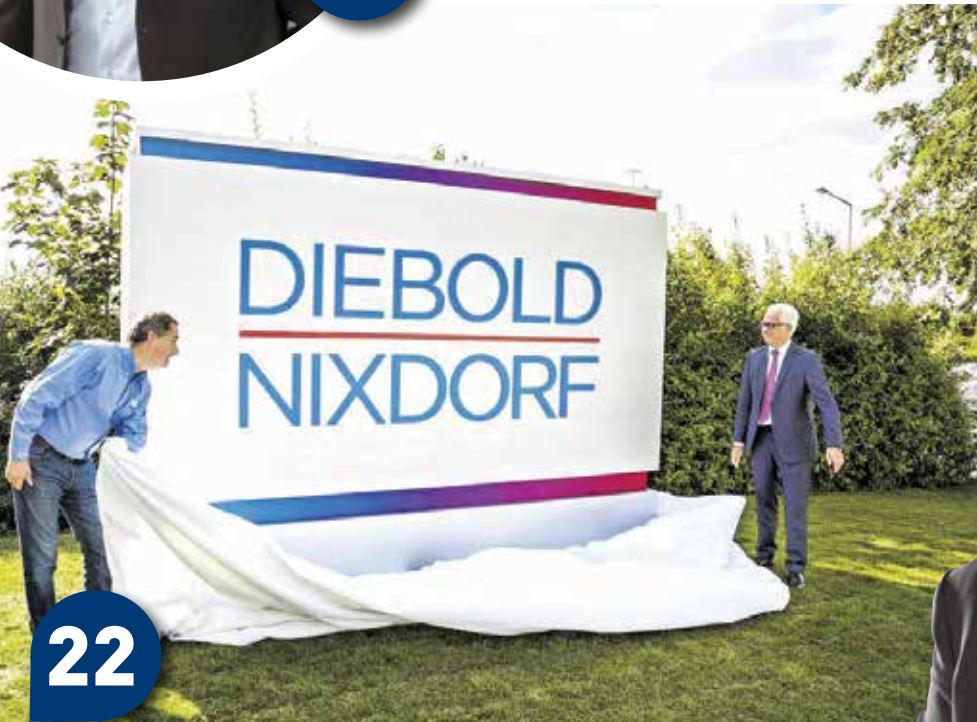
32



26



22



60



18



FOTO HABER

AUSTRIA CARD
Avusturya Kültür Ofisi, sezonu
"Six and the city" sloganıyla açtı



6 VİTRİN
İş Bankası, 13 bölgesel ödeme sistemini tek POS'ta buluşturdu

18 DİJİTAL BANKACILIK
"Ödeme sistemleri ülkelerin barometresidir"

22 BİRLEŞME
'Stratejik güç birliği' dediğin böyle olmalı

26 GİRİŞİM SERMAYESİ
Teknoloji girişimcilerinin melek yatırımcısı

30 ÖDEME HİZMETLERİ
BDDK, cep telefonunda POS'a onay verdi



32 MEVZUAT
Engelsiz bankacılık için son 15 ay

40 FINTECH - ÖZGE ÇELİK
Dünya FinTech Ligi

42 PAZARLAMA & SADAKAT
Veri yönetiminden müşteri yönetimine: ZUBİZU

56 VİZYON - ELİF BİLGE EDER
Hepimiz bankacıyız

58 MEVZUAT
E-para ve ödeme kuruluşları KDV mi ödeyecek BSMV mi?

60 BİLGİ GÜVENLİĞİ
Hacker'lar sosyal medyadaki gençlerin peşinde!

62 EXTRE
Kartlı ödeme tutarında tüm zamanların rekoru kırıldı!

64 DÜNYADAN
Bankacılık devleri blockchain'e odaklandı



► İş Bankası, 13 bölgesel ödeme sistemini tek POS'ta buluşturdu

Türkiye İş Bankası, yurtdışı menşeli 13 farklı yerel ödeme sistemiyle işlem yapabilme olanağı sağlayan Sanal POS'u müşterilerinin kullanımına sundu. Elektronik ticaretle uğraşan İş Bankası üye işyerleri, sanal POS hizmeti sayesinde alternatif ödeme yöntemlerini kullanmak isteyen müşterilerine güvenli, kolay ve hızlı bir şekilde satış yapabilme fırsatı buluyor.

Bu sanal POS'la İş Bankası üye işyerleri Alipay (Çin), Ideal (Hollanda), GiroPay (Almanya), EPS (Avusturya), QIWI (Rusya, Kazakistan, Ukrayna), Sofort (Almanya, Avusturya, Hollanda, Belçika, İtalya, Fransa, İspanya), MyBank (Belçika, Fransa, İtalya, Lüksemburg, Yunanistan), Entercash (Almanya, Avusturya, Finlandiya, İsveç), Bancontact (Belçika), Multibanco (Portekiz), Przelewy24 (Polonya), Trustypay (Macaristan, Slovakya, Slovenya, Estonya, Letonya, Litvanya, Çek Cumhuriyeti), Safetypay (Brezilya, Kolombiya, Kosta Rika, Meksika, Nikaragua, Panama, Peru, Avusturya, Almanya, Hollanda) ile tahsilat yapabilme olanağı sağlıyor. Sınır ötesi ticaretin Avrupa'da yüzde 43'ünün, Güney Amerika'da yüzde 55'inin, Asya'da ise yüzde 65'inin alternatif ödeme yöntemleriyle



yapıldığına dikkat çeken İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, "Başta Avrupa olmak üzere dünyanın dört bir yanından yerel ödeme sistemlerini desteklememiz, elektronik ticaretle uğraşan firmalara önemli katkı sağlayacak ve işini hızla büyötmek isteyen girişimcilere dünyaya kendilerini tanıtmaya ve rekabette bir adım öne geçme olanağı yaratacak" diyor. Tek bir sanal POS entegrasyonu en fazla sayıda elektronik ticaret ödeme yöntemi sunan ilk banka olduklarını belirten Sezen, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Hayatın her alanında yoğun bir şekilde kendini hissettiren teknolojik gelişmeler ve dijitalleşmeyle birlikte müşteri ihtiyaçlarının süratle değiştiğini,



Yalçın Sezen

son 4 yılda elektronik ticaretin neredeyse 2 kat arttığı görüyoruz. Biz de bu gerçekten yola çıktık ve üye işyerlerimizin yurtdışına açılarak satış rakamlarını artırmaya yardım edecek önemli bir adım attık. Dijitalleşmeyle birlikte her geçen yıl katlanarak büyüyen ve sınır ötesi bir hal alan elektronik ticarete, dolayısıyla ülkemizin ihracatına kayda değer katkı sağlayacak bir girişimde bulunmuş olduk."

eFinans'ın Genel Müdürü Dönmez oldu



Okan Murat Dönmez

E-fatura, e-arşiv, e-defter ve KEP için çözümler sunan eFinans'ta genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Okan Murat Dönmez, Genel Müdür unvanıyla terfi ettirildi. 1973 yılında doğan Dönmez, TED Ankara Koleji'nin ardından 1998 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Ekonomi Bölümü'nden mezun oldu. Dönmez, 1999-2012 yılları arasında Garanti Bankası'nda sırasıyla Teftiş

Kurulu, KOBİ Bankacılığı Pazarlama Bölümü ve çeşitli şubelerde müdürlük görevinde bulundu. 2012-2013 yılları arasında Ticari ve KOBİ Bankacılığı Pazarlama Bölümü başkanı olarak Finansbank'ta göreve başlayan Dönmez, Eylül 2013'te eFinans genel müdür yardımcılığı görevini üstlendi. Kısa bir süre önce eFinans Genel Müdürlüğü'ne atanan Dönmez, evli ve iki çocuk babası.

axess

**Axessle
gerçek
olsun**

Başvuru için
AXESS yaz
5990'a
yolla



AKBANK

► Mobil fırsatlar, finansal hizmetlerde büyümenin lokomotifi olacak

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin "Mobil Finansal Hizmetlerin Yükselişi Raporu"na göre, mobil finansal hizmetlerin banka hesabı bulunmayan birinden teknolojiyi yakından takip eden kullanıcıya kadar tüm ekonomik seviyelere sunabileceği bir değer bulunuyor. Rapor, hizmet sağlayıcıların, tüketicilere şubeler yerine mobil bankacılık kanallarıyla hizmet verdiğinde yüzde 96'ya kadar maliyet tasarrufu sağlayabildiğini de ortaya koyuyor.



Selim Elhedef

Mobil hizmetlerin finansal kuruluşlar için büyüme fırsatları sunduğunu dile getiren EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Selim Elhedef, "Mevcut hizmet segmentlerine bakıldığında, mobil ödeme ve havalelerin öne çıktığını görüyoruz. Hem tüketiciden işletmeye hem de tüketiciden tüketiciye yapılan mobil ödemelere ilgi arttı. 2014 yılı itibarıyla dünya genelinde

89 ülkede toplam 255 mobil para hizmeti bulunuyordu. Tüketiciden işletmeye yapılan ödemelerde kullanıcı sayısının ise 2019 yılında 2 milyara ulaşması bekleniyor" dedi. EY raporuna göre; mobil ödeme kullanıcı sayısında 2019 yılına kadar yüzde 47'lik bir artış yaşanacak. Diğer hizmet alanlarına yönelik ilgide de istikrarlı bir yükseliş kaydedildiğinin belirtildiği raporda, mevduat, krediler, mikro finansman ve sigortacılık gibi segmentlerde mobil ödeme kullanımının ivmelendiği ifade ediliyor. Rapora göre; mobil kredilerde verilen hizmet sayısında 2014 yılında yüzde 50 artış görüldüğünün vurgulandığı raporda, şu an küresel olarak 10 milyon mobil tasarruf hesabı bulunduğu ifade ediliyor.

Akıllı para transferi CMT ile Akdeniz'e indi

Ulusal ve uluslararası para transferi sektöründe faaliyet gösteren CMT, Antalya'da açtığı iki CMT HAN temsilciliğiyle yerli ve yabancı müşterilerine hizmet verecek. Şirketin Antalya'da Lara ve Konyaaltı'nda faaliyete başlayan iki yeni CMT HAN temsilciliğinde fon transferi yapma, menkul varlık alım satımı, kiralama gibi hizmetlerin yanı sıra vergi ödeme, eğitim harcamaları, sigorta, indirimli alışveriş olanağı ve HGS gibi farklı alanlarda ödeme kolaylığı sunuluyor. Şirketin hedefi yurt genelinde 1.500 noktaya ulaşmak.

CMT'nin bir diğer yeniliği de McDonald's'la yaptığı işbirliği oldu. Şirketin McDonald's Aksaray şubesiyle başlattığı kampanya kapsamında, 100 dolar ve üzerinde para transferi yapan CMT müşterileri, belirlenmiş olan menüleri yüzde 40'a varan indirimlerle alabilecek. Kampanya aralık ayın sonuna kadar devam edecek.



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



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

- Ağ Güvenliği Çözümleri
- Oracle ve Microsoft SQL Veri Tabanı Şifrelemesi
- PCI DSS Uyumluluk Çözümleri
- e-Ticaret ve Tokenization Çözümleri
- Uçtan Uca Şifreleme Çözümleri
- P3 EMV Veri Hazırlama Çözümleri
- TSM Güvenli Oda ve ÖKC Sertifika Çözümleri



verisoft
Security Alliance

THALES



verisoft

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

► fastPay ve ComPay işbirliğiyle online ödemede kolaylık dönemi başlıyor

DenizBank'ın mobil cüzdan uygulaması fastPay, internet bankacılığı kanalları üzerinden ödeme platformu sunan ComPay ile işbirliğine imza attı. Buna göre fastPay kullanıcıları, online alışverişlerinde mobil cüzdanlarına tanımlı kredi kartlarıyla fastPay bakiye ya da DenizBank hesabıyla kolayca ve güvenli bir şekilde ödeme yapabilecek. fastPay böylece online alışverişte çok daha yaygın bir ödeme aracı olarak öne çıkarken, müşteriler mobil cüzdanlarıyla yapacakları alışverişlerinde özel avantajlardan da yararlanabilecek. Anlaşma kapsamında 1.2 milyonu aşkın fastPay kullanıcısı, online alışverişlerinde ComPay üzerinden rahatça ve güvenli olarak ödeme yapabilecek. fastPay kullanıcıları, ComPay ile ödeme seçeneği sunan online alışveriş sitelerinde önce ComPay'i, sonra da fastPay'i seçerek fastPay sistemine bağlanıyor. Ödeme fastPay'a tanımlı tüm banka kartlarıyla tek tıkla, her ödeme esnasında yeniden kart bilgilerini girmeye gerek kalmadan gerçekleştiriliyor. DenizBank müşterisi olmayan kullanıcılar da fastPay ile ödeme yapabiliyor. DenizBank Dijital Kuşak Bankacılığı Grubu Genel Müdür Yardımcısı Murat Çelik, "Bu anlaşma sayesinde 1.2 milyonu aşkın fastPay kullanıcısı,



Murat Çelik



ComPay ile ödeme seçeneği bulunan online alışveriş sitelerinde alışverişlerini güvenli bir şekilde yapabilir hale geldi. fastPay ile kullanıcılarımıza sağladığımız avantajların yanı sıra uluslararası

alanda kazandığımız itibarlı ödüller DenizBank Ailesi olarak bize gurur veriyor. Bu başarıları sürdürmek adına çıktığımız yolda hız kesmeden yenilikçi çalışmalarımızı sürdüreceğiz" diyor.



Ingenico seyyar yazarkasa POS alanlar 200 TL'lik yakıt kazanıyor

Yasal düzenlemeler nedeniyle hareketli bir dönem geçiren yazarkasa üreticileri, değişim sürecini hızlandırmak için çeşitli kampanyalar düzenliyor. Ingenico Group da 26 Eylül-30 Ekim 2016 tarihleri arasında geçerli olacak yeni bir kampanya başlattı. Bu kapsamda Ingenico iWE280 seyyar yazarkasa alarak kurulumu yaptıktan sonra kampanyaya kayıt olan işyerlerine, tüm OPET

istasyonlarında geçerli 200 TL değerinde yakıt hediye ediliyor. Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, OPET işbirliğiyle hayata geçen kampanyayla ilgili memnuniyetini belirterek "Ingenico Group olarak cihazlarımızın teknolojik üstünlüğüyle müşterilerimize pek çok avantaj sağlıyoruz. Yeni kampanyamızla da bu avantajları sürdürüyoruz" dedi.

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

► Kredi ve maaş kartlarında dolandırıcılık oranı yüzde 82

Bağımsız araştırmalar yapan Information Security Media Group tarafından yayımlanan "Sahtekarlıkla Mücadele: Tehdit Değerlendirmesi" raporuna göre, finans kuruluşları gelirlerinin yaklaşık yüzde 5'ini dolandırıcılık olaylarında kaybediyor. En sık sahtekarlık olayları ise kredi ve maaş kartlarında, çeklerde, hesap ele geçirmede, ATM ve POS kartı kopyalamada yaşanıyor. Bu sıralamayı çağrı merkezi, bilgi hırsızlığı, fatura ve ödeme sahtekarlığı izliyor. İstatistikler incelendiğinde, en yüksek oranın yüzde 82 ile kredi ve maaş kart dolandırıcılıklarında olduğu görülüyor. Asseco SEE yöneticileri, Ar-Ge ekipleri tarafından geliştirilen InACT® çözümünün bu tür dolandırıcılık tehditlerine karşı kurumların gerekli önlemleri almasını sağladığını belirtiyor. Asseco Çözüm Danışmanı Cihat Muş, InACT'ın ATM'lerde ve POS'larda



Cihat Muş

gerçekleştirilen tüm kartlı ödeme işlemlerinin yanında, internet bankacılığı, mobil bankacılık, telefon bankacılığı ve şube işlemlerindeki



sahtekârlığın tespitini ve izlenmesini sağlayan uygulama, müşterilerin işlem yaptığı her noktadaki sahtekarlık aktivitelerini

saptadığını belirtiyor. Muş, "Gartner tarafından yapılan araştırmaya göre, 2017 yılına gelindiğinde, dünya çapında günlük

ASSECO
SOUTH EASTERN EUROPE

mobil işlem sayısı 721 milyona ulaşacak. Günümüzde hızla değişkenlik gösteren dolandırıcılık eğilimlerine karşı, kurumların gerekli önlemleri hızla alması büyük önem taşıyor" yorumunu yaptı.

NGN'de iki önemli atama

NGN Bilgi ve İletişim Hizmetleri, iki yeni atamayla kadrosunu güçlendirdi. Anıl Gedik, Haziran 2016 itibarıyla Satış Direktörü olurken; İş Geliştirme Direktörlüğü'ne de Başar Ertaç atandı. İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği mezunu Anıl Gedik, kariyerine 2004 yılında Setkom'da başladı. Borusan, Alcatel-Lucent, Huawei, Turkcell Superonline ve Biznet şirketlerinde yöneticilik görevinde bulunan Gedik, 2013-2016 yılları arasında Starlink'te ülke müdürü olarak çalışıyordu.

NGN İş Geliştirme ve Presales Direktörlüğü görevine Ağustos 2016 itibarıyla başlayan Başar Ertaç ise



Anıl Gedik



Başar Ertaç

İstanbul Üniversitesi Elektronik Mühendisliği mezunu. Kariyerine 2000 yılında Borusan Telekom'da proje yöneticisi olarak başlayan Ertaç, 2004-2009 yılları arasında aynı şirkette satış müdürü olarak görev yaptı. Ertaç, 2009-2016 yılları arasında da sırasıyla Vodafone, Deutsche Telekom ve Turkcell'de satış müdürü olarak çalıştı.



EN PRESTİJLİ İNOVASYON ÖDÜLLERİ DENİZ'DE!

Geliştirdiğimiz yenilikçi ürünlerle dünyanın en prestijli
üç yarışmasından da büyük ödülle döndük.

Teknoloji ve inovasyon gibi zorlu kategorilerde,
ülkemizin adını tüm dünyaya duyurmanın gururunu yaşıyor,
bu inançla çalışmaya devam ediyoruz.

Daha nice başarıları paylaşmak dileğiyle...



2014 BAI
Dünyanın En Yenilikçi Bankası



2015 EFMA
Küresel Çapta İnovasyona Önderlik Eden Kurum



2016 CELENT
Bankacılığın Dijital Dönüşümünde Model Banka



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.



► PayU, BDDK'dan ödeme kuruluşu lisansı aldı

6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Kanunu", ödeme altyapısı sunan ve e-ticaret alanında ödeme konusunda aracılık yapan şirketlerin belirli şartları yerine getirerek BDDK'dan ilgili lisansı almasını gerekli kılıyor. Bu lisansı almak için tüm kriterleri yerine getiren PayU Türkiye, BDDK'dan verilen onayla lisanslı ödeme kuruluşu unvanının sahibi oldu. PayU Türkiye CEO'su Y. Emre Güzer, konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı:

"Türkiye'nin ilk PSP'si (ödeme servisi sağlayıcısı) olarak 5 yıl önce çıktığımız yolculukta en büyük önceliğimiz, Türkiye'de elektronik ticareti ve online ödeme sistemlerini birçok konuda daha iyi olduğumuzu düşündüğümüz ABD ve Avrupa'yla boy ölçülebilen seviyelere getirmektir. Bu bağlamda tüm iş ortaklarımızla birlikte oluşturduğumuz ekosistemde, sayıları 50'yi bulan



Y. Emre Güzer

ödeme kuruluşlarının lisanslanması ve yeterliliklerini ispat edebilmeleri çok önemli bir hal aldı. Birkaç yıldır Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile birlikte üzerinde çalıştığımız lisansın kanunlaştırılması ve büyük bir özenle kuruluşların

yine BDDK tarafından lisanslanmaya başlanması, Türkiye'de finansal teknoloji girişimlerinin önünü açan, finansal okuryazarlığın hızla artmasına aracılık edecek, kayıt dışı ekonomiyi azaltacağı gibi ihracatı artıracak önemli bir etken."

