

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

KASIM 2016 / SAYI: 67 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



TÜRKİYE FINANS'TA DİJİTAL
DÖNÜŞÜME LİDERLİK EDEN EKİP



TÜRK TELEKOM
MÜŞTERİLERİ İÇİN
HOLİSTİK BİR ÖDEME
PLATFORMU SUNACAK



POKÉMON GO:
HEM TEHDİT
HEM FIRSAT!



İŞ BANKASI, UNIONPAY
EKOSİSTEMİNİ THY
İLE TAMAMLADI



CARDTEK, MONEY 20/20'DE
GIYİLEBİLİR TEKNOLOJİLER
YÖNETİM SİSTEMİNİ DUYURDU



BAĞIŞ
YAPARKEN
GÖNLÜNÜZ DE
AKLINIZ DA
RAHAT OLSUN

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

ÜLKEMİZİN GELECEĞİ İÇİN 1000'e 1000 KATIYORUZ!

Türkiye'nin bağışçı haklarını tanıyan ilk online bağış platformu acikacik.org'a girin, BKM Express'le bağışınızı kolayca yapın. İlk 1000 bağışa, 1000 bağış da BKM Express'ten.

Bağış yapılacak Sivil Toplum Kuruluşları ve detaylı bilgi için: bkmexpress.com.tr



acikacik.org, Türkiye'de bağışçı haklarını tanıyan şeffaf ve hesap verebilir dernek ve vakıflarla bağışçıları bir araya getirmek için kurulmuş ilk online dernek/vakıf arama ve destekleme platformudur.



BKM Express uygulamasını App Store ve Google Play üzerinden ücretsiz indirebilirsiniz.

bkmexpress.com.tr



Kampanya şartları: Kampanya 1 Kasım 2016 tarihi itibari ile geçerlidir. Kampanya kapsamında acikacik.org bünyesindeki sivil toplum kuruluşlarına www.acikacik.org üzerinden BKM Express ile yapılacak ilk 1000 bağışa karşılık, söz konusu STK'lara yapılan bağış tutarı kadar ek bağış yapılacaktır. Bağış başına üst sınır 20 TL'dir. Kampanyadan ilk 1000 işlem yararlanabilir; belirlenen işlem adedine ulaşıldığında kampanya otomatik durdurulur. BKM ve Açık Açık Derneği kampanya koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Money 20/20'ye de Fransız kaldık!

23-26 Ekim 2016 tarihleri arasında, ABD'nin Las Vegas şehrinde düzenlenen Money 20/20 etkinliğine katıldım. Geçen yıl Paris'te izlediğim Cartes Fuarı'nın ardından benim için ilginç bir deneyim oldu. Money 20/20 için neden dünyanın en büyük ve en etkili ödeme sistemleri etkinliği dendiğini yerinde anlama imkanı buldum.

75 ülkeden 3 bin civarında firmanın temsil edildiği, 1000'den fazlası CEO düzeyinde olmak üzere 10 bine yakın katılımcıya ev sahipliği yapan Money 20/20'de, ödemeler ve finansal teknolojiler alanında yenilikler görücüye çıktı. Alanlarının en popüler isimleri, deneyimlerini, vizyonlarını hınca hınç dolu salonlarda katılımcılarla paylaştı. Firmalar, dünyanın hemen her bölgesinden gelen katılımcılarla iş bağlantısı kurma fırsatı buldu...

Dergimiz o tarihlerde baskıya yetişmek durumunda olduğum için ayrıntılı izlenimleri, uzmanların değerlendirme ve analizlerini önümüzdeki sayıya bırakma kararı aldık. Bu sayıda Türk şirketlerinin Money 20/20'ye ilgisine kısaca değinmek istiyorum.

Türkiye'den sadece Cardtek stant açmıştı. Cardtek, ilk kez Money 20/20'de duyurduğu giyilebilir cihaz çözümleriyle dikkat çekti. Ayrıca, EMV geçişinden ulaşım, mobil finansal servislerden ön ödemeli kartlara, dijital cüzdana kadar diğer ürün ve hizmetlerini de tanıtıp yeni iş bağlantıları kurdu. Cardtek CCO'su Murat Göksenin Güzel, Money 20/20'de bu kadar geniş yelpaze sunan başka bir şirket olmadığına dikkat çekti. Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz...

YASAD (Yazılım Sanayicileri Derneği) Başkanı Doğan Ufuk Güneş de etkinliği izleyenler arasındaydı. Güneş'le önümüzdeki sayı için görüşüp hem Money 20/20'yi hem de Türkiye'deki gelişmeleri değerlendirmek üzere sözleştik...

Paywizard ve Papara'nın ortakları İlker Diker ile Ahmed Karslı, izyico'nun ortakları Barbaros Özbuğutu ve Tahsin Isin, FIT Solutions CEO'su Koray Gültekin Bahar etkinlikte karşılaşmış sohbet ettik. Verifone Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Başkanı Bülent Özayaz ise ayaküstü yaptığımız görüşme de Türkiye'nin kaçırdığı fırsatlardan bahsetti. Onunla da daha ayrıntılı bir görüşme için randevulaştık...

Doğrusu ödeme sistemlerinde İngiltere ve İspanya'yla yarışan, ABD gibi devasa bir pazarda kolayca iş yapabilecek Türk şirketlerinin böyle bir etkinliğe duyarız kalmasına hayıflanmamak elde değil. Gerekçelerini önümüzdeki sayıda ilgili kesimlerle değerlendirmeye çalışacağız.

Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar,
Seda Uygun Pala

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM
Medya Gündem
Dijital Yayıncılık

HABER MERKEZİ
Fatih Rençberler, Serap Sürmeli,
Selin Paratutmaz

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

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

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

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

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • KASIM 2016



AYIN EKİBİ

TÜRKİYE FİNANS
Türkiye Finans'ta dijital dönüşüme liderlik eden ekip



6

VİTRİN

"Türkiye'nin En İyi İslami Finansal Kuruluşu" ödülü Kuveyt Türk'ün

18

DİJİTAL ÖDEMELER

Türk Telekom, müşterileri için holistik bir ödeme platformu sunacak

22

GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİLER

Cardtek, Amerika'daki 'mükemmel fırtına'yı fırsata çevirecek

26

SOSYAL SORUMLULUK

Bağış yaparken gönlünüz de aklınız da rahat olsun

38

OYUNLAŞTIRMA

Pokémon GO:
Hem tehdit hem fırsat!



38

42

İŞBİRLİĞİ

İş Bankası, UnionPay ekosistemini THY ile tamamladı

44

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Veri paylaşımında kontrol müşteriye geçiyor

46

FINTECH

Bankalar inovasyon açığını FinTech ile kapatabilir

48

TÜKETİM

Yeni tüketim trendleri oyun planını değiştirecek

50

VİZYON - ELİF BİLGE EDER

Yok sensiz olmaz!

52

MEVZUAT

Finansal kiralama, operasyonel kiralama

54

M-TİCARET

Mobil ticarete Türkiye başı çekiyor

60

FRAUD

Ön ödeme dolandırıcılığına dikkat!

62

EXTRE

Her cüzdanda ortalama 2 kredi kartı var

64

DÜNYADAN

Küresel çapta mobil ödemeyi büyütecek 5 ana etken

► “Türkiye’nin En İyi İslami Finansal Kuruluşu” ödülü Kuveyt Türk’ün

Kuveyt Türk, dünyanın önemli ekonomi ve finans dergilerinden Global Finance’in bankacılık sektörünün en iyilerini belirlemek için yaptığı araştırmada “Türkiye’nin En İyi İslami Finansal Kuruluşu” seçildi. Washington’da düzenlenen törene katılan Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan ile Kuwait Finance House (KFH) Grup CEO’su ve Kuveyt Türk Yönetim Kurulu Üyesi Mazin Saad Al-Nahedh ödülü birlikte aldılar. Ufuk Uyan, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “27 yıldır müşterilerimize yenilikçi bankacılık hizmetleri sunuyor ve bu hizmetlerimizi devamlı geliştirmek için önemli araştırmalar yapıyoruz. Müşterilerimize en iyi çözümleri sunmanın yanı sıra katılım bankacılığının gelişimini sürdürülebilmek hedefiyle de sektörümüze yenilikçi ürün ve



hizmetler kazandırmaya devam ediyoruz. Türkiye’nin A1 sertifikası almış ilk Ar-Ge merkezine sahip olan, katılım finans ilkeleriyle kurulan fonları özel bir yapı içinde yöneten ilk portföy şirketini kuran ve Avrupa’ya katılım bankacılığıyla tanıştıran bankamıza

bu başarının kazandırılmasında emeği geçen bütün çalışanlarımıza teşekkür ederiz.”

Kuveyt Türk’ün ana ortağı Kuwait Finance House da Global Finance dergisinin aynı araştırması sonucunda “Körfez Bölgesi’nin En İyi Finansal Kuruluşu” ve “En İyi Proje Finansmanı Sağlayıcısı” ödülleri aldı.

Verifone perakende sektörünü “yeni nesil”e taşıyor

Kategori perakendeciliği ve tedarik sektörlerinin önde gelen 300 üst düzey yöneticisini bir araya getiren Perakende Teknolojileri Sempozyumu, İstanbul’da düzenlendi. Perakende sektörünün güncel konularının ve sektörün yakın geleceğine ilişkin stratejilerin konuşulduğu KMD Perakende Teknolojileri Sempozyumu’nda, Verifone Güney Doğu Avrupa, Türkiye ve Türk Cumhuriyetleri Genel Müdürü Onur Altınbaş da konuşmacı olarak yer aldı. Verifone’un sektör yatırımları ve yeni nesil ödeme cihazları hakkında bilgiler veren Altınbaş, Verifone ve Diebold Nixdorf işbirliğiyle geliştirilen Olivetti Verifone MX 915 ECR ödeme kaydedici cihazı ve iki firmanın işbirliği sürecine de değindi. Verifone ve Diebold Nixdorf’un müşterilerin yazarkasa önündeki işlem hızlarına katkı sağlamak için işbirliği başlattığını açıklayan Altınbaş, ardından da şu ayrıntıları

paylaştı: “Ödeme sistemleri sektörü bir süre önce köklü bir değişime uğradı. Verifone olarak Diebold Nixdorf ile bu değişimin sebebi



olan yeni nesil yazarkasa sürecinde bir araya gelerek, birlikte ‘değişimlerden fırsat yaratma’ hikâyelerinden birini yazdık. Gelir İdaresi Başkanlığı’nın yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma mecburiyeti öngören mevzuatı doğrultusunda, Diebold Nixdorf’un hızı ve dayanıklılığıyla bilinen bilgisayar bağlantılı masaüstü ödeme kaydedici cihazlarının yeni nesil geçişinde ve yeni nesil Diebold Nixdorf ödeme kaydedici cihazları için Olivetti Verifone MX 915 ECR bütünleşik yazarkasa POS cihazının entegrasyonu yapılarak sektörde bir ilke imza atıldı. Olivetti Verifone MX915ECR’nin entegrasyonu sayesinde, müşterilerinin istedikleri ödeme yönetimlerini eskisinden çok daha az kaynak ayırarak aktif hale getirme imkânı sağladık. Verifone olarak bu sayede ilerde olabilecek her türlü ödeme yönetimi için piyasada en hızlı entegrasyonu sağlayabilecek konuma geldik.”

Ingenico Yazarkasa POS'lar İş Bankası'na özel avantajlarla.

**iDE 280 MASAÜSTÜ
ALANA
225 TL
MAXİPUAN
HEDİYE.**



**iWE 280 MOBİL
ALANA
275 TL
MAXİPUAN
HEDİYE.**



**İş Bankası üye işyerlerine özel
vade farksız 9 taksit ve MaxiPuan kazanma
fırsatı için şubelerimize başvurun.**

Ayrıntılı bilgi: Şubelerimiz | istekobi.com.tr/yazarkasa



Üye işyerlerinin bu kampanyadan faydalanabilmeleri için satın alma işleminin Bankamız şubeleri aracılığıyla yapılması, alımlarda Bankamız kredi kartının kullanılması ve satın alınacak ÖKÜ üzerinde Bankamız POS uygulamasının kullanılması gerekmektedir. Kampanyadaki taksit ve MaxiPuan fırsatları cihazın Türkiye İş Bankası A.Ş. kartlarıyla alımlarında geçerli olup kazanılan MaxiPuanlar en geç ertesi gün kartlara yüklenecektir. iDE 280 için cihazın tavsiye edilen perakende satış fiyatı KDV dahil 1.149 TL'dir. iWE 280 için cihazın tavsiye edilen perakende satış fiyatı KDV dahil 1.659 TL'dir. Kampanya kapsamındaki cihaz satışları İş Bankası kartlarıyla ve şubelerimiz aracılığıyla İş MERKEZLERİ YÖNETİM VE İŞLETİM A.Ş. (İŞMER A.Ş.) tarafından yapılmakta olup satıcı firma İŞMER A.Ş.'nin stoklarıyla sınırlıdır. Kampanyaya Bankamız Bankamatik Kartları da dâhil olmakla birlikte, Bankamatik Kartı ile yapılan alımlarda MaxiPuan yüklenebilmekte olup taksit avantajı sunulamayacaktır. Cihazlar nakit olarak veya yurtiçi diğer bankalara ait kredi kartlarıyla da şubelerimiz aracılığıyla satın alınabilecek olup bu şekilde alımlarda herhangi bir avantaj sunulamayacaktır. İş Bankası dilediği zaman kampanya şartlarında değişiklik yapma ve sona erdirmeye hakkına sahiptir.

► “QNB Finansbank olduk, gücümüze güç kattık”

Ortadoğu ve Afrika'nın lider finansal kuruluşlarından Qatar National Bank (QNB) Group'un bu yıl haziran ayında satın alma sürecini tamamlamasının ardından kurumsal kimliğini yenileyen Finansbank, 20 Ekim 2016 tarihinden itibaren “QNB Finansbank” adıyla faaliyet göstermeye başladı. 1987’de kurulan, 2001 yılı sonrasında hızlı bir büyüme grafiği çizerek Türkiye’nin beşinci büyük bankası konumuna yükselen banka, yeni hedeflerini kamuoyuyla paylaşmak üzere QNB Finansbank Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Aras ve QNB Finansbank Genel Müdürü Temel Güzeloğlu’nun katılımıyla bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda konuşan Ömer Aras, özetle şu mesajları verdi: “Bankacılık sisteminde yenilikçiliğiyle değişimin öncüsü olan Finansbank ve iştiraklerinin hisselerinin QNB’ye satış sürecinin 15 Haziran’da tamamlanmasıyla bankamız için yepyeni bir dönem başladı. Bu yatırımla birlikte 630’dan fazla şubemiz ve 12

binden fazla Finansçımızla bizleri Türkiye’nin en büyük beşinci özel bankası yapan başarı hikayemizde yeni bir sayfa açıldı. 50 yılı aşkın deneyime sahip olan QNB’nin Finansbank yatırımı, kendi tarihindeki en büyük yatırım olma özelliği taşıyor. Bu durum



QNB’nin bankamızın geleceğine duyduğu güvenin, her yıl artan büyüme potansiyelimizin ve umut verici bir geleceğin de bir kanıtı olarak bizleri motive ediyor. Üç kıtada 30’dan fazla ülkeye yayılmış geniş ve etkin bir uluslararası ağa sahip olan QNB, Türkiye’de faaliyet gösteren yabancı bankalar arasında en yüksek kredi notuna sahip banka konumunda. 2013 yılından bu yana Global Finance dergisine göre ‘Dünyanın En Güvenli 50 Bankası’ndan biri seçiliyor. QNB’nin



Ömer Aras

Temel Güzeloğlu

Ortadoğu ve Afrika pazarındaki köklü geçmişi ve deneyiminin getireceği sinerjiyle Finansbank, önümüzdeki dönemde kurumsal, ticari ve dış ticaretin finansmanında ölçek büyütürken Türkiye ekonomisine olan katma değerini artıracak. Artık QNB Finansbank olarak faaliyetlerimize devam edeceğiz. İsmimiz değişecek ancak müşterimize verdiğimiz hizmet kalitemiz daha da artacak. Başka bir ifadeyle QNB Finansbank olduk, gücümüze güç kattık.”

Ingenico’nun sahada kurulu yazarkasa POS sayısı 100 bini geçti

Ingenico yeni nesil yazarkasa modelleri iWE280 ve İDE280’in ağustos ayı itibarıyla sahadaki kurulum sayısı, 80 binden fazla işyeriyle toplam 100 bini geçti. Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, Ekim 2013’te yürürlüğe giren tebliğle piyasaya çıkan birçok yeni nesil yazarkasa markasından sonra satışa sunulmasına rağmen, Ingenico’nun kısa bir süre içerisinde en çok tercih edilen ikinci marka olduğunu vurguluyor. Sidal, “Sahaya çıktığı ilk günden beri temassız ödeme, parçalı ödeme, indirimli ödeme gibi bankaların sunduğu tüm ödeme türlerini işyerleriyle buluşturan Ingenico yazarkasa cihazları, 2005’te hayata geçen ve tek ödeme cihazında birden fazla bankanın çalıştığı ve isim hakkı Ingenico’ya ait olan ‘Ortak POS’ yapısını da destekliyor. Ingenico

ayrıca, mağazalarında birden fazla yazarkasa kullanan perakende firmaları için geliştirilen özel bir iletişim protokolü olan GMP3 ile bağlantı alanında da en çok tercih edilen marka oldu” diyor. Ingenico’nun EFT POS pazarında dünyada ve Türkiye’de lider olduğunu belirten Sidal, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bu başarıyı 20 yılı



Alpay Sidal

aşkın süredir ödeme sistemlerinde elde ettiğimiz deneyimlere en iyisini üretmek için devam eden çalışmalarımıza ve yatırımlarımıza ve tabii ki iş ortaklarımızla olan verimli birlikteliğimize borçluyuz. Ürün ve hizmetlerimizle Türkiye ödeme sistemleri pazarına liderlik ve öncülük etmeye devam ediyoruz. Bugün tam 16 banka uygulaması ve 100’den fazla özel uygulamayla en fazla GMP3 entegrasyonu yapan firma konumundayız. Sektörel çözüm ortaklarımız arasında Sephora, Inditex Grubu (Zara, Bershka, Pull & Bear, Massimo Dutti, Stradivarius, Oysho, Zara Home), Multinet Up, Dominos, Create & Barrel, Kütayha Porselen ve ISS World gibi birçok ünlü marka var. Bu markalar kendi sistemleri ile Ingenico yazarkasalar arasında güvenli iletişimi sağlayan GMP3 çözümümüzü kullanmaya başladı ve maliyetlerini kontrol altına alarak mevcut sistemlerini en verimli şekilde yeni nesile dönüştürdü.”

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



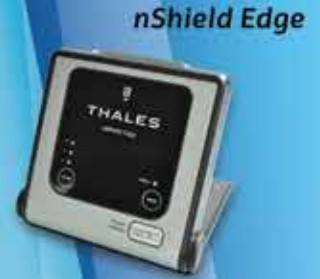
nShield Connect



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

► Innova ve GDS, tahsilatta hızlı ve kolay çözüm için işbirliği yaptı

Türk Telekom'un bilgi teknolojileri çözümleri sağlayıcısı Innova, risk yönetimine yönelik karar destek sistemleri ile veri yönetimi ve analitik hizmetler alanında faaliyet gösteren GDS (Global Data Solutions) ile işbirliği yaptı. Innova, GDS'nin karar destek sistemlerindeki uluslararası bilgi ve tecrübesinden yararlanarak; ürün ailesinde yer alan Alacak Yönetim Sistemi'nin etkinliğini güçlendirmeyi, yönetimini

kolaylaştırmayı ve erken dönem tahsilat oranını artırmaya yardımcı olmayı hedefliyor. Innova, bu işbirliği sayesinde firmaların en az kaynakla, en kısa sürede, en yüksek alacak tahsilatı yapmasına destek olacak. GDS'in karar motoru olan GDS Decision Engine'in Innova sistemlerine entegrasyonu, Innova'nın erken dönem alacak takip sisteminin güç ve özelliklerini artırarak erken dönem

tahsilat sürecinde uluslararası standartta güçlü, esnek ve verimli bir çözüm oluşturacak. Verilen hizmetle alacaklarını hukuki süreçleri başlatmak zorunda kalmadan erken tahsilat dönemi içerisinde tahsil eden kurumlar, dava masraflarından da tasarruf edecek. Tüm sürecin dijital ortama aktarılması sayesinde, daha az materyal ve sarf malzemesi kullanılacak, böylece çevrenin korunmasına destek olunurken sürdürülebilir bir dünyaya da katkı sağlanacak.

Innova Genel Müdürü Aydın Ersöz, "Innova olarak alacak takibi yönetimi alanında kendini kanıtlamış çözümlerimizin başarısını, GDS'nin Türkiye ve uluslararası arenadaki bilgi birikimi ve tecrübesinden yararlanarak daha da yükseltilerek taşıyacağız. GDS Decision Engine entegrasyonu ile daha da güçlenen Innova Alacak Yönetim Sistemi'nin gelişmiş özellikleri, müşterilerimize önemli avantajlar sağlayacak. Bu sayede finans ve telekomünikasyon başta olmak üzere birçok sektörde, yüksek sayıda müşteriye sahip şirketler için alacak takip ve tahsilat süreçleri çok daha kolay yönetilebilir ve planlanabilir bir hale gelecek" diyor.



Aydın Ersöz

GSD Genel
Müdürü Gürsel
Kubilay

Platinum Masa, Visa kredi kartlarıyla Avrupa'ya uçuruyor

15 Ağustos-15 Kasım tarihleri arasında Visa logolu kredi kartlarıyla Platinum Masa uygulaması üzerinden toplam 300 TL ve üzeri restoran harcaması yapan herkes, Avrupa'nın Amsterdam, Atina, Berlin, Brüksel, Budapeşte, Londra, Milano, Münih, Paris, Roma ve Viyana kentlerinden birine gidiş-dönüş uçak bileti kazanıyor. Harcama yapıldıktan sonra SMS yoluyla kampanya katılım kodu kullanıcılara iletilecek. Kodların iletmesinden itibaren başvuru sahipleri, 30 Kasım 2016'ya kadar <https://ucuranmasa.com/> sitesini ziyaret edip kod ile birlikte belirtilen adımları izleyerek uçak biletlerine sahip olabilecek.

Gastroclub tarafından hizmete sunulan, AppStore ve Google Play'den ücretsiz olarak indirebilen Platinum

Masa uygulamasıyla 500'ü aşkın restoran istenen kriterlere göre filtrelenebiliyor, mekanlar hakkındaki yorumlara erişilebiliyor, rezervasyon yapılabiliyor ve seçili restoranlarda ödemeler uygulama üzerinden gerçekleştirilebiliyor. Üstelik Visa Platinum kredi kartlarıyla ödeme yapılması durumunda yüzde 20'ye varan indirimlerden, ikramlardan ve sürprizlerden yararlanılabiliyor. Platinum Masa uygulamasında İstanbul, Ankara, İzmir, Çeşme ve Bodrum'da bulunan pek çok mekan yer alıyor. Söz konusu ayrıcalıklardan yararlanmak için öncelikle Platinum



Masa uygulamasının telefona indirilmesi ve Visa Platinum kartın uygulamaya kaydedilmesi gerekiyor. Ödeme anında ise kullanıcıların, restoranda hizmet veren görevliye ödemeyi Platinum Masa uygulamasıyla yapmak istediğini söylemesi

gerekiyor. Görevlinin hesap bilgilerini içeren QR kodunu uygulamada açılan ekrana okutmasının ardından kart sahibi uygulamaya kaydetmiş olduğu kartla hızlı bir şekilde hesabı ödeyebiliyor. Visa indirim işlem tutarına anında yansıyor, bir sonraki ziyaret için de sürpriz ikram ve indirim kazanılabiliyor.

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

► VakıfBank Express Card ile anında alışveriş

VakıfBank, acil kredi kartı ihtiyacı olan müşterilerin kolay ve hızlı bir şekilde sahip olabilecekleri "Express Card"ı hizmete sundu. VakıfBank şubelerinden anında teslim alınabilen ve yıllık kart aidatı olmayan Express Card'a sahip olanlar, beklemeye gerek kalmadan kredi kartı kullanmanın rahatlığını yaşıyor; alışveriş ihtiyaçlarını anında karşılıyor.