E-ticarette ihracatçı ve ithalatçılar için önemli bir işbirliği

Dünyanın önde gelen ödeme kuruluşlarından Computop ile PayU, işletmeleri tek bir ödeme altyapısında buluşturarak, onları gelişmekte olan ülke pazarlarına açacak önemli bir işbirliği başlattı. Bu sayede global oyuncular, Computop Paygate ile bağlantıya geçerek PayU'nun faaliyet gösterdiği ülkelere tek bir entegrasyon altyapısıyla erişim sağlayabilecek ve ilgili ülkede yer alan lokal ödeme çözümlerini müşterilerine sunabilir hale gelecek. Aynı şekilde Türkiye'de faaliyet gösteren işletmeler de PayU ile bağlantıya geçerek Computop'un yurtdışındaki ödeme servislerinden faydalanabilecek. Böylece işletmeler girmeyi planladıkları yeni pazarlar için farklı çözümleri sistemlerine entegre etmek zorunda kalmayacak. PayU Türkiye Ülke Direktörü Emre Güzer, bu sayede işyerlerinin büyük bir operasyonel ve mali yükten de kurtulacağını

vurguluyor. Günümüzde 30 yaş altı global nüfusun yüzde 90'ı gelişen ülkelerde yaşarken e-ticaret sektörü de bu ülkelerde çoğu gelişmiş ülkeye kıyasla iki kat daha hızlı büyüyor. Güzer, işbirliğinin önemini şu sözlerle açıklıyor: "Bu ortaklıkla dünya genelindeki işletmeler gelişen ülkelerdeki büyüme fırsatından faydalanacağı gibi, online ve mobil ticaretlerini başta Türkiye olmak üzere Hindistan, Orta ve Doğu Avrupa,

Rusya ve Afrika gibi birçok bölgede yer alan 16 ülkeye kolaylıkla taşıyabilecek. Yurtdışındaki şirketlerin, gelişen ülkeler içerisinde en çekici pazarlardan biri olan Türkiye'nin sunduğu fırsatlardan en etkili ve kolay şekilde faydalanabilmesi için online ödemelerini sorunsuz bir şekilde gerçekleştirebilecekleri ödeme çözümlerini kullanması gerekiyor. PayU olarak dünya genelinde 160 binden fazla şirkete 250'den fazla ödeme aracıyla bu kolaylığı sunuyoruz. Computop ile işbirliği sayesinde yurtdışından Türkiye'ye gelecek işyeri sayısını artıracak ve ülkemizdeki işyerlerini de dünyanın her yerine bu global platformla ulaştıracağız. Öyle ki bu işbirliği sayesinde Klarna'dan Sofort'a, PayByLink'ten PayPal'a kadar lokal ödeme yöntemleriyle birlikte ödeme sistemleri sektörünün global oyuncularını da halihazırda entegre hale gelmiş oluyor."



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



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



olivetti | **Verifone**

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

YENİ NESİL BÜTÜNLEŞİK MASAÜSTÜ YAZARKASA

TEKNİK ÖZELLİKLER

PCI PTS 4.X Onaylı	Temassız Kart	100.000 PLU	Saniyede 30 Satır Yazıcı Hızı
Akıllı Kart (Çipli Kart)	Geniş Dokunmatik Ekran	Ethernet ve Dial-Up Bağlantı	Güçlü İşlemci
Manyetik Kart (Eski tip Banka kartı)	Güçlü Mali Hafıza	1.2 M Satır EKÜ Kapasitesi	Linux Tabanlı İşletim Sistemi

EK KABİLİYETLER

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

BOSCH
Yaşam için teknoloji

SIEMENS
Ev Aletleri

PROFILO
dayanıklı ev aletleri

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

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

► Cardtek, “Türkiye’nin En İyi Finanse Edilen Teknoloji Start-up’ı” seçildi



Cardtek, girişim sermayesi, start-up’lar, patentler, ortaklıklar ve haber medyası verilerini analiz eden teknoloji sektörü bilgi platformu The CB Insights’in hazırladığı “Start-up Kıtası” haritasında yer aldı. Cardtek, girişim analiz platformu Startups.watch tarafından dahil edildiği, internet girişimlerinin detaylı bilgilerine yer veren start-up veritabanı Crunchbase’te yatırım bilgileriyle de dikkat çekiyor. Bu veriler ışığında Cardtek, The CB Insights’in ülkeler bazında Avrupa’nın en iyi finanse edilen teknoloji start-up’larının yer aldığı araştırmasında Türkiye’yi temsil etmiş oldu.

Kurulduğu 2001 yılından bugüne dünya genelinde finans kurumları, ödeme servisi sağlayıcıları, telekom operatörleri, kişiselleştirme büroları, perakendeciler, terminal ve kart satıcılarıyla toplu taşıma işletmeleri için çözümler geliştiren Cardtek’e, 2016 yılı nisan ayında MV Holding ile Revo Capital yüzde 24 oranında hissedar olmuştu. 5 yıl içinde finansal teknolojiler alanında dünyanın ilk 10 şirketinden biri olmayı hedefleyen Cardtek, bugüne kadar 400 projeye imza attı ve 40 sektör ödülünü kazandı.

ATM’ler için biyometrik doğrulama sanıldığı kadar güvenli değil!

Kaspersky Lab uzmanları, siber suçluların yeni ATM kimlik doğrulama teknolojilerini nasıl istismar edebileceğini araştırdı. Kart kopyalamayla başlayan sürecin gelişen güvenlik önlemleriyle birlikte şekil değiştirdiğini belirten Kaspersky Lab uzmanları, biyometrik doğrulamanın da tam olarak güvenlik sunmadığını düşünüyor. Şirketin yeraltı siber suçlar konusunda yaptığı araştırmaya göre, halen kurbanların parmak izlerini çalabilen kart kopyalayıcı satan en az 12 tane satıcı bulunuyor. En az üç yeraltı satıcısı da avuç içleri ve iris tanıma sistemlerinden yasa dışı olarak

veri elde edebilecek cihazlar araştırıyor. İnsan yüzüne maske yerleştirmeyi baz alan mobil uygulamaların geliştirilmesi konusunda yeraltı topluluklarında devam eden tartışmaların olduğuna dair işaretler de söz konusu. Böyle bir uygulamada saldırganlar bir kişinin sosyal medyada yayınlanmış bir fotoğrafını alıp yüz tanıma sistemini kandırmak için kullanabilir. Kaspersky Lab Güvenlik Uzmanı Olga Kochetova,

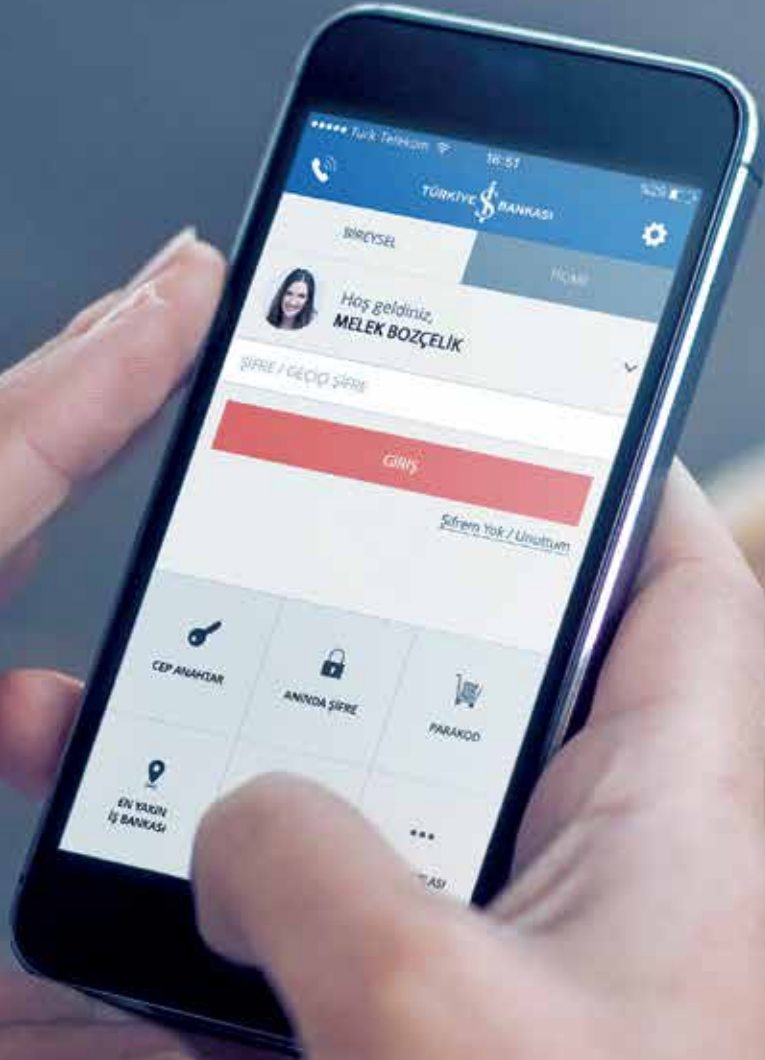
“Biyometrikteki sorun, bir saldırı durumunda kolaylıkla değiştirilebilen şifre veya PIN kodlarının aksine, parmak iziniz ve iris görüntünüzü değiştirmenizin imkansız olması. Bu sebeple eğer bir kere verileriniz suçluların eline geçerse bu doğrulama sistemini bir daha kullanmanız güvenli olmayacak. Dolayısıyla bu tür verileri güvende tutmak ve güvenli bir şekilde aktarmak çok ama çok önemli. Biyometrik veriler aynı zamanda e-pasaport ve vizelerde de kayıtlı. Yani bir saldırgan e-pasaportu ele geçirirse sadece dokümana değil, o kişinin biyometrik verilerine de erişebilecek. Bir kişinin kimliğini çalmış olacak” yorumunda bulundu.





İşCep'le her ay 300 dakika internet bedava!

İşCep'in varsa 5.000'den fazla
Türk Telekom WiFi noktasında bedava internetinle
ister fotoğraf paylaş, ister video izle, ister şarkı dinle.



**İŞCEP'İ İNDİR
İŞİNİ CEPTE
BİTİR**

Türk Telekom

Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr



Türk Telekom WiFi noktalarındaki "İşCep Kullanıcısıyım" seçeneği ile aylık 300 dakika ile sınırlı olmak üzere bedava internet hizmeti sunulmaktadır. Bir aylık süre 30 gün olarak dikkate alınacak olup 30 günlük süre sisteme başarılı giriş yapıldığı günden itibaren işlemeye başlar. Aylık 300 dakika bedava internet hizmetinden, son 30 gün içerisinde müşteri numarası ve şifresiyle Türkiye İş Bankası mobil bankacılık uygulaması "İşCep" e giriş yapan İş Bankası müşterileri yararlanabilir. İş Bankası, müşterilerine ücretsiz olarak sağladığı bu hizmetin koşullarını değiştirme veya hizmeti sona erdirmeye hakkını saklı tutar. Türk Telekom WiFi ve internet hizmetleri TTNET A.Ş. tarafından sağlanmaktadır. Detaylı bilgi: isbank.com.tr



Arif İsfendiyaroğlu

“Ödeme sistemleri ülkelerin barometresidir”

Akbank Bireysel Bankacılık ve Ödeme Sistemleri'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arif İsfendiyaroğlu, ödeme sistemlerini bankacılığın “subasmanı” olarak görüyor. İsfendiyaroğlu, “Bir ülkenin nakit döngüsünü, tasarruflarını, harcama alışkanlıklarını, şehirleşme oranını, yeme-içme trendlerini, eğitim durumunu öğrenmek istiyorsanız ödeme sistemlerine bakacaksınız. Ülkenin MR'ını ancak ödeme sistemlerini analiz ederek çekebilirsiniz” diyor...

ESİN GEDİK

Akbank, son yıllarda "Mobilin bankası" sloganıyla ödeme sistemlerindeki iddiasını ortaya koydu. Sadece bireysel değil kurumsal müşterilerinin de bankacılıkla ilişkisini mobile dönüştüren Akbank, aldığı ödüllerle de bu alana verdiği önemi göstermiş oldu. Bu vizyonun arkasında, Bireysel Bankacılık ve Ödeme Sistemleri'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arif İsfendiyaroğlu ve ekibi var. 26 yıldır bankacılık yapan İsfendiyaroğlu, kendi deyimiyle kariyerinin son çeyreğine gelmiş biri olarak, genç bankacılara "İşe ödeme sistemlerinden başlayın, bankacılığın özü müşteri ve ödemedir" diye sesleniyor. İsfendiyaroğlu, insanların bankayla ilişkisinin öğrenciyken başladığını, işin temelinde temel bankacılık işlemlerinin olduğunu, ilerleyen zamanlarda farklı ürün ve hizmetlere yöneldiğini anlatıyor. "İşte biz bu noktada yani kişinin bankayla ilk iletişim kurup hesap açtığında hemen cebine bir banka kartıyla giriyoruz. O karta ne kadar fonksiyon yüklerseniz, kullanım sıklığını ne kadar artırırsanız o kadar uzun süreli bir ilişkinin temellerini de atmış olursunuz" diyor.

Arif İsfendiyaroğlu ile ödeme sistemleri ve bireysel bankacılığın genel çerçevesinin yanı sıra Akbank'ın bu alana bakışını, ürün ve hizmetlerini konuştuk...

Sorumluluk alanınız itibarıyla bireysel bankacılık ve ödeme sistemlerini yönetiyorsunuz. Akbank'ın bu alana bakışını anlatabilir misiniz?

Türkiye'de yıllarca bireysel bankacılık ve ödeme sistemleri ayrı ayrı yönetildi. Oysa bu iki alan iç içe geçmiş durumda. Hatta ödeme sistemlerinin bireysel bankacılığın subasmanı yani tabanı olduğunu söyleyebilirim. Biliyorsunuz Türkiye kaynak problemi yaşayan bir ülke, bu yüzden tüketimi artırmayı, mümkünse de bunu kayıt içinde yapmayı istiyoruz.

Böyle bir ekonomide tüketicinin ihtiyaçlarını karşılayabilmesi, yaptığı harcamaların karşılığını ödeyebilmesi önemli. İşte burada ödeme sistemleri, bizim gibi çok şubeli, büyük sistemli bankaların temel işi haline geliyor. Buna bir ürün ya da bir iş değil, hayatın kendisi gibi bakmak lazım.

Biz bankacılar, insanların hayatında en önemli şeyin banka olduğu yanlıgısı içindeyiz. Evet, hayatın her alanında varız ama bunu insanları şubeye getirerek yapmıyoruz, yapamayız. Artık çok kanallı bir yapı var ve müşterilerimizin çok önemli bir bölümü bankacılık işlemlerinin yüzde 90'ını bu kanalları kullanarak yapıyor. Nitekim müşterinin cebine önce banka kartı, sonra kredi kartıyla girdik. Şimdi de cep telefonlarımızdayız...

AKBANK

Neo markasıyla banka kartlarına özel bir önem veriyorsunuz. Burada ulaştığınız büyüklük nedir?

Evet, banka kartı konusuna çok önem veriyoruz ve çok güç-

AKBANK'IN İLKLERİ

- Apple'ın son çıkardığı iPhone 6s ve iPhone 6s Plus telefonlar için "3D Touch" özelliğini, bankacılık ürün ve hizmetlerine ilk defa uyarlayan ve Türkiye'de üç boyutlu bankacılığı müşterilerinin hizmetine sunan ilk banka oldu.
- Apple Watch'ta günlük bankacılık işlemleri için en kapsamlı uygulama olan "Akbank Direkt Apple Watch!" uygulamaya sokuldu.
- Tüm Akbank ATM'lerinden kartsız, QR kod okutmadan para çekme özelliği başlatıldı.
- Akbank Görüntülü Bankacılık Noktası (ITM) geliştirerek hizmete sunuldu.
- Apple TV için özel geliştirilen "Akbank Direkt" uygulaması da ilkler arasında yer alıyor...



lû bir marka olan Neo'yu yönetiyoruz. Şu anda yaklaşık 7 milyon Neo kartımız var ve yüzde 10'luk pazar payına sahibiz. Aslında 7 farklı banka kartımız var. Müşterilerimizin yaş, gelir ve ticari kimliğine göre belirlediğimiz bu kartların hepsini "Neo" markası altında topladık.

Neo kartlarımız, müşterilerimizin 7/24 hesaplarına kanallarımızdan ulaşım sağlamakla birlikte, alışverişlerde günlük hayatını kolaylaştıracak özellikler sunuyor. Neo sahipleri yaptıkları alışverişlerden chip-para ve indirim kazanıyor. Kazanılan chip-para ile yaygın bir üye işyeri ağında bedava alışveriş imkanı sunuyor, farklı sektörlerde dönemsel olarak verilen indirimin mevduat hesaplarına nakit olarak iade edilmesi yoluyla tasarrufa da yönlendiriyoruz. POS-Para özelliği sayesinde alışveriş esnasında ATM'ye ihtiyaç duymadan nakit çekim fırsatı da veriyoruz. Burada temel amaçlarımızdan biri de müşterilerimizi, alışverişlerinde bütçe kontrolüne ve tasarrufa yönlendirmek.

Son dönemde kredi kartlarında da büyük bir reklam atağı içindediniz. Bu alandaki çalışmalarınız ve farklılaştığınız noktalar nedir?

2016 yılı başından bu yana kredi kartı portföyünü en fazla

büyüten bankayız. 6 milyonun üzerinde kredi kartına sahibiz ve yaklaşık 4.5 milyon müşterimiz Akbank kredi kartlarını aktif olarak kullanıyor. Kartı sayısı açısından yüzde 10.3 pazar payına sahibiz. Yani her 10 kişiden birinde Akbank kredi kartları bulunuyor. "Axessle gerçek olsun" sloganıyla müşterilerimizin ihtiyaçları ve talepleri doğrultusunda kampanyalar düzenliyoruz. Yılbaşından itibaren en fazla büyüyen banka olarak, "Axessleyen" tüm müşterilerimize Axess'in yüzlerce markayla yaptığı chip-para, indirim, taksit fırsatları sunuyoruz. İlk kez Axessli olanlara, yapacakları ilk alışverişte 50 TL chip-para kazandırıyoruz.

Ciro tarafında ise yüzde 12 civarında pazar payımız var. Özellikle farklı kampanyalarla pazardan ayrıştığımızı düşünüyoruz. Örneğin, geçen yılbaşı için yaptığımız "Son 2" kampanyasına rekor bir katılım sağladık. Müşterilerimize kullandıkları kartlarının son 2 hanesi tutarında chip-para kazandırdık. Bu bölümün başındaki arkadaşımı böyle bir kampanya yaptığı için almından öptüm. Dediğim gibi, 4.5 milyonu aktif olmak üzere 6 milyonun üstünde kart müşterimiz var. İşte bu kampanya sayesinde aktif olmayan müşterilerimiz de kartını hatırlayıp kullandı, cüzdanlarında ön sıraya geçtik.

Şu anda da müşterilerimizin alışveriş sayısını ve kazanacakları chip-para tutarlarını kendilerinin belirlediği bir kampanya yapıyoruz ve kontrolü müşterilerimize bırakıyoruz. Müşterilerimiz artık sıradan kampanyalar istemiyor; ne kadar harcayacağını, ne kazanacağını, kazandığını nasıl kullanacağını kendisi belirlemek istiyor. Biz de bu taleplerine yanıt veriyoruz.

Bankalar kampanya konusunda oldukça başarılı ama hangi müşterinin ne istediğini nasıl anlıyorsunuz?

Zor bir süreç tabii. Düşünün 6 milyon kart kullanıcımız var. 6 milyon nüfusu olmayan ülkeler var! Biz bu insanları bireysel bankacılık içinde harmanlarken iyi bir teknolojik altyapı kullanıyoruz. Aslında tüm büyük bankalar, birbirine benzer teknolojiler kullanıyor. Önemli olan, bu altyapıyı ne kadar çevik, sürdürülebilir ve akılcı kullandığımız. Bizim çok iyi bir "big data" analiz ekibimiz var. Müşterilerimizin eğilimlerini, harcama tutarlarını, beğenilerini, memnuniyetlerini,



Arif İsfendiyaroğlu

Yalın Özcan

"TEKNOLOJİYE 500 MİLYON DOLAR YATIRIM YAPTIK"

Akbank'ın yeni projeleriyle ilgili sorularımızı da Ödeme Sistemleri Bölüm Başkanı Yalın Özcan'a yöneltiyoruz. Mobil teknolojilerin hızlı yaygınlaştığına dikkat çeken Özcan, son 5 yıldır teknolojiye 500 milyon dolardan fazla yatırım yaptıklarını vurguluyor. Sektöre örnek uygulamalar geliştirdiklerini, müşterilerine işlemlerini saniyeler içinde yapabilecekleri mobil bankacılık deneyimi yaşattıklarını belirten Özcan, "Müşterilerimiz yılda ortalama 2-3 kez şubeye gidiyor. Oysa internet bankacılığını ayda 4-5, mobil bankacılığı ise 15-20 kez kullanıyorlar" diyor. Bu noktada da şimdiye kadar 6 milyon kişinin indirdiği "Akbank Direkt" uygulamasıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Akbank Direkt, uygulama platformlarında en yüksek puanları aldı ve 'dünyanın en iyisi' olarak ödüllendirildi. 2015 yılı başında geliştirdiğimiz 'Akbank Direkt Kredi' ürünü sayesinde de şubeye gitmeye gerek olmadan, dijital

kanallardan ihtiyaç kredisi kullanıyoruz. Müşterilerimiz Akbank Direkt Kredi'ye mobil uygulamamız üzerinde başvurabiliyor. Sadece istedikleri tutar ve vadeyi girerek; hiçbir belge, imza olmadan ve şubeye gitmek zorunda olmadan, hatta yattıkları yerden başvurabiliyorlar. İstedikleri tutar saniyeler içerisinde hesaplarına yattıyor." Yalın Özcan'ın yine yoğun ilgili gören Akbank Yatırım Hizmetleri'yle ilgili değerlendirmesi ise şöyle: "Yatırım ihtiyaçları daha yoğun olan, orta-üst gelir segmentindeki birebir bankacılık müşterilerimiz için tüm yatırım hizmetlerimizi tek çatı altında topladık. Müşterilerimiz isterse Robo Danışmanlık ile stratejik varlık dağılımı oluşturabiliyor, isterlerse Ak Yatırım bünyesindeki yatırım danışmanlarımızdan bilgilendirme ve yönlendirme alarak kendi portföylerini oluşturabiliyor. Bu hizmetimize Akbank Direkt internet ve mobil üzerinden de ulaşabiliyor."

değişen alışkanlıklarını analiz ediyoruz. Birimlerimiz de bu verileri kullanarak çalışmalarına yön veriyor. Teknolojiye değinmişken şunu da vurgulamak istiyorum: Teknoloji ne kadar değişirse değişsin; mevduat, kredi yapısı, kredi ürünleri aynı hızla değişmiyor. Ancak konu ödeme sistemlerine gelince gelişen teknoloji ve ihtiyaçlara hızlı bir biçimde yanıt vermek zorundasınız. Çünkü bu alanda rakipleriniz var, müşterinizin cebinde onların da kartları, ürünleri var. Tercih edilen olmak için hızlı hareket etmeniz gerekiyor. Burada sürekli rekabet var. Üstelik müşteri tatminini hem hacimsel hem de adetsel olarak hemen hissediyorsunuz.

Herkesin hemfikir olduğu konu, Türkiye'de ödeme sistemlerinin dünyanın en iyilerinden biri olduğu yönünde. Buna karşılık temassız ödemede gerideyiz, bu alanda nasıl bir gelecek görüyorsunuz?

Aslında şu anda önümüzde iki önemli konu var. Değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilecek bunlardan biri. Birbirinin devamı niteliğinde sayılabileceğimiz en önemli iki uygulama ise temassız ve mobil ödemeler. Temassız ödeme konusunda 2015'te önemli sayılabilecek istatistikler yakalandı. Türkiye'de temassız özellikli kart sayısı bir önceki yıla göre yüzde 30 artarak 23 milyona ulaştı. Temassız kartla ödeme kabul eden işyeri sayısı ise aynı dönemde 3 kat arttı ve 304 bin oldu. Özellikle ortalama işlem tutarı görece düşük olan sektörlerde zaman avantajı sağlayan temassız ödeme, teknolojinin gelişmesiyle birlikte toplam kartlı ödemeler içindeki önemini ve payını artıracak. Temassız ödemeyi destekleyen en önemli parametre ise mobil ödeme olacak. NFC (yakın alan iletişimi) teknolojisi ve bu teknolojinin bulut tabanlı çalışan en yeni yöntemi HCE ile mobil cihazların da ödeme yapabilir olması temassız ödemenin gelecekteki varlığına işaret ediyor.

Türkiye her yeni teknolojiyi ödeme sistemlerine uyguluyor. Sizce gelecekte bizi nasıl bir ödemeler dünyası bekliyor?

Öncelikle müşterinin ödeme akışının mobile kayacağını destekleyecek bazı istatistikleri paylaşayım. Dünya Ödemeler Raporu'na göre, 2014 yılı itibarıyla dünyadaki toplam



ödemenin yüzde 30.3'ü kredi kartıyla, yüzde 20.5'i ise bir dijital cüzdan üzerinden mobil ödemeyle yapılıyor. Aynı ödeme yöntemleri için 2019 yılına yönelik tahmin ise mobil cüzdan payının yüzde 26.7'ye çıkacağı, kredi kartının yüzde 23.8'ye ineceği yönünde. Bunu Türkiye'den bir istatistikle de destekleyelim. BKM'nin bu yıl yayınladığı "Dijital Ödemelere Bakış" çalışmasında, görüşü istenen kişilerin yüzde 42'sinin, gelecekte ödeme için tercih edeceği yöntemin cep telefonları olduğunu görüyoruz...

Günümüzde müşteriler bir kanalda başladıkları alışveriş sürecini başka bir kanalda tamamlamak da isteyebiliyor. Bu noktada, onlara alışveriş deneyimlerini farklı kanallarda aynı kalitede yaşatabilecek omni-channel (çoklu kanal) işyerlerini tercih ediyorlar. Buna ek olarak müşterinin online'da satın aldığı bir ürünü mağazadan teslim aldrabilecek (click & collect) veya tam tersi talebini karşılayabilecek, yani alışveriş öncesi ve sonrası süreçlerde müşteriye maksimum sayıda kanalda hizmet verebilecek perakendeciler öne çıkacak. Bunlara ek olarak yine mobil ödeme içerisinde yer alan QR kod ile ödeme ya da mağaza içinde mobilden ödeme alma-yı sağlayan beacon teknolojisi, önümüzdeki dönemde adını sıkça duyacağımız alternatif ödeme yöntemleri olacaktır. Tabii bunun geleceğe entegrasyonu da önemli. Gelecekte bugünkü kadar fiziki kart, fiziki POS olmayacak. ⊖

AXESS'LE GERÇEK OLSUN!

Axess ile GittiGidiyor'dan yapacağınız
500 TL üstü alışverişlerinize **50 TL**,
1000 TL üstü alışverişlerinize **100 TL chip-para**

*Kampanya Koşulları

GİTTİGİDİYOR yaz 4566'ya yolla

GİTTİGİDİYOR'DA AXESS'LE **100 TL'YE VARAN CHIP-PARA**



'Stratejik güç birliği' dediğin böyle olmalı

Diebold ile Wincor Nixdorf birleşmesi, Türkiye ATM pazarını nasıl etkileyecek? Diebold, Wincor Nixdorf ve Altus Bilişim'in tüzel kişilikleri nasıl şekillenecek? Yeni organizasyon önümüzdeki dönemde hangi alanlara odaklanacak? Diebold Nixdorf Türkiye Yönetici Direktörü Hakan Özçubukcu yanıtlıyor...

ABDULLAH ÇETİN

1 6 Ağustos 2016, küresel ATM pazarı için bir milat olarak anılacak. Çünkü bu tarihte, Dünyanın ikinci büyük ATM üreticisi Diebold ile Alman rakibi ve üçüncü sıradaki Wincor Nixdorf birleşmesi duyuruldu. Yeni organizasyon "Diebold Nixdorf" markasıyla faaliyet göstermeye başladı.

Bu anlamda, Diebold Nixdorf üst yönetim organizasyonu da netleşmiş durumda. Diebold Nixdorf iki merkezden yönetilmeye devam edecek. Şirketin ABD North Canton, Ohio'daki merkezinde CEO, Almanya Paderborn'daki merkezinde de başkan görev yapacak. Üretim, satış, pazarlama, hizmet, Ar-Ge gibi operasyon birimlerinin koordi-

nasyonu için de takımlar kuruldu.

Hisse devrinin tamamlanmasına kadar Diebold ve Wincor Nixdorf tüzel kişilikleri devam ediyor olacak. Birleşme sonrası Diebold Nixdorf'un coğrafi olarak faaliyet alanları ise üç ana bölgeye (region) ayrıldı: Amerika (Kuzey ve Güney Amerika), Asya Pasifik ve EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika). Bu ana bölgelerin altında da bölgeler (area) belirlendi.

Türkiye, "tek başına bölge" oldu

EMEA, 2,6 milyar dolarlık cirouyla Diebold Nixdorf'un en büyük ana bölgesi konumunda. EMEA ana bölgesi 11

bölgeden oluşuyor. Diebold Nixdorf Yönetici Direktörü Hakan Özçubukcu, Türkiye'nin tek başına bir ülke ve bölge olarak konumlandırıldığı vurguluyor. Bu noktada, ana bölgenin bir başka önemli pazarı olan Rusya'ya da böyle bir ayrıcalık tanındığını belirtelim. Özçubukcu, Türkiye'ye verilen önemin bir göstergesi olarak İtalya, İspanya, Portekiz ve Yunanistan gibi dört ülkenin bir bölge altında konumlandırılmasını örnek veriyor.

Diebold Nixdorf, hisse devri tamamlanmaya kadar Türkiye'de üç ayrı tüzel kişilik altında hizmet vermeye devam edecek. Diebold, finans sektörüne yönelik yazılım ve güvenlik çözümleri ile birlikte otomatik vezne cihazları (ATM) temin ediyor. Wincor Nixdorf da finans sektörüne yönelik benzer ürün ve hizmetleri sunuyor olmasının yanı sıra perakende sektörü için de yazarkasa sistemleri ve yazılım çözümleri sağlıyor. Bu ürün ve hizmetlerin yanı sıra Wincor Nixdorf, ATM ve yazarkasa sistemleri için bakım ve teknik servis hizmetleri veriyor.

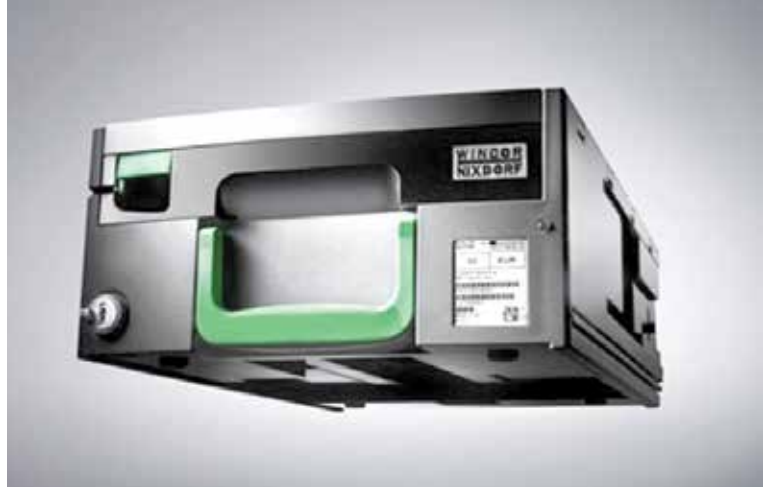
2012 yılı sonunda Diebold'un satın aldığı Altus Bilişim ise finans sektörü ve kamu kuruluşları için PC, yazıcı, sunucu, altyapı, ağ donanımları ve yazılım çözümleri ile ATM'ler de dâhil olmak üzere üretici bağımsız bakım ve teknik servis hizmetleri veriyor. Birleşme sonucu, Türkiye'deki üretici bağımsız ATM parkının yarısına hizmet verir hale gelen Diebold Nixdorf'ta bu stratejinin yeni dönemde de devam edeceğinin altı önemle çiziliyor.

"1 + 1 = 2 değil 3 olacak"

"Stratejik güç birliği" kavramı genelde aynı sektörden iki şirketin birleşmesi için tercih edilmez. Özellikle bu iki şirket, faaliyet gösterdikleri alanın dünya çapında ikinci ve üçüncü büyük oyuncusu ise... Görünen o ki ATM pazarının iki küresel devi Diebold ile Wincor Nixdorf'un birleşmesi bu konudaki önemli istisnalardan biri olacak. Çünkü bu birleşme "stratejik güç birliği" kavramıyla bire bir örtüşüyor. Nasıl mı? Hakan Özçubukcu, bu soruyu şöyle yanıtlıyor:

"Diebold, Amerika'da doğmuş bir marka ve başta ABD olmak üzere o bölgede lider konumunda. Wincor Nixdorf ise Almanya kökenli bir firma olarak özellikle Avrupa'da ciddi bir pazar payına sahip. İki markanın farklı pazarlarda güçlü olması, birleşme sonrası büyüme hamlesi için önemli bir avantaj sağlayacak. Bu yüzden biz bu güç birliği ile 1 + 1 = 2'ye değil 3'e ulaşacağımızı düşünüyoruz."

Nitekim, Diebold Nixdorf CEO'su Andy Mattes de birleşme için "bağlantılı ticaret" (connected commerce) fırsatlarından esinlenerek yola çıktıklarını vurgulamış; son kullanıcı-



ların finansal kurumlar ve perakendecilerle etkileşimlerinin geleceğini değiştirmeyi amaçladıklarını ifade etmişti...

Fiziksel ve dijital nakit evrenleri arasındaki köprü

Hakan Özçubukcu, Diebold Nixdorf'un yeni dönemde odaklanacağı alanları şube ve mağaza dönüşümü, akıllı nakit yönetimi, müşteri odaklı deneyimler geliştirilmesi, ope-



Hakan
Özçubukcu

RAKAMLARLA DIEBOLD NIXDORF

- 130'un üzerinde ülkede faaliyet gösteren organizasyonun dünya çapında 25 bini aşkın çalışanı bulunuyor. Birleşme sonrası Diebold Nixdorf Türkiye çatısı altındaki çalışan sayısı 420 oldu.
- Şu anda dünya üzerindeki her üç ATM'den biri Diebold ya da Wincor Nixdorf markasını taşıyor. Bu da yaklaşık 1 milyon adet kurulu ATM'ye karşılık geliyor. Yeni şirketin Türkiye'deki toplam kurulu ATM sayısı ise 20 bini aştı. Yazarkasalarla birlikte Diebold Nixdorf'un dünya çapındaki kurulu cihaz parkı 2 milyon adedi aşıyor.

- Diebold Nixdorf, birleşmeyle birlikte Amerika ve EMEA bölgesi ATM satışlarında yüzde 40 civarında paya sahip oldu. Asya Pasifik bölgesinde ise bu oran yaklaşık yüzde 20.
- Yeni organizasyonun yıllık Ar-Ge bütçesi 194 milyon dolara ulaştı. Diebold Nixdorf'un aldığı patent sayısı ise 3 binin üzerinde.
- Diebold Nixdorf'un yıllık 5.2 milyar dolarlık ciroyuyla Fortune 500 listesine girmesi bekleniyor. Hakan Özçubukcu, birleşme sonrası Türkiye'de de ilk 400 şirket arasına gireceklerini öngörüyor.

rasyonel mükemmellik, uçtan uca güvenlik ve dijital inovasyon olarak sıralıyor. Diebold Nixdorf'un dünyanın ilk 100 finans ve ilk 25 küresel perakende kuruluşunun büyük çoğunluğunun inovasyon paydaşı olduğunu vurgulayan Özçubukcu, "Ürün ve çözümlerimiz, bağlantılı ticarete, fiziksel ve dijital nakit evrenleri arasındaki son kullanıcı işlemlerinin kolay, güvenli ve verimli şekilde yönetimi için köprü kuruyor" diyor.

"ATM pazarının büyümesi 60-65 binde yavaşlar"

Diebold Nixdorf için elbette yeni cihaz satışları da önemli. Nitekim Özçubukcu, EMEA ve Türkiye'de son 1 yıllık döneme bakıldığında ATM satışlarında lider olduklarını açıklıyor. Özçubukcu, önümüzdeki dönemde ürün ve çözümlerin operasyonel maliyetlerin azaltılması ve akıllı nakit yönetimine yönelik olması gerektiğini düşünüyor. Halen 48 bin civarında olan Türkiye ATM kurulu parkı büyümesinin 60-65 bin aralığında yavaşlayacağını öngören Özçubukcu, sözlerini

şöyle sürdürüyor:

"Son 2 yıldır tüm bankaların talebinin nakit çevrim (cash recycling) özellikli ATM'lere yöneldiğini görüyoruz. Bankalar her alanda olduğu gibi ATM'de de operasyonel maliyetlerini düşürmek istiyor. Bir ATM'in satın alma bedeli, 10 yıllık işletme maliyeti içinde yaklaşık yüzde 18 pay alıyor. Yüzde 82'lik kısmını ise yer kirası, elektrik, nakit bulundurma, nakit yönetimi gibi operasyonel maliyetler oluşturuyor. Bu noktada biz de bankalara, başta akıllı nakit yönetimi olmak üzere operasyonel maliyetlerini aşağı çekebilmeleri için ürün ve çözümler sunuyoruz. Perakende



sektörüne yönelik deneyimimiz de bu konuda bize büyük avantaj sağlıyor."

Hakan Özçubukcu, son dönemde önemi gittikçe artan mobil işlemlere yönelik inovasyon çalışmalarına da hız verceklerini sözlerine ekliyor.

DIEBOLD NIXDORF

DIEBOLD NIXDORF İÇİN KİLOMETRE TAŞLARI

DIEBOLD

1859: Karl Diebold, ABD North Canton, Ohio'da kilit ve kasa firması kurdu.

1930'LAR: Diebold hisseleri halka açıldı ve şirket borsaya kote edildi.

1940'LAR: Amerika'da suçla ve suçlularla mücadelede efsane haline gelen Eliot Ness, Diebold yönetim kurulu başkanı oldu.

1966: Diebold, dünyanın ilk konsept ATM'sini geliştirdi.

1989: Mobil iletişimi mümkün kılan ilk ATM pazara sunuldu.

2008: Mobil bankacılık çözümü tanıtıldı.

2014: Dünyanın "en yeşil" ATM'si geliştirildi.

2015: Diebold, Kanadalı üretici bağımsız yazılım firması Phoenix Interactive Design'i satın aldı.

WINCOR NIXDORF

1952: Heinz Nixdorf, Almanya'da dünyanın ilk Pulse teknolojisi laboratuvarını kurdu.

1973: İlk elektronik POS network sistemi Avrupa'da tanıtıldı.

1987: ATM'lerde ilk standart PC kullanımı başladı.

1995: Wincor Nixdorf, kendisine ait nakit çevrim (cash recycling) teknolojisini geliştirdi.

2001: PC/E çoklu kanal yazılım platformu ve web tabanlı üretici bağımsız yazılım çözümü kullanıma sunuldu.

2003: Self-checkout çözümü tanıtıldı.

2014: Wincor Nixdorf'un çoklu kanal perakendecilik çözümü kullanıma sunuldu.

2015: AEVI nakitsiz ödeme çözümleri sunuldu.

2016: Diebold ile Wincor Nixdorf birleşti, Diebold Nixdorf markası doğdu.





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.

Onedio, Paraşüt, Nuvia gibi popüler girişimlere yaptığı yatırımlarla adını duyuran Revo Capital, yatırımlarını uluslararası pazarlara taşıyarak büyütmek, yabancı fonları Türkiye'ye daha fazla çekebilmek için çalışmalarını hızlandırdı. Revo Capital Genel Müdürü Cenk Bayrakdar, "Başta ABD ve İngiltere olmak üzere birçok ülkede gerek Türkiye'yi gerekse portföy şirketlerimizi tanıtan 'roadshow'lar düzenliyoruz" diyor...



Cenk Bayrakdar

Teknoloji girişimcilerinin melek yatırımcısı

ABDULLAH ÇETİN

Türkiye, risk sermayesi, girişim sermayesi, erken aşama yatırım, “melek yatırım” gibi kavramlarla biraz geç tanıştı ama kısa sürede bu alanda da hızlı yol almayı başardı. Yine yatırım tutarları Avrupa, Amerika ve Çin’deki milyar dolarların yanında “devede kulak” kalsa da her geçen gün artan bir ilgi, ivme söz konusu. Girişim sermayesi fonlarının, melek yatırımcıların sayısı her geçen gün artıyor. Bu alanın önde gelen oyuncularından biri de Revo Capital...

Revo Capital, Hollanda merkezli olarak 2013 yılında kurulan bir girişim sermayesi fonu. Teknoloji girişimlerine yatırım yapmak üzere aralarında EBRD (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) ile IFC’nin (Uluslararası Finans Kurumu) de bulunduğu 28 yatırımcısından toplamış olduğu fonun büyüklüğü 65.7 milyon dolara ulaşmış durumda. Fon, yatırımlarını Türkiye odaklı ve sadece belirli alanlardaki teknoloji girişimlerine yönelik yapıyor. Bu alanları, kurumsal bulut hizmetleri; pazarlama teknolojileri, reklam teknolojileri, finansal teknolojiler gibi her türlü ticareti destekleyen platformlar ile şimdiden hayatımıza “akıllı ev” ya da “endüstri 4.0” kavramlarını sokan “nesnelerin interneti” şeklinde sıralamak mümkün.

Revo Capital, bugüne kadar 12 yatırım yaptı. Bunlardan Onedio, kısa bir süre içinde Google ve Facebook’tan sonra Türkiye’nin en çok ziyaret edilen sitesi olmayı başardı. Revo Capital Genel Müdürü Cenk Bayrakdar, doğal içerik pazarlaması çözümleriyle Türkiye’de yepyeni bir reklam

modeli yaratan Onedio’nun şu sıralar benzer bir büyümeyi Rusya’da da sergilediğine dikkat çekiyor.

Revo Capital’in bir diğer yatırımı Paraşüt, kağıtsız fatura çözümü sunuyor. Bayrakdar, Paraşüt’ün kurulduğundan bu yana 80 binden fazla KOBİ’ye ulaşarak finansal hayatlarını değiştirme teklifi sunduğunu vurguluyor. Türkiye’deki e-faturalı ticaretin yüzde 60’ının e-fatura hizmet sağlayıcısı konumunda olan FIT Solutions, şimdiden birçok büyük çokuluslu şirketin e-dönüşüm ortağı olmayı başarmış. Bayrakdar, “Türkiye’nin en başarılı ‘nesnelerin interneti’ şirketi Nuvia ise şimdiye kadar geliştirdiği teknolojilerle binlerce evdeki kombi ve klimaları akıllandırmış, cepten yönetilmesini sağladı” diyor.

Cenk Bayrakdar ile Revo Capital’in yatırım stratejisi ve girişimcilere sunduğu desteklerin yanı sıra Türkiye’deki yatırım iklimini de konuştuk...

Revo Capital, yatırım yaptığı girişimlere hangi konularda, ne gibi destekler sağlıyor?