VakıfBank müşterileri, Express Card'ını şubelerden sadece nüfus cüzdanıyla anında alıp alışverişlerinde hemen kullanabiliyor. Express Card sahipleri, VakıfBank kredi kartlarının tüm özelliklerine sahip olmanın

yanı sıra yaptıkları harcamalardan Worldpuan kazanıp alışverişlerini kolaylaştıran taksit fırsatlarından da yararlanabiliyor. Mevcut kart sahipleri, kayıp çalıntı ya da yenileme durumlarında acil kart ihtiyaçlarını da yine Express Card ile karşılayabiliyor. VakıfBank müşterileri, 31 Aralık 2016 tarihine kadar Express Card'larının kullanım limiti dahilinde 5 bin TL'ye kadar ilk taksitli nakit avans işlemini 12 aya kadar aylık yüzde 2.02 yerine yüzde 1.39 faiz oranıyla ilave hiçbir masraf ya da komisyon ödmeden internet, çağrı merkezi, mobil bankacılık, ATM (3 bin TL'ye

kadar) ve tüm şube kanallarından kullanabiliyor. Express Card sahipleri, aynı zamanda yurtdışı alışverişlerinde yüzde 5 indirimden faydalanırken, internet üzerinden tüm alışverişlerini de güvenli bir şekilde yapabiliyor. Bu arada VakıfBank, BKM'nin (Bankalararası Kart Merkezi) Ocak 2016'da yayımladığı rapora göre, 2015 yılında kredi kartları sektöründe, ciro ve işlem adedi büyümesinde yıllık bazda en çok büyüyen banka oldu.



Girişimcilerin yeni adresi "Yıldız Kuluçka" açıldı

Girişimcilik ekosisteminin tüm paydaşlarına ev sahipliği yapacak ve bu alanda Türkiye'nin en büyüğü olma özelliğine sahip Yıldız Kuluçka'nın açılışı, 20 Ekim'de Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kampüsü'nde gerçekleştirildi. İnovatif fikir sahibi olan girişimcilere iş fikri aşamasından şirketleşmeye, ticarileşmeden yatırım almaya kadar olan süreçte ofis, altyapı, atölye, laboratuvar, eğitim ve mentörlük hizmetlerini sunan bir kuluçka ve hızlandırma programı olan Yıldız Kuluçka'da halen 90'dan fazla girişimci yenilikçi iş fikrini hayata geçirmeye çalışıyor. Ulusal ve uluslararası hibe desteklerden faydalanan projelerin yer aldığı Yıldız Kuluçka'da, NASA tarafından da kullanılacak olan ve yatırım alan "Dokunma Hissine Sahip Yapay Deri" ve birçok ödül alan "Damar Görüntüleme Spreyi" gibi gurur verici birçok çalışma bulunuyor. Kuluçkada yer alan girişimcilerin yüzde 60'ı medikal, makine imalatı,



elektronik, enerji, gıda sanayi ve kimya gibi sektörlerde faaliyet gösteriyor ve yenilikçi bir ürün ya da donanım

üretmeyi hedefliyor. Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bahri Şahin, Yıldız Kuluçka'nın açılışında özetle şu konuşmayı yaptı: "Bir girişimcinin eğitimden mentörlüğe, ofisten prototip atölyesine, laboratuvarından sosyal alanlara ve yatırımcılara kadar ihtiyaç duyabileceği tüm

paydaşları Yıldız Teknopark Girişimcilik Ekosistemi'nde bir araya getirdik. Yıldız Kuluçka'da bulunan firmaların hemen hepsi akademisyen, yeni mezunlar ve öğrencilerden oluşuyor. Kurulduğu günden bu yana 150'den fazla girişime destek olan Yıldız Kuluçka'da, yeni ofis alanlarımızla birlikte aynı anda 250'den fazla teknolojik girişimin hayallerini gerçeğe dönüştürmelerine destek olmayı hedefliyoruz. Tüm girişimcilere açık olan Yıldız Kuluçka'da faaliyet gösteren inovatif girişimciler, Türkiye'nin dünyada çığır açacak projelerine imza atacak."

Sayılarla gelen güvenlik

Ultra
ELECTRONICS



Keyper^{Plus}

Keyper^{Plus} dünyanın en güvenli HSM'i.

FIPS 140-2 Level 4 onayına sahip tek ürün Keyper^{Plus} kurumların en yüksek güvenlikte anahtar üretimi, anahtar depolama ve anahtar yönetiminde öncelikli tercihidir.

Dijital kimlik, PKI, DNSSEC, kod imzalama, SSL/TLSVPN yetkilendirme, veri tabanı şifreleme ve DRM için eşsiz ve güçlü çözümdür.



RealSec payment HSM

Bankacılık ve PIN uygulamaları gibi özel çözümler için ise Cryptosec Banking HSM en yakın rakibinden 100 kat daha hızlıdır. DES, TDES, HASH, MAC, RSA ve diğer standart fonksiyonlar, PIN kodu fonksiyonları ve EMV Bankacılık fonksiyonları ek lisans gerektirmeden tam çözüm olarak sunulmaktadır.

veriteknik

I.T.
Telecom
Datacenter

VeriTeknik, finans, bankacılık, e-fatura, e-arşiv, e-ticaret ve TSM konularında uzmanlaşmış, PCI-DSS sertifikalı, yönetimli hizmetler sunmaktadır. Aynı zamanda bir Veri Merkezi olan VeriTeknik, satışını yaptığı tüm cihazları aktif olarak kullanmakta ve müşterilerine eşsiz ürün deneyimi sağlamaktadır.

Ultra
ELECTRONICS

making a difference

VeriTeknik, Ultra AEP'nin Hollanda, Doğu Avrupa, Türkiye ve Türki Cumhuriyetler Distribütörüdür.
Daha fazla bilgi için: www.veriteknik.net.tr TEL: +90.312 234 20 00

► Ayşe Nil Sarıgöllü, iş dünyasının en başarılı kadın liderleri arasında

Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü, 13. Stevie Awards for Women in Business'ta dünyanın en başarılı kadın yöneticileriyle birlikte finalistler arasında yer aldı. Uluslararası çapta sunduğu yenilikçi ödeme sistemleri çözümleriyle tanınan Cardtek'in başarısındaki rolü ve stratejik liderliğiyle Sarıgöllü, "Yılın En Başarılı Kadın Yöneticisi, İş Ürünleri, 11-2.500 Çalışan" kategorisinde finalist seçildi.

Cardtek'in EMEA bölgesindeki hızla artan başarı grafiği dolayısıyla Sarıgöllü, küresel mobil ödeme teknolojileri pazarının en yenilikçi liderleri arasında gösteriliyor.

Stevie Awards for Women in Business, kadın yöneticilerin, girişimcilerin ve çalışanların başarılarını onurlandırmak için her yıl düzenleniyor. Finalistler arasından ödüle layık görülen isimler, bu yıl 18 Kasım tarihinde New York'ta düzenlenecek ödül töreniyle açıklanacak.

Mart ayında Cardtek'e ortak olan MV Holding'in CEO'su Ebru Dorman, Sarıgöllü'nün finalist seçilmesinde



Ayşe Nil Sarıgöllü

hem yurtiçi hem de küresel çapta sergilediği etkileyici başarının etkili olduğunu belirtti. Dorman, "Ayşe Nil Sarıgöllü, tutkusu ve azmiyle Cardtek'in son yıllardaki performansında önemli bir rol üstleniyor. Şirkete yatırım yapma kararımızda rol alan temel etkenlerden biri de kendisinin bu fark yaratan liderliği oldu" dedi.

Dünyanın en saygın kadın girişimcileri arasında isminin yer almasını büyük bir onur olarak gören Sarıgöllü ise "Bu aynı zamanda Cardtek'i ödeme teknolojileri pazarının global oyuncular arasında zirveye taşımak için çalışan ekip arkadaşlarımın başarısının bir göstergesi" değerlendirmesini yaptı. Stevie Awards'ın kurucusu ve başkanı Michael Gallagher da Stevie Awards for Women in Business'ta rekabetin her yıl arttığına işaret etti: "Dünya çapında iş dünyasına öncülük eden kadınların sayısı her yıl artıyor, bu da rekabetin güçlenmesini sağlıyor. Stevie Awards'ta yer alan kadın yöneticilerin her biri, kendi işini kurmak ve yönetmek anlamında yeni kadın liderlere ilham kaynağı oluyor." 2009 yılından bu yana Cardtek'in CEO'lüğünü üstlenen Ayşe Nil Sarıgöllü, 25 ülkede 150'den fazla kuruma güvenilir, yenilikçi uçtan uca ödeme sistemleri hizmetleri sunan, 400'ü aşkın uzmandan oluşan bir ekibe liderlik ediyor. Cardtek'e 2007 yılında genel müdür olarak katılan Sarıgöllü, sektörde 18 yılı aşkın bir deneyime sahip. Digital Age tarafından yayınlanan "Dijital Alanda En Etkili 100 Lider" listesinde de yer alıyor.

PAYNET, B2B2C uzmanlığıyla büyüyecek

Sektörde 15'inci yılını kutlayan Paynet Ödeme Hizmetleri, bir basın toplantısı düzenleyerek orta vadeli hedeflerini açıkladı. Temelleri 2000'li yılların başında Türkiye'nin en yaygın bilgisayar ürünleri dağıtıcısı Arena Bilgisayar'ın kendi bayilerinden kredi kartıyla tahsilat yapması fikriyle atılan ve yıllar içerisinde gerek Arena Bilgisayar ve bayileri gerekse diğer müşterilere verilen hizmetlerle geliştirilen Paynet sistemi, 2010 yılından itibaren diğer sektörlerde bayi ağıyla çalışan



Serkan Çelik

firmalara hizmet veren bir yapıya büründü. Faaliyetlerini 6493 sayılı

kanun kapsamında aldığı BDDK lisansıyla sürdüren Paynet, faaliyetlerini genişleterek sektöründe lider olmayı hedefliyor. Paynet, yıllık 1 milyar TL'yi aşan işlem hacmiyle Türkiye'nin bankacılık sektörü dışı en büyük yerli ödeme kuruluşu olma özelliği taşıyor. Paynet basın toplantısında hazır bulunan Arena Bilgisayar'ın

uluslararası ortağı; Hindistan, Ortadoğu ve Afrika bölgesinin en büyük bilişim teknolojileri ürünleri

dağıtıcısı Redington India Ltd'nin CEO'su Raj Shankar, konuşmasında Türkiye'ye duyduğu güveni belirterek, yatırım olanaklarının fazlalığına şöyle dikkat çekti: "Ticarette teknolojinin kullanımı hızla artıyor. Güvenli bir teknolojik altyapı hizmeti sunabilen ve esnek çözümler üretebilen firmalar varlıklarını bir sonraki yüzyıla taşıyabilecek."

Paynet CEO'su Serkan Çelik ise "Paynet ödeme sistemleriyle satıcıdan üreticiye herkes kendi payını hızlı, güvenli ve en ucuz biçimde tahsil edebiliyor. Biz bu gücümüzü sadece Türkiye'de lider olmak için değil Ortadoğu ve Afrika'yı da içine alan tüm bölgede faaliyetlerimizi genişleterek büyüme için kullanmayı hedefliyoruz" dedi.

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!



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 Okuyuculu	Fatura Ödeme ve TL Yükleme İşlemi Yapar
---------------------------	-------------------------	----------------------------	---



SIEMENS
Ev Aletleri

PROFILO
dayanıklı ev aletleri

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

Yeni kanun gereği, Yeni Nesil ÖKC'ye geçiş bu yıl kademeli olarak yapılacak. Vergi mükelleflerinin 2014 yılı satış ciroları esas alınarak 1/4/2016 tarihinden itibaren yeni nesil ÖKC'ye geçişler başlayacak. *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 (ÖKC) kullanma mecburiyeti getirilmiştir.

► Birleşik Ödeme'ye "Finansal Tabana Yayıma" ödülü

Türkiye'nin finans, teknoloji ve sigorta sektörlerinde faaliyet gösteren önemli firmaları, IDC (International Data Corporation) tarafından düzenlenen "Türkiye Teknoloji Ödülleri" gecesinde buluştu. İstanbul'daki Swisshotel'de düzenlenen gecede, bu yıl ilk kez 3 farklı kategoride ödül verildi. Bilişim ve teknoloji sektörünün gelişmesine yön veren yenilikçi projelerin yarıştığı gecede, self servis kiosk çözümleriyle müşterilere hızlı, pratik ve güvenilir bir ödeme yöntemi sunan Birleşik Ödeme, "Finansal Tabana Yayıma" kategorisinde ödüle layık görüldü.

Birleşik Ödeme Ürün ve İş Geliştirme Direktörü Kutay Yalınkılınc, ödülle ilgili "Birleşik Ödeme sektörün öncü ve yenilikçi şirketlerinden biri. Daha yolun çok başındayız ve IDC tarafından Finansal Tabana Yayıma kategorisinde ödüle layık görülmek bizleri çok mutlu ve motive etti.



Self servis kiosk çözümlerimizle Ankara'da elde ettiğimiz başarıyı diğer illerde de yakalamak adına tüm ekip büyük bir emek ve

heyecanla çalışıyoruz. 2016'da yakaladığımız başarının yeni yılda artarak devam etmesini diliyoruz" değerlendirmesini yaptı.

6 soruda KOBİ'ler neden finans teknolojilerini kullanmalı?

Küçük ve orta ölçekli işletmeler için bulut tabanlı finansal yönetim uygulaması olarak hizmet veren Paraşüt'ün kurucu ortağı Sean Yu, finans teknolojilerinin KOBİ'lere faydalarına dikkat çekiyor. Yu, "Küçük işletmeler, finansal verilerini genelde dağınık yapıda excel tablolarında tutarak manuel yönetiyor. Bu durum büyük zaman ve işgücü kaybına sebep oluyor. Vakitlerinin ortalama yüzde 25'ini bu işlere ayırıyorlar. Bu zaman kaybı doğru iş kararlarını almayı zorlaştırıyor" diyor. Yu'ya göre finansal yönetim adına atılması gereken en önemli adımlardan biri, özellikle girişimciler ve küçük işletmeler için, ön muhasebenin düzenli olarak takip edilmesi. Büyüme hedefinde olan işletmelerin bu yolda en büyük yardımcıları ise gelir ve



giderlerini takip edebilecekleri ön muhasebe programları oluyor. Peki online ve pratik kullanıma sahip bu programların işletmelere sağladığı faydalar neler? Yu, şöyle sıralıyor:

1 İstenilen her yerden erişim sağlayarak, gelir ve giderlerinizi kolayca takip etmenize yardımcı olur: Evde, ofiste, tatilde, internet erişiminin olduğu her yerde cari hesap, gelir/gider faturalarına ulaşarak ön muhasebenize hakim olmanızı sağlar. Gelir/gider, nakit akışınızı öğrenmek için birilerine danışmak zorunda kalmazsınız. Muhasebenizi rahatlıkla takip etmenize yardımcı olur.

2 Lisans ve donanım maliyeti yoktur: Donanım yatırımı gereksinimi, kullanıcı bazında lisans bedelleri yoktur. Chrome, Safari, Firefox gibi istediğiniz tarayıcıdan

giriş yaparak kullanabilirsiniz.

3 Harcamalarınızı bilinçli yapabileceğinize olanak sağlar: Ne zaman nereye harcama yapabileceğinizi planlayarak, hangi zamanlarda gerçekten artıda olduğunuzu görebilirsiniz.

4 Gelirlerinizin ne zaman geleceğini önceden bilmenizi sağlar: Otomatik tahsilat hatırlatma özelliği sayesinde vadesi gelen ödemelerinizi önceden takip edebilir ve gelecek için planlama yapabilirsiniz.

5 Hayat kurtaran raporlar sunar: Cari hesaplarınızla ilgili tüm raporlara, ekstrelerinize anlaşılır şekilde dilediğiniz zaman erişebilirsiniz.

6 Tüm verileri güvenle saklar: Veriler dünyanın en güvenli sunucularında her gün yedeklenerek saklanır. Böylelikle istenilen her an güncel bilgilere erişim sağlayabilirsiniz.

Bu kolaylık gerçek



Senin Bankan .com.tr
Yeni nesil şubesiz banka

Senin Bankan'da şubeye gitmek yok, kapına kadar gelen bankacılık hizmeti var. Faiz yok, birlikte kazanmak var. Hesap işletim ücreti ve EFT ücreti yok, 7/24 masrafsız işlem imkanı var.



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK

bir  KUVEYTTÜRK markasıdır.

444 0 123 www.kuveytturk.com.tr



Zeynep Bosna



“Müşterilerimiz için holistik bir ödeme platformu sunacağız”

2015'te 2.5 milyon müşterisine en az bir kez mobil ödeme işlemi yaptıran Türk Telekom, önümüzdeki dönemde farklı hesap yapılarıyla birlikte hizmet ağını POS, kiosk, ATM, televizyon gibi yeni kanallarla çeşitlendirecek. Türk Telekom Dijital Ödeme Hizmetleri Direktörü Zeynep Bosna, “Aile içi para transferi de dahil birçok yeni hizmet deneyimini Türk Telekomlu olsun olmasın her kullanıcıya yaşatmayı planlıyoruz” diyor...

ABDULLAH ÇETİN

Türk Telekom, 2010 yılından bu yana müşterilerinin günlük hayattaki pek çok işlemi için hızlı, kolay ve güvenli ödeme çözümleri sunuyor. Ödeme hizmetleriyle ilgili yürürlüğe giren 6493 sayılı kanun kapsamında, Türk Telekom da 2015 yılı haziran ayında “Türk Telekom Ödeme Hizmetleri A.Ş.” adına ödeme hizmeti lisansı için BDDK’ya başvurusunu yaptı.

Türk Telekom Dijital Ödeme Hizmetleri Direktörü Zeynep Bosna, ödeme hizmetleriyle ilgili kanunun çıkmasıyla birlikte, mevzuatın netleşmesini ve artık şirketlerin lisansları kapsamında faaliyetlerine devam edecek olmalarını, ülkemiz ve sektörümüz için önemli bir adım olarak görüyor. Bosna, “Bu alandaki gelişmeler, sektörün büyümesi ve tüketici tarafından yapılan finansal işlemlerin korunması açısından çok değerli bir süreci de beraberinde getiriyor” diyor.

Türk Telekom, “Dijital Ödeme Hizmetleri” çatısı altında müşterilerine “Türk Telekom Mobil Ödeme”, “Türk Telekom Netten Ödeme” ve “Türk Telekom Evden Ödeme” hizmetleriyle geniş bir ürün portföyü sunuyor.

Bu ürün ve hizmetlerin kapsamını, Türk Telekom’un dijital ödemeler vizyonunu, önümüzdeki döneme ilişkin plan ve hedefleri Türk Telekom Dijital Ödeme Hizmetleri Direktörü Zeynep Bosna’ya sorduk...

Türk Telekom Dijital Ödeme Hizmetleri olarak müşterilerinize hangi hizmetleri sunuyorsunuz?

Müşterilerimize, anlaşmalı olduğumuz üye işyerlerinden satın aldıkları ürün ve hizmet bedellerini mobil, internet veya ev telefonu faturalarına yansıtma veya TL bakiyelerinden düşme imkânı sunarak hızlı, kolay ve güvenli bir ödeme deneyimi sağlıyoruz. İlerleyen dönemde ise mevcut ürünlerimizi geliştirerek ve ürün portföyümüzü mobil cihazlarla temassız ödeme, fatura ödemeleri ve para transferi gibi işlemlerle zenginleştirerek, müşterilerimize uçtan uca ödeme hizmeti sunmayı hedefliyoruz.

Bu hizmetlerden şimdiye kadar kaç kişi yararlandı? Türk Telekom müşterileri dijital ödeme hizmetini daha çok hangi ihtiyaçları için kullanıyor?

2015 yılında kampanyalarımızı çeşitlendirme ve yeni işbirlikleri kurma gibi dijital ödeme ürünlerimizin kullanımının artmasına yönelik aldığımız aksiyonlarımız sonucunda, yaklaşık 130 milyon TL civarında mobil ödeme işlemine aracılık yaptık. Yine geçen yıl 2.5 milyona yakın müşterimiz en az bir defa mobil ödeme işlemi gerçekleştirdi. Dijital Ödeme Hizmetleri anlamında müşterilerimize sunduğumuz mevcut ödeme çözümleri, ağırlıklı olarak e-ticaret harcamalarında bireysel müşteriler tarafından kullanılıyor. Yeni stratejimiz ve vizyonumuz çerçevesinde Türk Telekom’un üstün yeteneklerini de kullanarak bireysel ve kurumsal müşterilerimiz tarafından mobil finansal



servisler alanında tercih edilen ödeme hizmet sağlayıcısı olmayı hedefliyoruz. Artık müşterilerimiz sadece Türk Telekom faturalarıyla değil, sahip oldukları kredi kartları ve nakit gibi diğer yöntemleri kullanarak da dijital olarak ödeme yapabilir duruma gelsinler istiyoruz.

Sanırım bu da yeni hizmet kanallarını gündeme getirecek...

Evet. Gelecek dönemde farklı hesap yapılarıyla birlikte müşterilerimizin hizmet aldığı kanal yapısını POS, kiosk, ATM, televizyon gibi için yepyeni kanallarla çeşitlendirmeyi planlıyoruz. Müşterilerimize çeşitli ödeme kolaylığı, tarifelere eklenecek ödeme avantajlarıyla hem telekomünikasyon deneyimini iyileştirmek, hem de yeni ödeme deneyimi yaşatmak arzusundayız. İlerleyen dönemde ise gerekli lisansların alınmasıyla bu deneyimi geliştirmeyi ve “aile içi” para transferi gibi birçok hizmet deneyimini Türk Telekomlu olsun olmasın her kullanıcıya yaşatmayı planlıyoruz.

Türk Telekom Mobil Ödeme hizmeti, güvenlik açısından belirli kriterleri sağlayan bireysel faturalı veya faturasız aboneler tarafından herhangi bir kayıt gereksiz kullanılabiliyor. Türk Telekom Mobil Ödeme servisi için maksimum aylık limit 400 TL olmak üzere; limitleri efektif yönetmek amacıyla hayata geçirdiğimiz “Kullanıcı Bazlı Limit” projesi dahilinde faturalı müşterilerimize abonelik yaşı, fatura tutar gibi kriterler göz önünde bulundurularak bireysel skorlar atanıyor ve müşterinin skorlama yapısına göre kullanıcıya özel aylık limit değerleri belirleniyor.

Türk Telekom Netten Ödeme hizmetimizi ise tekrar güvenlik açısından belirli kriterleri sağlayan ve Türk Telekom Tek Şifre Hesabı olan tüm müşterilerimiz herhangi bir kayıt gereksiz kullanılabiliyor. Tek işlem için üst limitimiz 100 TL. Müşterilerimizin toplamda bir ayda 300 TL’ye kadar harcamalarını Netten Ödeme ile yapmasına imkan sağlıyoruz.

Türk Telekom Dijital Ödeme Hizmetleri, daha önce Türkiye’de denenilen ancak yaygınlaşamayan “mobil cüzdan” ve benzeri uygulamalardan farklı olarak kullanıcılarına ne gibi yeni deneyimler, avantajlar sunuyor?

Türk Telekom Dijital Ödeme Hizmetleri ile müşterilerimizin günlük hayatlarında gerçekleştirdikleri ödemelerde on-

Zeynep Bosna: "Mobil finansal servis teknolojilerini Türk Telekom yetkinlikleriyle birleştirerek, müşterilerimiz için holistik bir ödeme platformu sunan, tercih sebebi bir ödeme servis sağlayıcısı olmayı hedefliyoruz."



lara hızlı ve güvenli çözümler sunuyor ve ödeme ihtiyaçlarını kolayca karşılamalarına destek oluyoruz. Türk Telekom olarak en önemli farkımız, sunduğumuz tüm ürünlerde prensip olarak kullanıcı ihtiyaçlarını diğer her şeyin önünde tutmamız. Örneğin, geçen dönemde müşterilerimize sadece cep telefonu numaralarıyla Google Play üzerinden uygulama satın alma imkânı sunmaya başladık. PTT ile yaptığımız işbirliğiyle de PTT'den alınan HGS'lerin bakiyeleri sadece tek bir SMS'le Türk Telekom Mobil Ödeme ile yüklenebiliyor. Ayrıca Türk Telekom müşterileri, Set-card POS cihazlarının bulunduğu restoranlarda sadece cep telefonu numaralarıyla ya da Türk Telekom Mobil Hesap uygulamasıyla restoran ödemelerini yapabiliyor. Bu gibi işbirliklerimizle müşterilerimize çeşitli sektörlerdeki harcamalarında alternatif bir ödeme yöntemi sunmanın yanı sıra hızlı kolay ve güvenli ödeme deneyimi sağlıyoruz. Müşterilerimiz, bu servisler için düzenlediğimiz çok sayıda kampanyanın avantajlarından da yararlanabiliyor.

Önümüzdeki dönemde bizleri nasıl bir ödemeler dünyası bekliyor? Türk Telekom bu dünyanın neresinde yer alacak?