Bir girişim sermayesi fonu olan Revo Capital, 250 bin dolardan 9 milyon dolara kadar yatırım yaparak şirketlere küçük hissedar olarak giriyor. Ortaklarımıza her şeyden önce sermaye katkısı sağlıyor. Bununla birlikte, erken aşama şirketlerin en büyük iki ihtiyacı olan “mentorluk” ve “iş ağı” konularında sınırsız destek veriyoruz. Farklı disiplinlerden gelen tecrübeli ekibimiz strateji, iş geliştirme, ekip yönetimi, ürün yönetimi, pazarlama gibi konularında geçmiş yıllarda edindiği tüm tecrübeyi düzenli olarak yatırım yapılan girişimlere aktarıyor. Bununla birlikte, yatırım yapılan portföy şirketini ihtiyaçlarına göre gerek yurtiçi gerekse yurtdışında doğru kişi ve kurumlara ulaştırmak için Revo etrafındaki iş ağını aktif bir şekilde





portföy şirketinin kullanımına açıyoruz. Ayrıca, iş dünyasındaki değerli yetenekleri bularak, portföylere ve dolayısıyla girişimcilik dünyasına kazandırılmaları için tüm portföy şirketlerine sürekli destek sağlıyoruz.

Yatırımlardan ne kadar süre sonra ve hangi koşullarda çıkılıyor?

Revo Capital, yatırımlarından şu ana kadar herhangi bir çıkış yapmış değil. Bununla birlikte sınırlı süreli bir fon olarak, her bir firma için yatırım yapılırken olası çıkış stratejileri ve süreleri ayrı ayrı değerlendirilerek, şirketin seviyesine göre doğru metriklerin hedeflenmesi sağlanıyor. İlerleyen dönemde bu metrikleri geliştirilmesi sağlanarak başka girişim sermayesi fonlarına, özel sermaye fonlarına, stratejik alıcılara ya da borsaya çıkış planlaması yapılıyor.

Bir girişim sermayesi olması sebebiyle Revo Capital, özel sermaye şirketleri gibi, çoğunluk hisse almı ya da şirket almı gerçekleştiriyor. Tüm planlamalar, toplam 8 yıl olan fon süresi içerisinde tüm şirketlerden çıkış yapılacak şekilde hazırlanıyor.

onedio

Yatırım yapılan girişimlerin, fikirlerin yurtdışına taşınması; yurtdışındaki potansiyeli yüksel girişim fikirlerinin Türkiye'ye getirilmesi gibi planlar söz konusu mu? Revo Capital, daha yüksek boyutlu yatırımların finansmanı için yabancı fonlarla işbirliği yapacak mı?

Tüm portföy şirketlerini yurtdışında yeni pazarlara açılmaları konusunda teşvik ediyoruz. Her şirketin hedef pazarları, ürün konumlamaları, satış modellerine göre en doğru konumlamayı yapması için beraber çalışıyor, aksiyonlar planlıyoruz. Bunun yanı sıra yurtdışındaki sermaye ve teknoloji şirketleriyle düzenli aralıklarla bir araya gelerek, portföyündeki yatırım yapılabilir firmaları onlarla tanıştırmayı, yurtdışına açılımları çerçevesinde yatırım bulmalarına destek oluyoruz. Revo Capital, yönettiği fonun bir bölümünü yurtdışındaki firmalara da yatırabiliyor. Burada temel olarak yurtdışındaki firmaların Türkiye ile bir kesişiminin olması (örneğin geliştirmenin Türkiye'de yapılması ya da

“OPERATÖRLER MOBİL ÖDEMEDEKİ FIRSATI ÇOK KÖTÜ KAÇIRDI”

Turkcell'deki 10 yılı aşkın yöneticilik deneyiminden yola çıkarak Cenk Bayrakdar'a, GSM operatörlerinin mobil ödeme konusundaki girişimlerini, tecrübelerini de soruyoruz. Bayrakdar, özellikle son 5 yılda operatör destekli mobil ödemelerin temel ödeme sistemlerinden biri olmasıyla ilgili önemli bir fırsat olduğunu, ancak bunun kullanılmadığını düşünüyor. Ardından da mevcut durumu ve Revo'nun bu alana bakışını şöyle değerlendiriyor:

“Türkiye, dünyadaki trendin aksine dijital dünyada operatörlerin çok daha güçlü olduğu bir ülke. Diğer deyişle Amerika'daki gibi operatörlerin oyun alanını tümüyle Google, Apple gibi devlere bıraktığı ve sadece

data satışına odaklandığı bir pazar değil. Ancak Türkiye'de de bankalar yurtdışındaki bankalara göre çok daha güçlü ve teknolojiyi çok daha iyi kullanıyorlar. Dolayısıyla operatörlerin geçtiğimiz 5 yılda mobil ödeme konusunda sektör rekabetlerini bir kenara bırakıp Türkiye çapında bir işbirliği ve ortak altyapıya yatırım yapmalarını beklerdim. Ne yazık ki güçlü bankacılık sistemi karşısında bu fırsatı çok kötü kaçırmış durumdadılar. Ödeme gibi önemli bir konuda iyi bir pozisyon alamamaları, onları orta ve uzun vadede Amerika'da olduğu gibi salt data odaklı operatörler haline getirecektir. Bu resim karşısında Revo olarak yatırımlarımızı daha çok bankaların hizmetlerini tamamlayacak alanlara odaklanarak yapıyoruz.”

Türkiye'nin iş için önemli pazarlardan biri olması gibi şartı aramıyor.

Türkiye'deki ve yurtdışındaki tüm fonlarla işbirliğine açığız. Bu çerçevede daha önce Paraşüt'e Ribbit Capital'le, Onedio'ya ise EBRD ile birlikte yatırım yaptık. Benzer şekilde gerek daha büyük fonlarla gerek şirketlerin açılım yaptıkları fonlarla yakın çalışmalarımız devam edecek. Revo, Türkiye'deki yatırımlarında yurtdışındaki fonları da yatırıma davet etmeyi ve onların da yatırım yapmasını sağlamayı çok önemsiyor. Bu doğrultuda düzenli aralıklarla Amerika ve İngiltere'de gerek Türkiye'yi gerekse portföy şirketlerimizi tanıtan 'roadshow'lar düzenliyoruz.

Sizce Türkiye'deki girişim ve yatırım iklimi nasıl? Melek yatırımcıların girişimlere ilgisi ne düzeyde?

Türkiye'de erken aşama yatırım ekosistemi hızlı bir büyüme içerisinde. Ülkenin sahip olduğu özel sermaye birikimi kadar olmasa bile, devlet tarafından verilen destek ve özendirme erken aşama yatırım ekosisteminin hem girişimci hem de yatırımcı tarafını olumlu etkiliyor. Özellikle Türkiye'de melek yatırımcılık ya da girişimcilik için sunulan hibe ve teşvikler birçok dünya ülkesinin ötesinde. Ayrıca oluşturulan üst fon yapıları, girişim sermayesi fonlarının sayısının artması için itici güç olacaktır. Her alanda büyümenin sağlanabilmesi için bu desteklere erişim noktasında bürokrasinin azaltılması, süreçlerin yalın ve hızlı olması gerekiyor. Bu desteklerin etkinliğini ölçmek adına doğru başarı kriterlerinin belirlenmesi, doğru ölçme sistemlerinin oluşturulması ise ekosistemin çıktısını yükseltecektir. Bu desteklerle birlikte tüm ekosistem oyuncularının, yatırım ortamını gelişmesi için katkı vermesi gerekiyor. Bu yüzden Revo Capital olarak yatırım yapmanın haricinde düzenli olarak girişimciliği destekleyen, özendiren her türlü faaliyeti destekliyor, portföyü dışındaki girişimcilere de mentorluk desteği veriyoruz.

Türkiye'deki büyük şirketlerin bu çerçevede yurtdışında olduğu gibi girişim ekosistemine satın almalarla dahil olması, herkes için "kazan-kazan" fırsatları yaratacaktır. Nitekim Revo Capital de bu doğrultuda önemli şirketlerle düzenli strateji toplantıları yaparak, girişimlerin bu şirketler tarafından bilinirliğini ve kullanılabilirliğini artırmak, işbirliği fırsatları yaratmak için çalışıyor.

Mevcut yatırımlarınızda ve önümüzdeki dönem planlarınızda ödeme sistemleri, finansal teknolojilerin (FinTech) ağırlığı nedir? Bu alanların potansiyelini nasıl görüyorsunuz?

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de dijital dönüşümün en çok etkilediği sektörlerin başında finans geliyor. Mevcut sağlam ve güvenli bankacılık altyapımız böyle bir dönüşüm için çok uygun bir ortam yaratıyor. Birçok gelişmiş ülkenin aksine mobil ödeme ya da cüzdan altyapılarını ilk sunan ülkelerden biri olmamıza rağmen bu tarz teknolojileri ihraç edemedik. Bugünse yeni dönemde ortaya çıkan ya da çıkacak "çevik" girişimlerle önemli bir ihracat potansiyelimiz var. Türkiye, uzun yıllara dayanan dijital finans know-how'ını, yüksek kalite işgücüsüyle birleştirerek dünyanın önemli FinTech çözüm sağlayıcı ülkelerinden bir



PARAŞÜT



olma potansiyelini içerisinde barındırıyor. Bu doğrultuda, bugüne kadar ülkenin finans altyapısının oluşumuna yardımcı olmuş Cardtek ya da şirketlerin e-dönüşüm liderliğini yapan FIT, KOBİ'leri dijital finans ile tanıştıran Paraşüt gibi firmalara yatırım yapan Revo Capital, bu alandaki yatırımlarını artırmayı ve bu şirketleri en kısa zamanda yurtdışı pazarlara taşımayı hedefliyor. ☹



Fevzi Güngör

BDDK, cep telefonunda POS'a onay verdi

Cep telefonlarına mobil POS özelliği kazandırarak banka kartı ve kredi kartıyla tahsilat imkanı sağlayan Ödeal, BDDK'dan "ödeme kuruluşu" lisansını aldı. Ödeal Kurucu Ortağı Fevzi Güngör, "Uygulamamız 2 yılda 10 binin üzerinde aktif üyeye ulaştı, 81 ilin tamamında ve 63 farklı sektörde kullanılabilir hale geldi. Lisansın da desteğiyle üye ve sektör sayısını hızla artıracamız" diyor...

Türkiye'de 5 milyona yakın vergi mükellefi bulunuyor. Bunların yaklaşık 1.7 milyonu ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) yani yazarkasa ve POS kullanıyor. 3 milyon civarındaki mükellef ise beyan esasına göre ya da götürü usulünde vergi ödüyor. Düzenli olarak tahsilat yapmayan, dönemsel olarak faaliyet gösteren bu mükellefler yazarkasa ve POS kullanmadığı için banka ya da kredi kartıyla tahsilat



öde al

yapamıyor. Daha doğrusu “Ödeal” uygulamasının kullanımına sunulduğu Eylül 2014 tarihine kadar yapamıyordu... Evet, küçük işletmeler ve serbest girişimcilere cep telefonları üzerinden kredi kartıyla tahsilat yapma imkanı sunan Ödeal, 2 yıl gibi kısa bir sürede 10 binden fazla aktif kullanıcıya ulaştı. Türkiye’nin bu ilk mobil tahsilat uygulamasına bir güven onayı da BDDK’dan (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) geldi. Kurulduğu Eylül 2014’ten bu yana BDDK’nın özel izniyle faaliyet gösteren Ödeal, BDDK’dan ödeme kuruluşu lisansını aldı. Ödeal Kurucu Ortağı Fevzi Güngör, söz konusu lisansın şirketin yetkinliklerinin BDDK tarafından da onaylanması anlamına geldiğini vurguluyor. Güngör, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Lisansı olmayan bir şirketin faaliyet gösteremeyeceği, çok özel bir alanda çalışıyoruz. BDDK ile sürdürdüğümüz başvuru süreci eylül başında sonuca ulaştı. Bu lisans, çok hassas bir alan olan ödeme sektöründe, tüm yasal gereksinimlere uygun hizmet verdiğimiz BDDK tarafından da onaylanması anlamına geliyor. 2 yıl gibi kısa bir sürede 10 binden fazla işyerinin güvenini kazandık. Haziran 2015’e kıyasla son bir yılda günlük işlem adedimizi 10 kat, ciromuzu ise 21 kat artırdık. Bu yeni gelişme de ne kadar doğru yolda olduğumuzu bize bir kez daha gösterdi.”

Ödeal, ücretsiz olarak indirilen uygulamasıyla cep telefonlarına POS özelliği kazandırarak banka kartı ve kredi kartıyla ödeme almayı sağlıyor. Güngör, Ödeal’ın 10 bin üye işyerini aşma başarısında, işyeri tarafında herhangi bir yatırım gerektirmemesinin, kolay kullanımının ve güvenli alışveriş standartlarını desteklemesinin büyük rolü olduğunu belirtiyor.

81 ilden üyesi var, 63 farklı sektörde kullanılıyor

Ödeal ile tek seferde 1 TL’lik işlem de yapılabilir, 20 bin TL’nin üzeri de... Ödeal, simitten dekorasyona, avukatlık hizmetinden yoga ve pilates hizmetine birçok alanda tercih ediliyor. Kısa sürede 81 il ve 63 farklı sektörde kullanılmaya başlayan ve işlem başına yüzde 2.75 komisyon dışında hiçbir sabit ücret gerektirmeyen uygulama, özellikle küçük işyerlerine ve kendi hesabına çalışanlara; tüm kredi kartlarına taksit yapabilme, senetle uğraşmadan vadeli satış yapabilme gibi kolaylıklar sunuyor. Fevzi Güngör, Ödeal üyelerinin aylık ortalama cirosunun her geçen gün arttığını da vurguluyor. İlk dönemde üye başına aylık 60 lira civarında olan ortalama ciro, şimdilerde 300-350 lira aralığına ulaşmış durumda.

Güngör, tahsilatın üyenin hesabına aktarılması için daha

önce 7 güne kadar olan süreyi 3 güne indirdiklerini de sözlerine ekliyor.

Ödeal yurtdışına açılacak

Fevzi Güngör, orta vadeli hedeflerinin Ödeal’ı finansal teknolojiler alanında bölgesel bir şirket yapmak olduğunu açıklıyor. Bu doğrultuda yurtdışına açılma planları şimdiden yapılmaya başlamış bile. Bir start-up girişimi olarak Sanko Holding’den yatırım aldıklarını hatırlatan Güngör, Ödeal’ı bölgesel şirket olma hedefine taşıyabilecek yeni stratejik ortaklıklara açık olduklarını söylüyor.

Ödeal, lisansı aldıktan sonra tanıtım faaliyetlerine de hız verecek. Sosyal medya da dahil tüm reklam ve tanıtım mecralarındaki fırsatları değerlendireceklerini belirten Güngör, üye sayısını artırmak içinse telekom bayileri gibi yaygın işyerleriyle anlaşmalar yapacaklarını anlatıyor.

Güngör, Ödeal’ın üye sayısı ve ciro bazında aylık yüzde 25-30 civarında büyüdüğüne dikkat çekiyor. Bu da uygulamanın 50 binli, 100 binli kullanıcı sayısına ulaşmasının çok da uzun sürmeyeceğine işaret ediyor.

Ödeal uygulamasının bilinirliğinin artması, daha çok kullanıcı tarafından indirilmesi için cep telefonu üreticileriyle de işbirliği arayışı söz konusu. Güngör, şimdilik ayrıntılarını paylaşmasa da Samsung ile görüşmelerin sonuçlanmak üzere olduğunu söylüyor. Bu noktada Ödeal uygulamasının yüzde 70 oranında Android işletim sistemine sahip telefonlara indirildiğini, Samsung marka telefonların payının da yüzde 50 civarında olduğunu belirtelim. ☹



İNDİRMESİ DE KULLANMASI DA KOLAY

Akıllı telefon, tablet gibi mobil cihazlar için App Store ya da Google Play’den ücretsiz olarak indirilebilen Ödeal uygulaması, üyelik başvurusu yapıp kabulünün hemen ardından kullanıma açılıyor. Ortalama bir gün içerisinde üyelik onayı alınabiliyor.

Ödeal uygulamasıyla tahsilatı yapabilmek için öncelikle işletme sahibinin uygulama ekranına müşterisinin telefon numarasını, adını ve ürün/hizmet bedelini girmesi gerekiyor. Tüketicinin kredi kartı bilgileri uygulama

ekranına temassız (NFC), OCR veya elle giriş yoluyla tanıtılıyor. Kart bilgileri telefon ya da tablet ekranında flu olarak görünüyor. Daha sonra çıkan uygulama ekranına müşteri tarafından ıslak imza atılarak işlem tamamlanıyor.

Akıllı gözlük, akıllı saat gibi giyilebilir teknolojilerle uyumlu olan Ödeal uygulaması, kullanıcılarına ürünlerini sergileme, ürün ekleme, kampanya düzenleme gibi fırsatlar da sunuyor.



Bankalarda “engelsiz hizmet” için geri sayım başladı. Banka şubeleri, engelli bireylerin sorunsuz hizmet alabilmesi için ATM’ler, POS cihazları, internet bankacılığı ve çağrı merkezlerinde gerekli düzenlemeleri 1 Ocak 2018’e kadar tamamlamak zorunda...



Sinem Cantürk

Engelsiz bankacılık için son 15 ay

SEDA UYGUN PALA

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından yayınlanan yeni yönetmelik, bankacılıkta “engelleri” kaldırıyor. Engelli bireylerin farklı kanallar üzerinden bankacılık hizmetlerinden sorunsuz faydalanabilmesi amacıyla hazırlanan yönetmelikte; ATM cihazları, şubeler, POS cihazları, internet bankacılığı ve çağrı merkezinden verilen hizmetlerde uyulması gereken düzenlemeler yer alıyor.

KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, bankaların 15 ay içinde hizmet, faaliyet ve sistemlerini belirlenen ilkelere uygun hale getirmek zorunda olduğuna dikkat çekiyor. Cantürk, yönetmelikte yer alan düzenlemeleri şöyle sıralıyor:

Sesli sözleşme, işaret dilinde videolar

- Bankalar, bankacılık hizmetleri planlaması yaparken, engelli müşterileri ve gereksinimlerini de göz önünde bulundurup gereken erişilebilirlik standartlarını sağlamalı.
- Banka personelinin engelli müşterilere yardımcı olabilmesi adına şube personeline gereken eğitimi vermeli.
- Bankalar, tabela, levha ve uyarı işaretleri ile ekran ve kağıt üzerindeki yazıların engelli müşterilerin zorlanmadan görebilecekleri/okuyabilecekleri şekilde tasarlamalı ve hazırlamalı.
- Bankacılık hizmetlerine ilişkin sözleşmelerin, banka internet sayfalarından sesli bilgilendirme ve işaret dili çevirisi yapılmış video biçimlerinde erişilebilir olması sağlanmalı.

Bankacılık hizmetlerine ilişkin sözleşmeler, hesap özeti, PIN, parola gibi müşteriye iletilen bilgi ve dokümanlar, talep halinde, gerekli güvenlik sağlanarak engelli müşterilere Braille alfabesi, sesli bilgilendirme, işaret dili çevirisi yapılmış video gibi farklı biçimlerde sunulmalı.

• Yüzde 40 engelli olduğuna ilişkin belgesi olan kişiler, bankaya belgelerini ibraz ederek; 70 ve üzeri yaş üzeri kişiler ise doğrudan engelli müşterilere sunulan hizmetlerden faydalanabilirler.

• Banka, kişilerin engel durumuna ilişkin tuttuğu belgeleri saklamakla ve bu bilgilerin gizliliğini sağlamaktan sorumludur.

• Yönetmelik kapsamında müşterilerini tanıyan haklar konusunda bilgilendirme bankanın sorumluluğundadır. Ayrıca banka, sunduğu bu hizmetler karşılığında ek ücret talep edemez.

Tekerlekli sandalyeye göre ATM

• ATM ekranları ve çevresi yeterli miktarda aydınlatılmalıdır. Kontrol tuşları telefon standardına uygun şekilde konumlandırılmalı ve engelli müşterilerin zorlanmadan kullanabilmesi sağlanmalıdır.

• Para alma ve yatırma, kart ve fiş yuvaları ile kulaklık girişi engelli müşterilerin kolaylıkla ve güvenli bir şekilde erişebileceği ve kullanabileceği şekilde tasarlanmalıdır.

• Banka, engelli müşterilerin ATM'yi kullanırken vereceği ya da alacağı kişisel bilgilerinin gizliliğini ve müşteri mahremiyetini sağlayacak tedbirleri almıştır.

• Engelli müşteriler, asgari olarak kendi hesaplarıyla ilgili bakiye sorgulamak, para çekmek, para yatırmak, kredi

kartı borcu sorgulamak ve kredi kartı borcu ödemek için, yurt içinde kurulu tüm ATM'leri herhangi bir ek ücrete tabi olmadan kullanırlar.

• Ortopedik engelli müşterilerin kullanımına uygun olarak konumlandırılmış ATM'de tekerlekli sandalye ile ATM'ye ulaşmak ve manevra yapmak için yeterli alanın bulunması ve makinenin yüksekliğinin tekerlekli sandalyeye uygun olması, klavye yüksekliğinin ATM'ye yanaşabilmek için yeterli olması gerekir.

• Engelli müşterilerinin sayısını ve adresini göz önünde bulunduran banka, kullanıma uygun ATM'lerin konumlarını dikkate alır. Böylece ATM hizmeti sunduğu yerleri bölgelere ayırarak her bir bölgedeki cihazlardan en az bir tanesinin ortopedik engelli müşterilerin kullanımına uygun olmasını sağlar.

• Banka, hizmet sunduğu her 100 ATM'den en az iki tanesinin ortopedik engelli müşterilerin kullanımına uygun olmasını sağlamalıdır.

• Bankalar, ortopedik engelli müşterilerin kullanımına uygun ATM'lerini Türkiye Bankalar Birliği ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği tarafından yürütülecek koordinasyon çerçevesinde farklı illerde konumlandırır.

• Görme engelli müşterilerin kullanımına uygun ATM'lerde, ekranda gösterilen uyarılar, yönergeler, müşterinin girdilerine ilişkin istenilen onay, hata mesajları gibi bilgilerin sağlanmasına yönelik sesli menü fonksiyonu bulunur.

• ATM'lerdeki sesli menü hizmetinin mahremiyeti sağlanır. ATM'lerde sesli menü, kulaklık girişi veya telefon ahizesi gibi bütünsel anlamda erişilebilir bir teknoloji ile sunu-



lur. İşlem öncesinde ya da işlemin herhangi bir aşamasında ATM ekranını kapalı konuma getirme seçeneği sunulur.

- ATM'lerde sesli menülerin gerektirdiği tuşlar üzerinde yer alan sembollerin kabartma olması ve dokunulduğunda diğer tuşlardan ayırt edilebilmesi sağlanır.
- ATM'lerde sesli menünün başlatılmasının ek bir eğitim gerektirmeden kolayca kullanılması sağlanır. Kulaklık ile sesli menü sunuluyorsa, kulaklığın takılması ile otomatik olarak sesli menü başlar ve çıkarılması ile otomatik olarak sonlanır.
- ATM'lerde sesli menü kapsamında tekrarlama özelliği bulunur ve ses yüksekliğinin müşteri tarafından ayarlanabilmesine imkân tanınır.
- Sesli menü için kullanılan ifadelerin ve menü sırasının, tüm bankalarda standart olmasının sağlanmasına özen gösterilir. Bu kapsamdaki koordinasyon Türkiye Bankalar Birliği ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği tarafından yürütülür.

rütülür.

- Banka, hizmet verdiği tüm ATM'lerini bu maddede yer verilen hükümlere göre görme engelli müşterilerin kullanımına uygun hale getirir. Yan yana veya birbirine uzaklığı 50 metreden az olan ATM'lerden sadece bir tanesinin bu maddede yer verilen hükümler ile uyumlu olması yeterlidir.

İşaret dili bilen şube personeli

- Şubelerde tanınacak olan engelli müşterilerin farklı bir kişinin yardımına ihtiyaç duymaksızın hizmetlere erişebilir olması sağlanmalıdır.
- Görme engelli müşteriler, bankacılık hizmetlerine ilişkin sözleşmelerle ilgili bilgi edinme ve inceleme haklarını kullanmaları akabinde sözleşmeye imza atabilirler.
- Banka, şube personelini işaret dili öğrenmesi konusunda teşvik etmeli, şubede işaret dili bilen personelin bulunması durumunda, müşteriye işaret dili ile anlaşmayı sağla-

ENGELLİ VATANDAŞLARA EVDEN ÇALIŞMA FIRSATI SUNUYOR

Yapı Kredi olarak, müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için yürüttüğümüz çalışmalarla aynı zamanda Türk bankacılık sektörüne rehberlik etmeyi de amaçlıyoruz. "Herkese eşit bankacılık" ilkimiz doğrultusunda engellilere yönelik sektörün ilk ve en kapsamlı "Engelsiz Bankacılık" programını 2008'de başlatarak sektöre öncülük ettik. 8 yıldır bu programı genişleterek sürdürüyoruz. BDDK yönetmeliğinde yer alan "işaret dili bilen şube çalışanı" gibi bazı kriterleri çok önceden karşılamış durumdayız. BDDK kararıyla birlikte tüm sektör engelli bireylerin hayatlarını kolaylaştırmak adına yürüttüğümüz faaliyetleri daha da hızlandırmış olacağız. Doğal olarak bankacılık faaliyetlerini sorunsuz bir şekilde tamamlayabilen engelli birey sayısı artacak. "Engelsiz Bankacılık" programımız kapsamında ilk kez 2008 yılında Yapı Kredi Çağrı Merkezi'ni işitme engelli müşterilerimizin de yararlanabileceği şekilde yeniden yapılandırarak "Online Chat" hizmetini sunduk. Bu uygulamayla işitme engelli müşterilerimiz telefon bankacılığından ulaşamadıkları hizmetleri 7 gün 24 saat internet üzerinden eş zamanlı olarak almaya başladı. "Söz Dinleyen Telefon Bankacılığı" teknolojisi kullanarak da görme engelli müşterilerimizin piyasalardaki anlık değişimleri çağrı merkezi sesli yanıt sistemi üzerinden sesli olarak öğrenebilmesine olanak sağladık. Kurduğumuz www.engelsizbankacilik.com.tr web sitesiyle Türkiye'deki engelli vatandaşların finans sektörüne erişimini kolaylaştırdık. İşitme Engelliler Federasyonu ile işbirliği kapsamında web sitemizdeki pek çok konudaki geniş kapsamlı eğitimlere işaret dilini de ekledik. Yapı Kredi Bankacılık Akademisi tarafından hazırlanan bu eğitim videolarına işaret dilini de ekleyerek sektörümüzde bir ilke daha imza atmış olduk. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya yönelik çalışmalarımız kapsamında teknolojinin avantajlarından da faydalanıyoruz. iPhone uygulamamızı geliştirirken de engelli kullanıcıları da göz önünde bulundurarak



tüm tasarım ve kodlamalarımızı onların kullanımına uygun şekilde yaptık. Tüm buton ve fonksiyonları doğru şekilde etiketleyerek, uygulamamızı iPhone'da yer alan "Voice Over" uygulamasıyla tam uyumlu şekilde geliştirdik. İnternet şubemiz ve web sitemiz de görme engelli müşterilerimizin rahat kullanabileceği şekilde tasarlandı. İşitme Engelliler Federasyonu ve GETEM gibi kurumlarla gerçekleştirdiğimiz projelerle de engelli vatandaşların hayatına değer katıyoruz. 2009 yılında ortopedik engelli, 2010 yılında ise görme engelli vatandaşlarımıza yönelik olan "Engelsiz ATM" uygulamalarımızı hayata geçirdik. Türkiye'de bir ilk olma özelliği taşıyan sesli işlem özelliğinin tüm yeni ATM'lerimizde bulunması sayesinde görme engelli



müşterilerimiz işlemlerini sesli gerçekleştirebiliyor. Bugün Türkiye genelinde 2 bin 240 Engelsiz ATM ile ortopedik ve görme engeli olan müşterilerimize hizmet veriyoruz.

Yapı Kredi olarak 2014 yılının mayıs ayında başlattığımız "Home Agent" (evden hizmet veren müşteri temsilcisi) uygulaması Engelsiz Bankacılık programımızın önemli bir parçası. Bu uygulamayla engelli vatandaşlarımıza kendi konfor alanlarından iş hayatına katılma fırsatı sunuyoruz. "Home Agent" uygulaması kapsamında çağrı merkezimizde görev alan engelli vatandaşlarımız Yapı Kredi Bankacılık Akademisi'nde eğitim alıyor; eğitim sonrası 2 hafta boyunca diğer ekip arkadaşlarıyla birlikte çalışarak hem bankamızı hem çağrı merkezimizi yakından tanıma, ekiplerle kaynaşma fırsatı buluyor. Bu süre içerisinde evlerine, evden çalışabilmeleri için gerekli tüm teknik sistemleri kurarak faaliyete hazır hale getiriyoruz.

Uygulama kapsamında evlerinden rahatlıkla çalışabilmeleri için gerekli tüm yazılım, donanım ve süreçlerinin yapılmasının yanı sıra Home Agent olarak çalışacak arkadaşlarımızın yetkin birer çalışan olmaları için gerekli eğitimler ve iletişim yöntemleri, kuruma aidiyetlerini güçlendirmek, motivasyon ve bağlılıklarını artırmak

için tüm süreçler üzerinde titizlikle duruluyor. Eğitim ve oryantasyon sürecinde kendilerinin ulaşımını özel engelli araçlarıyla sağlıyoruz. Yapı Kredi Bankacılık Akademisi'nde eğitimleri tamamlandıktan sonra, engelli çalışanlarımız evlerinden çağrı almaya başlıyor. Günlük mesai saatleri içerisinde evden çalışmaya başlayan Yapı Kredililer ofis lokasyonlarında çalışan çağrı merkezi çalışanlarıyla aynı fırsat ve olanaklara sahip oluyor. İlk etapta sadece müşterilere dış arama yapan Home Agent'larımız daha sonra müşterilerden gelen çağrılara



da yanıt verecek.

Koç Holding önderliğinde yürütülen "Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Projesi"nde de aktif rol aldık. Yapı Kredi olarak bu proje kapsamında, çalışanlarımıza "Engelliliğe Doğru Yaklaşım" eğitimi veriyoruz. Program kapsamında son olarak B Tipi Ülkem İçin Büyüme Amaçlı Değişken Fonu'nu hayata geçirdik. Bu yatırım fonunun satışından elde edilen gelirlerle okulların engelli öğrencilerin erişimine uygun hale gelmesine destek veriyoruz.

Yapı Kredi Bankacılık Akademisi ile 2012 yılında İşitme Engelliler Federasyonu işbirliğiyle "Konuşmak Elimizde" projesini de başlattık. Ülkemizde bulunan 3 milyon işitme engelinin bankacılıkla ilgili sorunlarını daha iyi anlayabilmek amacıyla bu projeye gönüllü olan şube çalışanlarımıza işaret dili eğitimleri verdik. Farklı konularda birçok eğitim videosuyla yine İşitme Engelliler Federasyonu ile işbirliği yaparak web

sitemizdeki geniş kapsamlı eğitimlere işaret dilini de ekledik. Böylelikle sektörde bir ilke daha imza atmış olduk. Projemiz kapsamında halen devam eden eğitimlerle işitme engelli müşterilerimizle aynı dili konuşarak kendilerine daha doğru ve hızlı şekilde hizmet vermeyi hedefliyoruz. 300'e yakın çalışmamız şu ana kadar işaret dili eğitiminden faydalandı. Ayrıca Yapı Kredi Bankacılık Akademimizin web sitesinde yer alan ve İşitme Engelliler Federasyonu işbirliğiyle

işaret dili desteğiyle yayınlanan videolarla uzaktan eğitim imkanı sunuyoruz.

Yapı Kredi olarak, engelli vatandaşlarımızın finans alanında tüm ihtiyaçlarını karşılamamın yanı sıra onların kültürel gelişimlerine de katkıda bulunmak en önemli hedeflerimiz arasında. "Ülkem İçin Engel Tanımıyorum" projesini desteklemek amacıyla, 2015 sonu itibarıyla Yapı Kredi Yayınları tarafından çıkarılan toplam 149 kitap dijital ortama aktararak görme engellilerin erişimine sunuldu. Bu sayı ileriki dönemde daha da artırılabilecek.



1.800 ATM ORTOPEDİK ENGELLİ MÜŞTERİLERİN KULLANIMINA UYGUN HALE GETİRİLDİ

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Saydam

Engelli müşterilere yönelik çıkarılan yönetmelik kapsamındaki hususlara gereken önemi veriyoruz. VakıfBank olarak 3 bin 900 ATM'mizin yaklaşık 1.800'ünü ortopedik engelli müşterimizin erişimine uygun hale getirdik. Görme engelli müşterilerimizin kullanımına uygun ATM'lerde ise ekranda gösterilen uyarılar, yönergeler, müşterinin girdilerine ilişkin istenilen onay, hata mesajları gibi bilgilerin sağlanmasına yönelik sesli menü fonksiyonu bulunuyor. Bu ATM'lerimizde görme engelli müşterilerimiz banka kartlarıyla bakiye sorma ve para çekme işlemlerini güvenli ve yardım almadan yapabiliyor. VakıfBank'ın devam eden yazılım çalışmalarıyla birlikte 2017 yılı sonuna kadar görme engelli müşterilerimizin kullanabileceği ATM sayısını yaklaşık 3 bine çıkarmayı ve bu ATM'lerde para yatırma, kredi kartı borcu sorgulama ve kredi kartı borcu ödeme işlemlerini de yapabilmelerini sağlamayı hedefliyoruz.

İnternet bankacılığı ve mobil bankacılık kanallarımız, görme engelli müşterilerimizin kullandığı ekran okuyucu programlarının yeteneklerine uygun olarak geliştirilmiş olup, engelli müşterilerimiz tarafından halihazırda kullanılabilir. İşitme engelli müşterilerimiz için de "webchat" uygulaması tasarlandı. Bu uygulamanın uyum süresi içerisinde kullanılmaya başlaması için gerekli çalışmalarımız sürüyor. VakıfBank Çağrı Merkezi'nde



Mustafa Saydam



engelli müşterilerimizin tüm istek ve önerileri özenle dikkate alınıyor, teknolojik gelişmelerden de faydalanarak sağlanabilecek kolaylıklar üzerinde çalışmalar yürütülüyor. Bu konuda gösterilen hassasiyetle söz konusu yönetmelik doğrultusunda, belirtilen hususların yürürlüğe girmesi gereken tarih öncesinde yönetmeliğe uyum sağlanması planlanıyor.

Engelli müşterilerimizin bankacılık hizmeti alırken yaşadığı sıkıntıları ortadan kaldırmak için alınan kararların bankacılık sektörü ve VakıfBank açısından hem sosyal sorumluluk hem de müşteri memnuniyeti ilkesi açısından olduğu kadar, toplumsal farkındalığı da artırmak adına önemli olduğuna inanıyoruz. BDDK'nın bu kararı doğrultusunda bankamız üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmek için gerekli hassasiyeti en yüksek seviyede göstermeye devam edecektir.



Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



mak üzere görüntülü uzaktan destek sunulmalıdır.

Konuşan POS cihazları

- Kartla yapılan çevrim içi ödemelerde; banka tarafından, ödenen tutar bilgisi, müşteriye ekran okuyucu programla okunabilecek şekilde kısa mesaj olarak iletmelidir.
- ATM üzerinden sesli menü kullanılmadan gerçekleştirilen ve finansal sonuç doğuran işlemlerde, işleme ilişkin bilgi müşteriye ekran okuyucu programla okunabilecek şekilde kısa mesaj üzerinden iletilir. Söz konusu mesaj işlem tutarının müşterinin hesabına işlenmesi öncesinde veya işlenmesinin hemen ardından gönderilmelidir.
- POS cihazının kontrol tuşları, engelli müşterilerin kullanımını kolaylaştıracak şekilde, POS ekranları ise görüntü kalitesinin yüksek olmasını sağlayacak şekilde seçilmelidir.

Güvenli internet bankacılığı

- Banka internet bankacılığı ve mobil bankacılık uygulamalarının erişilebilirlik standartlarıyla uyumlu olmasını ve kısa mesajla gönderilen tek kullanımlık şifrenin güvenli bir şekilde ekran okuyucu programla çalışmasını sağlamalıdır.

Çağrı merkezlerinden görüntülü hizmet

- Parola alma, değiştirme gibi işlemler çağrı merkezi haricinde bir metotla da müşteriye sunulmalıdır.
- Banka, işitme engelli müşterilerin yardım alabilecekleri ve kayıp/çalıntı kart bildirimini yapabilecekleri internet üzerinden güvenli bir yazışma ortamı veya görüntülü uzaktan tercüman hizmetli sunulmalıdır.
- Banka, görme engelli müşterilerine çağrı merkezleri aracılığıyla uygulayacağı kimlik doğrulama mekanizması sırasında müşterinin tuşlama yapabilmesine olanak sağlayacak şekilde zaman tanınmalıdır. ☹



İŞARET DİLİ BİLEN PERSONEL İSTİHDAM EDİLECEK



Odeabank Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Hüseyin Özkaya

İstatistiklere göre Türkiye'de yaşayan vatandaşların yüzde 12'si engelli kategorisine giriyor. Bu oldukça yüksek bir oran. Bizim kurulduğumuzdan bugüne mottomuz olan "Herkesin Değil Sizin Bankanız" söylemimiz, her müşterimizin kendi ihtiyacına yönelik hizmet verme stratejimizden doğdu. Bu içgörüle engelli vatandaşlarımızın tüm bankacılık işlemlerini şubelerimizde sorun yaşamadan kolaylıkla yapabilmeleri, Odeabank olarak bizler için önemli. BDDK'nın bu kararını ve düzenlemeleri çok yerinde buluyor ve destekliyoruz. Engelli müşterilerimizin finansal hizmetlere erişimi konusunda birçok başlık altında çalışmalar yürütüyoruz. Tüm bu çalışmalarımız, yönetmelikte belirtilen tarihlere uyumlu bir şekilde 2017 sonuna kadar tamamlanacak şekilde planlandı. Yürüttüğümüz çalışmaların birkaçını özellikle vurgulamak istiyorum:

- Şubelerimizde engelli vatandaşlarımızın hayatını kolaylaştıracak fiziksel düzenlemeler; yeni açılan şubelerimizde bu konuya özellikle dikkat edilerek tasarım; inşaat emlak ve donanım çalışmaları yapıyoruz. Eski şubelerimiz için de 2017 sonuna kadar gerekli çalışmalar yapılacak.
- İletişim merkezimizde kullandığımız teknoloji sayesinde müşterilerle görüntülü iletişim kurabiliyoruz. Bu şekilde işitme engelli vatandaşlarımız için işaret diliyle hizmet sunabileceğiz.
- ATM'lerimiz engelli vatandaşlarımızın kullanımı için getirilmiş uluslararası standartlara uyumlu. BDDK yönetmeliğindeki maddelerin tamamına uyum konusunda çalışmalar başlatılacak.
- İnternet şubemiz ve mobil şubemiz görme engelli vatandaşlarımıza yardımcı uygulamaların kullanımına uygun şekilde tasarlandı.
- Basılı sözleşme/form gibi matbu malzemelerde görme engelli vatandaşlarımız için Braille alfabesiyle basılmış dokümanlar konusunda çalışmalarımız başladı.
- İlgili bankacılık hizmetleri sözleşme ve metinlerinin işitme engelli vatandaşlarımız için işaret diliyle okunması konusunda çalışmalarımız başladı.
- Şubelerimizde (belli sayıda) ve iletişim merkezimizde işaret dili bilen personel bulunması için gerekli eğitimler planlanacak.

OTOMATİK KATILIM İLE ÇALIŞANLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN DAHA FAZLASI

Çalışanlarınıza özel uygun emeklilik planları sunan **Ziraat Emeklilik**, Otomatik Katılım Sistemi'nde de yanınızda.

 **Ziraat Emeklilik**

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatemeklilik.com.tr

Dünya FinTech Ligi



Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

FinTech ile ilgili ülkemizde ve dünyada neler olup bittiğini en kolay ve hızlı takip edeceğimiz kaynaklardan biri şüphesiz FinTech İstanbul... FinTech İstanbul blogunda eylül ayında yayımlanan haberlere baktığımızda özellikle iki haber dikkatimi çekti:

- Avustralya FinTech'in geleceğine en hazır ülke...
- Dünyanın en büyük FinTech merkezi Singapur'da açılacak...

Bu iki haber üzerine ülkeler bazında FinTech'te neler olduğunu biraz araştırdım ve işte çarpıcı sonuçlar:

Asya fokurduyor

Asya FinTech alanında zaten çok önemli işler yapıyor. 2016'nın ilk yarısındaki en büyük 30 FinTech yatırımına baktığımızda, bunlardan 9'unun Asya'daki girişimlere yapıldığını görüyoruz. Asya'da FinTech alanında pek çok yeni fikir ve iş modeli görüyoruz. Özellikle online alışverişin yoğun olduğu, kredi kartı kullanımının çok fazla olmadığı buna karşılık akıllı telefon kullanımının yoğun olduğu Asya'da yeni ödeme yöntemleri ve mobil paraya yönelik pek çok proje yapılıyor. Ülkeler bazında baktığımızda ise

Hindistan'da Merkez Bankası tarafından blockchain üzerinde bir para birimi denendiğini, Malezya'da FinTech projelerini test etmeye yönelik bir "Regulatory Sandbox" kurulduğunu görüyoruz.

Asya dışında Afrika ve Güney Amerika'dan da pek çok FinTech haberi geliyor. Meksika'da hükümetin bu sektöre özel ilgisi FinTech çalışmalarını hızlandırmış durumda. Afrika'da Asya'nın aksine altyapı yetersizliği, düşük internet ve finansal servisler erişim oranları gibi bariyerler olsa da FinTech konusunda pek çok başarı hikayesine imza atılıyor.