Finansal teknolojilerin gelişmesi ve günlük hayatımızda daha fazla yer edinmesiyle birlikte, kullanıcıların işlemlerini hızlı bir şekilde yapma talebi her geçen gün artıyor. Global örneklerle baktığımızda artık nakit ödemelerin yerini dijital ödeme yöntemlerinin almaya başladığını görüyoruz. Akıllı telefon penetrasyonunun da artmasıyla birlikte mobil ödemelerin ağırlığının daha da artacağını öngörüyoruz. Dijital ödeme yöntemlerinin artmasının ülke düzeyinde

çok önemli iki etkisi var. Bunlardan biri kayıt içi ekonominin gelişmesi, bir diğeri de finansal işlemlerin güvenlik açısından daha da güçlenmiş olması. Mobil cihazlardan yapılan işlemlerin zaman ve maliyet açısından olumlu etkisini gören birçok finans ve ödeme kuruluşu da hizmetlerine bu doğrultuda yön vermeye başladı. Böylelikle bankalar ve operatörlerin yanı sıra mobil ödeme aracı şirketleri, ödeme servis sağlayıcılar, uluslararası para transferi şirketleri ve fatura ödeme şirketleri gibi oyuncuların oluşan büyük bir dijital ekosistem oluştu.

Ülkemizde de sektörün ve iş modellerinin daha da belirginleşmesiyle ödeme hizmetlerine yönelik yasal düzenlemelerin devam edeceğini düşünüyor, ödeme hizmeti ve elektronik para firmalarının dernekleşme süreci ve çalışma gruplarının sektörün şekillenmesinde önemli rol oynayacağına inanıyoruz.

Türk Telekom olarak sektördeki gelişmeler ve müşterilerin beklentileri doğrultusunda kısa vadede önceliğimiz, müşterilerimizle tüm etkileşim noktalarımızda sunduğumuz tutarlı ve doğru deneyimi geliştirerek tekil ve olgun bir müşteri yaşam döngüsü oluşturmak. Takip eden dönemde farklı sektör ve kanallarda daha geniş bir ürün portföyü ve yeni projelerle müşterilerimizin günlük hayatlarını kolaylaştıracak çözümler sunacağımız ve hedeflerimizi çeşitli sadakat programlarıyla destekleyeceğimiz bir pozisyonda olmayı amaçlıyoruz. Uzun vadede ise mobil finansal servis teknolojilerini Türk Telekom yetkinlikleriyle birleştirerek, müşterilerimiz için holistik (bütünsel) bir ödeme platformu sunan, tercih sebebi bir ödeme servis sağlayıcısı olmayı hedefliyoruz. ☺



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.



Cardtek, Amerika'daki mükemmel fırtınayı fırsata çevirecek

5 yıldır üst üste "Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketi" seçilen Cardtek, büyüme hamlesine ödeme sistemlerinde "mükemmel fırtına" yaşayan Amerika'da hız veriyor. Cardtek'in bu doğrultuda geliştirdiği giyilebilir teknolojiler yönetim sistemi, Las Vegas'ta düzenlenen Money 20/20 etkinliğinde yoğun ilgi gördü...

ABDULLAH ÇETİN

Ö

deme sistemleri için uçtan uca çözümler sunan Cardtek, Las Vegas'ta düzenlenen dünyanın en büyük ödeme sistemleri etkinliği Money 20/20'de, giyilebilir teknolojiler yönetim sistemini duyurdu. Dünyanın önde gelen çip üreticilerinden biriyle işbirliği yapan şirket, başta akıllı bileklikler ve akıllı saatler olmak üzere giyilebilir cihazlar için mobil ödeme altyapısı sağlamaya başladı.

Cardtek Kuzey Amerika Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emilian Elefteratos, Las Vegas'ta bu yenilikle ilgili PSM'ye özel açıklamalarda bulundu. Elefteratos, mobil ödeme altyapısını Cardtek'in sağladığı giyilebilir cihazların yakında başta ulaşım olmak üzere birçok alanda kullanılacağını açıkladı.

Cardtek Chief Commercial Officer'ı Murat Göksenin Güzel ise giyilebilir cihazlarla ödeme deneyimini, yine kısa bir süre içinde başta İzmir'in toplu ulaşımı olmak üzere alışveriş, eğlence gibi alanlarda tüketiciyle tanıştıracaklarını belirtti.

EMV'den dijital cüzdana, 'ön ödemeli'den giyilebilir cihazlara...

2010 yılında Amerika pazarına adım atan Cardtek, 2012'de Kanada'da ofis açmıştı. Grubun Kuzey Amerika'daki faaliyetleri şu anda Chicago, Kaliforniya (Orange County) ve Toronto'daki ofislerden yönetiliyor.

Grubun Amerika'daki bankalar ve ilgili finans kuruluşlarının EMV (Europay, MasterCard, Visa) yani chip & PIN geçişine yönelik hizmetlerle başlayan macerası, şimdilerde

VERA DELTA PLUS, LAS VEGAS'TA YOĞUN İLGİ GÖRDÜ

Cardtek'in Las Vegas Money 20/20'deki standında, yüzde 100 yerli olarak Türk mühendisleri tarafından geliştirilen yeni nesil yazarkasa POS Vera Delta Plus da tanıtıldı. Bir önceki nesline göre boyutları küçülüp ağırlığı azalan Vera Delta Plus'ta ek olarak 5 megapiksel çözünürlüğe sahip, oto-fokus özellikli bir de kamera bulunuyor. Çift SIM kartı destekleyen, temassız işlem yapabilen, barkod okuyucusu bulunan Vera Delta Plus; pil ömrü, stand-by süresi, işlemci hızı, mali hafıza gibi özellikleriyle de önemli artılara sahip.



Emilian Elefteratos



ödeme teknolojilerinin her alanına yayılmış durumda. EMV geçişinden ulaşıma, mobil finansal servislerden ön ödemeli kartlara dijital cüzdandan giyilebilir teknolojilere oldukça geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi söz konusu.

Money 20/20 etkinliğinde bu alanlarla ilgili birçok bağlantı kuran Cardtek, yakında yeni projelerini, iş ortaklıklarını duyuracak. Elefteratos, daha önce başlayan projelere ise Amerika'nın dört büyük processing firmasından biri olan FIS için verdikleri anlık kart basımı ve kart kişiselleştirme hizmetini örnek gösteriyor. Cardtek, banka olmamasına rağmen bölgenin en büyük kart sunucularından biri olan FIS'in her yıl milyonlarca kartını kişiselleştiriyor.

"Amerika 'mükemmel fırtına'yı yaşıyor"

Dünyayı Kuzey Amerika (ABD ve Kanada), Güney Amerika, EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) ve Asya Pasifik olmak üzere dört yönetim bölgesine ayıran Cardtek, Ar-Ge çalışmalarını ise üç bölge üzerinden yürütecek. Las Vegas'taki görüşmemizde Güzel, Kuzey Amerika'nın partnerlik, ürün geliştirme, ürün yönetimi ve pazarlama açısından öne geçeceğini özellikle vurguladı.

Bu konuda uluslararası ödeme sistemleriyle de işbirliği yaptıklarını hatırlatan Güzel, Cardtek'in Amerika pazarına yönelik beklentilerini şöyle paylaştı:

"Global bir ödeme sistemleri şirketi olmak istiyorsan Amerika'da olmak zorundasın. Amerika'da bu alanda devam yerindeyse bir 'mükemmel fırtına' yaşıyor. EMV geçişi



Total Apps Genel Müdürü Rey Pasinli ile Murat Gökseven Güzel, Money 20/20'deki görüşmelerinden sonra işbirliği için el sıkıştılar...

"KANADA'DA DA İLKLERE İMZA ATIYORUZ"

Küresel bir şirket olma yolunda Amerika kıtasına özel önem veren Cardtek'in Kanada'da imza attığı projelerin, elde ettiği başarıların arkasında bir kadın yönetici, Cardtek Kanada Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdürü Kamuran Altınbilek var.

Ödeme sistemlerinde 30 yılı aşkın deneyime sahip olan Altınbilek, henüz üniversite eğitimi sırasında Yapı Kredi ve AKK (Anadolu Kredi Kartları) ile başlayan kariyerinde pek çok başarılı projeye liderlik etmiş. Bunlar arasında, İktisat Bankası'ndaki deneyinin ardından Visa Türkiye ofisinin kurulmasında aktif rol almak ve ilk Türk ülke müdürü olmak da var...

Altınbilek, Kanada pazarıyla ise Canwest'teki görevi dolayısıyla tanışmış, ardından Visa Kanada'da C level yönetici olarak görev üstlenmiş. Son 3 yıldır da Cardtek Kanada'yı temsil ediyor. Cardtek ürün yelpazesinden tüm ürünleri Kanada pazarına sunuyor. Transitten mobile, her çeşit giyilebilir üründen EMV ve anında kart basımına kadar çok çeşitli bir ürün portföyünden sorumlu.



Kamuran Altınbilek

Ayrıca Kanada pazarının lider kurumlarının yer aldığı ACT Canada'nın (Kanada Toplu Ulaşım Birliği) yönetim kurulunda yer alıyor. Altınbilek, "ACT Canada'nın misyonu, ülke çapında toplu ulaşıma en yeni teknolojilerin ve yenilikçi çözümlerin entegre edilmesiyle Kanadalılara mükemmel bir ulaşım deneyimi sunmak. Cardtek olarak biz de bu anlamda kritik bir rol üstleniyor, birlik içerisindeki çalışmalarda aktif olarak yer alıyoruz" diyor.

Stadium Card projesi "Gümüş IVIE" ödülü aldı

Cardtek, bugüne kadar Kanada çapında birçok yenilikçi projeye imza atmış. "Bu projeler Kanada'da gördüğü ilgi ve elde ettiği ödüllerle de başarılarını kanıtlıyor" diyen Kamuran Altınbilek, ayrıntılarını şöyle paylaşıyor: "Örneğin, Stadium Card projemizle ACT Canada IVIE ödüllerinde vatandaşlara fayda sağlayan uluslararası ödeme araçları kategorisinde Gümüş IVIE ödülüne layık görüldük. Ayrıca DC Payments ile yaptığımız işbirliğiyle yıl sonu itibarıyla Kanada'da bir ilke imza atıyoruz ve tüketicilerin banka (debit) kartları yerine telefonlarıyla mobil ödeme yapabilmesini sağlıyoruz. Bu projenin geliştirilmesi ve yönetimi de sorumluluklarımız arasında."

Mobil ödeme projesi gün sayıyor

Cardtek, Amerika genelinde olduğu gibi Kanada'da da ilk olarak EMV ve anında kart basım teknolojisiyle ilgili çözümlerini lanse etmişti. Kanada'da Everlink, ABD'de FIS bu alanda Cardtek ürünlerini kullanan kuruluşlar



ye, dünyanın en inovatif ödeme sistemlerine sahip. İngiltere bile bu alanda bizden 3-4 yıl geride. Amerika'da, Avrupa'da, Hindistan'da, daha pek çok ülkede yapabileceğimiz büyük işler var. Artık Türkiye'den de uluslararası markaların çıkması, bunun da hızlı ve güçlü bir şekilde başarılması gerekiyor. Cardtek olarak, Money 20/20'deki standımızda bu kadar fazla ürün ve teknolojiyi sergileyebilen tek şirket olmanın gururunu yaşadık. Ancak Türkiye ödeme sistemlerinin 5 yıl sonra da bu güçlü konumunu koruması için sektörün inovatif yanını koruması ve teknolojiye yatırım yapması gerektiğine inanıyorum.”

“CARDTEK'TE GÜNEŞ HIÇ BATMIYOR!”

Doğrusu Cardtek CCO'su Murat Göksenin Güzel'in Las Vegas'taki yoğun görüşme trafiğini izlerken bile başım döndü. Sadece bu tür etkinlikler değil diğer dönemlerde de çok yoğun bir çalışma temposu içinde olan Güzel, bunun şirkete yansımalarını ise şöyle anlattı: “Hatırlarsanız daha önceki bir görüşmemizde size ‘Cardtek’i 5 yıl içerisinde dünyanın en büyük 10 ödeme sistemleri şirketinden biri yapma’ hedefimizi açıklamıştım. Global bir marka çıkarmak öyle kolay bir iş değil elbette. Bunu başarabilmek için tüm kıtalarda faaliyet göstermeniz, üzerinde güneş batmayan global bir şirket olmanız gerekiyor. Evet, şu anda Cardtek uyumuyor. Çünkü Asya Pasifik'ten Ortadoğu'ya, Avrupa'dan Amerika'ya Cardtek'in üzerinde güneş batmıyor! Örneğin Türkiye'de herkes uyurken biz Amerika'dan, Hindistan'la, Dubai'yle telekonferans yapıyoruz. Şirketlerin büyüebilmesi için konfor bölgelerinin dışına çıkması gerekiyor. Bu yüzden biz Cardtek olarak hep bir start-up ruhuyla çalışıyoruz.”

oldu. Altınbilek, Kanada'nın dünyada temassız ödeme konusunda en tepede yer aldığını; mobil, giyilebilir ürünler ve ulaşım konusunda hızlı gelişim gösteren bir pazar olduğunu vurguluyor. Ardından da şöyle ekliyor: “DC Payments ortaklığında hayata geçireceğimiz mobil ödeme projemiz de bu gelişimin bir göstergesi. Bu projeye Kanadalı banka kartı kullanıcılarının çok kolay bir şekilde mobil ödeme yapabilmesini sağlayacağız Sistemin yıl sonunda aktive olmasıyla DC Payments, Kanada'da 60 kredi birliği müşterisine güvenli bir temassız ödeme hizmeti sunacak.”

“Ulaşım için ilk şartnameyi teslim ettik”

Kanada'nın toplu ulaşımında kapalı devre çözümler, geleneksel bilet, token gibi çözümler ağırlıklı olarak kullanılıyor. Ulaşım teknolojileri anlamında çok gelişmiş ve kendini geliştirmeye devam eden bir ülke söz konusu. Yakın bir zamanda ulaşımın Kanada'nın dünya ekonomisindeki varlığı için kritik bir faktör olduğu inancıyla 30 yıllık perspektifte Ulusal Ulaşım Politikaları açıklandı.

36 milyon nüfuslu Kanada'nın diğer batı toplumları gibi hızla yaşlanan bir nüfusu var. Dolayısıyla kullanımı kolay bir ulaşım altyapısı sağlamanın önemi vurgulanıyor. Bir diğer önemli kıstas ise çevreye olan etkinin minimize edilmesi ve sürdürülebilirlik. “Akıllı şehirler” kurmaya odaklanmış bir ülke olarak Kanada'nın bu anlamda yenilikçi teknolojilere ve altyapı sistemlerine fazlasıyla



ilgi gösterdiğini söylemek mümkün. Kanada genelinde açık devre sistemlere geçiş için planlamalar ve şartnameler (RFP) her gün artıyor. Altınbilek, “Cardtek olarak biz de bu alanda işbirlikleri yapmaya başladık. Bir Kanada bankasıyla işbirliği içindeyiz ve birlikte ulaşım çözümlerini pazara sunacağız. Hatta ilk şartnamemizi teslim ettik bile” diyor.

70 milyon kart, 1.6 milyon üye işyeri var

Kamuran Altınbilek, PSM okurları için son olarak Kanada'nın kartlı ödemeleriyle ilgili güncel verileri de paylaşıyor. Buna göre ülkedeki toplam kart sayısı 70 milyon, üye işyeri sayısı da 1.6 milyon civarında. Kanada, temassız POS açısından hayli ileri bir ülke. POS cihazlarının yüzde 75'i temassız işlemleri kabul edebiliyor. EMV geçişini 2010 yılında tamamlamış, sonrasında da gelişmelere açık tutmuşlar. Finans şirketleri, ülkenin banka kartları sistemi Interac üzerinden mobil çözümler sunabiliyor.



Bağış yaparken gönlünüz de aklınız da rahat olsun

Bağışçılar ile bağışçı haklarını tanıyan dernek ve vakıfları bir araya getiren Açık Açık Derneği, halen yüzde 12 olan yıllık bağış yapma oranını 2024'e kadar yüzde 30'a çıkarmayı hedefliyor. Açık Açık online bağış platformunun dijital sponsorluğunu üstlenen BKM Express, "1.000 Bağışa 1.000 Bağış da BKM Express'ten" kampanyasıyla da projeye destek veriyor...

Kamuoyu ve sivil toplum kuruluşları arasında şeffaf bir ilişki inşa etmek amacıyla kurulan Açık Açık Derneği, geçen ekim ayında online bağış platformunu kamuoyuna tanıttı. Acikacik.org platformu üzerinden, Açık Açık Derneği bünyesinde bulunan 33 sivil toplum kuruluşuna bağış yapılabilir. Platformun dijital platform sponsorluğunu üstlenen BKM Express ise "1.000 Bağışa 1.000 Bağış da BKM Express'ten" kampanyasıyla projeye destek veriyor.

Açık Açık Derneği, 2007 yılında kurulan ve şimdiye kadar

30 sivil toplum kuruluşuna (STK) toplam 14 milyon 332 bin 557 TL tutarında bağış sağlanmasına katkıda bulunan Adım Adım oluşumunun bir uzantısı konumunda. Adım Adım'ın kurucularından Itir Erhart ve Renay Onur'un da aralarında olduğu ekibin yeni girişimi olarak çalışmalarına Şubat 2016'da başlayan Açık Açık, aralarında AKUT, ALİKEV, AÇEV, Darüşşafaka Cemiyeti, KAÇUV, Toplum Gönüllüleri Vakfı, Türk Eğitim Vakfı, Türkiye Alzheimer Derneği, TEMA ve UNICEF'in de bulunduğu onlarca sivil toplum kuruluşuna kaynak yaratacak bağış miktarını toplamayı hedefliyor.

ABD'de 1.150 dolar, Türkiye'de 17 TL...

Açık Açık platformunun kamuoyuna tanıtıldığı toplantıda, dünyada ve Türkiye'de bağış yapma oranlarıyla ilgili bilgilerde paylaşıldı. Buna göre, dünyada sivil toplum kuruluşlarına bağış yapma ortalaması yüzde 30'ken, bu oranın Türkiye'de yüzde 10-15 ile sınırlı kaldığına dikkat çekildi. Açık Açık Derneği kurucularından Renay Onur, toplantıda söz konusu veriler eşliğinde şu değerlendirmeyi yaptı: "Dünya ve Türkiye arasındaki uçurumu yapılan bağış miktarında da gözlemleyebiliyoruz. ABD'de kişi başı ortalama bağış miktarı 1.150 dolar civarındayken, Türkiye'de bu rakam 17 TL ile sınırlı kalıyor. Oysa yine Türkiye'de dilencilere yaptığımız ortalama yardım miktarı 53 TL civarında. Bu da aslında ulaşılabilir olduğu takdirde insanların bağış yapma eğilimini ortaya koyuyor. Açık Açık olarak, bağış yapma oranını dünya standartlarına taşımak amacıyla yola çıktuk. Açık Açık, bağışçılığın gelişmesi için, şeffaf ve hesap verebilirliğe önem veren ve bağışçı haklarını kabul eden sivil toplum kuruluşlarının seslerini duyuracağı bir platform olmayı amaçlıyor."

Daha güçlü bir demokrasi için güçlü sivil toplumun şart olduğuna dikkat çeken Açık Açık Derneği kurucularından Doç. Dr. İtur Erhart da konuşmasında, sivil toplumun güçlenmesinin de şeffaf ve hesap verebilir STK'ların sayısının artmasından geçtiğinin altını çizdi.

Güvensizliğin ilacı şeffaflık ve hesap verilebilirlik

Açık Açık platformunun tanıtım toplantısında Sen de Gel, ÖRAV, TOG, Ashoka Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Betil de bir konuşma yaptı. Betil, özetle şu mesajları verdi: "Türkiye'de sivil toplumun gelişmemesinin nedenlerinden biri güvensizlik. Bu güvensizliğin üstesinden gelebilmek için şeffaflığı ve hesap verilebilirliği gündeme getirmek gerekiyor. Şeffaflığın sözde kalmaması için dernek ve vakıfların hesaplarını ve mali tablolarını açıklayabiliyor olmaları, bağımsız denetime girmeleri lazım. Bütün bu konuları gündeme getirme noktasında Açık Açık Derneği'nin çok önemli bir pozisyona sahip olduğunu düşünüyorum. Toplumun gelişimine katkı sağlayabilmek için sivil toplum



İbrahim Betil



Dr. Soner Canko

BKM EXPRESS İLE SOHBET EDER GİBİ BAĞIŞ YAPIN!

BKM Express, Facebook Messenger sohbet ekranı üzerinden de e-bağış yapmaya olanak sağlıyor. Facebook Messenger'da BKM Express sohbet ekranını açan kullanıcılar, BKM Express Destek Merkezi ile mesajlaşabiliyor veya BKM Express Messenger Bot aracılığıyla sadece birkaç adımda bağışta bulunabiliyor. BKM Express Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, bu yeni uygulamanın işleyişini şöyle anlattı: "Son dönemin popüler teknolojilerinden chatbot'u kullanarak geliştirdiğimiz uygulamayla artık Facebook Messenger'da BKM Express sohbet ekranındayken sadece birkaç adımda bağış yapılabilecek. Chatbot, sohbet ekranı üzerinden istediğiniz işlemleri hızlı biçimde yapmanızı sağlayan ve kullanım alanları giderek genişleyen bir teknoloji. Bu yolla bağış yapmak için Facebook'un mesajlaşma uygulaması olan Messenger üzerinden

BKM Express hesabıyla mesajlaşmaya başlayarak hangi kuruma ne kadar bağış yapmak istediğinizi belirtmeniz yeterli. Bu inovasyonu, geleceğe yön verecek olan yapay zekâ ve 'machine learning' teknolojileri alanında attığımız ilk adım olarak görüyoruz ve bu anlamda çok değerli buluyoruz."



kuruluşlarını güçlendirmemiz gerekiyor. Bu yüzden hepimizi bu uygulamaları yaygınlaştırmaya ve bu katkıları arttırmaya davet ediyorum.”

BKM Express'in STK'lara desteği sürecektir

BKM (Bankalararası Kart Merkezi) Genel Müdürü Dr. Soner Canko ise toplantıda BKM Express'in bağışların artmasında üstlendiği rolü şöyle anlattı:

“Ülkemizdeki sivil toplum kuruluşlarının birbirinden ulvi amaçları, birbirinden değerli gönüllüleri var. Ellerindeki



kısıtlı kaynaklarla farklı amaçlara yönelik projeler geliştiriyorlar ve bu projelerin gerçekleşmesi için özel sektörün desteği çok önemli. Biz de BKM Express'i ücretsiz, hızlı, kolay ve güvenilir bir dijital ödeme aracı olarak kullanıma aldığımız ilk günden bu yana e-bağış kavramına yönelik çalışmalar yapıyoruz. BKM Express, sunduğu altyapıyla

sivil toplum ile sivil toplum kuruluşları arasında bir köprü vazifesi görerek, bağış süreçlerini hızlandırıyor. BKM olarak sivil toplum girişimlerini desteklemeyi sürdüreceğiz.”

İlk 1.000 bağışa 1.000 adet ek bağış desteği

Alışveriş deneyimini kolay, hızlı ve güvenli hale getiren, Türkiye'nin ilk dijital cüzdanı BKM Express sivil toplum kuruluşlarını potansiyel bağışçılarla buluşturan Açık Açık

Derneği'nin online bağış platformunun dijital sponsoru oldu. BKM Express ile Açık Açık Derneği iş birliğinin ilk adımı ise “1.000 Bağışa 1.000 Bağış da BKM Express'ten” kampanyası olacak.

Kampanya kapsamında BKM Express, BKM Express üzerinden Açık Açık platformu bünyesindeki sivil toplum kuruluşlarına yapılacak ilk bin bağışa karşılık, söz konusu STK'lara yapılan bağış tutarı kadar belirlenen bir üst sınır dâhilinde ek bağış yapacak.

BKM Express kullanıcıları 55 bin bağış yaptı

Hatırlanacağı gibi BKM Express, Eylül 2015 tarihinde, online alışverişlerde internet alışverişlerinde sepet tutarını yukarıya yuvarlayarak seçilen sivil toplum kuruluşuna destek olmayı sağlayan “Yuvarla” sosyal girişimiyle işbirliği başlatmıştı. Bu işbirliği sayesinde BKM Express ile yapılan tüm e-ticaret işlemlerinin sonunda “Yuvarla” ailesine mensup 12 sivil toplum kuruluşu arasından seçilen kuruma bağış yapılabilir.

QR kod ile ödemeyi kullanarak vakıflara bağış yapılması da BKM'nin 2015 yılı içinde devreye aldığı uygulamalardan biri oldu. BKM Express mobil uygulaması üzerinden “QR ile Öde” butonuna basıp bkmexpress.com.tr adresinde yer alan sivil toplum kuruluşları için oluşturulan QR kodları okutarak veya doğrudan QR kodun üzerine tıklayarak da hızlıca bağış yapılabilir.

Tüm bu uygulamalar aracılığıyla BKM Express kullanıcıları bugüne kadar 55 bin adet bağış işlemi yaptı. Canko, bu bağışların 40 bininin son 1 yılda ve “Yuvarla” aracılığıyla yapıldığını sözlerine ekledi. ☺



YENİ NESİL BANKACILIK ZİRAAT MOBİL!



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

 **Ziraat Bankası**

Bir bankadan daha fazlası

0850
220
00 00
Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr

   /ziraatbankasi

e-Dönüşümün olmazsa olmazı "HSM"



Cardtek olarak siz e-Dönüşüm konusunda ne gibi çözümler sunuyorsunuz?

Adından da anlaşıldığı gibi e-Dönüşüm projeleri önceden farklı metotlarla yapmaya alışkın olduğumuz birçok resmi işlemi elektronik ortama taşıyor. Faturalaştırma, tebliğat gönderme, resmi evrak imzalama ve hatta tapu ipoteği fek işlemleri gibi birçok işlemi artık elektronik ortamda yapıyoruz. Bu işlemler çeşit ve sayı yönünden sürekli artış gösteriyor, uygulamalar daha geniş bir tabana yayılıyor.

Tüm bu işlemlerin ortak yönü ilgili otorite tarafından temin edilen elektronik sertifikalar (Mali Mühür Sertifikası/Elektronik İmza) ile imzalanıyor olmaları. Elektronik sertifikalar birtakım kriptografik işlemler neticesinde elde ediliyor ve elektronik imzalama ve imza doğrulama dediğimiz işlem de aslında bir kriptografik işlem. Örneğin e-Fatura düzenleyen "A şirketi" bu faturayı TÜBİTAK bünyesinde Ulusal Elektronik ve Kriptoloji Araştırma Enstitüsü'ne bağlı olarak kurulan Kamu Sertifikasyon Merkezi (Kamu SM) tarafından temin edilen ve A şirketine özgü Mali Mühür Sertifikası ile imzalıyor. Faturanın muhatabı olan "B şirketi" imzalama işlemi sayesinde bu faturanın gerçekten A şirketi tarafından üretilip üretilmediğini ve fatura içeriğinin doğru ve değiştirilmemiş olduğunu kontrol edebiliyor. Bu örnek tüm elektronik imzalama işlemleri için geçerli. İşte bizim sunduğumuz çözümler burada devreye giriyor. Elektronik sertifikaların oluşturulması için gerekli kriptografik anahtarların mümkün olan en güvenli ortamda üretilmesi, saklanması ve imzalama işlemlerinin doğru ve güvenli şekilde yapılması ancak HSM'ler (Hardware Security Modul-Donanım Güvenlik Modülü) sayesinde mümkün olabiliyor. Bu durum tüm dön-



Cardtek / Bölge Satış Direktörü
Tolga Dördüncü

yada olduğu gibi ülkemizde de regülasyonlar yoluyla belirleniyor.

e-Fatura dönemine girilmesiyle yüksek frekansta fatura kesen orta ve büyük ölçekli şirketlerin tümünün güvenlik ve verimlilik açısından HSM geçişini yapması gerekliliği ortaya çıktı. e-Faturalar, portal, özel entegratör ya da doğrudan entegrasyon ile kullanılmaya başlanabiliyor. Biz de şirketlere en verimli, yüksek performanslı, güvenli ve sürekli hizmeti sunan Hardware Security Module (HSM) ile iş ortaklarımızın rekabet avantajı kazanmasını sağlıyoruz.

2016 yılında gerek e-Fatura çözümlerinizi gerekse HSM tarafında entegratörlerle nasıl bir iş bağınız olacak? Bu alanda beklentileriniz ve stratejiniz nedir?

e-Fatura kullanıcı sayısı arttıkça frekans da artıyor. Operasyonlarını büyütme ya da mevcut boyutunu korumak isteyen şirketlerin giderek daha çok paydaşı e-fatura sistemine geçecek. e-Dönüşümün kırtasiye, taşıma ve saklama maliyetlerinde sağladığı kolaylığın daha da ötesinde, HSM'in erişim güvenliği ve kullanıcı tabanlı sorunlar açısından şir-

ket verilerini güvence altına alarak sağladığı risk maliyeti yönetimi olanakları şirketlerin bilanço yönetiminde çok önemli bir noktaya geldi. Stok ve tedarik yönetimi ile performans izleyebilme faydalarıyla e-Defterin önemi her geçen gün artıyor. Biz de sahip olduğumuz vizyon ve uzman ekiplelerimizle e-Dönüşüm konusunda iş ortaklarımızla birlikte şirketlere rehberlik etmeye ve bu süreçte onlara destek olmaya devam ediyoruz.

e-Fatura kesebilen şirket sayısının 2016 sonuna kadar 100.000'e ulaşması ön görülüyor.

e-Faturaya geçiş ve e-Arşiv ile döküman sınıflandırma ve şeffaflığına odaklanan şirketler, buradan kazandıkları fayda, maliyet tasarrufu ve operasyonel avantajı rekabet avantajına dönüştürerek, yeni iş modelleri geliştirebiliyor. e-Dönüşüm aynı zamanda şirketlerin hizmetlerini mükemmelleştirmesine de olanak sağlıyor. Örneğin satış verilerine elektronik olarak ulaşabilen ve bu verileri okuyabilen şirketler, edindikleri bilgilere göre envanter yönetimi ve ürün portföyü geliştirme sayesinde müşterilerinin en çok tercih ettiği ürünleri ve ürün kombinasyonlarını onlara sunabiliyor. Bu noktada sunduğumuz hizmet, şirketlerin sadece altyapısal performansını değil, sundukları ürün ve hizmetler ile iş modellerini doğrudan etkiliyor. Bu nedenle orta ve büyük ölçekli tüm şirketler arasında e-Fatura kesebilmekten fayda sağlayacak.

HSM teknolojisi sunan diğer rakiplerinizden sizi farklılaştıran nedir?

Cardtek Hardware Solutions olarak yıllardır sadece e-Dönüşüm alanında değil bankacılık ve ödeme sistemleri gibi birçok özel alanda da HSM hizmetleri sunuyoruz. Cardtek'in ürettiği projelerin büyük bölümü HSM içeriyor. Biz sadece HSM satışı yapan ve teknik desteği veren bir kuruluş olmaktan çok oldukça özel alanlarda HSM içeren projeler üreten bir kuruluşuz. Bu konuda yıllardır kazandığımız tecrübe bizi rakiplerimizin önüne geçiriyor.

10'u aşkın iş ortağımızla dünya çapında 50 civarında müşterimize HSM içeren projelerinde destek olduk. Mevcut durumda satışını ve desteğini gerçekleştirdiğimiz HSM sayısı 300'e ulaştı.



e-Dönüşüm sürecinde "HSM", yapının kilit taşı haline geldi. Cardtek; müşteri operasyonlarının kurulum ve sonrasında sekteye uğramasını engellerken FIT Solutions; şirketlerin iş süreçleri ve devlet ile olan ilişkilerini dijital ortama taşımalarını sağlıyor. Migros ise her iki firmadan aldığı hizmet sayesinde yaklaşık 2 milyon sayfa baskı tasarrufu yaptı.

MIGROS



Migros / BT-Data Center
Altyapı Çözüm Yöneticisi
Sebahattin Altan

e-Fatura dönüşümünün Migros'un operasyonel ve mali süreçlerine katkısı ne oldu? Yaklaşık 2 milyon sayfa baskı tasarrufunun yanında, kullanıcı elinin değdiği fatura sayısında yaklaşık %75 tasarruf sağlandı.

HSM kullanımıyla yaklaşık ne kadar fayda sağladınız? HSM kullanmadan önce (veya

kullanmıyor olsaydınız) ne tür zorluklarla karşılaşılırdınız?

HSM kullanmanın faydasını iki bölümde değerlendirebiliriz:

a) Kullanıcı eliyle girilen fatura sayısı dolayısıyla sağlanan fayda

- Matbu gelen faturaların tasnifi, değerlendirilmesi ve sisteme girilmesinde sağlanan insan kaynağımızın daha etkili yönetimi,
- Faturaların arşivlenmesi ve depolama maliyetleri,
- Borç/iade faturalarının kargo maliyetleri,
- Gelen/giden faturalar arasındaki kayıp problemlerinin ortadan kalkması.

b) Resmi defterlerin basımı ile sağlanan fayda

- Yıl içinde gerçekleşen resmi defter basımı (yevmiye+kebir),
- Bu defterlerin noter tarafından onaylanma maliyetleri,
- Baskısı yapılan defterlerin belli sayfa sayısı ile ciltlenme maliyetleri,
- Printer enerji ve toner maliyetleri,
- Basımı yapılan ciltlenmiş defterlerin depolanma maliyetleri,
- Baskı yapılan süre içinde insan kaynağı maliyetleri ile ciddi anlamda tasarruf edilmesi sağlamıştır.

Özellikle resmi defter basımı sırasında koli iç ve dış numara karışıklıkları, kağıtların yırtıl-

ması, printer sorunları inanılmaz derecede problem yaratan unsurlardı. Eğer HSM kullanmıyor olsaydık, bunlarla uğraşırken diğer yandan yukarıda belirttiğimiz kazançları sağlayamayacaktık.

Bu dönüşüm için neden Cardtek ve FIT Solutions ile çalışmayı tercih ettiniz?

FIT Solutions'ı tercih etmemizdeki en önemli sebep; e-Dönüşüm® sürecine en başından beri GIB ile yakın temasta bulunarak şekil veren, katkı sağlayan bir firma olmasından kaynaklandı. Bu da elbette bizim için güven teşkil etti.

Cardtek ile çalışmamızın en önemli nedeni; doğru ürün konumlandırma ve satış sonrası destek konularındaki başarısıdır.

Proje aşamasında mevcut ihtiyaçlarımızı belirleyip en uygun çözümü önerdiler. HSM (Hardware Security Modul) olarak Thales NH2061 nShield Connect 1500+F3 (2 adet) ve NH2054 nShield Connect 500+F3 (1 adet) donanımları kullanılmaktadır. Aldığınız donanım ne olursa olsun belirleyici en büyük etken, satış sonrası alacağınız hızlı ve doğru destektir. Bu aşamada Cardtek teknik ekibi kurulum ve kurulum sonrasında hızlı geri dönüşleri, önerileri ve aksiyonları ile doğru bir tercih ve doğru bir partner ile devam ettiğimizi göstermektedir.

e-Fatura Kullanıcı sayısı nedir?

Şu anda Türkiye'de e-Fatura mükellef sayısının 52 bine yaklaştığı görülmektedir. 1 Nisan 2014'den itibaren yaklaşık 250 milyon adet e-Fatura işlendi. Ayda ortalama 9-10 milyon e-Faturaya karşılık gelen bu oranın, yeni dönemde aylık 12-13 milyona çıkmasını öngörüyoruz.

e-Fatura kullanımı şirketlerde basım, arşivleme, kargo maliyetlerini azaltıp şirketlere birçok alanda avantaj sağlıyor. e-Fatura sayesinde birim başı ortalama 6 TL olan kağıt fatura maliyetleri, 2 kuruşa (0,02 TL) kadar düşüyor. Öte yandan sağlanan bu kolaylıklar sayesinde çalışanlar fatura basma, zarflama ve kuryeye verme gibi işlemlerle harcayacakları zamanı kendi yeteneklerini daha verimli şekilde kullanacakları, şirkete katma değer sağlayan alanlara kaydırabiliyor ve şirketin genel performansının yükselmesine katkıda bulunabiliyorlar.

FIT e-Fatura çözümü, e-Fatura düzenleme işlevinin yanı sıra, e-Fatura alımı ve yönetimi işlevi de sunuyor. Dijital faturaların güvenli bi-

çimde alınmasına yönelik, iş akışı işlevselliği de içeren entegre bir araçlar bütünü olarak öne çıkıyor. Alınan faturaların eksiksiz olup olmadıkları otomatik kontrolden geçerek, ilgili satın alma ya da satış emri ile eşleştiriliyor.

e-Dönüşüm başlığında e-Fatura nasıl bir role sahip?

e-Fatura, e-dönüşüme bir giriş kapısı gibi. Şirketlerin en büyük kırtasiye harcamaları arasında olan faturalaşmayı elektronik ortama taşıdığınız anda hem muazzam miktarda tasarrufun önü açılmış oluyor, hem de e-fatura ile entegre kullanılarak katma değer sağlayacak e-Arşiv, e-Defter, e-İmza, e-Yedekleme gibi daha birçok e-Dönüşüm ürününe geçiş sağlanıyor.

KOBİ'ler ve büyük ölçekli şirketlerin dönüşlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Faturalaşma masrafını 300'de 1'e indirdiğiniz ve bu işlemin iş yükünü neredeyse sıfırladığınız anda ister büyük, ister küçük, isterse KOBİ olsun tüm boyutlardaki işletmeler konuyla ilgileniyor. Entegrasyonun erken safhalarında şirketlerin doğal ola-



FIT Solutions / CEO
Koray Gültekin Bahar

rak soruları oluyor ancak entegrasyon tamamlanıp aktif kullanıma geçildikten sonra olumsuz dönüş almıyoruz.



Türkiye Finans'ta dijital dönüşüme liderlik



Müşteri ve ürün sayısını hızla artıran Türkiye Finans Katılım Bankası, 3 yıl önce başladığı dijital dönüşüm projesini tamamlamak üzere. Bankanın tüm IT altyapısını değiştirip dönüştüren bu projenin temelinde daha çok ürün, daha çok kanal, daha iyi müşteri deneyimi ve üçüncü partilerle daha çok işbirliği yatıyor. Değişimin odağında ise üç kadın bankacının yönettiği ödeme sistemleri yer alıyor...


ESİN GEDİK

Ayın Ekibi bölümünü bu ay okurlarımızın alışık olmadığı bir tarzda hazırladık. Aslında amacımız Türkiye Finans Katılım Bankası'nın Ödeme Sistemleri bölümünün farklı departmanlarını yöneten üç kadın bankacı ve ekibini konuk etmektir. Ancak teknoloji, bankaların iş yapış biçimlerinin yanı sıra departmanların organizasyonu da değiştiriyor. Artık alanlar, tek bir ekip değil, farklı ekiplerin sorumluluklarıyla yönetiliyor.

Teknolojinin getirdiği yeni iş yapma biçimine hızla uyum gösteren Türkiye Finans'ta da aynı yaklaşım söz konusu. Ödeme sistemleri iki genel müdür yardımcılığı altında, üç farklı ekip tarafından yönetiliyor.

Türkiye Finans, katılım bankalarında görmeye alışık olmadığımız bir yaklaşımla bankanın "bel kemiği" diyebileceğimiz ödeme sistemlerini başarılı üç kadın bankacıya teslim etmiş durumda. Saniye Gök Ödeme Sistemleri Pazarlama Müdürü, Selma Alp Bilgi Sistemleri Ürün ve Hizmet Geliştirme Müdürü, Ayşe Kulak ise Ödeme Sistemleri Operasyon Müdürü olarak görev yapıyor.

Bu üç birim, iki farklı genel müdürlük çatısı altında yapılandırılmış durumda. Saniye Gök Bireysel Bankacılık ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı İsmail Vural, Selma Alp ve Ayşe Kulak ise Bilgi Sistemleri ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Fahri Öbek'e bağlı olarak görev yapıyor. Haliyle bu sayımızdaki "Aydın Ekibi" bölümünde konuğumuz Türkiye Finans'ın bu iki genel müdür yardımcılığı, özeldir ise ödeme sistemleri ekipleri...

Fahri Öbek ve İsmail Vural'ın üst yöneticisi olduğu bu iki bölüm, 2014 yılından bu yana çok önemli bir vizyonla hareket ediyor. Bu vizyonun adı "dijital dönüşüm"... Bankanın neredeyse tüm birimlerinin görev aldığı bu dönüşüm projesi 2014 yılından bu yana sürdürülüyor. Projenin te- 



melinde bankanın tüm dijital altyapısının yenilenmesi yer alıyor. Ayrıntılarını paylaşmadan önce konuştuğumuz olan ekipleri yakından tanıtmak istiyoruz...

Bilgi Sistemleri ve Operasyon İş Ailesi'nde çalışan sayısı 581 olacak

Fahri Öbek'in yönettiği Bilgi Sistemleri ve Operasyon İş Ailesi'nin altında 13 birim görev yapıyor. Dört birimin yöneticiliğini kadınların üstlendiği bu iş ailesi, bankanın en

geniş kadrolarından birine sahip. Öbek, "Bankanın tüm IT altyapısının işletilmesi, geliştirilmesi, çalışan sistemlerinin bakımı, ek fonksiyonların eklenmesinin yanı sıra tüm bankacılık operasyonlarının yönetildiği bir iş ailesinden söz ediyoruz. Bankamızın tüm ürün ve hizmetlerinin altyapısının geliştirilip uygulamaya sokulduğu ve işletildiği bu iş ailesi tüm ekiplerle işbirliği halinde çalışıyor" diyor.

Türkiye Finans Bilgi Sistemleri ve Operasyon İş Ailesi'nin bilgi sistemleri tarafında 282, operasyon tarafında ise 264

DİJİTAL DÖNÜŞÜM BANKAYA SINIF ATLATACAK

Her iki genel müdür yardımcılığının aktif görev üstlendiği dijital dönüşüm çalışmasının son aşamasına gelinmiş durumda. 2014 başında start alan ve 3 yıllık olması öngörülen bu IT dönüşüm programı, Türkiye Finans'ın dijital bankacılık tarafında tüm yapılanmasını baştan aşağı değiştirecek bir içeriğe sahip. Dönüşüm başlamadan önce tüm kanalları kapsayan bir analiz yaptıklarını ve tüm ekiplerle birlikte çalışarak ihtiyaçları saptadıklarını belirten Fahri Öbek, "Dijital dünyada hızlı ve yenilikçi olmak için entegrasyon gerekiyor. Biz de eski tabanlı teknolojimizi yenileyerek servis tabanlı çalışır hale getirdik. Şu anda birçok bölümde bu değişim tamamlandı. Yıl sonunda krediler dışında hepsini bitirmiş olacağız" diyor. Servis tabanlı yapının hem birimlerle hem de dış dünyayla entegrasyonu sağlayacağını belirten Öbek "Şu anda

anlaşılabilir olduğumuz bazı kurumlara kendi sistemlerimizi kullandırmaya, API'lerle entegre olmaya başladık. Bir sonraki adımımız bunu FinTech'lere belli şartlarla kullandırmak olacak" bilgisini veriyor. Öbek, TÜBİTAK-TEYDEB desteğiyle sürdürdükleri "kurumsal servis yönetimi" projesiyle de tüm servislerin etkin bir şekilde tamamen kendi geliştirdikleri bir altyapıyla yönetileceğini anlatıyor. Bu kapsamda Türkiye Finans artık çoklu kanal yapısını kullanmaya başlamış, farklı kanallardaki müşteri deneyimi tek bir merkezden yönetiliyor. HTML tabanlı hale getirilen ATM'lerin fonksiyonları da artırılmış ve artık pazarlama aracı olarak kullanılabilir bir noktaya gelmiş. Bir diğer yenilik de çağrı merkezinde gerçekleşmiş. Öbek, artık ses tanıma sistemini kullanarak, yani sesle imzayı mümkün kılarak işlem yapabildiklerini vurguluyor.



Fahri Öbek

İsmail Vural

50'İN ÜZERİNDE "ÇEVİK EKİP" KURULDU

Dijitalleşme, bankanın insan kaynakları yaklaşımını da değiştirmiş. Türkiye bankacılık sektöründe ilk olarak "çevik ekip" uygulamasına geçtiklerini belirten Fahri Öbek, bu yaklaşımı şöyle özetliyor:

"Eskiden herhangi bir ürün geliştirmesi sırasında ekipler projeyi planlar, tasarlar, geliştirir, test eder ve uygulamaya sokardı. Artık modül modül üretime geçtik; ekipler iletişim halinde çalışıyor ama tüm işlemler aynı anda yürüyor. Böylece hem ürün çıkarma süremiz kıaldı hem de daha verimli çalışmak mümkün oldu."

Kıscacı hem satış hem de şube ağını yöneten Vural'a bağlı çalışan sayısı genel müdürlükte 220 kişi. Geçen yıl şube ağına da kendi sorumluluğuna bağlandığını belirten Vural, Türkiye çapında 285, yurtdışında da bir bağlı şubeleri olduğunu bilgisini veriyor.

Gök, 2 milyona yakın kartı yönetiyor

Ödeme Sistemleri Pazarlama Müdürü Saniye Gök, stratejik finansal teknoloji işbirlikleri, ödeme sistemlerinde dijitalleşme, yeni ürün ve kampanyaların geliştirilmesi, mevcut ürünlerin daha avantajlı hale getirilmesi, gibi geniş bir alanı yönetiyor. Gök, "Bireysel ve işletme bankacılığına

kişi çalışıyor. Öbek, yakında bu ekibe 34 kişinin daha katılacağını belirtiyor.

Fahri Öbek'in de belirttiği gibi iki ana bölümden oluşan Bilgi Sistemleri ve Operasyon İş Ailesi'nde çok farklı disiplinlerde eğitim almış kişiler çalışıyor. Bilgi Sistemleri tarafında yazılım ekiplerinde ağırlıklı olarak bilgisayar mühendisleri yer alıyor. Analiz ekiplerinde ise bilgisayar, endüstri, matematik mühendisliği gibi bölümlerin ağırlığı var. Sistem yönetiminde bilgisayar mühendislerinin yanı sıra elektronik ve haberleşme mühendisleri gibi bölümler de olabiliyor. Bilgi güvenliği ve risk yönetimi gibi bölümlerde de yine analitik eğitim almış kişiler var.

Operasyon tarafında ise farklı ihtiyaçlar olduğu için fen bilimlerinden sosyal bölümlere kadar geniş bir yelpaze söz konusu. Öbek, bu durumu "Operasyon bölümünde bankacılık bilen kişilerin olması bizim için önemli. Ancak bazen özel tercihler de olabiliyor. Örneğin ekspertiz bölümü için mimar çalıştırmamız gerekebiliyor" sözleriyle açıklıyor.

Vural, hem satış hem de şube ağını yönetiyor

İsmail Vural'ın yönettiği Bireysel Bankacılık ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcılığı bölümü de iki farklı ekipten oluşuyor. 8 farklı departmanın kendisine bağlı olduğunu anlatan İsmail Vural, "Satış ekipleri, krediler, ödeme sistemleri, CRM, müşteri deneyimi ve hizmet yönetimi, katılım fonu ve yatırım ürünleri, ADK (alternatif dağıtım kanalları) ve şube ağına yönetimi de iş ailesi çatısı altında" diyor.



Selma Alp

Saniye Gök

Ayşe Kulak

“KADIN ÇALIŞAN SAYISINDA İLK SIRADAYIZ”

İsmail Vural, Türkiye Finans'ta kadın çalışan oranının yüzde 30'a ulaştığını belirterek “Kadınların bankacılık sektöründe daha fazla istihdam edildiği doğru ama katılım bankalarında bu sayı daha az. Bankamızın üst ve orta kademe yönetiminde kadın sayısı artıyor. Üç kadın arkadaşımız 7-24 çalışan bir alanı oldukça başarılı yönetiyor. Saniye Hanım işin ürün geliştirme ve pazarlama kısmını yönetiyor, Selma Hanım altyapıyı hazırlıyor, Ayşe Hanım da operasyonu sağlıyor. Oldukça iyi bir işbirliği içindeler” saptamasını yapıyor.

hizmeti veriyoruz. Bu kapsamda Ödeme Sistemleri Pazarlama Müdürlüğü olarak 1.5 milyon banka kartı ve 400 bin kredi kartı müşterimize hitap ediyoruz” diyor.

Saniye Gök'ün yönettiği kredi kartları bölümünde “Happy” çantası altında farklı özelliklere sahip 8 ayrı kredi kartıyla hizmet veriliyor. Amaçlarının her kanalı kullanarak müşterilerine en iyi hizmet deneyimini yaşatmak olduğunu belirten Gök, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Her ne kadar hala geleneksel bankacılığı tercih edip şubeye giden müşterilerimiz olsa da internet şubesi, mobil şube, ATM, çağrı merkezi gibi farklı kanalları kullanan müşteri sayımız artıyor. Örneğin, şu anda mobil bankacılığı kullanan müşterilerimizin sayısı 130 bini aştı. Amacımız her kanaldan müşteriye ulaşabilmek, şubeye gelmeden işlemlerini yapacak kanallarımızı daha kullanışlı hale getirmek.”

Yazılım altyapısı Alp ve ekibinin sorumluluğunda

Türkiye Finans Bilgi Sistemleri Ürün ve Hizmet Geliştirme Müdürü Selma Alp ve ekibi daha önce de dergimizin konuğu olmuştu. Bankanın tüm yeni ürün ve hizmetinin arkasında Alp ve ekibinin imzası var. Bilgi sistemleri alanında dijital kanallar ve ödeme sistemleriyle ilgili uygulamalar geliştirdiklerini anlatan Alp, sadece yeni ürün ve kanal geliştirmek değil, mevcut ürün ve sistemlerin iyileştirilmesi çalışmalarının başında da yer alıyor.