Singapur, FinTech Festivali düzenliyor

Şüphesiz ülke bazında FinTech çalışmalarında İngiltere'den sonra öne çıkan ikinci ülke Singapur. Singapur'da otoritelerin son 4-5 yıl içerisinde yaptıklarını şöyle özetlemek mümkün:

- Mevzuata yönelik sandbox oluşturmak, böylece FinTech girişimlerinin yeni fikir ve çözümlerini burada test etmelerini sağlamak.
- Singapur FinTech Festivali düzenlemek. 14-18 Kasım tarih arasında düzenlenecek bu festivalde farklı fikirlerin bir araya getirilmesi amaçlanıyor



“2016'nun ilk yarısındaki en büyük 30 FinTech yatırımdan 9'u Asya'daki girişimlere yapıldı. Hindistan Merkez Bankası, blockchain üzerinde bir para birimi deniyor. Malezya, FinTech projelerini test etmeye yönelik bir "Regulatory Sandbox" kurdu. Dünyanın en büyük FinTech merkezi Singapur'da açılacak...”



- FinTech ofisi kurmak. Burada amaç hükümetin farklı organlarını bir araya getirmek. Merkez Bankası ve Ulusal Araştırma Merkezi tarafından yürütülecek bu ofise ekonomik gelişmelerden, yatırımlardan ve iletişimden sorumlu temsilciler katılacak ve böylelikle devletin FinTech ile ilgili birimlerinin iletişim halinde olması sağlanacak.
- Girişimler için crowdfunding'e (kitlese fonlamalar) yönelik zorunluluklar azaltıldı. Örneğin 100 bin dolar tutarındaki depozitoyu yatırma zorunluluğu ortadan kaldırıldı, asgari sermaye ihtiyacı 250 bin dolardan 50 bin dolara indirildi.
- Avustralya ile işbirliği yapıldı. Her iki ülkeden birbirlerinin pazarına girmek isteyen girişimleri desteklemek üzere Singapur Merkez Bankası ile yerel düzenleyici olan Avustralya Güvenlik ve Yatırım Komisyonu arasında bir anlaşma imzalandı.

FinTech İstanbul, Küresel FinTech Federasyonu'nda

Ülkemize baktığımızda ise genç ve yeniliğe açık bir genç nüfus, güçlü bankacılık altyapısı gibi pek çok avantajımız olduğunu görüyoruz. Global anlamda 2016 yılının ilk yarısında FinTech yatırımları 9.4 milyar doları geçerken ülkemizde bu rakam 20 milyon dolar seviyesinde. Yurtdışına göre henüz FinTech alanında küçük bir paya sahipken daha gidilecek çok yolumuz olduğunu ve bu alanda çok büyük fırsatlar olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Son olarak ülkemizden güzel bir gelişmeyle bitirmek istiyorum:

Temmuz ayında FinTech Merkezleri Federasyonu'nu (Global FinTech Hubs Federation - GFHF) faaliyete başlandı. Küresel FinTech Merkezleri Federasyonu, dünya üzerindeki farklı ülke ve şehirlerde faaliyet gösteren 23 FinTech organizasyonunun, bir çatı altında toplanarak güçlerini küresel arenada birleştirmek için attığı somut bir adımı temsil ediyor. GFHF görevini, küresel FinTech ekosistemini geliştirmek için bir birlik oluşturmak, bilgi ve deneyimlerin paylaşımını sağlamak ve FinTech merkezleri arasında iş birliği için köprüler kurmak olarak tanımlıyor. FinTech İstanbul, Küresel FinTech Federasyonu'ndaki yerini alarak bu önemli oluşuma katkı sağlamaya başladı. Bu gibi önemli gelişmelerin artarak devam etmesi dileğiyle... ☹





Hakan Kaplan

Veri yönetiminden müşteri yönetimine **ZUBIZU**

Doğuş Grubu'nun onlarca farklı sektördeki müşterilerini daha yakından tanıyıp onlara özel hizmet sunmak için kurduğu Doğuş Müşteri Sistemleri, "büyük veri"yi analiz ederek özel uygulamalar geliştiriyor. DMS'yi Doğuş Grubu'nun "dijital kapısı" olarak niteleyen Hakan Kaplan, "Rezervin ve Zubizu uygulamalarımıza gösterilen ilgi doğru bir adım attığımızı gösteriyor. Şimdiye kadar 300'e yakın markayı özel şartlar ve kampanyalarla müşterilerimizin beğenisine sunduk" diyor...

ESİN GEDİK

Mobil çılgınlığı dur durak tanımıyor. Mobil bankacılık, bırakın şubeleri web bankacılığının bile pabucunu dama atmış durumda. Finans almış başını giderken perakende şirketleri ve holdingler de boş durmuyor elbette. Bu alandaki en iyi örneklerden biri ise henüz bir yılını doldurmadan hem reklamları hem de farklı konumlanışıyla milyonlarca insan tarafından bilinen Zubizu uygulaması oldu...

DMS bünyesinde Zubizu'nun yanı sıra geçmişi biraz daha eski olan Rezervin markası da var. DMS'nin yönetim koluğunda ise CEO unvanıyla, bankacılık sektörünün yakından tanıdığı bir isim olan Hakan Kaplan oturuyor.

Kaplan, DMS'nin mobil uygulamaların ötesinde bir yaşam tarzı sunduğunu, sadece alışverişlerde değil, her türlü sosyal etkinlikte kullanıcılarına farklı pencereler açmayı amaçladığını vurguluyor.

Hakan Kaplan ile DMS'nin mobil dünyaya yaklaşımını konuştuk...

Doğuş Müşteri Sistemleri hangi amaçla kuruldu, önce şirketinizle ilgili biraz bilgi verebilir misiniz?

Doğuş Grubu'nun pazarlama ve sadakat platformu olarak konumlanan ve bizim kısaca DMS dediğimiz Doğuş Müşteri Sistemleri, Ekim 2014'te faaliyete geçti. Bildiğiniz gibi grubumuz perakende, turizm, yeme içme, eğlence, otomotiv gibi birçok sektörde özellikle orta üst ve üst gelir grubunun ilgi gösterdiği birçok markanın temsilcisi veya sahibi konumunda. DMS'nin ortaya çıkış nedenlerinin başında grubunun müşterilerini daha iyi tanıma isteği yatıyor. Rekabetin giderek arttığı bu teknolojik dünyada müşteri sadakatini sağlamak, değişen taleplere yanıt vermek ancak hizmet ettiğiniz kitleyi yakından tanımakla mümkün. İşte biz bunu yapıyoruz. Konu hakkında deneyimi olan, birikimi yüksek yaklaşık 80 kişilik bir kadromuz var. İyile yetinmeyip hep daha da iyiyi arayan genç ve dinamik bir ekibiz.

Müşterilerinizi tanımak için ne yapıyorsunuz, hangi yöntemleri kullanıyorsunuz?

Aslında DMS için Doğuş Grubu'nun "dijital kapısı" diyebiliriz. Her müşteriye özel bir hikaye yaratabilmek için önce onları tanımamız gerekiyor. Bunun için veri toplamakla başlıyoruz. İlgi alanları, alışveriş yönelimleri, katıldıkları kültürel aktiviteler gibi tüm seçenekler bizim için veri anlamına geliyor. Bütün bu verileri depoluyor, analiz ediyor, raporluyor ve modelliyoruz. Kısaca "veri yönetiminden müşteri yönetimine" giden bir yolda yürüyoruz diyebiliriz. Müşterilerimize kişiselleştirilmiş, hayatlarını kolaylaştıran ve sadakatlerini ödüllendirici deneyimler yaşatmayı amaçlıyoruz. Kısaca "hedefimiz hayata keyif katmak" diyebilirim.

Şu anda şirket bünyesinde iki ayrı marka bulunuyor. Bu markalar hakkında bilgi

verir misiniz?

Evet, şu anda iki marka yönetiyoruz. İlk markamız Rezervin, aslında birçok batı ülkesinde yaygın olarak kullanılan restoran rezervasyon sisteminin Türkiye versiyonu. Rezervin, DMS'nin ilk göz ağrısı. Haziran ayında bir yılını doldurdu. Rezervin üyeleri en gözde ve yoğun talep gören restoranlarda dahi yer bulma endişesi yaşamadan tek tıkla rezervasyonlarını yapabiliyor. Rezervin ile 14 bini aşan rezervasyon yapıldı ve üye işyerlerinde 50 bini aşan misafir ağırlandı. İngilizce versiyonu da hayata geçti. Artık Türkiye'de yaşayan yabancı üyelere ve turistlere de hizmet verebiliyoruz.

Diğer markamız ise nisan ayındaki iletişim lansmanından bu yana üye sayısı 1 milyonu aşan Zubizu... Üyeleri-



MODA. RESTORAN. SEYAHAT. ETKİNLİK.

**TÜRKİYE'NİN
EN İYİ MARKALARI
ZUBIZU'DA.**





ni tanıdıkça özelleşen ve hayatlarını zenginleştiren bir yaşam tarzı mobil uygulama olan Zubizu, sadece alışverişe gidildiğinde akla gelen bir uygulama olarak yaratılmadı. Dediğim gibi hedefimiz üyelerimizin hayatına keyif katmak. Türkiye'nin en iyi restoranlarında rezervasyon imkanı, mobil ödeme fonksiyonu, alışveriş, sanat ve sosyal etkinliklerinde buluşma ayrıcalığına sahip oluyorsunuz. Kullanıcılarımız 300'e yakın markaya 4 binden fazla noktada ulaşabiliyor.

Zubizu'nun yaratım aşamasında da hedef kitemizin görüşlerini aldık. Marka konumlamamızdan yarattığımız algıya, iş ortaklarımızı seçtiğimiz sektörlerden sisteme dahil edeceğimiz firmalara kadar, birçok alanda müşterilerimizin beklentilerine uygun hareket ediyoruz.

Bugüne kadar çeşitli kurumlarla işbirlikleri yaptınız, bu konuda ayrıntı alabilir miyim?

İşbirliği yapacağımız firmaları çok titizlikle seçiyoruz.

Moda-perakende, yeme içme, eğlence, turizm, otomotiv sektörlerinin yanı sıra akaryakıt alanında ve havayolunda işbirliklerimizle her geçen gün büyüyoruz. Perakende en güçlü olduğumuz alanların başında geliyor. İşbirliği yaptığımız markalar arasında Doğu Grubu markaları şimdiden azınlıkta kaldı bile. Vakkı'dan Harvey Nichols'a, Marks & Spencer'dan İpekyol'a, Hotiç'ten Deriden'e, Damat Tween'den Diesel'e birçok perakende markası var. Tüm bu noktalarda teklifimiz hep net. Birçok markayla düzenli olarak kampanyalar düzenliyoruz. Ön indirimleri kullanıcılarımıza duyuruyoruz, bu sayede ekstra avantajlardan faydalanıyorlar.

Zubizu, kullanıcıların sadece alışverişe gittiklerinde akıllarına gelen bir uygulama olmanın ötesine geçti. Özel günlerde alışveriş etkinlikleri, eğlenceli sosyal aktiviteler, sanatseverleri bir araya getirdiğimiz sanat buluşmaları, film ön gösterimleri, d.ream Akademi yemek yapma atölyeleri gibi aktivitelerle de üyelerimizin hayatını renklendirmeyi amaçlıyoruz.

Kullanıma sunduğumuz son özelliğimiz ise Turkcell işbirliğiyle doğan mobil ödeme uygulaması. Böylece Türkiye'de ilk kez bir sadakat programı mobil ödemeye buluşmuş oldu. Yine Turkcell Superonline kalitesiyle üyelerimizin anında internete bağlandığı Zubizu Wi-Fi noktalarımız var. Sisteme bir kez katılanlar üye noktalarımızda ücretsiz internet bağlantısına sahip oluyor.

Mobil ödeme imkanıyla bir ilke imza attığınızdan bahsettiniz. Bu işbirliği modelini biraz açar mısınız?

Ödeme seçeneği olmadığından bu tür uygulamaların kullanımını istenilen seviyeye ulaşıyor. Müşterilerimizin hayatını bu noktada kolaylaştırmak için Turkcell'in iştiraki olan Paycell ile işbirliği yaptık. Şu anda d.ream iş ortaklığında, Türkiye'nin en iyi restoranlarında başlayan mobil ödeme özelliği sayesinde tek dokunuşla hem indirim ve ayrıcalıkları kazanmak hem de ödemeyi gerçekleştirmek mümkün oluyor. Uygulama restoranlarda başladı, yakında akaryakıt ve perakende sektörleriyle hızla yaygınlaşacak.

Son yıllarda pazarlama, iletişim ve ödemenin mobile kaydığı bir gerçek. Bu açıdan baktığınızda nasıl bir gelecek bizi bekliyor? Hem kullanıcı hem de iş dünyası açısından alışkanlıkların değişeceği muhakkak. Özellikle şirketlere bu yeni dönem için neler öneriyorsunuz?

Türkiye'de tekil mobil kullanıcı penetrasyonu yüzde 90 gibi rekor bir orana ulaştı. Bir markanın mobil ekosistemde yer almaması müşteri bağlılığı açısından büyük fırsat kaçırması demek. Tüketicilerin kişisel gündemiyle bağ kurabilen, her bir müşterinin ona özel ihtiyaçlarına cevap verebilen uygulamalar bir adım öne çıkıyor. Şüphesiz müşteriye özel içerik oluşturabilmek için önce onun kim olduğunu bilip, inceleyip özel servisler sağlamak gerekiyor. Herkese aynı kampanyayla değil özel kampanyalarla, sürprizlerle öne geçilebiliyor bu devirde. Şirketlerin müşterisini iyi tanıması artık şart. ☹

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

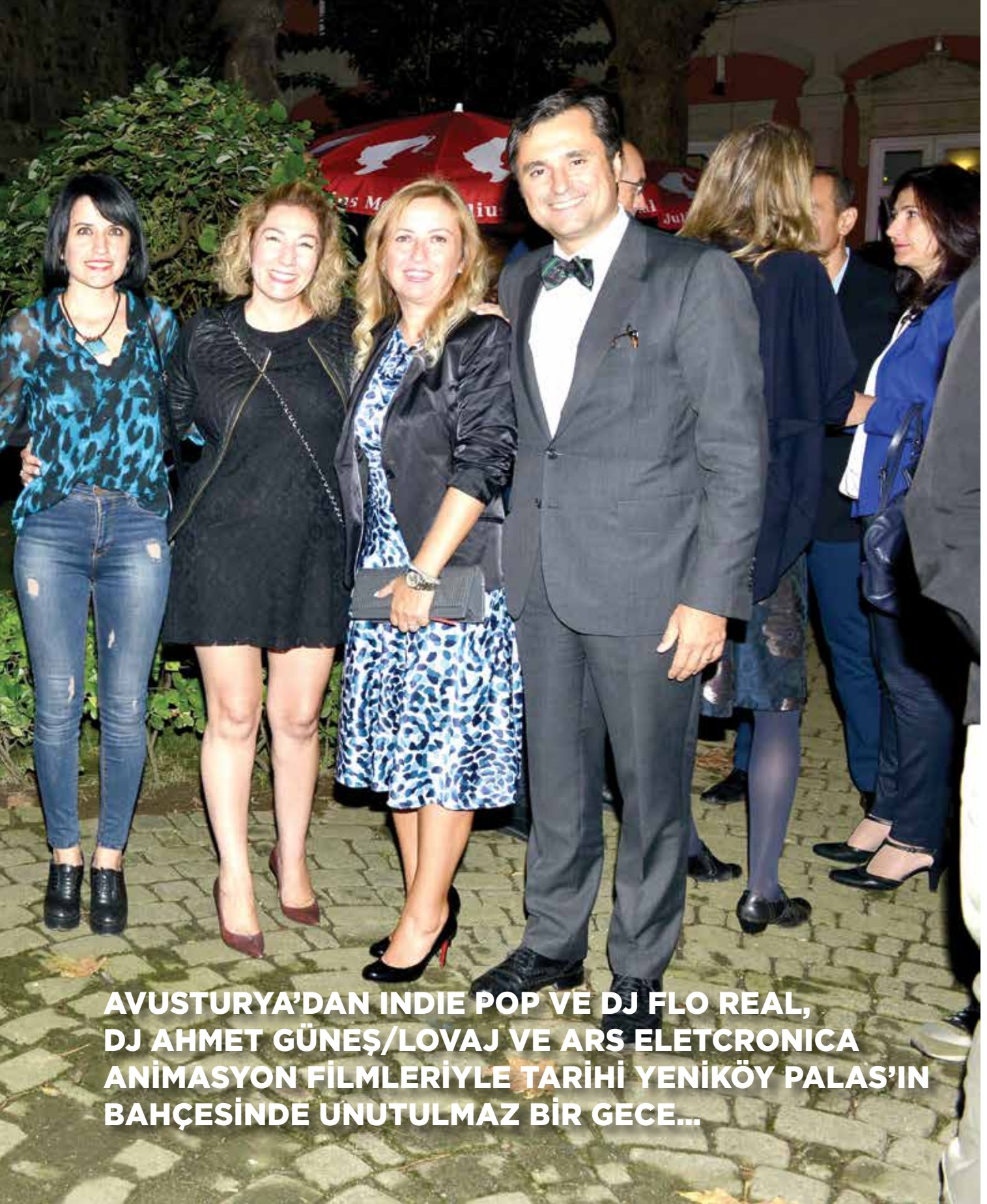
**CARDTEK**
Hardware Solutions

www.cardtek.com



Austria Card Bilgi ve Proje Yönetimi Departman Müdürü Burç Ayaroğlu, Austria Card Finans ve İnsan Kaynakları Departman Müdürü Murat Çağatay, Murat Çağatay'ın Eşi Neşe Çağatay, Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge'nin Asistanı Nuray Erdem, Austria Card Genel Müdür Yardımcısı Dilek Sağıroğlu, Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge'nin eşi Damla Özer Bilge ve Burak Bilge

“Six and the City”



**AVUSTURYA'DAN INDIE POP VE DJ FLO REAL,
DJ AHMET GÜNEŞ/LOVAJ VE ARS ELETCRONICA
ANİMASYON FİLMLERİYLE TARİHİ YENİKÖY PALAS'IN
BAHÇESİNDE UNUTULMAZ BİR GECE...**



Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge'nin eşi Damla Özer Bilge, Banksoft Proje Müdürü Figen Aktuna, Zeynep Reyhan Yurtseven, Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge

Avusturya Kültür Ofisi, 23 Eylül 2016 tarihinde sonbahar sezonunu 6'ncı kez bir Avusturya-Türk Clubbing'i ile "Six and the City" sloganı altında açtı. İstanbul'daki Yeniköy Palas'ın muhteşem bahçesinde Austria Card sponsorluğunda düzenlenen partinin startını DJ Ahmet Güneş/Lovaj verdi. Ardından sahne alan genç Avusturyalı grup Farewell Dear Ghost ile açılışa katılan yaklaşık 800 kişi eğlencenin dozunu arttırırken, kapanış DJ Flo Real ile doruk noktasına ulaştı. Bahçede parti hız kesmeden devam ederken aynı zamanda Avusturya Kültür Ofisi'nin sergi salonunda Ars Electronica animasyon filmlerinden derlenen bir seçki sunuldu.



(Solda) Banksoft Proje Müdürü Figen Aktuna, Zeynep Reyhan Yurtseven ve Austria Card Satış ve Pazarlama Müdürü Esra Güler



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO
“Mikinda Nereyi Varsa, Oraya Metro Var”



Halkbank Genel Müdür Yardımcısı Hasan Ünal ve Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge



Avusturya Kültür Ofisi Müdürü Romana Königsbrun ve Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ



Austria Card Satış Pazarlama Müdürü Esra Güler'in eşi Murat Gökhan Güler, Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge, DenizBank Genel Müdür Yardımcısı Dilek Duman, DenizBank Genel Müdür Yardımcısı Murat Çıtak ve Austria Card Satış ve Pazarlama Müdürü Esra Güler. (Altta) Avusturya Büyükelçisi Dr. Klaus Wölfer ve Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge



Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

- ✓ Hisse senetlerindeki hareketlerin perde arkası
- ✓ Uluslararası piyasalardaki son gelişmeler
- ✓ Altın, döviz, faiz için yatırım stratejileri



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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





Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge, Avusturya Lisesi mezunu işadamlarından İbrahim Temo ve Avusturya Liseler Derneği Başkanı Nurhan Azizoğlu. (Altta) Austria Card Genel Müdürü Burak Bilge, PSM Dergisi İmtiyaz Sahibi Barış Bekar ve Halkbank Genel Müdür Yardımcısı Hasan Ünal



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, sektörel 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.

Bu formu 0 212 238 72 07 no'lu faksa ya da Cumhuriyet Cad. No:181 Efser Han Kat:8 Harbiye - Şişli / İstanbul adresine gönderiniz.



Elif Bilge Eder
Danışman

Hepimiz bankacıyız

Dijital pazarlama ajansı “We Are Social” tarafından yayınlanan 2016 yılı Global Dijital İstatistikleri’ne göre 79 milyonluk nüfusumuzun;

- Yüzde 58’ini oluşturan 46 milyon aktif internet kullanıcısı günde ortalama 4 saat 14 dakikasını internette geçiriyor.
- Yüzde 51’ini oluşturan 40 milyon mobil internet kullanıcısı ise her gün ortalama 2 saat 35 dakika mobil internet kullanıyor.