“Tüm bu işleri, birimlerin ortak çalışmasıyla yapıyoruz. İşin bağlı olduğu birimler projelerini anlatıyor, biz de ona uygun geliştirmeler yapıyoruz” diyen Alp'in ekibinde farklı disiplinlerden uzmanlar yer alıyor. İş geliştirme bölümünde yazılım mühendisi, analiz tarafından sosyal alanların yanı sıra mühendislik eğitimi almış kişiler de tercih ediliyor. Alp'e göre önemli olan iş bilgisi ve ihtiyaçları doğru anlamak. Bu yüzden farklı disiplinlere açık bir İK politikası izleniyor.

Ekibin en son imza attığı işlerden biri de bankanın yeni internet şubesini yayına almak oldu. Selma Alp, yıl ortasında uygulamaya alınan yeni internet şubesinde eskisine göre farklı bir bakış ortaya koyduklarını, kullanıcıların kendi ihtiyaçlarına göre ekranı özelleştirebildiklerini anlatıyor. Alp, “Gurur duyduğumuz bir uygulama, yeni teknoloji ve trendlere uygun oldu” diyor. Bu yılın sonuna kadar da bankanın mobil şube uygulamasında yenilikler devreye alınacak. Alp, bu amaçla ekibi genişletmeye başladıklarını belirtiyor.

Bu noktada söze giren Fahri Öbek, şu değerlendirmeyi yapıyor: “Selma Hanım her zaman mütevazıdır. Mobil şubemizi



SIRADA DİJİTAL CÜZDAN VE BEACON DA VAR

Yeni altyapının ardından ekipler geleceğe dönük çalışmaları da başlatmış. Selma Alp, "Artık farklı ve yeni neler yapabiliriz konusuna odaklandık" diyor. Kurum içinde başlatılan "dijital bankacılık programı" ile tüm ekipler ihtiyaçlarını belirlemiş. Bilgi Sistemleri de bu alanda çalışmaya başlamış. Alp, "Bunun içinde dijital cüzdan da var, mobil cihazların POS olarak kullanılması da, beacon teknolojileri de, chatbot da..." diyor.



"FİNANSAL TEKNOLOJİLERLE İŞBİRLİĞİMİZ ARTACAK"

Saniye Gök, değişen teknolojik altyapıyla birlikte bankacılık dışındaki finansal servisler konusunda da çalışmalara hız verdiklerini vurguluyor. Gök, "Bu alandaki işbirliklerimizi artırmaya başladık. Örneğin, BDDK'dan lisans alan fatura ödeme merkezleri var. Hali hazırda bu alanda işbirliği halinde olduğumuz bir firma var. FinTech'lerle olan işbirliklerimizi ve yatırımlarımızı artırıyoruz" diyor.



KKB İLE 'FRAUD' İŞBİRLİĞİ

Dijital dönüşümün bir diğer ayağını da tüm dünyada artan fraud (sahtecilik) saldırılarına karşı alınan önlemler oluşturuyor. Banka, bu noktada da tüm altyapısını tamamlamış durumda. Ayşe Kulak, "Fraud sistemlerimizi geliştirip online çalışır hale getirdik. Ayrıca Kredi Kayıt Bürosu ile ortak bir çalışma yaptık ve başvuruları sahtecilik açısından inceleyecek bir platform oluşturduk. Diğer bankaların da sistemi kullanarak başvuru sahteciliği önleyebileceği bu yapıyla birlikte ortak bir havuz oluşturuldu ve fraud vakaları burada paylaşılıyor. Yakında bu platform aracılığıyla anlamlı bir 'fraud skoru' elde edebileceğiz" diyor.



2013 yılında kullanılmaya başladığında en çok beğenilen uygulamalardan biri olmuştu. Hala da aktif olarak kullanılıyor ama geliştiriyoruz ve yakında kurumsal ve ticari müşteriler için de ayrı uygulamalarımız olacağını öngörüyoruz" diyor. Öbek, bir başka yeniliğin de mobil şubede yatırım hizmetlerine aracılık etmeleri olduğunu sözlerine ekliyor.

"Bu bir tesadüf değil, bankamızın yaklaşımı"

Ödeme Sistemleri'nin operasyon kısmı ise bir başka deneyimli bankacı Ayşe Kulak'a emanet. "Attığımız her adımın inovatif olmasına özen gösteriyoruz" diyor Kulak ve şöyle ekliyor: "5 farklı bölümden oluşan 46 kişilik ekibimin yanı sıra bankanın tüm birimleriyle sinerji halinde çalışıyoruz. Özellikle Saniye ve Selma hanımlarla birlikte Ödeme Sistemlerinde işbirliği içindeyiz. Farklı eğitimler ve deneyimlerden gelmiş insanların yarattığı doğru bir birliktelik bu." Kadınların iş yaşamına katılımının artması noktasında Türkiye Finans'ın önemli bir misyon yüklediğini vurgulayan Kulak, "Şu anda üç kadın olarak ödeme sistemlerinin tüm süreç ve operasyonlarını yönetiyoruz. Bu bir tesadüf değil, bankamızın yaklaşımıyla ilgili" diyor. ☺

Pokémon GO: Hem tehdit hem fırsat!



Bülent Muşlu

BKM Bilgi Güvenliği BT Uyum ve Hizmet Yönetimi Müdürü

Ödeme ve tasarruf etme davranışlarımızı ve hayallerimizi deneyime dönüştürerek, güvenliği de daha tasarım aşamasından itibaren dahil ederek, ödeme sektörünün fonksiyonlarını oynadığımız bir oyun haline getirip, müşteri bağlılığı ve mutluluğu oluşturabilir miyiz? Pokemon Go'nun çok kısa sürede ulaştığı seviye "neden olmasın" dedirtiyor...

1990'lı yılların ünlü çizgi filmi Pokemon'un mobil telefonlar için geliştirilen oyunu Pokemon Go'da hedef, sokaklarda "gizlenen" Pokemon karakterlerini cep telefonuyla avlamak. Özellikle yeni nesil, akıllı telefonlarının konum bilgisi ve kamerasını kullanarak sokaklarda Pokemon yakalayıp karakterlerinin seviyesini artırıyor. Pokemonların yanı sıra yakalanması oldukça zor olan mitolojik karakterleri de bularak deneyim puanıyla güç seviyelerini artırıp, üst seviyelere ulaşıyorlar. Oyun, kullanıcıları tarafından o kadar büyük bir tutkuyla oynanıyor ki işinden ayrılıp Pokemon bulmak için dünya turuna çıkanlardan tutun da Türkiye'nin en büyük online ilan ve alışveriş sitesindeki ev ilanlarına "Pokemonlu Daire" yazanlara, üst seviyelerdeki hesaplarını 4-5 basamaklı fiyatlara satanlara bile rastlamak mümkün.

Pokémon GO, lansmanından 1 ay sonra 100 milyon (ilk hafta 50 milyon) indirilme rakamına, oyun içi satın alım yapan kullanıcılar da yüzde 80 oranına ve ortalama bir kullanıcı için günlük 43 dakika oynama sürelerine ulaştı. İstatistiklere göre Pokemon kullanıcı sayısının 50 milyona ulaşmasının 1 hafta sürmesine karşılık;

- Telefonun 50 milyon kullanıcıya ulaşması icadından itibaren 75 yıl,

- Televizyonun 13 yıl,
- Facebook'un 3.5 yıl,
- Angry Birds'ün 85 gün aldı.

Kullanıcıları oyunun büyümesine o kadar kapılmış olmalı ki kurulum için Pokemon GO'nun Google hesaplarına erişebilecek, arama geçmişlerini okuyabilecek, hatta ödeme kartı bilgilerini bile görebilecek yetkiler istediğini göz ardı ediyorlar.

Oyunun başarısıyla birlikte, kötü niyetli kişilerin de ilgisi arttı. Siber suçluların iki kuralı var: Parayı al ve yakalanma. Bu kuralı Pokemon GO için de uyguluyorlar. Kullanıcılara gönderdikleri ve sahte oyun hileleri, üst seviyelere çıkarma vaatleri, ücretsiz Pokecoinler vb içeren ortalama (phishing) e-postalarıyla kullanıcı hesaplarını, e-postalarını, kredi kartı bilgilerini ve diğer kişisel bilgilerini çalmayı hedefliyorlar. Sonrası malum, bu hesapları online sitelerde yurtdışında 10-20 bin dolar arasında satıyorlar. Ele geçirdikleri diğer bilgileri de kötü amaçlarla kullanmaya ya da satmaya devam ediyorlar.

Peki oyun başka ne tehditler barındırıyor dersiniz? Dilerseniz önlem önerilerimizle birlikte bu tehditleri gözden geçirelim:

1 Sanal gerçeklik fonksiyonunu şirketinizdeyken kapalı tutun. Pikachu tam da masanızın önünde size gülümsüyor olabilir, ancak onun fotoğrafıyla birlikte kameranızın





açısına nelerin girdiğini farkında mısınız? Bunlar arasında müşteri teklifiniz, ürün tasarım dokümanınız, bilgisayar ekranımızdaki bilgiler vb olabilir mi?

2 Kişisel bilgileri paylaşmayın. Başka kişilere/kurumlara ait özel lokasyonlarda yakaladığımız Pokemonları açıklarken, oraya gidebilecek oyuncu sayısını ve neler olabileceğini düşünün.

3 Kendinizi oyuna kaptırıp güvenli alanları/sınırları ihlal etmeyin. Oyun oynarken Kanada sınırını geçen iki çocuğu hatırlayın.

4 Kullandığımız Google hesabımızı, kurumsal ya da kişisel hesaplarımız arasından seçmeyin. Oyuna özel yeni bir hesap açın ve o hesapla başka hiçbir işlem yapmayın. Parolasını da diğer tüm hesaplarınızdan farklı olarak oluşturun.

5 Her zaman önce güvenlik! Araç kullanırken asla oynamayın.

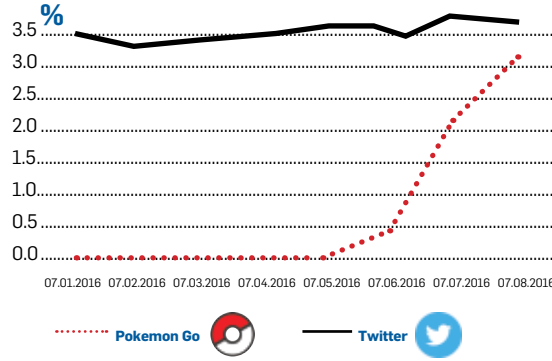
Belki saydığımız bu önlemler ve anlatmaya çalıştığımız teh-

ditler size abartılmış gelebilir. Ancak Fransa'da bir yerleşim yerinde, İran'da ve Amerika'da Pentagon'da Pokemon GO oynanmasının yasaklanması risklerin büyüklüğü konusunda size ikna edebilir sanırız.

Pokémon GO: Ödeme sektörü incelemesi

Peki bu kadar tehdit ve risk konuştuğuktan sonra acaba ödeme sektörü bu oyunun teknolojiyi kullanma başarısını, oyunlaştırma (gamification) prensiplerini, veri analitiği modelini ve oluşturduğu kullanıcı bağlılığını nasıl kendi lehine kullanabilir?

Günlük aktif kullanıcı sayısı: Pokemon GO & Twitter



SimilarWeb'e göre, Amerika'da uygulamayı indirenlerin yüzde 60'ından fazlası her gün kullanıyor. Aşağıdaki grafiğe baktığımızda, Pokémon GO uygulamasının Temmuz 2016 günlük aktif kullanıcı sayısının neredeyse Twitter'a yaklaştığını görebilirsiniz...

Bu durum Nintendo'nun hisselerine de yansdı ve çok önemli bir değer artışı yaşandı.

"Breaking Banks" programının yapımcısı ve "Augmented: Life in the Smart Lane" kitabının yazarı Brett King'e göre Pokémon GO bir bankacılık uygulaması olmamasına rağmen, bankacılık, yatırım ve finans dünyasının gelecek 10 yılda nasıl bir dönüşüm sergileyeceğine ışık tutuyor. Oyun, bankacılığın artık gidilecek bir şubeyle yapılmayacağını, hayatınızın içinde, telefonunuzda yaşanacak bir deneyim olması gerektiğini vurguluyor.

Şu ana kadar sanal gerçeklik uygulamalarını, bankaların şube ya da ATM bulma uygulamalarında ve bazı finans kurumlarının karmaşık mortgage uygulamalarında ev ararken görmüştük. Ancak bu derece büyük bir uyarlamasıyla ilk kez karşılaşıyoruz. KeyBank Mobil Strateji ve İnovasyon Lideri Fazir Jameer Ali'ye göre, bu tarz deneyimler yaygınlaştıkça, bankacılık sektörü de sadece en yakın şube ya da ATM'i bulan uygulamalar yerine daha yaratıcı ve farklı



Brett King



Scarlett Sieber



Chris Skinner

uygulamalar üretmeye başlayacak. Oyunlaştırma, Pokemon GO ile yeniden tanımlandı aslında. BKM'nin sponsorluğuna Türkçeleştirerek sektöre sunulan ValueWeb kitabının yazarı Chris Skinner'ın konuyla ilgili görüşleri de şöyle: “Çok uzun bir zamandır tüketicilerin harcama ve tasarruf etme konusunda oyunlaştırma yöntemiyle yönlendirilebileceğini konuşuyorduk ama çok az gerçekleşen örneğimiz vardı. Gelecekte daha fazla oyunlaştırma uygulaması örnekleri görmeyi ve inovatif banka pazarlama yöneticilerinin Nintendo ve benzerleriyle anlaşmalar imzalamasını bekliyorum. Sonuçta, eğer oyun şirketleri, oyun içi satın alımları bir mobil cüzdan üzerinden yapacaklarsa siz de bunun bir parçası olmak istemez misiniz?”

Lokasyon bilgisinin finansal kurumlar için geleneksel bankacılığın sınırlarının dışına çıkmak ve anlık, konum bazlı hizmet ya da promosyonlar sunmak için ne kadar yararlı olduğu tartışılmaz bir gerçek. Kişiselleştirmenin giderek önem kazandığı günümüzde, ödemeler sektörü müşterilerine doğru ürünü ya da hizmeti, doğru zamanda ve doğru yerde sunma imkanı bulabilir. Bunlar arasında cross-selling fırsatları, üye işyerlerinde sunulabilecek sadakat uygulamaları, müşterilerin o üye işyeriyle ilgili yorumlarını paylaşarak belki de muhtemel bir sahtecilik olayının önlenmesi gibi birçok konuyu sıralayabiliriz.

BBVA Global İş Geliştirme Direktörü Scarlett Sieber, sadakat programlarıyla sanal gerçekliğin nasıl birleştirilebileceğini şöyle anlatıyor:

“Örneğin, bankamla anlaşmalı bir dükkana girdiğimde, telefonumdaki internet arama geçmişinden o marka bir ayakkabı aradığımı bilerek, telefonum titreyebilir ve belirli bir oranda indirimle kartımı kullanarak o ayakkabıyı o dükkandan almamı önerebilir.”

Yerel mağazalar ve restoranlar şimdiden Pokemon dünyasının getirdiklerine adapte olmaya başladılar. Çok düşük fiyatlarla satın alarak yerleştireceğiniz Lure modülleriyle 30 dakika süreyle mekanınızı bir PokeStop'a çevirebilir ve özelleştirilmiş mesaj ve promosyonlarla satışlarınızı artırabilirsiniz. Örnek isterseniz, 10 dolarlık Lure modülüyle yüzde 75 satış artıran New York pizzacı-

sı L'inizio Pizza Bar'ı ya da Japonya'daki McDonald's'in modelini inceleyebilirsiniz.

Pokemon GO'dan sektör olarak çıkarabileceğimiz iyi dersler özetle böyle. Ancak her yeni uygulamada olduğu gibi, “güvenlik” asla göz ardı edilmemesi gereken bir prensip. Nitekim Pokemon GO lanse edildikten sonra birçok gizlilik ihlali eleştirisiyle karşı karşıya kaldı. Bunlardan bazıları için önlemler alınarak yeni sürümler yayınlandı, bazıları için de sizin bireysel olarak önlemler almanız gerekiyor. Diğer tehditleri de yazının ilk bölümünde ele almıştık.

Sonuç olarak, geleneksel bankacılık ve finans uygulamalarındaki mevcut düşünme yapımızın dışına çıkarak, belki de kendi yaşamlarımızdaki ödeme ve tasarruf etme davranışlarımızı ve hayallerimizi deneyime dönüştürerek, güvenlik konusunu da asla göz ardı etmeyip, daha tasarım aşamasından itibaren dahil ederek, ödeme sektörünün fonksiyonlarını oynadığımız bir oyun haline getirip, müşteri bağlılığı ve mutluluğu oluşturabiliriz. Ne dersiniz? ☹

Kaynaklar:

<https://thefinancialbrand.com/59873/banking-mobile-social-pokemon-go-app-engagement/>

<https://letstalkpayments.com>

<https://blog.logentries.com/2016/08/4-potential-security-issues-raised-by-pokemon-go/>

<https://tr.sputniknews.com/avrupa/20160815/1024392126/fransa-pokemongo-yasak.html>

<https://tr.sputniknews.com/ortadogu/20160805/1024251397/iran-pokemongo-yasak.html>

<https://tr.sputniknews.com/abd/20160811/1024343415/abd-savunma-bakanligi-pokemon-go-yuyasakladi.html>

<http://www.palo.com.tr/a/fransa-da-pokemon-go-yasa%C4%9F%C4%B1-1776791>

<http://pokemonhaber.com/pokemon-go-hesabi-satma-satin-alma/>

<http://www.haberler.com/sahibinden-pokemon-evleri-artik-en-onemli-kriter-8703730-haberi/>



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO
“Mikinda Nereyi Varsa, Oraya Metro Var”



İş Bankası, UnionPay ekosistemini **THY ile tamamladı**

İş Bankası, başta Uzakdoğulular olmak üzere UnionPay kart sahiplerine, Türk Hava Yolları web sitesi üzerinden online uçak bileti satın alma imkanı sunmaya başladı. UnionPay müşterileri, Türkiye'ye geldikten sonra da 6 bin 500'ün üzerinde Bankamatik'ten nakit temin edip, 450 bin civarındaki İş Bankası üye işyerinden alışveriş yapabiliyor..

Türk Hava Yolları, ekim ayı itibarıyla web sitesinden İş Bankası sanal POS altyapısını kullanarak UnionPay logolu kartları da kabul etmeye başladı. THY ile Türkiye İş Bankası arasında imzalanan işbirliği kapsamında, Türk Hava Yolları web sitesinde başta Uzakdoğu'dan olmak üzere Türkiye'yi ziyaret edecek dünyanın dört bir yanından UnionPay kart sahipleri artık online olarak uçak bileti satın alabilecek. Böylece Türk Hava Yolları, UnionPay kartı bulunan geniş bir kitleye erişebilme imkanı yakalarken, Türkiye İş Bankası da uzun süredir sanal POS altyapısı hizmeti sunduğu iş ortağının global marka imajının pekişmesine katkı sağlayacak.

Çin'in ulusal ödeme sistemi olarak 2002 yılında kurulan UnionPay, 5.8 milyar kart sayısı ile dünyanın en büyük ödeme sistemi sayılıyor. Dünya genelinde 1.8 milyon ATM ve 30 milyondan fazla işyeri UnionPay kartlarını kabul edebiliyor ve bu kabul ağı gün geçtikçe büyümeye devam ediyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, THY ile başlatılan işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Son yıllarda özellikle Çin, Japonya, Güney Kore başta olmak üzere Uzakdoğulu turistlerin yurtdışında yaptıkları harcamalardaki büyüme, UnionPay kartların dünyanın birçok noktasında kullanılması ihtiyacını doğurdu. Çin'in 'Bir Yol

Bir Kuşak' stratejisiyle birlikte başta Çin olmak üzere bütün Uzakdoğu ekonomisinin dünyayla entegrasyon alanları büyüdü. Buna bağlı olarak da bölgesel işbirliği olanakları ortaya çıkmaya başladı. Çin'in bu stratejisi içinde ödeme sistemleri önemli bir role sahip olduğundan, yurtdışı kart kabulündeki öncü ve lider rolümüz kapsamında bu alanda



Yalçın
Sezen

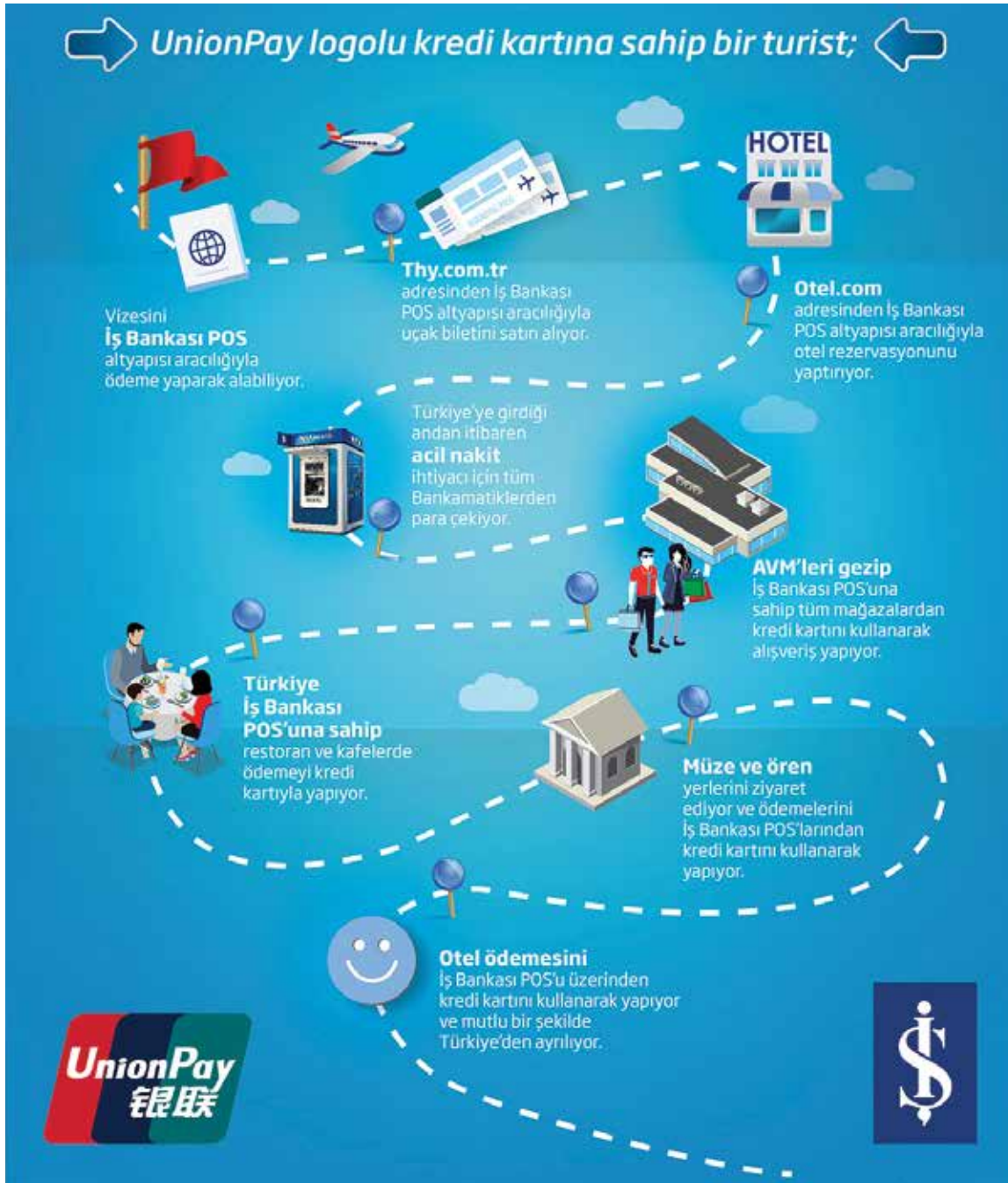
yeni işbirlikleri geliştirdik. Böylece UnionPay International ile ilk olarak 2014 yılında Bankamatiklerimizde kabul için bir işbirliğine gittik, akabinde 2015 yılı mayıs ve 2016 yılı ocak aylarından itibaren işbirliği sırasıyla sanal POS ve fiziki POS'lar eklenerek devam ediyor.”

Ticaret ve turizme katkı sağlayacak

UnionPay kart sahipleri, İş Bankası'nın sağladığı altyapı sayesinde online olarak vize, ulaşım ve konaklama ihtiyaçlarını kendi ülkelerindeyken karşılayabiliyor. Türkiye'ye geldikten sonra da 6 bin 500'ün üzerinde Bankamatik'ten nakit temin edebildikleri gibi yaklaşık 450 bin İş Bankası üye işyerinden alışveriş de yapabiliyorlar. Sezen, “Türk Hava Yolları'nın satış kanallarında UnionPay kartlarını kabul etmeye başlamasıyla birlikte bankamızca kurulan UnionPay ekosisteminin son halkası da tamamlanmış oldu.

Türkiye'nin bayrak taşıyıcı havayolu Türk Hava Yolları'nın dünyanın en geniş kart ağına açılmasıyla global marka imajını perçinlemesine katkı sağlayacağına inanıyor ve bu konuda iş ortağına destek sunmaktan memnuniyet duyduğunu ifade etmek istiyorum” dedi.

İş Bankası'nın UnionPay ile kurduğu çok yönlü, güçlü işbirliğinin Türkiye'nin ticaret ve turizm alanlarındaki gelirlerine olumlu yansıtacağına inanan Yalçın Sezen, açıklamasını şöyle sürdürdü: “Ülkemize daha fazla turist gelmesini de sağlayacak şekilde, ekosistem bakış açısıyla kurgulayıp hayata geçirdiğimiz bu işbirliğinin ülkemiz turizmine ve dolayısıyla milli gelirlerimize katkı sağlaması bekleniyor. İş Bankası olarak ülke ekonomisine katkı sağlama misyonumuzla uyumlu uluslararası işbirlikleriyle faaliyet alanımızı genişleterek, temas ettiğimiz müşteri sayısını artırmayı hedefliyoruz.”





Veri paylaşımında kontrol müşteriye geçiyor

Finans ve teknoloji alanlarında her geçen gün yeni bir gelişmeyle karşılaşyoruz. Bunlardan özellikle biri çok dikkat çekici. Ulusal seviyedeki dijital kimlik uygulamalarına bir yenisi daha eklenerek Kanada'da çalışmalar başlatıldı. Kanada'da 2011 yılından bu yana online bankacılık bilgileriyle devlet kurumlarına giriş yapılabiliyordu. Şimdi bu hizmetin genişletilmesi için çalışılıyor. Ulusal seviyede müşteriyi ön plana koyarak dijital varlıklarının kontrolünü sağlayacak, hangi kurumla hangi verinin paylaşılacağına müşterinin karar vereceği bir yapı 2017 yılında hayata geçecek. Bu çalışmaya bankalardan da büyük destek geldi, hatta projeye çok inanarak

27 milyon dolar yatırım yaptılar.

Her geçen gün daha da dijitalleşen hayatımızda böyle bir hizmetin müşterilere getireceği faydalar tartışılmaz. Her birimiz kullandığımız onlarca mobil uygulama, web sitesi varken tek bir dijital kimlikle tüm web sitelerine erişebilmek inanılmaz bir kolaylık getiriyor. Ayda ortalama 27 mobil uygulama kullanıyoruz. Buna web'den giriş yaptığımız bankacılık, e-devlet gibi diğer kanalları da eklersek 30'dan fazla yer tarafından doğrulanıyoruz. Gittikçe dijitalleşen hayatımızda tüm kontrolün biz müşterilerde olduğu dijital kimlik uygulamalarına daha çok ihtiyacımız olacak...



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

2016 ÜÇÜNCÜ ÇEYREK TÜRKİYE DEĞERLENDİRMESİ

Ülkemizde yılın üçüncü çeyreğinde start-up'lara 13 milyon dolar yatırım yapıldı. Bu değer, bir önceki çeyreğe göre yüzde 47, bir önceki yılın aynı dönemine göre ise yüzde 19'luk büyümeye işaret ediyor. Üçüncü çeyrekte yapılan 13 milyon dolarlık yatırımın 3.1 milyon doları ise FinTech firmalarına yapıldı. Aynı dönemde start-up'lara yapılan yatırımlar İngiltere'de 784, Almanya'da 479, Fransa'da 743 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti.



Kaynak: startups.watch



DİJİTAL ASİSTANINIZLA TANIŞTINIZ MI?

KPMG tarafından yapılan bir araştırmaya göre 2030 yılında bankalar büyük ölçüde görünmez hale gelecek. Bankalarla iletişim ise dijital asistanlar üzerinden sağlanacak. EVA, bu asistanlara konsept bir örnek.

Sabah sizi tatlı bir sesle uyandıran, günlük programınız hakkında bilgi veren, borsa ve döviz kurlarındaki değişimi aktaran, kazanç ve kaybınızı yorumladıktan sonra yeni yatırım alanları hakkında yorum yapan daha sonra akşam gideceğiniz doğum günü partisi için arkadaşınıza uygun bir hediye olarak bunu ofisinize gönderen bir asistan düşünün. Üstelik bu asistan gerçek bir insan değil bir yazılım olsun...

Kulağa hayal gibi gelebilir ancak KPMG, bankaların geleceğinin aynen böyle olduğunu düşünerek bu konudaki ilk konsept çalışmasını tamamladı.

Köklü kurumsal bankalardan biri olan SEB ise bu konsepti bir adım öteye taşıyarak ilk dijital müşteri temsilcisi Amelia'yı hayata geçirdi.

Amelia adındaki dijital personel, makine öğrenmesi ve yapay zeka teknolojileriyle çalışıyor. Sorduğunuz sorulara sadece cevap vermekle kalmayıp gerçek bir insan gibi mimik ve yüz ifadeleriyle karşısındaki kişiyle muhatap oluyor.

Göreve başladığı ilk hafta içinde SEB bünyesindeki 700 çalışanla 4 binden fazla diyalog gerçekleştiren Amelia, kendisiyle paylaşılan problemlerin büyük kısmını da çözmeye başarısını göstermiş. Şimdi Amelia'yı müşterilerle tanıştırmak için çalışmalar devam ediyor.

KANADA DİJİTAL KİMLİK İŞİNİ ÇÖZÜYOR

Kanada'nın önde gelen 6 bankası, müşterilerin online bankacılık bilgileriyle kamu ve özel web sitelerine erişimi sağlayan SecureKey'e 27 milyon dolar yatırım yaptı. Kullanıcıların hayatlarını kolaylaştırmak ve dijital kimlikleri üzerinde daha fazla kontrol sahibi olmaları amacıyla bir kimlik ekosistemi yaratmaya çalışan SecureKey elde ettiği bu yatırımı, projeyi 2017 yılında hayata geçirmek için kullanacak.



FINTECH İSTANBUL'DAN BİR İŞBİRLİĞİ DAHA

Swiss FinteCH, İsviçre merkezli FinTech ekosistemine yönelik çalışmalar yapan bir organizasyon. Temel amacı, ekosistem içerisindeki oyuncuları buluşturmak, çeşitli çözüm aranan finansal teknoloji problemleri için doğru çözümlerin adresini bulmak ve tarafları bir araya getirmek...

Swiss FinteCH ve Fintech İstanbul, ortak değerleri üzerinden bir anlaşma imzalayarak iki ülke arasındaki FinTech ekosistemleri için sinerji yaratmak üzere bir köprü görevi üstlendiler.



FinTech dünyasındaki en güncel gelişmelere fintechistanbul.org'dan ulaşabilirsiniz.



Bankalar inovasyon açığını FinTech ile kapatabilir



Selim Elhadeif

Finans dünyasının teknoloji maliyetlerini azaltan FinTech'ler, özellikle yatırım bankacılığı için maliyetleri düşürücü bir etki yaratabilir. EY tarafından yayınlanan araştırmaya göre maliyetlerinin artması nedeniyle inovasyonu geri plana atan yatırım bankacılığı, bu eksikliğini FinTech'lerle giderebilir...

Uzun yıllar neredeyse rakipsiz çalışan bankalar yeni bir oluşumla karşı karşıya... Finans dünyası için teknoloji üreten ve kısaca "FinTech" olarak adlandırılan bu şirketler, ilk ortaya çıktıklarında bankaların teknoloji birimlerine rakip olarak gösteriliyordu. Ancak teknolojinin iş yapış biçimini değiştirmesi bankaları da etkiledi. Her işlerini kendi bünyesinde çözmeye alışkın dev bankacılık

yapıları, artık birçok alanda FinTech'lerle işbirliği yapma yolunu seçiyor. Bu alanda yayınlanan raporlar da FinTech'lerin bankacılığın gelişimi açısından önemini ortaya koyuyor.

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin, finansal teknoloji organizasyonu Innovate Finance ile birlikte hazırladığı "Sermaye Piyasaları: İnovasyon ve FinTech" raporuna göre, FinTech şirketleriyle işbirliği yapmak yatırım bankalarının özsermaye/kârlılık oranlarındaki düşüşü frenlemesine yardımcı olabilir. Dünyanın önde gelen yatırım bankaları ve FinTech firması yetkililerinin yanı sıra düzenleyici kurum ve girişim sermayedarlarının görüşlerini içeren rapora göre inovasyon, uzun vadeli fırsatların değerlendirilmesinde kritik önem taşıyor. Raporda inovasyon ve işbirliğini ön planda tutan yatırım bankalarının büyüme, optimizasyon ve sürdürülebilirlikte sayısız fırsat yakalayacağı vurgulanıyor.

Özsermaye/kârlılık oranı geriliyor

Rapora göre özsermaye/kârlılık oranlarının küresel olarak gerileme gösterdiği bir ortamda yatırım bankalarının FinTech şirketleriyle işbirliklerini güçlendirmesi, pazar yaklaşımlarını geliştirmelerine ve karlılıktaki düşüşü durdurmalarına destek olabilir. Yatırım bankacılığı gelirleri, 2015'te bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 4 gerileme kaydetti. Bununla birlikte 14 en büyük küresel yatırım bankasının ortalama özsermaye/kârlılık oranı 2014'deki yüzde 7.8 seviyesinden 2015'te yüzde 6.3'e indi. Yatırım bankaları için özsermaye maliyeti genel olarak yüzde 10-12 arasında seyrediyor.

FinTech işbirliği maliyetleri düşürebilir

Yatırım bankaları için kısa vadedeki fırsat alanlarının robotik işlem otomasyonu, ileri analitik, dijital dönüşüm ve işlem/hizmetlerde dış kaynak kullanımı olduğu belirtiliyor. Araştırmanın katılımcıları yapay zeka, akıllı sözleşme ve blockchain gibi teknolojilerin ise uzun vadede ezber bozucu değişimlere önyak olacağına inanıyor. Bu alanlara yönelik yapılan yatırımların getiriye dönüşmesinin zaman alacağına belirtildiği raporda, FinTech şirketleri ve yatırım bankaları arasındaki işbirliğinin yapısal ve operasyonel maliyetleri azaltacağı, düzenlemelere uyumluluğu artıracığı ve ürün/hizmetlerde inovasyonu destekleyeceği vurgulanıyor.

Düzenleyici kurumlar da FinTech diyor

Rapora göre düzenleyici kurumlar, yatırım bankacılığında sorunların aşılmasında FinTech çözümlerini gitüğe daha fazla destekliyor. Düzenleyici kurumların destek vermesinde FinTech çözümlerinin küresel olarak erişimi kolaylaştırmasının etkili olduğu düşünülüyor. Örneğin Birleşik Krallık, Singapur ve Avustralya arasında FinTech kullanımıyla oluşan düzenleme köprülerinin kurumların global bağlantılarını güçlendireceği öngörülmüyor. ☹

"İNOVASYON İKİNCİ PLANA ATILDI"

FinTech şirketleri ve sermaye piyasaları şirketlerinin daha güçlü bir işbirliği içinde çalışmasının yarattığı büyüme fırsatlarına dikkat çeken EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Selim Elhedef, bu alandaki potansiyeli ve atılması gereken adımları şöyle anlatıyor:

"Finansal teknolojinin bireysel finansal hizmetlerde yükselişle paralel olarak sermaye piyasaları ve FinTech şirketleri arasındaki işbirliği olanakları da hızlı bir şekilde büyüyor. Yatırım bankaları FinTech sektörüyle işbirliği yapma ihtiyacının farkına varırken, yeni teknolojilerin beraberinde getirdiği avantajlardan sonuna kadar faydalananıyor. Yatırım bankalarının yapısal maliyetler, düzenleme reformu ve sermaye yeterliliği gibi önemli konuların üstesinden gelmeye çalıştığı bir dönemdeyiz ve dolayısıyla inovasyon ikinci plana atıldı. Oysa yatırım bankaları için inovasyon bir seçenek olmaktan çıkıp kaçınılmaz hale geldi. Kimse bir günde değişme beklemiyor ama şimdiden alınan kararlar bankaların geleceğini şekillendirecek. FinTech şirketleriyle işbirliğine yapılan yatırımın maliyeti teknolojik gelişmelerin gerisinde kalmanın taşıdığı riskten düşük görünüyor. Başarıyla yakalayan şirketlerin en akıllı ekosistemleri yaratanlar olacağına inanıyoruz."





Yeni tüketim trendleri oyun planını değiştirecek

Nüfus, ekonomik yapı, teknoloji, kentleşme gibi kriterler hem şirketlerin hem de tüketicilerin alışkanlıklarında köklü değişikliklere yol açıyor. HSBC Grubu'nun yayınladığı "Tüketici Talebinin Geleceği" raporuna göre değişen tüketim trendleri, şirketler için yeni fırsatların yanı sıra riskleri de beraberinde getiriyor...

H SBC Grubu için Trajectory tarafından 20 farklı ülkeden 90 binin üzerinde tüketicinin görüşü ve iş dünyası liderlerinin değerlendirmeleri alınarak oluşturulan "Tüketici Talebinin Geleceği" raporu, şirketlerin tüketicilerin gelecekte şekillenecek istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için bugünden hazırlık yapması gerektiğine ilişkin önemli sonuçlar ortaya koyuyor. Raporda, küresel olarak değişen demografik yapı ve tüketici davranışlarının gelecek yıllarda şirketler için yeni fırsatlar sunmanın yanı sıra şirketlerin geleneksel pazarlama stratejileri için değişimi zorunlu kılabileceği belirtiliyor. Rapora göre, dünya nüfusunun yüzde 90'ından fazlası (7 milyarın üzerinde insan), 2020 yılında tüketici olarak tabir edilen sınıfa dahil olacak. Raporda küresel olarak giderek artan tüketici talebi karşısında şirketlerin pazara dahil olma planlarını şekillendirecek dört ana trend olduğu vurgulanıyor:

- Başta gelişmekte olan pazarlarda olmak üzere dünya genelinde orta gelirli -tüketici sayısı hızla artıyor.
- Dijital teknolojiye ilerleme tüketicilerin ürün ve hizmet arama, seçme ve ödeme şekillerini kökten değiştiriyor.
- İşgücüne katılan kadın sayısı arttıkça, kadınların alım gücü de yükseliyor.
- Kuşaklar arası fark, tüketim eğilimlerinde de belirgin bir ayrışma olduğunu gösteriyor.

Orta gelirli tüketici sayısı hızla yükseliyor

OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) verilerine göre, günümüzde dünya nüfusunun yedide birini oluşturan orta gelirli tüketiciler, günlük 10-20 dolar arasında gelir elde eden bireyler olarak tanımlanıyor. 2020 yılında 3.2 milyara, 2030 yılında ise 4.9 milyara ulaşması beklenen orta gelirli tüketici sınıfının satın alma gücü, özellikle nüfus yoğun olduğu Asya'daki şirketlerin stratejileri üzerinde büyük etki yaratacak. Raporda, bu segmente odaklanan

şirketlerin, tüketicilerin kültürel farklarından kaynaklanan tercihlerini, satın almayı etkileyen bir faktör olarak göz önünde bulundurmaları gerektiği de vurgulanıyor.

Dijitalleşme tüketici beklentilerini şekillendiriyor

İnternet kullanımının özellikle mobil cihazlar yoluyla gittikçe yaygınlaşması, tüketicilerin çok daha fazla seçeneğe sahip olduğu ve her zamankinden daha yüksek bir farkındalıkla hareket ettiklerine işaret ediyor. 2020 yılında 6.1 milyar bireyin akıllı telefon kullanacağı tahmin ediliyor. Raporda, 1990'ların ortaları ile 2000'lerin ortaları arası doğumlu olarak tanımlanan Z kuşağının tüketim tercihlerinin, dijital teknolojilerin doğal kullanıcıları olarak, kullanım kolaylığı ve erişilebilirlikle ilgili beklentilerine göre şekillendiği belirtiliyor.

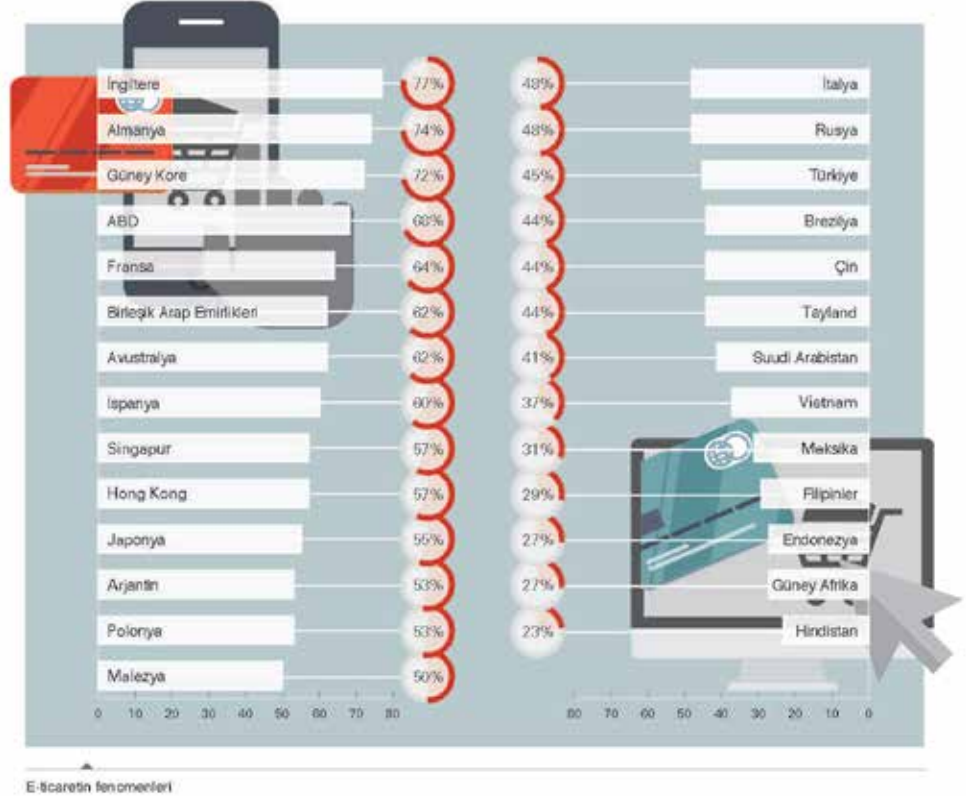
Rapora göre tüketicilerin mağazadan satın almak yerine online alışverişe yönelmesiyle ortaya çıkan davranış değişimi, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlarda görülüyor. Örneğin Brezilya, Çin ve Türkiye gibi gelişmekte olan pazarlarda tüketicilerin yüzde 40'tan fazlası ayda en az bir kez internet üzerinden alışveriş yapıyor.

Kadınların yaşam biçimine hitap edilecek

Kadınların ekonomik gücü dünya genelinde kayda değer şekilde artıyor. Kadınların elde ettiği gelirin 2010 yılında 12 trilyon dolarken, 2018 yılında 18 trilyon dolara yükselmesi bekleniyor. Rapor, bu segmenti hedeflemek isteyen şirketlerin, kadınların iş odaklı yaşam biçimlerine hitap edecek yansıtacak bir yaklaşım benimsemesi gerekiyor. Konuyla ilgili yapılan anketler, erkek (yüzde 68) ve kadınların (yüzde 70) alışverişlerini güvenilir markalardan yapma konusunda benzer tutumlar sergilediklerini gösteriyor.

Kuşak farkı tüketimde de etkisini gösteriyor

Rapor, "baby boomers" (1946-1964 yılları arasında doğanlar) kuşağından Z kuşağına kadar nesiller arası farkın ekonomik önemini de ortaya koyuyor. Buna göre 60 yaş üstü bireylerin satın alma gücü yükselmeye devam edecek ve 2020 yılında bu yaş grubu tarihte ilk kez 5 yaş altı bireylerin sayısını aşacak. Y kuşağının finansal durumlarından daha az memnun olabileceğinin belirtildiği raporda, yine de çalışma yıllarının en parlak dönemine giren Y kuşağının ise diğer kuşaklardan farklı olarak varlık yerine deneyim sahibi olmaya öncelik verdiği belirtiliyor. ☹



Tüketici sayısı





Elif Bilge Eder
Danışman

Yok sensiz olmaz!

Yeni teknolojiler biz fark etmeden hayatımıza sızıyor, görünmez ve vazgeçilmez parçalarımız oluyor, “Yok sensiz olmaz” dedirtiyor.

Masaüstü telefon ve bilgisayarın birleşerek ceplerimize girmesiyle hayatlarımız ve iş yapma şekillerimiz oldukça farklılaştı. Bu teknolojilere bluetooth, NFC ve uçsuz bucaksız uygulamalar dünyası da eklenince neredeyse çağ atladık.

Cep telefonları önce sabit telefonların, sonra da bilgisayarımızın yerini aldı. Konum servisleri ve “beacon” teknolojileriyle tüketim alışkanlıklarımızı yönlendirir oldular. Cimriliği tarif eden “elini cebine atmama” deyimini NFC sayesinde yakın gelecekte tarihe karışacak görünüyor; zira artık ödemelerimizi de elimizi cebimize atmadan yapabiliyoruz.

Ama daha bunlara alışmadan teknoloji bizi şimdi de “giyilebilir teknolojilere” terfi etmeye zorluyor.

Giyilebilir teknolojiler

Giyilebilir teknoloji ürünleri finansal alanda da kullanılabilir. Özellikle bilgilendirme, işlem güvenliği ve ödeme işlemlerine imkân tanması gibi avantajlarla finansal hizmetler, mobil bankacılık ve ödeme sistemleri anlamında da günümüz insanına hizmet eder konuma geliyor.

IDC tarafından yapılan tahminlere göre giyilebilir teknoloji ürünlerinin üretimi 2016’da bir önceki yıla göre yüzde 133, uygulama çalıştırma kapasitesine sahip giyilebilir akıllı ürünlerinin üretimi ise yüzde 510 oranında artacak. Bu teknolojiler zaman içinde olgunlaşarak ucuzlayacak ve kullanım alanları da başta finansal hizmet-

ler gelmek üzere genişleyecek.

Giyilebilir teknoloji ürünlerinin yüzde 80’i bilekte taşınabilir türden. Finansal hizmetler alanında da en rahat kullanımı olanlar bu ürünler. Akıllı saatler (smart watches) ile bilek bantları (wrist bands) da bu sınıfta yer alıyorlar. Akıllı saat kendi stilini de beraberinde getiriyor ve bankaların farklı hedef kitlelere, finansal alanda farklı beklentisi olan müşterilere hitap etmesine olanak sunuyor.

MyPrivateBanking’in akıllı saatleri konu alan raporuna göre, giyilebilir teknolojiler sayesinde bankalar gerçek zamanlı ve şartlara göre farklılaşan servislerle müşterilerine finansal konfor alanı sağlayabilecek. Rapor, özellikle akıllı saat uygulaması geliştirmeyi düşünen bankalara yol gösteren şu ipuçlarını veriyor:

- Yeni teknolojilerin markayı vizyoner ve cazibeli bir konuma taşıyacağına güvenin. Zira bankalar bu sayede genç tüketicileri, milenyumcuları ve üst gelir grubuna mensup yeni teknoloji sevdalılarını portföylerine katabilecektir.
- Her devrin trendi! Hayli kişisel bir eşya olan akıllı saatler, gerçek zamanlı bilgi ve konum servisleriyle birleştiğinde bankaların dijital platformlardaki cazibe merkezi olacaktır.
- Paranızdan haber var! Akıllı saatlerin sunduğu teknolojik imkânlar sayesinde, gelecekte mobil ödemeler ve havale işlemleri artarak bu kanallara kayacaktır.

Görünmez banka

Bankacılık hizmetlerinin değişim/dönüşüm sürecine göz attığımızda, finansal işlemlerin artık “yapılacaklar listesi”nden çıkarak, adeta gözle görülemeyen bir asistan gibi bizi



“İnsanlar çoğu zaman siz gösterene kadar isteklerinin ne olduğunu bilmiyor.”

Steve Jobs

yönlendireceği günlere doğru ilerlediğimizi izliyoruz. Bu değişim/dönüşüm süreci aşağıda kısaca bahsettiğimiz üç ana evrede tanımlanabilir:

1. Müşterilerin fiziki olarak banka şubesine/ATM'sine gittiği dönem
2. Müşterilerin dijital olarak internet/mobil şubeye gittiği dönem
3. Gerçek zamanlı konum ve bildirim servisleriyle bankanın müşteriye gittiği dönem

iOS 10.0 sürümüyle birlikte iPhone'lara gelen “Ev” uygulaması sayesinde nesnelerin interneti (IoT) kavramı elle tutulur şekilde hayatımıza katıldı. Şimdi ise sırada aracınızı, buzdolabınızı, ödemelerinizi, takviminizi ve diğer şeyleri birlikte analiz ederek ihtiyaçlarınızı belirleyip planlayacak dijital/finansal bir asistan var.

Bu iş biraz daha büyüdüğünde, dijital/finansal asistanınız size kış lastiği için ayırmanız gereken bütçeyi piyasadaki en ekonomik kampanyaları analiz edip sunarken, en avantajlı kampanyadan hangi kredi kartınızla faydalanabileceğinizi de bildirecek. İşte akıllı saatler bu bildirimleri/hatırlatmaları alabilmenizi, işlemleri onaylayabilmenizi ya da size özel sadakat programlarından anında haberdar olabilmenizi sağlayacak.

Bu sayede bankanız da size görünmeden, sizin yanınızda olabilecek...

Giyilebilir bankacılık uygulamaları

İspanyol La Caixa Bank tarafından “milenyum” kuşağına mensup müşterilere yönelik geliştirilen mobil imajınBank uygulaması, şu anda akıllı saatlerde “ATM bulucu” ve diğer bazı özel fonksiyonları da içerir şekilde çalışıyor. Temassız VISA imajınBank uygulamasında banka kartlarının fiziki, mobil cüzdan ve çıkartmalı çeşitlerinin yanı sıra temassız akıllı bileklik entegrasyonu da bulunuyor.



Avustralyalı St. George Bank'ın mobil bankacılık uygulaması üzerinden de akıllı saat aktivasyonu yapıldıktan sonra hesap bakiyesi, en yakın şube ve ATM bilgilerine ulaşılabilir.



Yeni Zelandalı WestPac Bank, “Mobil Cash Tank” uygulamasıyla birlikte çalışacak şekilde akıllı saatler için Cash Tracker uygulamasını geliştirdi.

WestPac'in Google

Glass uygulaması da mevcut. Gözlük uygulamasıyla bakiye görüntüleme, hesaplar arasında para transferi edilebilirlik imkanı bulunuyor. En yakın şube ya da ATM için size navigasyonla eşlik de ediyor.

İngiliz Nationwide Bank, 2016 yılı başında anons ettiği mobil bankacılık uygulamasında, kullanıcının kendisi tarafından tanımladığı hesapların bakiyelerine akıllı saatler üzerinden de hızlı ve kolayca erişilebilir.

Akbank Direkt Mobil uygulamasıyla birlikte çalışan Apple Watch üzerinden işlem bildirimleri gönderimi ve bakiye görüntülemenin yanında ATM'den kartsız para çekilişi de güvenli bir biçimde yapılabilir.

Daha işin başındayız

Yukarıdaki örnek uygulamaları değerlendirdiğimizde, giyilebilir teknolojilerin finansal hayatımıza entegre edilmesinde daha gidilecek epey yol olduğu anlaşılıyor. Ürünlerin ve bunlarla uyumlu olan finansal hizmetlerin olgunlaşması, geniş kitleler tarafından benimsenerek kullanılabilmesi gerekiyor.

Mevcut uygulamalar şimdilik ağırlıklı olarak bilgilendirme servislerine hizmet ediyor. Ancak tabii bu bildirimlerin kullanıcıyı rahatsız etmeyecek seviyede olması çok önemli.

Akıllı saatlerin küçük boyutlarına göre uygulama tasarlanırken “müşteri deneyimi”nin daha da fazla önemsenmesi gerektiğine inanıyorum. Zira hareket alanı daraldıkça ekranda gösterilen bilgiler, kullanılan renkler, işlemin basitliği ve sezgisel tasarım unsurları giderek daha da ön plana çıkacaktır.



Finansal kiralama operasyonel kiralama



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

Ekim ayı itibarıyla BDDK'dan faaliyet izni almış 27 finansal kiralama şirketi faaliyet gösteriyor. Finansal kiralama, Türkiye'nin en hızlı büyüyen sektörleri arasında yer alıyor. Nitekim sektör, 2016 yılının ilk çeyreğinde de yüzde 12 oranında büyüme kaydetti. İlerleyen dönemlerde de finansal kiralama yoluyla finansman sağlanması işlemlerindeki artışın devam edeceği öngörülüyor. 13 Aralık 2012 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu, finansal kuruluş olarak faaliyet gösteren finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları ile bu kuruluşların sözleşmelerine ilişkin esasları bir arada düzenliyor. Her ne kadar kanun üç farklı kuruluş çeşidine ilişkin düzenleme getirse de bu yazının kapsamında sadece finansal kiralama kuruluşlarına ilişkin bazı hususlar üzerinde duracağız...

Finansal kiralama ile operasyonel kiralama arasındaki fark

Son zamanlarda kullanımında artış görülen finansal kiralama sözleşmeleri, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için son derece kritik bir işleve sahip. Finansal kiralama iş

dünyasında; yatırımların, projelerin ve bunun yanında büyümenin daha hızlı ve özellikle az maliyetle sağlanması için etkili bir araç olarak kabul görüyor.

Finansal kiralama, yüzde 100 finansman olanağı, esnek ödeme planı imkanları, yatırımların kirayla karşılanması ve özellikle vergi, resim, harç muafiyeti gibi avantajlarıyla ön plana çıkıyor.

Bu noktada, finansal kiralama ile operasyonel (faaliyet) kiralama arasındaki farka dikkat çekmekte yarar var.

Finansal kiralama sözleşmesi kısaca, finansal kiralama kuruluşunun, kiracının talebi üzerine, üçüncü kişiden satın aldığı veya farklı şekilde temin ettiği bir varlığın zilyetliğini (fili hakimiyet), her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartıyla, bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını öngörüyor. Bir işlemin finansal kiralama olarak kabul edilmesi ve ilgili kanuna tabi olması için aşağıda sayılan kriterlerden birini karşılaması gerekiyor:

- Bir finansal kiralama sözleşmesine dayalı olmak koşuluyla, kanun uyarınca yetkilendirilen kuruluş tarafından finansman sağlanmaya yönelik olarak bir malın mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi,
- Kiracıya kira süresi sonunda malın rayiç





Finansal kiralama sözleşmesi, finansal kiralama kuruluşunun, kiracının talebi üzerine, üçüncü kişiden satın aldığı veya farklı şekilde temin ettiği bir varlığın zilyetliğini (fili hakimiyet), her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartıyla, bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını öngörüyor. Faaliyet kiralamasında ise hem kira süresi boyunca hem de kira dönemi sonunda mülkiyet kiralama firmasında kalıyor ve kira bitiminde varlığın kiralama firmasına iade edilmesi sonucu anlaşma sona eriyor...

bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması,
● Kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün yüzde 80'inden daha büyük bir bölümünü kapsamaması,
● Finansal kiralama sözleşmesine göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin yüzde 90'ından daha büyük bir değeri oluşturması hâllerinden herhangi birini sağlayan kiralama işlemi...
Bu kriterlerden birini karşılamayan sözleşmenin kanununa tabi olması ve finansal kiralama olarak değerlendirilmesi mümkün değildir.

Diğer yandan faaliyet kiralaması, finansal kiralamanın aksine kısa süreli bir kiralama türü olarak ortaya çıkıyor. Bu prosedürün amacı, kullanıcılara bir varlığın faydalı ömrünün altında ondan yararlanma olanağı sağlamaktır. Bu yöntemde hem kira süresi boyunca hem de kira dönemi sonunda mülkiyet kiralama firmasında kalıyor ve kira bitiminde varlığın kiralama firmasına iade edilmesi sonucu anlaşma sona eriyor.

Kanunun 2'nci maddesinin 3'üncü fıkrasında açıkça "Finansal kiralama şirketlerince yapılan faaliyet kiralaması işlemleri hakkında kanunun finansal kiralama işlemlerine ilişkin hükümleri uygulanmaz" deniyor. Bu hüküm nedeniyle faaliyet kiralama sözleşmelerine, Borçlar Kanunu'ndaki kiraya ilişkin hükümlerin uygulanacağı sonucu çıkıyor.

Bilgisayar yazılımları ile fikrî ve sınai hakların durumu

Bilindiği gibi, finansal kiralama kuruluşu olarak faaliyette bulunmak isteyen şirketlerin Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) faaliyet izni alması gerekiyor. Faaliyet izni almak kaydıyla finansal kiralama işlemleri yürüten kuruluşların özellikle dikkat etmesi gereken husus ise kanunda belirlenen faaliyet sınırlandırmasıdır. Finansal kiralama kuruluşları ana faaliyet konuları dışında faaliyette bulunmuyor. Müşterileriyle yapacakları sözleşmeler çerçevesinde ve yaptıkları işlemin bir parçası olarak müşterilerine ilave finansman sağlamak amacıyla toplamı ödenmiş sermayelerinin yüzde 1'ini geçmeyecek şekilde kullandırılanlar hariç olmak üzere nakdi kredi de kullanılamazlar.

Ek olarak, finansal kiralama sözleşmelerine taşınır ve taşınmaz mallar konu olabiliyor. Ancak bilgisayar yazılımlarının çoğaltılmış nüshaları hariç olmak üzere patent gibi fikrî ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamıyor.

Finansal kiralama sözleşmeleri yazılı şekilde yapılmak zorunda. Taşınmaz mallara ilişkin sözleşmeler, taşınmazın



bulunduğu tapu kütüğünün şerhler hanesine, kendilerine mahsus özel sicili bulunan taşınır mallara dair sözleşmelerse bu malların kayıtlı olduğu sicile tescil ve şerh olunmalı. Sözleşmeler, kiralayana tarafından ayrıca Finansal Kurumlar Birliği'ne bildirilmek zorunda.

Sınır ötesi finansal kiralama işlemleri

Kanun uyarınca, yurtdışında kurulu ve gerekli lisanslara sahip finansal kiralama şirketleri de Türkiye'deki kiracılarla finansman sağlayabiliyor. Ancak bu kiralamalar için yapılacak sözleşmeler bazı şartlara tabi. Öncelikle imzalanan Sözleşmenin Finansal Kurumlar Birliği nezdinde tescil edilmesi gerekiyor. Burada dikkat edilmesi gereken husus ise sınır ötesi finansal kiralama işlemlerinde hava aracı, gemi, tıbbi cihaz ve yüksek teknoloji kapsamında olduğu ilgili kuruluşlardan görüş alınarak tespit edilen ve ortalama yıllık kira toplamı 100 bin ABD Doları'ndan fazla olan mallara ait sözleşmeler tescil ediliyor. ☹



Mobil ticarete

Türkiye başı çekiyor

Mobil kullanıcıların dörtte üçü mobil cihazlar üzerinden ürün ve hizmet satın alıyor. Mobil reklamlar ve sosyal medya alışverişi tetikliyor; kullanıcıların dörtte biri haftada bir satın alma işlemi yapıyor...

SEDA UYGUN PALA

IAB ABD'nin 19 ülkeyi kapsayan Mobil e-Ticaret-Global Perspektif araştırmasına göre mobil alışveriş tüm dünyada yeni bir norm olmaya başladı. Araştırmaya göre tablet ve akıllı telefon kullanıcılarının dörtte üçü, son altı ayda akıllı telefonlarından veya tabletlerinden ürün veya hizmet satın aldı. Satın alanların yüzde 23'ü mobil cihazlarından her hafta alışveriş yapıyor. Akıllı telefon ve tabletler üzerinden aylık mobil alışveriş yüzdelerinin en yüksek olduğu ülkelerin başında Türkiye (yüzde 44) ve Çin (yüzde 42) geliyor. İngiltere, Singapur ve Avustralya'daki mobil kullanıcılar da alışverişlilerin büyük bir kısmını mobil ekranları üzerinden yapıyor. Araştırmaya katılanların yüzde 57'sinin bir yıldan fazla bir süredir mobilde satın alma yaptığı dikkat çekiyor. Avusturya, Peru ve Kolombiya mobil pazarı yeni benimseyen ülkeler arasında öne çıkıyor. Son bir yıl içinde ilk mobil alışveriş deneyimini yaşayan ülkeleri Meksika, Fransa, Türkiye ve Şili takip ediyor.

"İş yapış yöntemlerini değiştirecek"

IAB Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Kurşun, mobilin Türkiye'deki gelişimini şöyle değerlendiriyor:

"IAB Türkiye olarak açıkladığımız AdEx-TR 2016 ilk yarı Dijital Reklam Yatırımları raporuna göre, mobil display reklam yatırımları 145 milyon TL'ye ulaştı. Araştırmada Türkiye'nin aylık mobil alışverişte yüzde 44 ile birinci olması ülkenin potansiyelini ortaya koyan önemli bir göstere. Doğal olarak bu gelişmeler iş yapma yöntemlerimizde de değişime neden olacaktır."

Mobil alışveriş deneyimi, rahatlık, zaman ve fiyat tasarrufu

sağlamasından dolayı ankete katılanların yüzde 80'inden yüksek not aldı. Ayrıca, katılımcıların yüzde 62'si gelecek 6 ayda akıllı telefon ve tabletlerinden daha fazla alışveriş yapmayı planlıyor. Araştırmada İngiltere, Brezilya, Fransa, İrlanda ve Peru gibi ülkelerin mobil alışveriş oranlarını artırma eğiliminde olduğu gözlemlendi.

Mobilde alışveriş yapanların yüzde 76'sı son 6 ayda mobil reklamlarla etkileşime geçtiklerini belirtti. Yüzde 33'lük ke-



MOBİL TİCARET

tüm dünyada yükselen bir değer

İnternet kullanıcılarının;
%75'i

son 6 ayda akıllı telefon ya da tabletleri üzerinden bir ürün ya da hizmet satın aldı.



Mobilde alışveriş yapanlar,

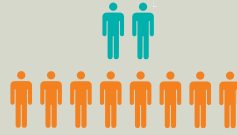
aylık alışverişlerinin **%31**'ini akıllı telefonları üzerinden gerçekleştiriyor.

alışverişlerin **%44**'ü mağazalarda yapılıyor.



Türkiye ve Çin

mobilde satın alım paylarının en yüksek olduğu iki ülke



2 Mobilde alışveriş yapan her 10 kişiden 2'si haftada en az 1 kez mobil cihazları üzerinden ALIŞVERİŞ YAPIYOR

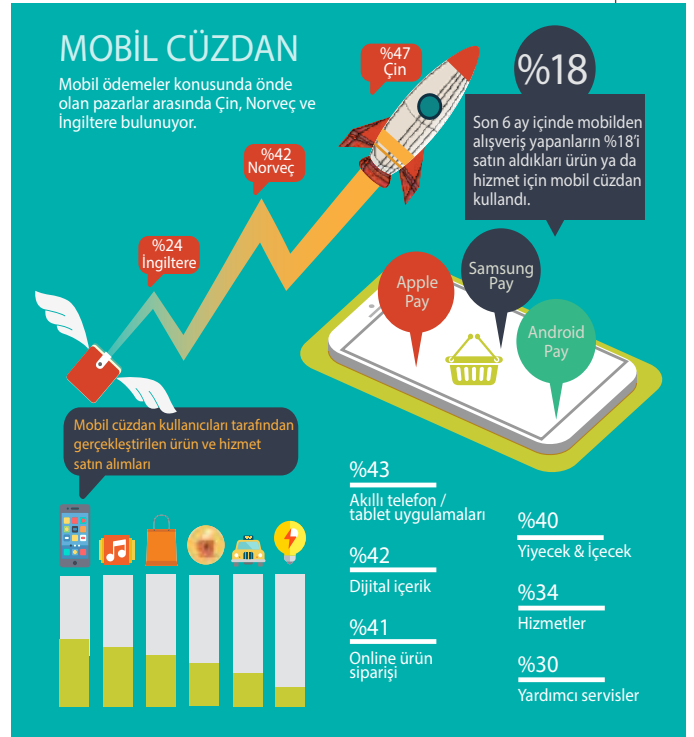
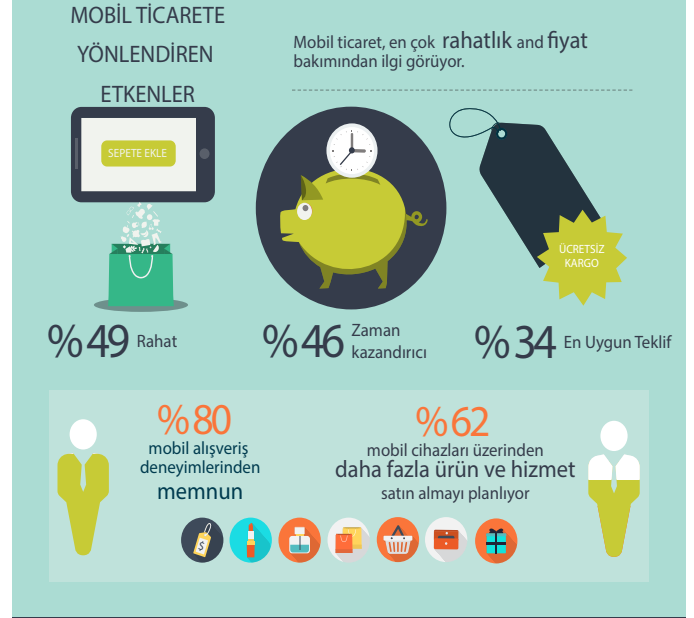
APAC (Asya-Pasifik) ülkelerinde

her **10** kullanıcıdan **3**'ü haftada en az 1 kez mobilden alışveriş yapıyor.



MOBİL CÜZDAN KULLANIMININ EN FAZLA OLDUĞU ALANLAR

Mobil uygulama ve güncellemeleri için.....	% 43
Film ve müzik gibi dijital içerikler için.....	% 42
Web sitesi veya uygulamalardan ürün siparişi için.....	% 41
Kafe, bar veya marketlerden yiyecek içecek ödemeleri için	% 40



sim daha fazla bilgi almak için reklamları tıklarken, yüzde 28'i reklamvereninin web sitesini ziyaret ettiğini belirtti. Yüzde 21'i ise satın alma için tıklama yaptı.

"Satın al" butonları çalışmaya başladı

Araştırmada sosyal medyanın mobil ticarete oynadığı öneme de vurgu yapılıyor. Dünya genelinde mobil satın alma gerçekleştirenlerin yüzde 60'ı satın aldıkları ürünleri sosyal platformlarda keşfettiklerini söyledi. IAB Mobil ve Video Başkan Yardımcısı Anna Bager, "Mobil cihazlarda 'satın al' butonuna basmak artık dünyada normal bir durum. Pa-

Yöntem
22 soruluk mobil anket, online olarak akıllı telefonlar ve tabletler üzerinden 19 ülkede dolduruldu.

Örneklem

Ülke başına N=200 (Toplamda N=3800), 18 yaş ve üzeri, mobilde (akıllı telefon ya da tablet) online aktivitelerle bulunan ve son 6 ay içerisinde mobil üzerinden bir ürün ya da hizmet satın alan kullanıcılar.

IAB ABD, IAB Avustralya, IAB Avusturya, IAB Brezilya, IAB Çin, IAB Fransa, IAB İngiltere, IAB İrlanda, IAB İsveç, Japon Interaktif Reklamcılık Derneği, IAB Kanada, IAB Kolombiya, IAB Meksika, IAB Norveç, IAB Peru, IAB Singapur, IAB Şili, IAB Türkiye ve IAB Yeni Zelanda'nın desteğiyle gerçekleştirilmiştir.



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

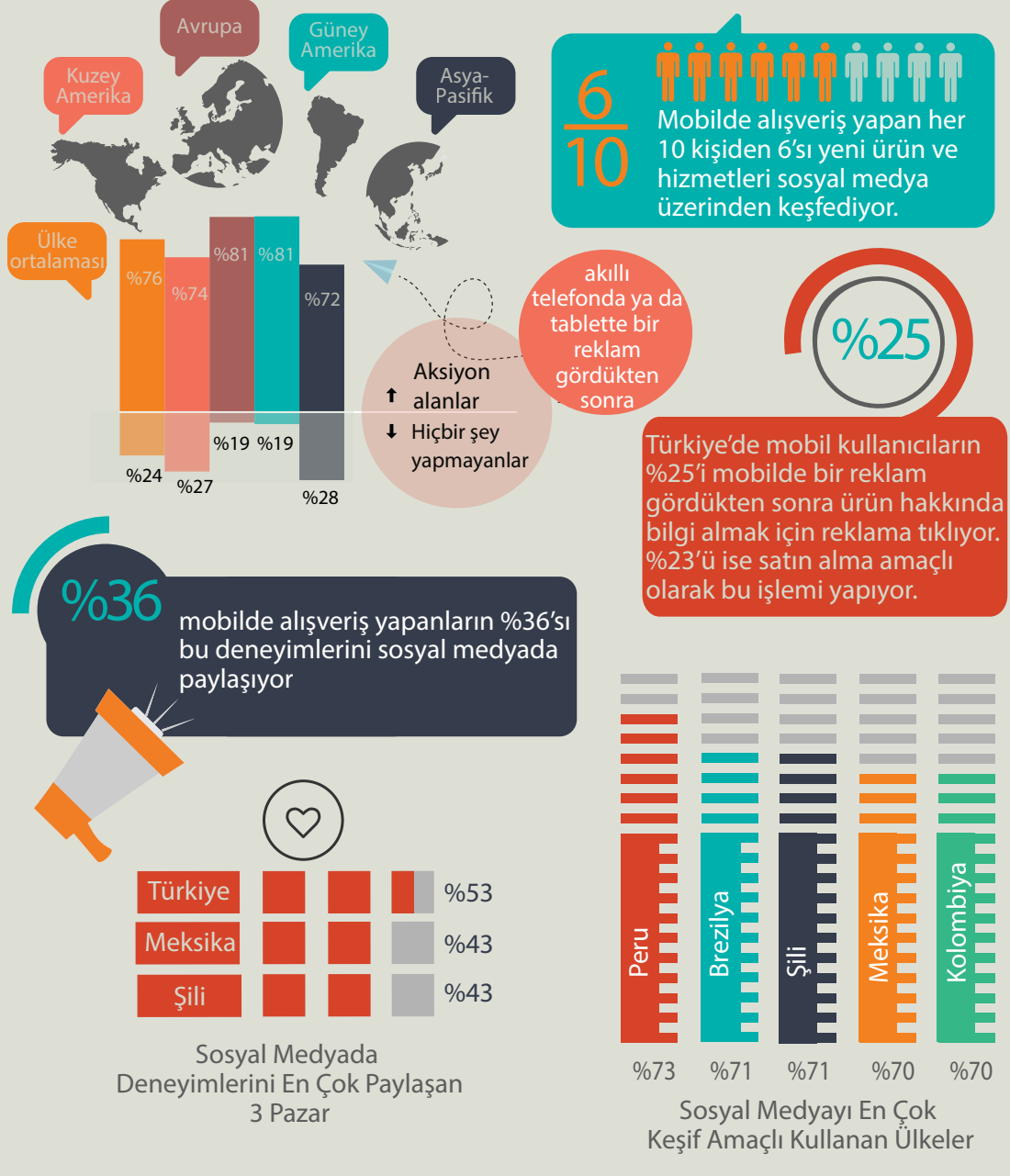
TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

MOBİL REKLAMCILIK tüketici etkileşimi için net bir yol



zarlamacıların ve medya ajanslarının mobil kullanıcılar ile anlamlı bir ilişki kurmak, her türlü alışveriş aktivitelerini ve yatırımlarını artırmak için akıllı telefon ve tabletleri önemli bir araç olarak benimsemeleri gerekiyor” diyor.

Çinliler mobil cüzdanı çok sevdi

Araştırmada kredi/banka kartları ve mobil cüzdan yüzde 40 ve yüzde 37'lik oranlarla mobilde en çok kullanılan ödeme sistemleri olarak göze çarptı.

Mobil cüzdan kullanıcılarının mobil ticareti diğer mobil alışverişçilere göre (yüzde 36'ya yüzde 23 oranla) daha yo-

ğun kullandığı gözlemlendi. Ek olarak mobil cüzdan kullanıcılarının diğerlerine göre (yüzde 82'ye yüzde 76 oranla) mobil reklamlarla daha çok ilgilendiği ortaya çıktı.

Araştırmaya katılanların yüzde 18'i son altı ayda mobil cüzdanları satın alma kolaylığı sağladığı için kullandıklarını belirtti. Yüzde 47 ile en çok mobil cüzdan uygulamalarını kullanan ülke Çin olurken, onu yüzde 42 ile Norveç, yüzde 24 ile İngiltere ve yüzde 20 ile Japonya takip etti. Çevrimiçi ve çevrimdışı mobil cüzdan kullanıcıları da dahil edildiğinde teknolojinin ödeme sistemlerinde önemli bir yeri olduğu görülüyor. ☹

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.



Ön ödeme dolandırıcılığına **DIKKAT!**

Aldatıcı e-postalar yoluyla ön ödeme dolandırıcılığında bu kez Suriye'deki acılı gelişmeler kullanılıyor. E-posta kutunuza, Suriye'deki savaştan kaçan bir kişiden gönderilmiş gibi görünen bir mesaj geliyor. Oldukça acıklı bir hikayeyi barındıran mesajda, ilgili kişiye yardım edilmesi durumunda, büyük kazanç vaat ediliyor..

Siber suçlular, kazanç elde etmek için şimdi de Suriye'de yaşanan savaşı ve insanların acılarını kullanıyor. "Advance fee fraud" (ön ödeme dolandırıcılığı) olarak tanımlanan bu sahtekarlık türünde, acılı öyküler veya daha büyük kazançlar elde etmek vaadiyle kişiler kandırılıyor ve vaat edilen kazanç için belli yerlere ön ödeme yapılması isteniyor. Son dönemde şu tür mesajlar yoğun olarak e-postalara ulaşıyor:

Selâmün aleyküm,
Benim adım xxxxx Al-Masri, 36 yaşındayım
ve Birleşmiş Milletler Mülteci Komisyonu

içindeki Suriye'deki savaştan etkilenen illegal sığınmacılardan biriyim. Allah'ın yardımı ile Türkiye sınırından kaçarak kurtulan şanslı insanlardan biriyim. Sınırdaki koşullar nedeni ile birçok mülteci kaçamadan öldürüldü.



Merhum kocam iyi bir Suriyeli ve işadımıydı aynı zamanda altın ticareti ile uğraşıyordu. Kocam aynı zamanda Başer Esad'ın karşısında yer alan muhalefet adaylarından biriydi ve bu uğurda hayatını yitirdi. İsyancılar tarafından vurularak öldürüldü ve soyuldu.



Artık güvende olabileceğim yeni bir ülkede yeni hayatıma odaklanmak istiyorum. Ve bu nedenle yeni hayatımı planlarken ve kocamın Suriye'deki mallarını satarak bana bıraktığı 5.5 milyon doları yatırıma dönüştürürken bana yardımcı olmanı diliyorum. Kendi ayaklarım üzerinde durabilmem için yardımına ihtiyacım var. Lütfen yanıt yaz ve bana biraz kendinden bahset ve ben de sana ilk görüşmemizden önce nasıl ilerleyebileceğimizi anlatayım.

Saygılarımla,
E-mail: xxxxx@gmail.com
xxxxx Al-Masri

Süreç nasıl işliyor?

Bu ve buna benzer mesajlar çok sayıda kişiye gönderiliyor. Siber dolandırıcılar, mesaja cevap verenlerle daha detaylı iletişim kuruyor ve "yasal sürecin başlatılması" ya da "büyük paranın üzerindeki blokajın kaldırılabilmesi için" gibi bahanelerle ön ödeme yapılmasını talep ediyor. Bir banka hesap numarası iletiyor ve belli miktarda ödeme isteniyor. Genelde kurban kişiye, ilk ödemeyi yaptıktan sonra bir problem çıktığı ve yeniden ödeme yapması gerektiği bildiriliyor. Bu şekilde tekrar tekrar ödeme yapması istenebiliyor. Ancak bu sürecin sonunda vaat edilen herhangi büyük bir kazanç gerçekleşmediği gibi, ön ödemeyi talep edenlerle yürütülen iletişim kesiliyor. Hikayede anlatılan acılı mağdurlar bir süre sonra ulaşamaz ve takip edilemez hale geliyor.

Peki bu dolandırıcılığın kurbanı olmamak için neler yapılmalı? Global antivirüs yazılımı kuruluşu ESET'in uzmanları öncelikle "Para talep eden, ödül veya kolay kazanç vaat eden e-postaları dikkate almayın" diyor ve uyarılarını şöyle sürdürüyorlar:

"Bu tür e-postalar aşırı acıklı yazılıyor ya da birbiriyile uyuşmayacak, mantıksız ayrıntılar yer alıyor. Siber dolandırıcılar iyi niyetinizi, ihtiyaçlarınızı ya da zaafınızı istismar ederek para kazanmaya çalışıyor. Bu oltaya düşmeyin. Büyük paralar kolay yoldan elde edilemez. Bilgisayarınızda spam filtresi ya da bu tür filtrelere sahip güncel bir güvenlik yazılımı kullanın. O zaman da zaten bu tür e-postalara büyük ölçüde maruz kalmazsınız." ☹



Her cüzdanda ortalama 2 kredi kartı var

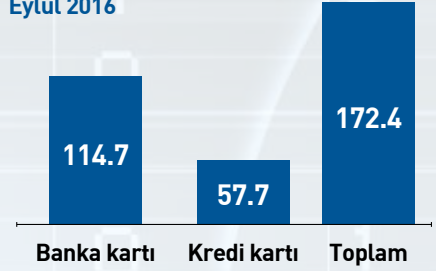


TABLO 1

Toplam kart sayısı 172.4 milyon
BKM'nin (Bankalararası Kart Merkezi) açıkladığı verilere göre, Eylül 2016 sonu itibarıyla Türkiye'de 57.7 milyon adet kredi kartı, 114.7 milyon adet banka kartı kullanılıyor.

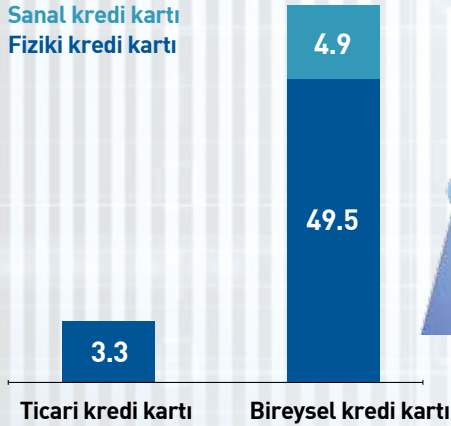
Kart sayıları (Milyon TL)

Eylül 2016



Kredi kartı sayısının dağılımı (Milyon adet)

Sanal kredi kartı
Fiziki kredi kartı

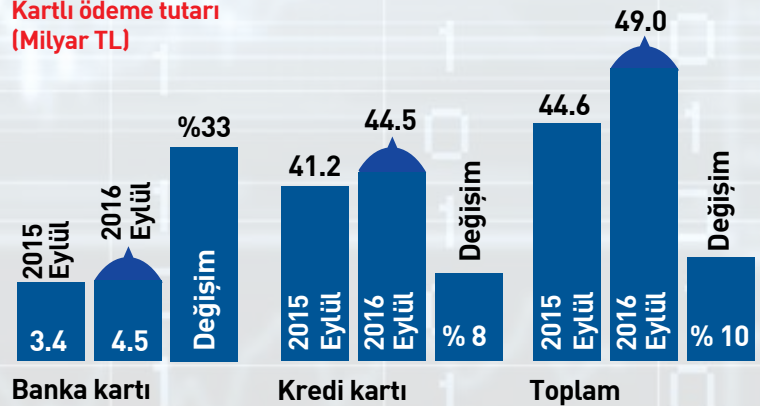


TABLO 3

Banka kartıyla ödeme 1 yılda yüzde 33 arttı

Banka kartları ve kredi kartlarıyla eylül ayında toplam 49 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 44.5 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken, 4.5 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Önceki yılın aynı dönemine göre banka kartıyla ödemeler yüzde 33, kredi kartıyla ödemeler ise yüzde 8 oranında arttı.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



TABLO 2

Cüzdanımızda ortalama 2 kart taşıyoruz

Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi'nin açıkladığı verilere göre, Türkiye'de yaklaşık 22 milyon kişinin kredi kartı bulunuyor. Toplamda 54.4 milyon bireysel kredi kartı bulunduğu, bunların da 4.9 milyonunun sanal kart olduğu göz önüne alındığında, Türkiye'de kredi kartı sahiplerinin cüzdanlarında ortalama 2.25 kredi kartı taşıdığı ortaya çıkıyor. Yine aynı veriler, Türkiye'de yaklaşık 56 milyon olan yetişkin nüfusun yüzde 40'ının bir ya da birden fazla kredi kartı bulundurduğuna; her beş yetişkinden ikisinin de kredi kartı sahibi olduğuna işaret ediyor.

Ticari kredi kartlarıyla ödeme tutarı (Milyar TL)

69

2015 ilk 3 çeyrek

81

2016 ilk 3 çeyrek

% 17

Değişim

Tüm kredi kartlarıyla ödeme tutarı içindeki payı

% 19

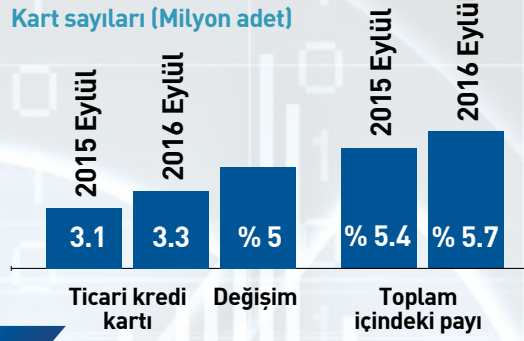
2015 ilk 3 çeyrek

% 20

2016 ilk 3 çeyrek

Ticari kredi kartı sayısı ve toplam kredi kartları içindeki payı

Kart sayıları (Milyon adet)



TABLO 4

Esnaf ticari kartın avantajlarını sevdi

BKM'nin açıkladığı verilere göre eylül ayı sonunda Türkiye'deki 57.7 milyon kredi kartının 3.3 milyon adedini ticari kredi kartları oluşturuyor. Önceki yılın aynı dönemine göre kıyaslandığında ticari kredi kartı sayısında yüzde 5 artış görülüyor. Son yıllarda önemi hızla artan ve çek, senet gibi geleneksel ödeme araçlarının yerini alan ticari kredi kartlarıyla ödemeler hızlı büyümesini sürdürüyor. Yılın ilk 9 ayında ticari kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı 81 milyar TL olurken, bu değer 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 17 büyümeye işaret ediyor.

TABLO 5

Kredi kartı borçluluk seviyesi geçen yıla aynı seviyede

BKM'nin açıkladığı verilere göre eylül ayında 35.6 milyar TL bireysel kredi kartı harcaması yapıldı. 22 milyon kişinin kredi kartına sahip olduğu göz önüne alındığında kişi başı ortalama harcama tutarı 1.616 TL olarak gerçekleşti. 2015 yılı eylül verilerine göre kişi başı ortalama harcama tutarının 1.591 TL olduğu dikkate alındığında, aylık ortalama harcama tutarının aynı seviyelerde kaldığı görülüyor. Eylül 2016 sonu itibarıyla bireysel kredi kartı bakiyesi ise 82 milyar TL tutarında. İleriki dönem taksitleri de içeren bu tutar göz önüne alındığında, kişi başına borçluluğun 3 bin 727 TL olduğu görülüyor. 2015 yılının aynı döneminde 3 bin 677 TL olan bu tutar dikkate alındığında kişi başına borçluluğun da aylık ortalama harcama tutarı gibi aynı seviyede kaldığı görülüyor.

Banka kartıyla ödeme bir yılda %33 arttı

%8 artış

Kredi Kartı

2016 Eylül: 44,5 milyar TL
2015 Eylül: 41,2 milyar TL

%33 artış

Banka Kartı

2016 Eylül: 4,5 milyar TL
2015 Eylül: 3,4 milyar TL

Her cüzdanda ortalama 2 kredi kartı

Türkiye'de yaklaşık 22 milyon kişinin kredi kartı var.*

22 milyon

Toplam bireysel kredi kartı adedi 54,4 milyon, bunların 4,9 milyonu sanal kart.

Sanal Kart

Türkiye'deki 56 milyon yetişkin nüfusun %40'ında, yani her 5 yetişkinden 2'sinde kredi kartı bulunuyor.*

5 yetişkinden 2'sinde kredi kartı bulunuyor.*

Esnaf ticari kartın avantajlarını sevdi

Eylül ayı sonunda Türkiye'deki 57,7 milyon kredi kartının 3,3 milyon adedini ticari kredi kartları oluşturuyor. Önceki yılın aynı dönemine göre artış: %5

%5↑

2016 yılının ilk 9 ayında ticari kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı 81 milyar TL. Önceki yılın aynı dönemine göre artış: %17

%17↑

* Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi'nin açıkladığı verilerden alınmıştır.



Küresel çapta mobil ödemeyi büyütecek 5 ana etken

Euromonitor International tarafından yapılan ve 46 ülkeyi kapsayan araştırma, mobil ödemelerin bu yıl 972 milyar, 2021’de ise 3 trilyon dolara ulaşacağını öngörüyor. Küçük işletmelerin de ödeme kabul etmeye başlamasıyla birlikte halen tüm kartlı ödemelerin yüzde 5’ini oluşturan mobil ödemelerin payı ise 5 yıl sonra yüzde 11’e çıkacak...



Euromonitor International’ın yaptığı araştırma, önümüzdeki 10-20 yıl içinde mobil telefonlar ödemelerin en önemli aracı olma yönünde büyük bir potansiyele sahip olduğunu gösteriyor.

Ödeme sektörünün oyuncularını da bu gerçeğin farkında olmalı ki altyapılarını buna göre dizayn etme çalışmalarını hızlandırmaya başladılar.

Söz konusu global araştırma, mobil ödeme endüstrisinin beş konuya odaklanması ve bu noktada çalışmalarına yön vermesi gerektiğini ortaya çıkarıyor. Araştırmaya göre yeni uygulamalar ve genç neslin teknolojiye tutkusunun yanı sıra daha ucuz, daha kolay ve güvenli olmasıyla mobil ödeme, 2020 yılına kadar sadece e-ticaretin değil tüm ödemeler dünyasının yıldızı olacak. Araştırma bu saptamasını şu gerekçelere bağlıyor:

Çin mobil ödemede başrolü oynayacak

Asya Pasifik bölgesinde mobil ödemeleri domine eden Çin, 2016 yılında araştırmanın yapıldığı 46 pazar içinde mobil ödemenin en hızlı büyüdüğü





ülke konumunda. Araştırmanın ilk kez yapıldığı 2015 yılında da Çinli tüketiciler bilgisayardan daha fazla mobil araçlarla ödemede yine ilk sırada yer almıştı. 2016 yılında Çinli tüketicilerin yapacağı mobil ödeme miktarının 559 milyon dolara ulaşması bekleniyor. Çin'de mobil tabanlı alışverişteki bu değişim, artan akıllı telefon penetrasyonu ve tüketici dostu uygulamaların yaygınlaşmasıyla yakından ilgili. Gelecekte tüketicilerin özellikle kırsal bölgelerde akıllı telefonları daha yoğun kullanması ve internet bağlantısının güçlenmesiyle Çin'in liderliğini pekiştireceği beklentisi var.

Mobil, ABD ve İngiltere'de temel olacak

Euromonitor International'ın 2020 yılı tahminine göre mobil ürün ve hizmetlerin bilgisayarlardan ziyade mobil araçlarla alınması trendine Çin'in yanı sıra ABD ve İngiltere de katılacak. İngiltere'de mobil internet bağlantısıyla çalışan araçlarla yapılan ödemelerin toplam içindeki payı yüzde 17. 2020 yılına gelindiğinde e-ticaretin yaklaşık yüzde 38'inin cep telefonları aracılığıyla yapılacağı tahmin ediliyor. Ki bu oran 2015 yılında yüzde 12'di. Amerika da mobil tabanlı ticaret tahminlerin ötesinde büyüyor; 2015 yılında yüzde 20 olan mobil tabanlı ticaretin 2020'de yüzde 46'ya ulaşması bekleniyor.

Bu trendin devam etmesi beraberinde taksiciler, kuaförler, kuru temizlemeciler gibi geleneksel olarak nakit çalışan işletme ve kişilerin de online ödemeyi kullanmaya başlamasını beraberinde getirecek.

Hizmet odaklı kategoriler de mobile kayacak

Yine Euromonitor International tarafından bu yıl yapılan "Küresel Tüketici Eğilimleri" araştırmasına göre, küresel çapta tüketicilerin büyük bir kısmı giyim ve aksesuarların yanı sıra güzellik ve kişisel bakım gibi hizmet ve ürünleri fiziksel mağazalardan alıyor. Buna karşılık seyahat gibi alanlarda daha düşük fiyat avantajıyla internet üzerinden alışveriş tercih ediliyor. Yine global olarak bilet, medya içeriği gibi

hizmet alımlarında mobil uygulamaların payı artarken evlere yiyecek siparişi ya da paket teslimi gibi konularda internet kullanımı yüzde 26 ile mobilin önünde yer alıyor. Mobilde bu oran yüzde 20. Beklentisi, bu alanda da mobilin 2020 yılına kadar öne geçeceği yönünde.

Genç tüketiciler sürükleyici olacak

Genç nesil hem cüzdanlarını daha iyi kontrol ediyor hem de yeni teknolojileri benimsemeye çok daha yatkın. 2015 yılında yetişkinler arasına giren nesil, dünyadaki toplam gelirin yüzde 30'unu kontrol ediyor. 2025 yılı sonrasında ise Z nesli brüt gelirin yüzde 47'sine hakim olacak. Bu da gelecek nesillerin dijital ticarete de belirleyici olacağı anlamına geliyor.

Küresel Tüketici Trendleri 2016 araştırmasına göre, tüm jenerasyonların dahil olduğu nüfusun yüzde 80'i en az bir kez mobil cihaz üzerinden hizmet ya da ürün satın aldığı belirtmiş. Bu oran "baby boomers" (1946-1964 yılları arasında doğanlar) olarak adlandırılan günümüzün yetişkin neslinde yüzde 57. Dolayısıyla Y ve Z neslinin mobil ticaret ve ödemelerin oranını artıracığı muhakkak gözlemleniyor.

Temassız ödeme trend haline gelecek

Mobil cihazlar üzerinden uzaktan yapılan ödemelerin payı şu anda mobil pastasından en büyük dilimi alıyor. Ancak gelecekte NFC (yakın alan iletişimi) temelli temassız ödemelerin hızla artması bekleniyor. Öyle ki herhangi bir küçük işletmenin bile cep telefonu ile ödeme alması mümkün hale gelecek. Kısacası NFC temelli ödemelerin payı artacak. 2016 sonu itibarıyla ABD'nin, 33.9 milyar dolarla mobil ödemelerin en büyük pazarı olması bekleniyor. Bu rakamı da büyüten sektöre perakende. Şu anda ABD'de perakende ödemelerinin yüzde 61'i NFC teknolojisiyle yapılıyor.

Android Pay, Apple Pay, Samsung Pay gibi uygulamaların da NFC kullanımını artıracığına şüphe yok. Ayrıca mobil ödemenin geleneksel yöntemlere göre daha ucuz, kolay ve güvenli hale gelmesi de kullanım oranına artıracak.



İNGİLİZLER UZAYDA TEMASSIZ ÖDEME YAPTI!

İngiliz Nationwide bankası, temassız özellikli kartlarını tanıtmak için ilginç bir yöntem kullandı. Banka, bir kart ve POS cihazını uzayın sınırlarına göndererek orada temassız ödeme yaptı. Özel bir teknolojiye sahip olan balon, atmosferde yükselerek 100 bin feet (30 km'nin üzeri) yüksekliğe çıktı. Bu yer Everest Dağı'nın 3 katından daha yüksek ve Antartika kadar soğuk... Temassız ödeme işleminin gerçekleşmesi için robotik bir kol üzerine çalışan mühendisler, bu robotik kol sayesinde kartı temassız ödeme cihazına yaklaştırarak ödeme işlemini uzayın sınırında başarıyla tamamladı. Temassız ödeme işlemi için Clover Mobile özel bir POS cihazı tasarladı. Söz konusu işlem, şu ana kadar en yüksek irtifada gerçekleştirilen temassız ödeme olarak tarihe geçti.



FACEBOOK, MOBİL TİCARETE PAYPAL KULLANIMINI ARTIRIYOR

PayPal, Facebook Messenger ve diğer Facebook ticaret platformlarındaki ödeme seçenekleri arasında yer almaya başlıyor. İki şirket arasındaki işbirliği yaklaşık bir yıl önce başlamıştı. Bu yeni entegrasyonla birlikte kullanıcıların Facebook Messenger chatbot'ları aracılığıyla yaptığı alışverişini PayPal ile ödemesi mümkün hale geliyor. İlk etapta sadece Facebook'un ABD'deki kullanıcılarına açılacak olan PayPal ödeme seçeneğiyle kullanıcıların PayPal hesaplarını Facebook ve Messenger ile eşleştirmeleri kolaylaşacak. Buna ek olarak chatbot, kullanıcıların PayPal ödemeleriyle ilgili Messenger üzerinden bildirim almasını ve faturalarını burada toplamasını sağlayacak.



Dijitalleşmediler, 144 milyar dolarlık fırsatı kaçırdılar



Teknolojik dönüşüm tüm sektörleri etkisi altına almaya devam ederken, bireysel bankacılık hizmetleri sunan kurumlar kritik bir süreçten geçiyor. Tüm dünyada esen FinTech rüzgarı finansal teknolojileri ve etkin güvenlik hizmetlerini kullanan finans şirketlerini rekabette öne taşıyor. Cisco'nun hazırladığı "Bireysel Bankacılık Sektöründe Dijital Değer için Yol Haritası"na göre, dijital entegrasyonunu tamamlayan bireysel bankacılık sektöründe 2015-2017 arasında 405.3 milyar dolar maliyet fayda değişimi potansiyeli bulunuyor. Ancak rapora göre, 2015 yılında finansal hizmetler bütün olarak 405.3 milyar dolarlık potansiyelin sadece yüzde 29'undan yararlanabildi. Büyüme ve inovasyonu yavaşlatan sebeplerin başını ise siber güvenlik endişeleri çekiyor. Hem geleneksel hem de dijital ortamda bir bankanın en önemli varlığı hala güven. Bunun dijital ortamdaki direkt karşılığı ise "siber güvenlik" kavramı...

Cisco'nun 1.014 üst düzey finans yöneticisiyle gerçekleştirdiği araştırma, en büyük korkunun güvenliğin ihlal edilmesi sonucunda müşteri güvenini kaybetme riski olduğunu gösteriyor. Katılımcıların yüzde 71'ine göre, siber güvenlik riskleri inovasyonun önüne geçiyor. Bu yüzden de dijitalleşmenin getirdiği verimlilikten yararlanırken, güvenlik riskini de en aza indirmek öncelik oluyor. Cisco Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Onur Akın, finans sektöründe teknolojiyi kullanmanın farklılaşmak için en güçlü silah olduğunun altını çiziyor. Akın, dijitalleşmeyle ilgili ipuçlarını ve önerilerini de şöyle paylaşıyor:

"Bankaların gelir sağladığı her bir işlem aşlında bir veriden ibaret. Bu nedenle bu veriye nasıl ulaştığımız, nasıl kullandığımız, nasıl koruduğunuz, veriyi ne kadar hızlı ve güvenli işlediğiniz müşteri memnuniyetini ve gelirinizi etkileyen en önemli unsurlar. Dolayısıyla FinTech, bankaların eski-

den olduğundan da çok vazgeçilmezi haline geldi. Burada dikkat edilmesi gereken en önemli konu kozmetik teknolojiden uzak durup, müşteriye için merkezinde tutmak ve teknolojiyi daha verimli olmak için kullanma amacından sapmamak. Dijitalleşme çabalarının ilk adımı müşteriye dinlemek ve anlamak olmalı. Değişen talepleri karşılayabilmek; müşteriye yakın olmak, ihtiyaçlarını bilmek, bilemiyorsak doğru tahmin etmekten geçiyor. Teknoloji ile insan ilişkileri bazen zıt görünse de günümüz dünyasında teknolojiyi daha etkili bir iletişim için kullanmak mümkün. Bu sayede bankalar, en önemli varlıkları olan finansal uzmanlıklarını müşterileriyle zaman ve mekan bağımsız olarak buluşturabilir. En ücra kasabadaki bir banka şubesinin, videolu görüşme sayesinde merkez şubesiyle aynı kalite ve zamanda hizmet verebilmesi veya sosyal medyadaki müşteri paylaşımlarını elimizdeki bilgilerle birleştirip talep daha oluşmadan hazırlık yapıp, doğru yer ve zamanda doğru ürünle taleplerini karşılamak artık mümkün." ☺



Onur Akın



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



Şekerbank 

Hayatı kolaylaştıran akıllı ödeme teknolojileri üretiyoruz.

Büyükdere Cad. Müselles Sok. No:1/1
Esentepe - Şişli-İstanbul / Türkiye
T. +90 212 241 54 59

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) /birlesikodeme
www.birlesikodeme.com