Türkiye, internet kullanımında dünya sıralamasında 19’uncu sırada yer alıyor ve geçen yıla göre internet kullanıcı sayımız yüzde 10 artmış görünüyor. Ülkemizde 15 yaş altı nüfusun genele oranının yüzde 24 olduğu düşünüldüğünde, internet kullanımının önümüzdeki yıllarda hızlı bir biçimde artışı sürdüreceğini söyleyebiliriz.

Yeni trend mobil bankacılık

Artan internet kullanımı, self servis bankacılık işlemlerini de olumlu etkiliyor. Türkiye Bankalar Birliği’nin (TBB) yayınladığı Haziran 2016 “İnternet ve Mobil Bankacılık İstatistikleri” raporuna göre son bir yılda;

- İnternet bankacılığı kullanan aktif kullanıcı(*) sayısı yüzde 17 oranında ve 2 milyon 643 bin kişi artışla 18.3 milyona ulaştı. Geçen yılın aynı dönemine göre internet bankacılığı toplam işlem adedi yüz-

de 3, toplam işlem tutarı ise yüzde 24 arttı. İşlem sayılarında ise aslan payını yüzde 50 ile para transferleri alırken, yüzde 31 ile ödeme işlemleri ikinci sırada yer aldı.

- Mobil bankacılık aktif kullanıcı sayısı yüzde 67 oranında ve 6 milyon kişi artarak 15 milyona dayandı.

Mobil bankacılık uygulamaları sağladığı olanaklarla kullanıcıların gözdesi oldu. Mekândan bağımsız her yerde kullanılabilir olması, basit ve anlaşılır tasarımlarıyla benim de oyum mobil bankacılığa.

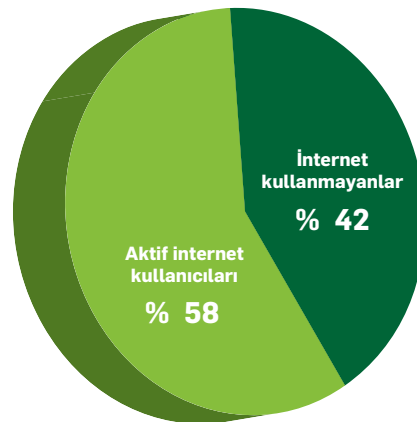
(*) Son 3 ayda en az bir kez login olmuş kullanıcılarıdır.

Modası geçmeyen ATM’ler

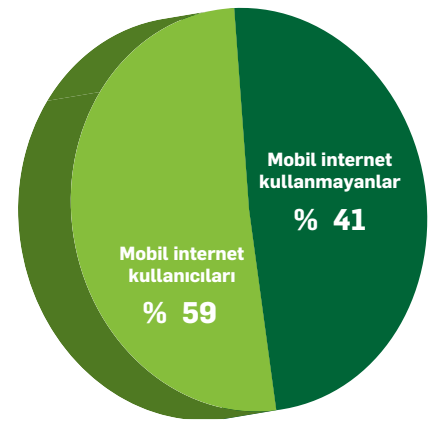
Bankalararası Kart Merkezi (BKM) raporlarına göre ülkemizdeki ATM sayısı son 1.5 yılda yüzde 7 (3 bin 175 adet) artarak 48 bin 751’e ulaştı. ATM’ler basit ve işlevsel özellikleriyle bankaların ve kullanıcıların olmazsa olmazı.

Borç/ fatura ödeme, nakit para yatırma, havale/ EFT, yatırım işlemleri gibi sundukları pek çok farklı işleme rağmen ATM’ler ağırlıklı olarak para çekme amaçlı kullanılıyor. Yakın gelecekte, self servis ATM terminallerinin yaygınlaşmasıyla birlikte, self servis şubelere doğru hızlı bir yönelim olacağını şimdiden öngörmek mümkün.

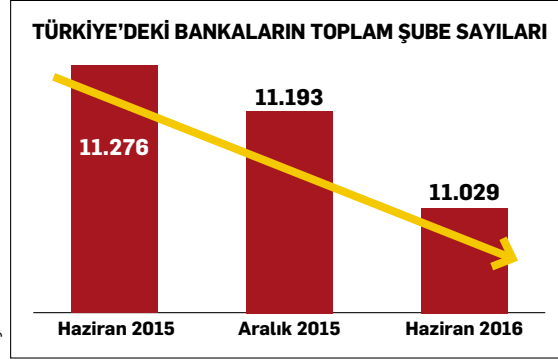
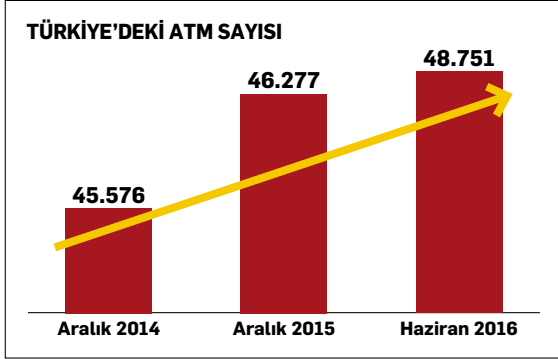
TÜRKİYE’DE İNTERNET KULLANIMI



TÜRKİYE’DE MOBİL İNTERNET KULLANIMI



“Hep meraklı olun. Merak size yaratıcılık aşular.”
Aerin Lauder



ATM'lerin internet ve mobil şubeyle birbirlerini tamamlayacak şekilde hizmet vermesi, bankacılık işlemlerini görünülülük olarak çağrı merkezi ile karşılıklı yapabilecek altyapıya sahip olması, müşteriye sözleşme/dekont/belge imzalama olanağı sunması ve kredi başvuru işlemlerini teknolojiyle birleştirerek self servis şube konseptine geçişi kolaylaştırması bekleniyor. ATM'lerin şimdiden bazı bankalar tarafından pilot sürümü devreye alınan kartsız kullanıma olanak verecek olması, mobil teknolojilerle entegre çalışarak hem güvenli hem de en üst düzey müşteri deneyimini sağlayacak şekilde hizmet sunabilmesi şube değişim ve dönüşümünün en önemli adımlarından olacak.

Şube sayıları azalıyor

TBB'nin Haziran 2016 tarihli "Türkiye'de Bankacılık Sistemi Banka, Şube ve Personel Sayıları" raporuna göre, geçen yılın aynı döneminde 11 bin 276 olan toplam banka şube sayısı yüzde 2.2 azalarak 11 bin 29'a geriledi.

Bu tablo, bankaların maliyet hassasiyetleri ile kâr odaklı stratejilerinin bir sonucu olarak karşımıza çıkıyor. Ve doğal olarak self servis bankacılık kanallarının önemi de artıyor.

Self servis: Odak noktası

Yukarıda verdiğimiz veri ve istatistiklere bakıldığında, self servis bankacılıktaki fırsatları göz ardı etmek mümkün değil. Karmaşık ve katma değeri düşük olan bankacılık işlemlerinin self servis hizmet kanallarına yönlendirilmesi, bankaların pahalı insan kaynağını daha verimli kullanabilmesini sağlıyor.

Self servis uygulamalar müşteriye şeffaf, güvenli ve konforlu bir hizmet alanı sunuyor. Kullanıcı işlemlerini kendisi gerçekleştirirken, tüm finansallarının kontrolünü de ele almış oluyor.

Klasik bankacılık anlayışında self servis kanallar, ağırlıklı olarak maliyetlerin azaltılmasına yönelik amaçlarla oluşturulmuştu. Bu kanallarda verilen hizmetin kalitesi ikinci plandaydı. Hatırlanacağı gibi, bir dönem çağrı merkezi kuy-

ruklarındaki bekleme anonsları skeçlere ve parodilere konu olmuştu. İnternet şubelerindeki güvenlik açıkları nedeniyle sanal banka mağduru haberlerine rastlanıyordu.

Ancak artık bankaların ürün ve hizmetlerini klasik bankacılık anlayışının dışında, müşterinin ihtiyacına göre kendi istediği gibi şekillendirebileceği ve kendisine en uygun self servis kanaldan yürütebileceği esneklikte oluşturması gerekiyor. Bu da yepyeni bir iş modeli kurmak, klasik düşünce sistemini bir kenara bırakarak yenilikçi ve esnek olmak demek.

Bankalar self servis hizmetleri tasarlarken, her müşterinin sistemi kendi stilinde kullanabilmesine olanak tanıyacak bir altyapı kurmalı. Örneğin akıllı telefonları ele alalım... Her kullanıcı bu telefonları kendi ihtiyacına göre şekillendirebiliyor. Kimi klavye yerine mesajlarını sesli dikte ederken, bir diğeri merak ettiği her şeyi Siri'ye soruyor, bir başkası iş toplantılarını görüntülü olarak yapıyor ve tüm işlerini bu ortamdan yürütüyor.

Sözün kısası, yeni dijital dünyada müşteri kendisine sunulanla yetinmiyor;

- Kendi finansal dünyasının kurallarını kendisi koymak istiyor. Hangi kanalda hangi işlemleri gerçekleştireceğine, hangi kanal ve uygulamaya parmak izi, damar tanıma ya da tek kullanımlık şifre türüyle giriş yapacağına, hangi işleme ne kadar masraf ödeyeceğine ve bilgilendirme servislerini nasıl kullanacağına kadar tüm kontrolü elinde tutmak, tüm kararlarını kendi vermek istiyor.

- Kendisine sunulan sistemleri dilediği gibi kullanırken sistem güvenliği, uygulama hataları ya da fiziki evrak/imza gibi süreçlerle yorulmak istemiyor. Karmaşık sistemler/süreçler yerine, basit ve anlaşılır uygulamalar; dayatmalar yerine seçenekler sunulmasını bekliyor. ☹



E-para ve ödeme kuruluşları KDV mi ödeyecek BSMV mi?



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

BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) nezdinde elektronik para veya ödeme kuruluşu lisansı alarak faaliyette bulunan kuruluşların KDV'ye (katma değer vergisi) mi yoksa BSMV'ye (banka ve sigorta muameleleri vergisi) mi tabi oldukları hususu uzun süredir tartışılıyordu. Bizim de katıldığımız görüş çerçevesinde sektördeki genel kanı, elektronik para ve ödeme kuruluşlarının BSMV'ye tabi olması gerektiği yönündeydi...

6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu'nun 28'inci maddesinin ikinci fıkrasında "Bankerlerin yapmış oldukları banka muamele ve hizmetleri dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar (kendileri veya başkaları hesabına menkul kıymet alıp satmayı, alım-satım tavassut etmeyi veya alıp sattıkları menkul kıymet karşılığı borçları ödemeyi taahhüt etmeyi meslek haline getirenlerin bu faaliyetleri dolayısıyla lehlerine kalan paralar ile mevduat faizi vermek veya sair adlarla faiz ve benzeri menfaatler sağlamak üzere devamlı olarak para toplama işiyle uğraşanların topladıkları paralara sağladıkları gelir ve menfaatler üzerinden komisyon, ücret, hizmet karşılığı

gibi adlarla aldıkları paralar dahil) da banka muameleleri vergisine tabidir" deniliyor.

Aynı kanunun mükellefi belirleyen 30'uncu maddesiyle BSMV'yi banka ve bankerlerle sigorta şirketlerinin ödeyeceği hükme bağlanmış durumda.

Diğer yandan, 87 seri no'lu Gider Vergileri Genel Tebliği'ne göre banker kapsamında BSMV mükellefi olmak için "6802 sayılı kanunun 28'inci maddesinde belirtilen işlemlerin ana faaliyet konusu olarak yürütülmesi ve bu işlemler dolayısıyla lehe para alınması gerekir" ibaresi yer alıyor. Dolayısıyla 28'inci maddenin ikinci fıkrasında belirtilen işlemleri "esas iştiغال konusu" olarak yürüten kuruluşlar BSMV'ye, onlar dışındakilerse KDV'ye tabi

olacaktır.

Bu gerekçelerle ortaya çıkan görüş, 6493 sayılı kanun uyarınca ödeme hizmetleri sunan kuruluşların, esas itibarıyla BDDK tarafından verilen izin çerçevesinde ve BDDK denetimine tabi olarak hizmetlerini yürütmesi, yerine getirilen hizmetlerin bankalarca yapılan işlemlerden farksız olması ve bu yönüyle bankerlerin yaptığı bankacılık işlemleri arasında değerlendirilmesi gerektiğinden, banker kapsamında BSMV mükellefi olarak değerlendirilmeleri gerektiği yönündeydi.





1 Eylül 2016 tarihinde yayınlanan Gider Vergileri Genel Tebliğ Taslağı'na göre, elektronik para ve ödeme kuruluşları tarafından ödeme hizmeti kullanıcısına verilen hizmet nedeniyle tahsil edilen komisyon, ücret ve benzeri tutarların tamamı vergilendirmeye tabi olacak. 6493 sayılı kanun uyarınca BDDK tarafından verilen izin çerçevesinde gerçekleştirilen ödeme hizmetlerinin BSMV'ye tabi olacağı belirtiliyor...

Şirketler BSMV'ye, temsilcileri KDV'ye tabi olacak

İşte tüm bu tartışmalar, Gelir İdaresi Başkanlığı'nca hazırlanan ve 1 Eylül 2016 tarihinde yayımlanan 91 seri no'lu Gider Vergileri Genel Tebliğ Taslağı'nda; 6493 sayılı kanun hükümlerine göre faaliyette bulunan elektronik para ve ödeme kuruluşları ile bu kuruluşların şube veya temsilcilerince yapılan ödeme hizmetlerinin vergilendirilmesine ilişkin açıklamalarla son bulmuş oldu. Her ne kadar henüz tebliğ yayımlanmasa da esaslı bir değişiklik olmayacağını ve taslakta yer verildiği şekilde yürürlüğe gireceğini bekliyoruz.

Söz konusu tebliğ taslağının 4'üncü maddesinde açık bir ifadeyle elektronik para ve ödeme kuruluşları tarafından ödeme hizmeti kullanıcısına verilen hizmet nedeniyle tahsil edilen komisyon, ücret ve benzeri tutarların tamamının vergilendirmeye tabi olacağı belirtiliyor. Bu vergilendirme bakımından ise 6493 sayılı kanun uyarınca esas itibarıyla BDDK tarafından verilen izin çerçevesinde gerçekleştirilen ödeme hizmetlerinin BSMV'ye tabi olacağı belirtiliyor. Komisyon tutarının bir kısmının yurtdışında veya yurtdışında yerleşik bir kuruluşa aktarılmasının BSMV matrahına etkisi bulunmayacak.

Sektörde tercih edilen farklı iş modelleri düşünüldüğünde, sanal POS hizmeti sunan kuruluşlar, elektronik para ihraç etmek suretiyle ödeme hizmeti sunan kuruluşlar, para havalesine aracılık eden kuruluşlar, mobil ödeme hizmeti kuruluşları ile fatura ödemelerine aracılık eden kuruluşlar, bu düzenleme doğrultusunda, hak kazandırları komisyon tutarları üzerinden BSMV'ye (yüzde 5) tabi olacaktır.

Konunun daha iyi anlaşılabilmesi bakımından 91 sıra no'lu tebliğ taslağında vergilendirme konusunda bazı örneklerle de yer veriliyor. İşte bunlardan biri: "Bay (A), ödeme kuruluşu ile anlaşmalı bir alışveriş mağazasından 200 TL tutarında bir mal almıştır. Bu işlem nedeniyle ödeme kuruluşu alışveriş mağazasına verdiği sanal POS hizmeti nedeniyle bu mağazadan 10 TL komisyon tahsil etmiş olup, bu tutarın 6 TL'sini verdiği hizmetten dolayı Bay (A)'nın POS bankasına komisyon olarak aktarmıştır. Buna göre, ödeme kuruluşunun lehe aldığı 4 TL üzerinden BSMV hesaplaması, POS bankasının da ödeme kuruluşunca kendisine aktarılan 6 TL üzerinden BSMV hesaplaması gerekmektedir."

Tebliğ taslağında ortaya konulan bir diğer önemli husus da elektronik para ve ödeme kuruluşlarının temsilcilerinin KDV'ye tabi olacağı şeklinde. Konunun daha iyi anlaşılması bakımından taslakta verilen örneklerden biri de şu şekilde:

"Ankara'da yaşayan Bay (A), İstanbul'da yaşayan kardeşine ödeme kuruluşunun temsilcisi BSMV mükellefi olmayan (Y) A.Ş. aracılığıyla 1.000 TL göndermiş, (Y) A.Ş. bu işlem için 10 TL komisyon tahsil etmiştir. (Y) A.Ş. tahsil ettiği komisyonun 3 TL'sini keserek 7 TL'sini ödeme kuruluşuna aktarmıştır. Ödeme kuruluşu da kendisine aktarılan 7 TL'nin 3 TL'sini paranın çekileceği İstanbul'daki BSMV mükellefi olmayan (Z) A.Ş.'ye aktarmıştır. Buna göre, ödeme kuruluşunun lehe aldığı 4 TL üzerinden BSMV hesaplaması gerekmektedir. (Y) ve (Z) A.Ş.'nin ise 3'er TL üzerinden KDV hesaplamaları gerekmektedir."

Yukarıda yer verilen açıklamalar ve örnekler çerçevesinde ödeme hizmetleri sektöründe tartışmaya konu vergilendirme konusunun açıklığa kavuştuğu ve BSMV konusunda artık çok fazla soru işareti kalmadığı düşünülüyor. Söz konusu tebliğ taslağının önümüzdeki günlerde yayınlanarak yürürlüğe girmesi bekleniyor. ☹





HACKER'LAR

sosyal medyadaki gençlerin peşinde!

Sosyal medyada bıraktığınız izler sizi dolandırıcıların tuzağına düşürebilir. Sosyal medyayı avlanma platformları haline dönüştüren hacker'lar, özellikle 30 yaşın altındakileri hedef seçiyor. Sosyal medya hesaplarını kullanırken gizlilik ayarlarına dikkat etmekte yarar var...

Kontrol etmeden durmadığımız sosyal medya hesaplarımız bazen büyük bir kâbusun başlangıcı olabiliyor. İngiltere'de yapılan bir araştırmaya göre, sosyal medya üzerinden hack'lenen kurbanların yüzde 52'sinin 30 yaşın altında olduğu ortaya çıktı. Sahtekârlıktan korunma şirketi CIFAS, halkın, hükümet ve endüstrinin kimlik sahteciliği konusundaki bilinç eksikliği nedeniyle dolandırıcıların kişisel bilgelere ulaşmasını kolaylaştırdığını ve özellikle gençlerin sosyal medya üzerinden isim, doğum tarihi, adres ve banka bilgileri gibi kişisel bilgilerinin çalınmasına daha çok maruz kaldıklarını belirtiyor.

Dolandırıcılıkların yüzde 86'sı kimlik bilgilerine yönelik

İnsanların bilgilerini kullanarak sahte kimlik dolandırıcı-

lığı yapan hacker'lar (internet korsanları) özellikle mobil cihazlar üzerinden kişisel bilgelere ulaşarak, banka hesap bilgilerinden tutun da pek çok kişisel bilgiye ulaşabiliyor. Bazen telefonunuzun not bölümüne hatırlamak için yazdığınız önemli bir bilgi, bazen bir görsel bazen de banka şifreniz hacker'lar tarafından çalınıp size pahalıya mal olabiliyor. Son araştırmalar, 2015 yılında gerçekleşen çevrimiçi dolandırıcılıkların yüzde 86'sını kimlik bilgilerine yönelik olduğunu ve gençlerin büyük çoğunluğunun sosyal medya kurbanı olduğunu gözler önüne seriyor.

Kupon hediyelerine kanmayın!

Global antivirüs yazılım kuruluşu Bitdefender'ın Türkiye distribütörlüğünü yürüten Laykon Bilişim'in Genel Müdürü Barbaros Akkoyunlu, Türkiye'deki yoğun genç nüfusun paylaşımında bulunmayı ve paylaşımında bulunanları takip etmeyi

sevdiğini, bunun da genç nüfusta sosyal medya kullanım oranını bir hayli yükselttiğini belirtiyor. Sosyal medya platformlarının artık birçok özeliimizi paylaştığımız bir alan haline geldiğini vurgulayan Akkoyunlu, "Nereye gittiğimiz, ne yediğimiz, ne giydiğimiz, o hafta nerede olduğumuz veya geçen haftaya göre kaç kilometre koşup, kaç kilo verdiğimizde dair neredeyse tüm bilgiler artık herkesin ulaşabileceği bilgilerin arasında yer alıyor. Paylaştığımız bu tür bilgiler maalesef kötü niyetli kişilerin sistemlerdeki açıklardan faydalanmasına yardımcı olacak kilit bilgiler de veriyor olabilir" diyor. Akkoyunlu, evimizde beslediğimiz köpeğimizin ismini fotoğrafıyla birlikte sosyal medyada paylaştıktan sonra mail şifremizin güvenlik sorusuna köpeğimizin ismini vermemiz ya da her gün evimizde check-in yapıp ev adresimizi paylaştıktan sonra ertesi hafta yıllık izine çıktığımızı söylememiz ve evin boş olduğunu bildirmemiz gibi düşünmeden verdiğimiz bilgilerin ciddi sonuçlar doğurabileceğine dikkat çekiyor. Barbaros Akkoyunlu, son dönemde gündeme gelen bir dolandırma yöntemine ise şöyle dikkat çekiyor: "Sosyal medya profilinizi kopyalayarak arkadaşlarınızı sahte hesaba ekliyor ve kupon hediye etme vaadiyle cep telefonlarına bir mesaj gönderip kredi kartı veya cep telefonlarından para çekiyorlar."



Barbaros Akkoyunlu



SOSYAL MEDYADA GÜVENDE KALMAK İSTEYENLERE 5 ÖNERİ

- 1** Sosyal medyada paylaştığınız resim, metin veya benzeri şeylerin sizin için çok özel bilgiler içermemesine dikkat edin. Paylaşacağınız fotoğraf, video gibi içeriklerde plaka, kimlik numarası, pasaport ve kredi kartı bilgilerinin gözükmediğinden emin olun.
- 2** Sosyal medya platformlarınızı tanıdık olmayan kişilere tamamen açık durumda bırakmayın. Ayarlar bölümünden "Sadece arkadaşlar" gibi seçeneklerini seçerek profilinize erişimi kısıtlayın. Paylaşımlarınızı sadece görmesini istediğiniz kişilerin gördüğünden emin olun. Lokasyon bilgilerinizi herkesle paylaşmayın.
- 3** Herkesi arkadaşınız olarak eklemeyin. Arkadaşınız olsa bile size arkadaşlık isteği gönderen kişiyi

- gerçekten arkadaşınız olup olmadığını kontrol edin. Geçmişte eklediğiniz kişileri gözden geçirin. Aralarında başkaları tarafından ele geçirilmiş hesaplar olabilir.
- 4** Arkadaşınızdan veya tanıdığınızdan gelen her mesaja inanmayın. "Twitter hesabınızın doğrulanması için bu linke tıklayın", "Seninle olan videomu paylaştım, izlemek için tıkla" gibi mesajlara tereddütle yaklaşın.
- 5** Gerçek olamayacak kadar cazip reklamlar ve kampanya tekliflerini araştırmadan, gerçekliğine emin olmadan tıklamayın. Bunun için bazen o reklamla ilgili konu başlığını Google'da aratarak önceden bu konuyla ilgili sorun yaşamış insanlar var mı diye kontrol edebilirsiniz.

Kartlı ödeme tutarında tüm zamanların rekoru kırıldı!

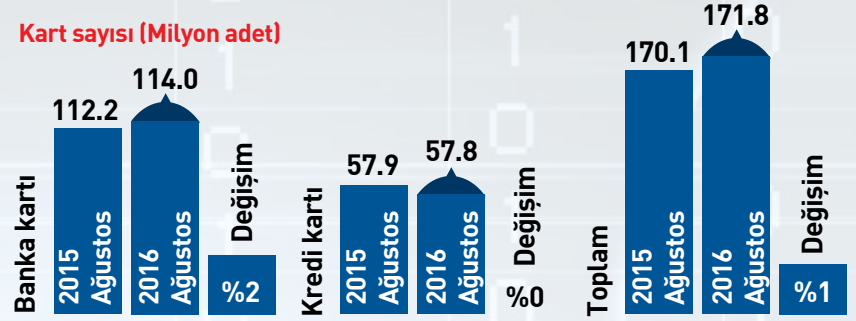
TABLO 1

Banka kartları yüzde 2 arttı

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) açıkladığı verilere göre, ağustos ayı sonu itibarıyla Türkiye'de 57.8 milyon adet kredi kartı, 114 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2015 yılının ağustos ayıyla kıyaslandığında kredi kartı sayısı aynı seviyede bulunurken, banka kartı sayısında ise yüzde 2'lik artış görülüyor.



Kart sayısı (Milyon adet)

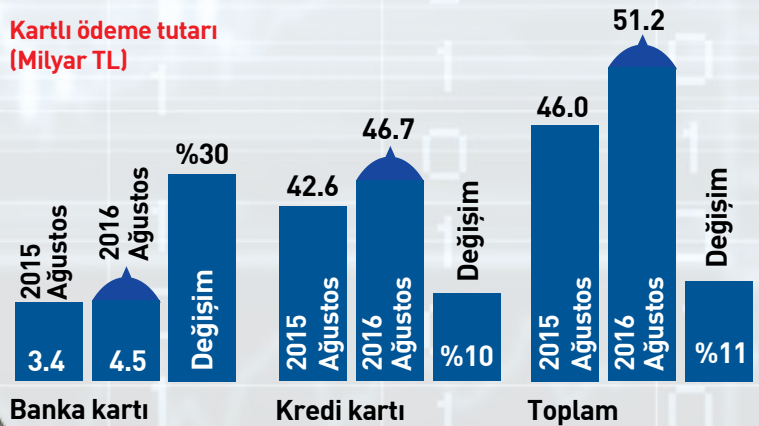


TABLO 2

Kartlı ödemeler 51.2 milyar TL ile zirveyi gördü

Banka kartları ve kredi kartlarıyla ağustos ayında toplam 51.2 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Böylelikle hem kredi kartı hem de banka kartı bazında bugüne kadar gerçekleşen en yüksek kartlı ödeme tutarına ulaşıldı. Bu tutarın 46.7 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken 4.5 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Buna göre önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı banka kartıyla ödemelerde yüzde 30, kredi kartıyla ödemelerde ise yüzde 10 oldu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

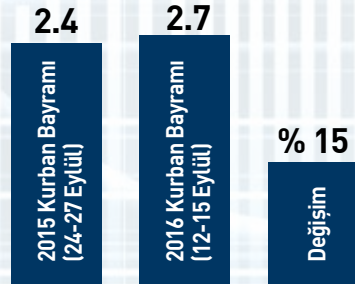


TABLO 3

Kurban Bayramı'nda toplam kartlı ödemeler ağırlıklı olarak market, akaryakıt ve giyim sektörlerinde gerçekleşti

Kartlarla toplam 2.7 milyar lira tutarında ödeme yapılan Kurban Bayramı'nda, ödemelerin 1.2 milyar TL'si (yüzde 45) market, akaryakıt istasyonları ve giyim sektörlerinde gerçekleşti. En fazla harcama yapılan market sektörü toplam kartlı ödemelerin yüzde 18'ini oluştururken, akaryakıt istasyonları yüzde 15, giyim sektörü ise yüzde 11 pay aldı. Toplam kartlı ödemelerin neredeyse yarısı bu üç sektörde gerçekleşirken yemek kartlı ödemelerin yüzde 8'ini, konaklama ise yüzde 7'sini oluşturarak en fazla harcama yapılan sektörler arasında yer aldı.

Kurban Bayramı kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



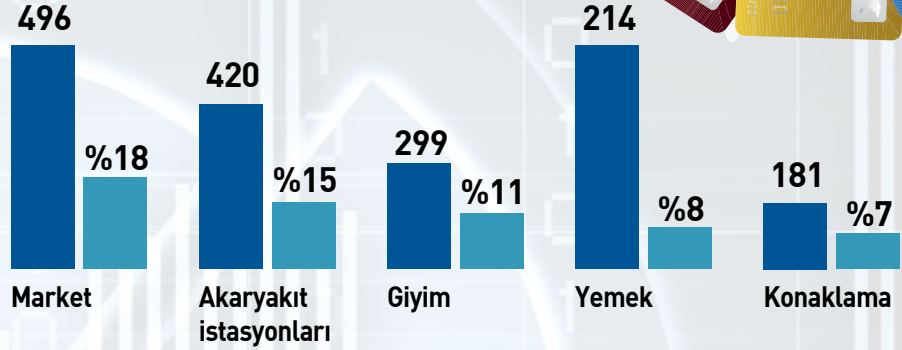
TABLO 4

Kurban Bayramı'nda kartlarla 2.7 milyar TL'lik ödeme yapıldı

12-15 Eylül tarihlerine denk gelen Kurban Bayramı'nda kartlarla 2.7 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Bu değer 2015 yılının Kurban Bayramı'na göre kartlı ödemelerde yüzde 15 oranında büyümeye olduğunu gösteriyor.

Kurban Bayramı sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)

2016 Kurban Bayramı (12-15 Eylül)
Kartlı ödemeler içindeki payı



B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

2016 AĞUSTOS VERİLERİ

Kartlı ödeme tutarında tüm zamanların rekoru kırıldı:

51,2 milyar TL



2016 Ağustos:
46,7 milyar TL



2016 Ağustos:
4,5 milyar TL



Kurban Bayramı'nda kartlarla **2,7 milyar TL** ödeme yapıldı. Bu yıl 2015 yılındaki Kurban Bayramı'na göre **%15** daha fazla kartlı ödeme gerçekleşti.

Bayramda toplam kartlı ödemeler ağırlıklı olarak market, akaryakıt ve giyim sektörlerinde gerçekleşti

Sektörel Kartlı Ödeme Tutarı (milyon TL)	2016 Kurban Bayramı (12 - 15 Eylül)	Kartlı Ödemeler İçindeki Payı
Market	496 milyon TL	%18
Akaryakıt İstasyonları	420 milyon TL	%15
Giyim	299 milyon TL	%11
Yemek	214 milyon TL	%8
Konaklama	181 milyon TL	%7



Bankacılık devleri blockchain'e odaklandı

“Bitcoin öldü mü” tartışmaları süre dursun, blockchain şimdiden “internetten sonraki en büyük ağ devrimi” olarak nitelendirilmeye başladı. Microsoft ile Merrill Lynch’in işbirliği, IBM öncülüğünde Singapur’da kurulan merkez ve Amerikan bankalarının blockchain uzmanı arayışları bu ilgi artışına sadece birkaç örnek..



Ödemeler dünyasıyla ilgili yenilik, yeni ürün, yeni proje ve işbirliklerinin ardı arkası kesilmiyor. İki dünya devi Microsoft ve Merrill Lynch de kısa bir süre önce finans alanında buluşacaklarını açıkladı. Söz konusu gelişme, Reuters tarafından Cenevre’deki Sibos Finansal Servisler Konferansı’nda sektöre duyuruldu. Buna göre, Microsoft ile Merrill Lynch blockchain üzerinden yeni bir finansal hizmet sunacak. İki şirket, elektronik kayıt ve işlem takip altyapısını

blockchain’de geliştirecekleri sistemle işlemlerin hem daha hızlı yapılmasını sağlayacak hem de güvenliği artırmış olacakları için usulsüzlüklerin de önüne geçecekler. Bir başka ifadeyle şeffaflığı sağlayacaklar. Sistem, Microsoft’un geçen yıl satın aldığı bulut platformu Azure üzerinde inşa edilecek ve üçüncü partilere de satışı yapılabilecek. Yetkililer, yeni platformun kullanıma girmesi halinde günlerce süren ticari finansal işlemlerin çok kısa süreler içinde tamamlanmasının mümkün olacağını belirtiyor.



IBM, blockchain’i ana iş kolu yapıyor

Blockchain konusundaki çalışmalarını derinleştiren IBM de Singapur’da blockchain’e özel bir merkez kuruyor. Singapur Ekonomik Gelişme Kurulu (EDB) ve Yetkili Para Kurulu (MAS) ile IBM uzmanlarının devlet, sektör ve akademiyle ortak çalışacakları bir yapı oluşturuluyor. Bu yapıya IBM öncülük ediyor ve IBM Singapur Blockchain Yenilikçilik Merkezi adı altında bir yapı oluşturuyor. Söz konusu merkezde, araştırmaların yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmeler için yeni uygulamaların geliştirilmesi ve finansal, ticari pazarlarda büyüme olanakları üzerinde ça-

hşılacak. IBM Research, Global Labs Başkan Yardımcısı Robert Morris, oluşumla ilgili “Bu IBM’in aynı anda özel sektör ve birden fazla devlet kurumuyla bir ülkede gerçekleş-tirdiği, blockchain ve ilişkili teknolojiler üzere-rinde çalışarak yenilikçi çözümler geliştirece-ği ilk işbirliği” değerlendirmesini yapıyor. Merkez ilk olarak blockchain kullanılarak çok taraflı ticari ilişkilerde finansal süreçlerin ve parasal alışverişin etkinliğinin artırılmas-na yönelik çözümler geliştirmeye odaklanac-ak. Bu çözümler Singapur’da geliştirilecek ama tüm küresel banka ve gelişmekte olan finansal teknoloji şirketleri tarafından kulla-nılabilecek.

Öte yandan, uluslararası ajanslara bir açık-lama yapan IBM yöneticileri, 2017 yılında küresel büyük bankaların yüzde 15’inin blok zinciri teknolojilerine adaptasyon sürecinde büyük ölçekli ürünler sunacağı görüşünde. IBM, bankaların yüzde 65’inin gelecek 3 yıl içinde mutlaka bir blok zinciri projesi gelişt-i-receğini öngörüyor.

Amerikan bankaları blockchain uzmanı arıyor

Blockchain’e ilgi iş dünyasının farklı alanla-rında da kendini gösteriyor. Blockchain in-ternette sonraki en büyük ağ devrimi olarak nitelendiriliyor. Bitcoin ile hayatımıza giren

bu teknoloji artık başlı başına bir yazılım altyapısı olarak ele alınıyor ve kripto para birimlerinden tapu kaydı işlemlerine kadar kullanım alanları neredeyse internetin ken-disi kadar büyük. Dünyanın en popüler insan kaynakları sitesi Monster.com’da “blockcha-in jobs” araması yüzlerce sonuç getiriyor ve bu sonuçların büyük çoğunluğu küresel operasyonları da bulunan ABD bankala-rı tarafından açılmış pozisyonlar. Fidelity, BNY Mellon, JPMorgan, Bank of America, Capital One, American Express, Citigroup, Cognizant ve Infosys bunlardan birkaçı. Üs-telik IBM gibi teknoloji devleri de bu alanda uzmanlaşmış kişileri arıyor.



VALENCIALILAR TOPLU TAŞIMADA AKILLI BİLEKLİK KULLANACAK

Avrupa’da sayıları gittikçe artan akıllı şehirlere İspanya’dan Valencia da katılıyor. Şehirde NFC tabanlı toplu ulaşımı sağlamak için kullanılacak akıllı bilekliklerin denemesine başlandı. Şu anda 100 kişiyle devam eden deneme süresi sona erdiğinde akıllı bileklikler otobüs, metro ve park alanlarında kullanılabilecek ve tüm işlemler daha hızlı yapılacak. Projenin ortakları EMT Valencia, MetroValencia, Valenbisi, EIGE ve Payin ile birlikte NFC teknolojisini kullanan bileklikleri üreten NXP... Söz konusu bileklikler şu anda kentin birçok noktasında alışverişlerde de kullanılıyor. Her akıllı cihazla uyumlu çalışabilen bileklikler, tüm banka ve kredi kartlarını kabul edecek. Yakında bu uygulamanın İspanya’nın diğer şehirlerine de yayılması hedefleniyor.

MOBİL POS ÇÖZÜMÜ İZETTLİ, SATIN ALMAYLA BÜYÜYOR

Square’in rakibi olarak tanınan mobil POS çözümü iZettle, hizmet ağını genişletmek için Intelligentpos.com’u satın aldı. Merkezi İngiltere’nin Edindurg kentinde olan bulut tabanlı hizmet sunucusu Intelligentpos, özellikle konaklama sektöründe şirketlere sunduğu çözümlerle biliniyor. İsveç merkezli ve yıllık işlem hacmi 3 milyar dolar olan iZettle, 500 milyon dolarlık hacme sahip Intelligentpos ile birlikte hizmet ağını daha da genişletecek.

ÇİNLİ XIAOMİ MOBİL ÖDEME SEKTÖRÜNE GİRDİ

Çin akıllı telefon pazarının yerel ve önemli oyuncusu Xiaomi, ülkede hızla gelişen mobil ödemeye kayıtsız kalamadı ve bu alandaki ilk ürünü olan Mi Pay’i tanıttı. İlk etapta sadece Çin’de ve şirketin kendi ürettiği telefonlarda kullanılacak olan ödeme sistemi, ilk sözleşmesini de dünya devi UnionPay ile yaptı. Mi Pay kullanıcıları, banka ve kredi kartlarıyla 20 anlaşmalı bankadan işlem yapabilecek. Ülkenin büyük kentlerinde toplu taşımada da kullanılabilecek olan Mi Pay, NFC özellikli 8 kartı da bünyesine aldı.

PARA TRANSFERİ GİRİŞİMİ RIPPLE, 55 MİLYON DOLAR YATIRIM ALDI

San Francisco merkezli Ripple, sıradan bir para transferi şirketi değil. Blockchain tabanlı hizmet veren Ripple, ikinci kez yatırım turuna çıktı ve 55 milyon dolarla evine döndü. Yatırımcılar arasında Standard Chartered, Accenture, SCB Digital Ventures ve SBI Holdings de var. Şirkete daha önce de Google Ventures, Andressen Horowitz, IDG Capital Partners ve AME Cloud Ventures yatırım yapmıştı. 2012’de kurulan blockchain tabanlı Ripple’in ana işi, bankalar arasındaki sınır ötesi para transferlerine aracılık yapmak. Uzmanlar, tüm dünyada bankacılık sistemi tarafından kullanılan SWIFT ağı üzerinden yapılan transferlerin birkaç gün sürmesi, maliyetlerinin yüksek olması gibi nedenlerin bankaların bu alana odaklanmalarını engellediğini belirterek, Ripple gibi girişimlerin bu sorunu çözdüğünü düşünüyor. Ripple’in iddiası ise bankalara yüzde 33 oranında maliyet avantajı sağlamak ve para transferini birkaç saniye içinde gerçekleştirmek. Şu anda şirketin müşteri portföyünde 50 küresel banka yer alıyor.



Dünyanın en değerli 25 'kripto para'sı



Teknoloji geliştikçe ödeme dünyasına yeni oyuncular katılıyor. Bizce en ilginç gelişmelerden biri ise "kripto" olarak adlandırılan yeni para birimleri...

Yeni nesil para birimleri hayatımıza aslında Bitcoin'le girdi. Dünyanın farklı bölgelerinde sürekli soruşturmalara maruz kalan, hakkında ciddi iddialar ortaya atılan Bitcoin'in büyümesini bir şekilde sürdürmesi, bu alandaki yeni girişimcilere de moral motivasyon sağlıyor. Şu anda sayısı 130'u aşan irili ufaklı kripto para birimi var.

Bravenewcoin adlı site, dünya çapında, özellikle de dijital ortamlarda kullanılan en değerli 25 kripto parayı listelemiş. Listenin söz konusu para birimlerinin dolar karşısındaki değerine göre belirlendiğini belirtelim.

Listenin başında 9.45 milyar dolarlık değeriyle Bitcoin var. Onu sırasıyla Ethereum ve Ripple takip ediyor. Listede yer alan 25 kripto paranın toplam değeri ise 12.9 milyar dolar civarında



isim	Dolar (Değişim)	Market hacmi	Toplam arz	Günlük işlem hacmi
BTC Bitcoin	595,11	9.455.439.806	15.889.000	429.883.552
ETH Ethereum	13,199	1.112.000.000	84.246.424	56.479.353
XRP Ripples	0,0069026	690.253.036	99.999.425.705	1.519.000
XLM Stellar	0,0020639	206.550.000	100.080.000.000	75.745
LTC Litecoin	3,7678	179.650.947	47.680.429	1.652.929
AMP Synereo	0,17444	165.600.000	949.291.063	107.044
DAO TheDAO	0,13337	156.410.000	1.172.800.000	77.523
XMR Monero	10,371	134.400.000	12.960.000	3.082.930
REP Augur	11,631	127.941.769	11.000.000	0
ETC Ethereum-Classic	1,2769	107.520.000	84.201.077	8.706.402
SJCX Storjcoin-X	0,16679	83.393.000	500.000.000	39.474
DASH Dash	11,488	77.631.000	6.757.431	414.933
STEEM Steem	0,46375	76.190.000	164.290.000	464.080
LBC LBRY-Credits	0,11747	48.164.265	410.020.000	165.720
XEM NEM	0,0051945	46.751.000	9.000.000.000	98.441
MAID MaidSafeCoin	0,083713	37.885.000	452.552.412	166.660
DGD DigixDAO	14,408	28.816.000	2.000.000	110.380
FCT Factom	2,8603	25.038.166	8.753.819	1.203.045
LSK Lisk	0,24387	24.387.000	100.000.000	427.900
DOGE DogeCoin	0,00022481	23.864.462	106.153.917.124	267.020
BCY BitCrystals	0,22185	22.185.000	100.000.000	34.743
WAVES Waves	0,18324	18.324.000	100.000.000	39.662
NXT Nxt	0,015596	15.596.000	1.000.000.000	151.540
EMC Emercoin	0,38843	14.987.272	38.584.476	38.796
XCP Counterparty	5,2872	13.869.343	2.623.200	247.760

Şeker Mobil Şube ile
ihtiyaç duyduğunuz
tüm bankacılık işlemlerini
şubeye gitmeden, 7 gün 24 saat
kolaylıkla yapabilirsiniz!



Şekerbank 



Hoş geldin Troy!

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

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

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



Şimdi sıra sizde!

Kartınız hangi bankadan olursa olsun ödeme yönteminiz Troy olsun

Troy, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi