

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ARALIK 2016 / SAYI: 68 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



**BANKACILIK DIŞINDAKİ EN BÜYÜK
ÖDEME VE TAHSİLAT ORGANİZASYONU**

BKM GENEL MÜDÜRÜ DR. SONER CANKO: DİJİTALİN SIRRINI ÇÖZDÜK



ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

Hayatı kolaylaştıran akıllı ödeme teknolojileri üretiyoruz.

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

[@](#) [f](#) [t](#) [in](#) /birlesikodeme
www.birlesikodeme.com



EVİN HESAP UZMANI KADINLARLA DAHA GÜÇLÜ TÜRKİYE

Evin Hesap Uzmanı Kadın Projesi, yurt çapında kadınlarımızı aile ekonomisi ve bütçe konusunda bilinçlendirmek için yollara düşüyor. Kadınlar öğreniyor, haneler güçleniyor, Türkiye hesabını bilen kadınlarla büyüyor.

 EvinHesapUzmaniKadin

Eğitimlerimizi takip etmek ve daha fazla bilgi için
www.evinhesapuzmanikadin.org



evin hesap
uzmanı kadın



FODER
FINANSAL OKURYAZARLIK VE
ERİŞİM DERNEĞİ



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Yanan puanlar için ilk adım Garanti'den

Kampanya takibi uzmanlık isteyen bir uğraş. Özellikle Amerika'da bu iş çılgınlık boyutuna varmış durumda. Öyle ki indirim kuponları toplayarak pek çok ürünü bedava getirenler var. Türkiye'de de son dönemde mağaza mağaza, market market dolaşip aylık bütçeleri için hatırı sayılır tasarruf elde eden ev hanımlarımızın öykülerini dinliyoruz...

Kendi adıma bu kampanya işinde beceriksiz olduğumu itiraf edeyim. İşte bu konuda size bir örnek...

"Bu ayki harcamalarınızı 6 bin TL ve üzerine çıkarın 150 TL puan kazanın" mealindeki SMS üzerine, cep telefonu ve televizyonu yenileme planını o aya çekmiştim. Benim hesabıma göre 6 bin TL sınırı geçilmişti.

Puanın ne zaman kartıma işleneceğini öğrenmek için arada bir bankanın mobil uygulamasına bakmaya başladım. Ama heyhat, ses seda yok. Bunun üzerine çağrı merkezini arayıp sordum. "Abdullah Bey, 56 TL eksik harcama yapmışsınız" dedi hanım kızımız. E tabii öfkelenim: "Yahu gün geçmiyor ki kredi teklifi, limit artışı önerisi, fatura ödeme talimatı, bla bla için arıyorsunuz; neden bu kadar küçük bir fark olduğunu bildirip beni uyarmadınız? Üstelik ekstre kesiminin ertesi günü 130 TL'lik market harcaması yapmışım. Bilsedim bir gün önce markete gitmez miydim?.."

Neyse, sözü uzatmayalım. Geçenlerde merak ettim, şöyle bir baktım ve kampanyaların açıklamalarında yazan sürelerde kullanmayı unuttuğum puanların tutarının neredeyse kullandıklarına eşit olduğunu gördüm.

Geçen ay Garanti Ödeme Sistemleri Dijital Pazarlama ve Ticari Kartlar Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Süzer ile bir sohbet toplantısında bir araya gelince de benim gibi pek çok kart sahibinin "kanayan yarası" olan bu durum için bankacıların ne düşündüğünü sordum...

Meğer Garanti de bu sorunun farkındaymış! Elbette olacaklar, çağrı merkezindeki "sabır taşı" çalışanlar mutlaka iletmeli değil mi? Zaten Garanti Ödeme Sistemleri Dijital Pazarlama ve Ticari Kartlar Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Süzer de soruyu ağızından aldı ve "Evet, bu sorunun farkındayız, aralık ayının ortasından itibaren bonus kullanma süresi bitmeden en az bir gün önce müşterilerimizi bilgilendirip uyaracağız" dedi...

Diğer bankaların da bu konuda duyarlı olmasında yarar var. Çünkü indirim ve puan kampanyalarının ardı arkasının kesilmediği, "indirimlerin" ne kadarının gerçekten indirim olduğunun sorgulandığı bir dönemde müşteri deneyiminin ve müşteri memnuniyetinin bu tür jestlerle artırılabilceğinin bilinmesi gerekiyor.

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, Yağızhan Coşkun

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

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

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

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

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

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

axess

**Axessle
gerçek
olsun**

Başvuru için
AXESS yaz
5990'a
yolla



AKBANK

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ARALIK 2016



52

8



30



20



48



64

European Commission
Commission européenne

AYIN EKİBİ

PAYNET

Bankacılık dışındaki en büyük ödeme ve tahsilat organizasyonu



8

VİTRİN

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, Albaraka müşterilerinin hizmetinde

20

KARTLI ÖDEMELER

BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko: "Dijitalin sırrını çözdük"

24

DİJİTAL BANKACILIK

Mobil şubeye girmek için bir bakışınız yetecek!

26

DİJİTAL CÜZDAN

BonusFlaş Meksika'da!

28

FİNANSAL LOJİSTİK

BANTAŞ rekabetçi gücünü dijital teknolojilerle sürdürüyor

30

DİJİTAL BANKACILIK

Klasik bankacılar yine kıl olacak!



42

32

DANIŞMANLIK

Bu gurur Mastercard Advisors danışmanlarının

42

PAYU BEHIND

FinTech alanında bir ilk: Startup Weekend

46

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

2017'de FinTech'leri bekleyen fırsatlar & tehditler

48

ÖDÜL

Cardtek, Stevie Awards'tan ödülle döndü

50

KURUMSAL İTİBAR

Çalışan riskine karşı yeni çözüm: Veri analizi

52

ETKİNLİK

FinTech ve ödeme sistemlerinin harikalar diyarı

56

KONUK YAZAR

Yıkıcı ödeme teknolojileri

58

VİZYON

ABD temassız ödemede geriden geliyor

60

MEVZUAT

Türkiye'de faktoring ve finansman şirketleri

62

EXTRE

Kartlı ödemeler güvenli büyüyor

64

DÜNYADAN

Hediye kartları da dijitalleşiyor

► Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, Albaraka müşterilerinin hizmetinde

Türkiye'nin ilk katılım bankası Albaraka Türk, milli kart olarak bilinen ve bir Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ürünü olan TROY (Türkiye'nin Ödeme Yöntemi) ile yeni bir dönem başlatıyor. 2016 yılı içinde altyapı çalışmaları tamamlanan TROY'la müşterilerine yeni bir hizmet sunacak olan Albaraka Türk, yeni kartlar için Türk ebruli motifleri üzerinde turkuaz rengini kullanacak.

Türkiye'ye özel ödeme platformu TROY banka kartlarıyla tüm Albaraka Türk müşterileri, yurtiçinde Albaraka Türk ATM'lerini kullanarak havale, EFT, para çekme, para yatırma, bakiye sorgulama, fatura ve vergi ödeme, döviz ve altın alım satımı gibi banka kartı işlemlerini kolayca gerçekleştirebilecek; alışverişlerini cüzdan ve nakit taşıma gereği kalmadan yapabilecek ve TROY logolu tüm ATM'lerde ve POS'larda kartlarını kullanabilecekler. İnternet üzerinden alışverişler için BKM tarafından desteklenen Troy Go güvenlik sistemi altyapısıyla ödemeler güvenle gerçekleştirilebilirken, farklı bir bankanın TROY kartına sahip kullanıcılar TROY altyapısını destekleyen tüm Albaraka Türk ATM ve POS'larından yararlanabilecek. Albaraka Türk, TROY kartlarının basımı içinse halen 50 ülkede hizmet veren ve yılda yaklaşık 70 milyar adet ham kart üreten Austria



Mesut Ak



Card'la ortaklık yürütecek. Albaraka Türk Alternatif Dağıtım Kanalları Birim Müdürü Mesut Ak, Albaraka ailesi olarak banka kartının ardından kredi kartıyla



Burak Bilge

da "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" TROY'u günden güne geliştirmeye ve dinamikleştirmeye, aynı zamanda TROY ile Albaraka müşterilerine sunulan hizmet standartlarını yükseltmeye devam edeceklerini vurguluyor. Halihazırda tüm Albaraka kredi kartlarının temassız özellikli olduğunu vurgulayan Ak, "Teknolojiye aralıksız yatırım yapan bir banka olarak ödeme sistemlerinde etkin olarak yer alıyoruz. TROY uzun yıllardır sektörde konuşulan bir hayaldir. Şimdi bu hayalin somut olarak gerçekleştiğini görmenin mutluluğunu tüm sektör olarak yaşıyoruz. Albaraka Türk olarak, BKM öncülüğünde geliştirilen projelere destek ve ilgimiz her zaman sürecek" diyor. İlk TROY banka kartlarını Albaraka Türk ailesiyle birlikte çıkarmaktan duydukları memnuniyeti ifade eden Austria Card Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "Temassız özellikli TROY kartlarına yönelik BKM nezdinde test çalışmalar halen yoğun şekilde sürüyor. Önümüzdeki dönemde TROY markasının hem banka kartı hem kredi kartı olarak sektörde hızla yaygınlaşacağını öngörüyoruz. Albaraka TROY banka kartlarının Türkiye kartlı ödemeler sektörüne hayırlı olmasını temenni eder, TROY ile iyi alışverişler dileriz."

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

► Tüketici, ödeme için biyometrik doğrulamaya hazır

Visa'nın yaptırdığı "Biyometrik Ödemeler" araştırması, Avrupalı tüketicilerin biyometrik yöntemleri kullanmaya olumlu baktığını ve özellikle diğer güvenlik yöntemleriyle entegre bir şekilde kullanılması halinde ödeme yaparken biyometriyi kullanmak isteyeceklerini gösteriyor. Araştırmaya katılanların yaklaşık dörtte üçü (yüzde 73), tüketicinin doğrulanması amacıyla biyometrik yöntemlerin kullanılması durumunda iki faktörlü doğrulamayı güvenli buluyor. İki faktörlü doğrulama sahip olunan bir şey (kart veya mobil cihaz), kişiye ait bir özellik (biyometrik) ve bilinen bir şeyi (PIN, şifre) kapsıyor. Katılımcıların yarısından fazlası (yüzde 68), farklı ödeme koşulları bir arada düşünüldüğünde, ister internet üzerinden ister yüz yüze olsun ödemenin doğrulanması için biyometrik kimlik doğrulama sistemlerinden faydalanmak istiyor. Kimlik doğrulamada biyometrinin kullanımından en büyük yararı ise online perakende alışveriş sitelerinin



elde etmesi bekleniyor. Çünkü internetten alışveriş yapanların yaklaşık üçte biri (yüzde 31), ödeme işlemi güvenli bulmasına rağmen, prosedürleri uzun ve sıkıcı bulduğu için online alışverişten vazgeçtiğini belirtiyor. Visa İnovasyon İşbirliklerinden Sorumlu Direktör Jonathan Vaux, "Biyometrik kimlik tanımlama

ve doğrulama teknolojileri daha gelişmiş bir müşteri deneyimi için önemli bir fırsat sunarak ödeme sistemleri dünyasında büyük bir heyecan yarattı. Araştırmamıza göre, tüketiciler mobil cihazlarında biyometrik teknolojiyi kullandıkça, biyometri artan oranda güvenilir bir kimlik doğrulama yöntemi olarak kabul ediliyor" diyor.

Cardtek, Deloitte Fast50'de Teknoloji Özel Ödülü'nün sahibi oldu



Cardtek, Deloitte tarafından Türkiye'de 11 yıldır düzenlenen ve en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerinin belirlendiği Fast50'de 3 şirketiyle 4 ayrı ödül aldı. Uluslararası projelere imza atan Cardtek, yenilikçi projeleriyle Teknoloji Özel Ödülü'nün sahibi olurken, Cardtek Hardware

Solutions bir önceki yıla göre 2015 yılında cirosunu yüzde 534 artırma başarısı göstererek en hızlı büyüyen yedinci şirket seçildi. Cardtek'in hızla artan başarı grafiğinde ödeme teknolojileri pazarının en yenilikçi uygulamalarını geliştirme hedeflerinin yattığını dile

getiren Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "15 yıl önce üç kişiyle yola çıkan Cardtek, bugün 400'ü aşkın uzmanın emeği ile 25 ülkede 150'den fazla kuruma güvenilir, uçtan uca ödeme sistemleri hizmetleri sunuyor. Ekibimiz Cardtek'i ödeme teknolojileri pazarının global oyuncularını arasında zirveye taşımak için çalışıyor. En büyük motivasyonumuz ise bu alanda yenilikler geliştirmek ve ilklere imza atmak. Başarı ve büyüme de bu azmimizin sonucu olarak geliyor. Deloitte'un teknoloji dünyasına ışık tutan platformu Fast50'de elde ettiğimiz başarılar da doğru yolda ilerlediğimizin kanıtıdır."



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



Şekerbank 

► Atlasjet müşterileri Odeabank ile uçacak

Uçuş kartları dünyasına yeni bir kart katıldı. Odeabank ve Atlasglobal, alışveriş ve uçuş millerini birleştirerek uçuracak ortak markalı kredi kartı için güçlerini birleştirdi. Bank'Ö Atlas adlı kart kullanıcıları alışverişlerinden kazandıkları millerle bedava uçak bileti kazanacak.

Bank'Ö Atlas'ın tanıtımı için İstanbul'da düzenlenen basın toplantısına Atlasglobal Yönetim Kurulu Başkanı Murat Ersoy, Odeabank Genel Müdürü Hüseyin Özkaya, Atlasglobal Genel Müdür Yardımcısı Semra Erener Özalçın ve Odeabank Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Cem Muratoğlu katıldı. Hüseyin Özkaya, konuşmasında "Bank'Ö Atlas'ın alışverişlerden kazanılan millerle uçuşlardan kazanılan milleri birleştirerek Atlasglobal uçuşlarında hediye bilet kazandırmasının yanı sıra pos ayrımı olmaksızın taksit yapma özelliği büyük beğeni toplayacak" dedi. Özkaya, kısa vadede hedeflerinin 500 bin yeni kart olduğunu da sözlerini ekledi.

Uluslararası uçuş ağını yeni hatlarla zenginleştirdiklerini ve 60'tan fazla yurtiçi ve yurtdışı uçuş hattına sahip



olduklarını söyleyen Atlasglobal Havayolları Yönetim Kurulu Başkanı Murat Ersoy da geçen yıl müşteri sadakati programını yenilediklerini hatırlatarak "Bu işbirliği çerçevesinde Bank'Ö Atlas kullanıcıları hem alışverişlerden hem de uçuşlardan mil kazanacak. Bilet için gereken mil tutarı da diğer kartlardan daha düşük olacak" dedi.

Bank'Ö Atlas kullanıcılarına tüm alışverişlerinde POS ayrımı olmaksızın taksit imkanı sunacak. Bank'Ö Atlas ile 100 TL üzeri alışverişlerde

3, 300 TL üzeri alışverişlerde 6 ve 1000 TL üzerindekiyle de 9 taksit yapılabilecek. Alışverişlerden kazanılan millerle uçuşlardan kazanılan miller birleştirilerek Atlasglobal'ın tüm destinasyonlarına mil ile uçuş fırsatı elde edecek Bank'Ö Atlas kullanıcıları ayrıca, ilerleyen dönemde havalimanlarında hızlı geçiş, özel bekleme salonu hizmetinin yanı sıra kazanılan millerle upgrade, uçuş millerinin statü miline çevrilmesi ve Atlasmiles programlarından da faydalanacak.

15 değil, tek şifre yeter!

Küresel antivirüs yazılım geliştiricisi ESET, dijital sistemleri hedef alan virüs, truva atı, solucan, rootkit, botnet, ortalama teknikleri, casus yazılımlar ve şifre-fidyeye programları gibi kötü amaçlı yazılımlara karşı 10'uncu sürüm güvenlik yazılımlarını duyurdu. Bunlardan ESET Smart Security Premium, zararlı yazılımlara karşı korumanın yanı sıra parolaları, web kameralarını, dosyaları ve tüm ev ağlarını tek bir tümleşik çözümle güvence altına alıyor. ESET Smart Security Premium'un herkesi ilgilendiren çözümlerinden biri de "Parola Yöneticisi"...

ESET verileri, internet kullanan bir kişinin bankacılık, alışveriş, e-posta ve sosyal medya hesapları nedeniyle en az 15 parola veya şifresi olduğunu ortaya koyuyor. ESET Türkiye Genel

Müdür Yardımcısı Alev Akkoyunlu, bu konuda ESET Smart Security Premium'un sunduğu çözümü şöyle anlatıyor: "Bu kadar parola ne güvenle saklanabiliyor, ne de akılda tutulabiliyor. Zaten her hafta en az 1



şifre de unutuluyor. Ayrıca çok basit oluşturulan ya da tüm hesaplar için aynı kullanılan parolalar nedeniyle de parola konusu, dijital hayattaki en büyük güvenlik sorunlarından birine dönüşmüş durumda. ESET Smart Security Premium bünyesinde yer alan Parola Yöneticisi, bu sıkıntıya güçlü bir çözüm getiriyor. Kullanıcıların parolalarını güvenle yönetebilmelerini, saklayabilmelerini ve web formlarını otomatik doldurabilmelerini sağlıyor." ESET Parola Yöneticisi, dünyanın önde gelen ordu standardı olan AES 256 ile çalışıyor. Sadece kullanıcı tarafından bilinen bir ana parola, diğer parolalara erişimi yönlendiriyor. Senkronize veri tabanı ile parola talep eden web siteleri veya hesaplar otomatik olarak açılabilir.

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.

► Çalışanlarınıza “deneme-yanılma” fırsatı verin

BKM Express, Eureko Sigorta, ING Bank, Startups.Watch, Fiba Group, Core Strategy, Yodiviki ve Zipcar şirketlerinin sponsor olarak destek verdiği 4. Kurumiçi Girişimcilik Konferansı'na bu yıl 100'e yakın şirket yöneticisi katıldı. 23 Kasım'da Swissotel İstanbul'da düzenlenen konferansta “Kurumlarda Girişimcilik Dönüşümü” konusu ele alındı. Konuşmacılar, konferans katılımcılarının büyük bir bölümünü oluşturan orta düzey yöneticilerden, beyaz ya da mavi yakalı ayırt etmeksizin çalışanların fikirlerini cesurca açıklama yönünde cesaret vermelerini istediler. Bu noktada “dene-yanıl” ve “başarısız olma fırsatı” kavramının başta ABD olmak üzere gelişmiş ülkelerde ortaya çıkardığı başarı örneklerine de dikkat çekildi.

Konferansın açılış konuşmasını yapan General Electric Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Canan Özsoy, “Şirketlerin yarınını tanımlamasına katkı sağlayan girişimcilik yaklaşımını olgunlaştırabilmek için CEO'lara önemli roller düşüyor. CEO'ların



girişimcilik perspektifi, bu alanda yapılan liderlik ve atılan her adım, şirket içerisinde kurum içi girişimcilik yaklaşımının desteklenmesini sağlıyor” dedi. Konferansın düzenleyiciliğini üstlenen Özyeğin Üniversitesi öğretim üyelerinden İhsan

Elgin, sunumu eşliğinde şu değerlendirmeyi yaptı: “Kurumiçi girişimciliği, kurum içinde bir fikri/projesi olan, girişimcilik yeteneği yüksek çalışanların, girişimciler gibi çalışarak, az zamanda çok iş fikrini minimum maliyetle test ederek hayata geçirmelerine olanak sağlayan bakış açısı olarak tanımlayabiliriz. Şirketlerin hayatta kalma sürelerinde gözlenen düşüşün de etkisiyle dünyada ve Türkiye’de oldukça ilgi görmeye başlayan kurumiçi girişimcilik kavramı, sürdürülebilir büyüme ve rekabette fark yaratma hedeflerini destekleyen ve şirketlerin yarınını şekillendiren bir ‘kurtuluş yolu’ olarak görülüyor.” BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko da konferanstaki konuşmasında, BKM olarak girişimciliği desteklemek için üstlendikleri misyonu ve yürüttükleri çalışmalarını anlattı. Canko, “Bu yıl çalışanlarımız tarafından ortaya atılan 52 iş fikrinden 20’si öneriye dönüştü; bunlardan 4’ünü de hayata geçirdik. Hatta bu fikirlerden birinin yatırıma dönüşmesine fırsat tanıdık ve ilk müşterisi de BKM oldu” dedi.

Intertech’in yeni binası Silikon Vadisi’ni aratmıyor

Intertech, Teknopark İstanbul’da, bine yakın kadrosunun görev yapacağı yeni binasını hizmete açtı. Şirket böylece 10 ülkede, 40’ın üzerinde finansal kuruma müşteri yönetimi, iş süreçleri yönetimi, temel bankacılık, iş zekası ve dağıtım kanalları yönetimi alanlarında geliştirdiği ürün ve hizmetleri ODTÜ Teknokent, İzmir Bilimpark ve Viyana ofisiyle birlikte Teknopark İstanbul üzerinden de verecek.

Açılışa katılan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, Intertech’in yeni binasında çok daha başarılı işler yapacağına inandığını belirterek, “Intertech’in artık hedef büyütmesi, gözünü yükseklere



dikmesi gerektiğini düşünüyorum. Intertech’in küresel bir markaya dönüşecek potansiyeli var” dedi. Intertech Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Ateş ise özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “Ortadoğu ve Doğu Avrupa’nın en büyük teknoloji firması olarak, kurulduğumuz günden bu yana bir inovasyon üssü gibi çalışarak geleceğin teknolojilerini şekillendirmeye odaklanıyoruz. Üstelik kurumumuz, yerli işgücüyü ürettiği teknolojileri yurtdışına satmak noktasında da önemli bir fark yaratıyor. Bugün Intertech, Silikon Vadisi’nde olsa belki de değeri multimilyarlar seviyesinde olurdu. Kurumumuz ülkemizde Ar-Ge faaliyetlerinin, teknolojik üretimin ve yenilikçiliğin desteklendiği çok özel bir ekosistem olan Teknopark İstanbul’da başarılı çalışmalarını artırarak sürdürecektir.”

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

► İş Bankası, start-up'larla aynı çatı altında

Türkiye İş Bankası, start-up'larla işbirliği halinde müşteri deneyimini iyileştirmek, yenilikçi çözümler geliştirmek için önemli bir adım attı. Yeni girişimleri yaratıcı ve sosyal bir anlayışla tasarlanmış ofislerde bir araya getirip çalışma alanı sunan Kolektif House'un Levent yerleşkesinde yerini alan İş Bankası, bu ofisiyle yeni girişimleri yerinde keşfedecek ve müşterilerine değer katacak işbirliklerini hayata geçirmek için çalışmalarda bulunacak.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, bankanın bu yeni faaliyet alanıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Yeni finansal teknolojilerden üst düzeyde yararlanarak, uçtan uca tasarlanmış dijital deneyimler sunmak amacıyla finansal teknoloji girişimlerini önemsiyoruz. Fintech ve start-up'ları keşfetmeyi, onlara rehberlik etmeyi ve ortaklaşa çalışarak inovatif fikirleri, müşterilerimizin hayatına değer katacak çözümler haline getirmeyi hedefliyoruz. Bu amaçla yapacağımız işbirliği ve yatırımlar gündemimizin önemli bir kısmını oluşturuyor." Aralık 2015'te faaliyete geçen Kolektif House'un İstanbul'da Sanayi, Şişhane ve Levent'te 3 ayrı şubesi bulunuyor. Haziran 2016'da



açılan Levent şubesi, girişimcilik dünyasının gözde mekanları arasında yer alıyor. Kolektif House, girişimcilik ekosistemine ev sahipliği yapmasının yanında, düzenlediği etkinliklerle de öne çıkıyor. Bu

etkinliklerde hikâyesi ilham veren ünlü simaları, yön verecek sıra dışı öyküleri; girişimlerin ihtiyaçları doğrultusunda, deneyimli ve fikri sayılır kişileri dinleme şansı bulunuyor.

Doğrudan satış danışmanlarına Moka Mobil 'güzelliği'

Moka Ödeme Kuruluşu markalarından Moka Mobil, kişisel bakım ve güzellik ürünleri devi Oriflame için geliştirdiği mobil uygulamayı kullanıma sundu. Moka Genel Müdürü Selim Güsar, hem bağımsız satış danışmanlarına hem de Oriflame müşterilerine kredi kartı ve banka kartıyla ödeme imkanı sunan bu uygulamanın, doğrudan satış sektörü için Türkiye'de bir "ilk" olduğunu vurguluyor. Uygulama sayesinde Oriflame bağımsız satış danışmanları, nakit sorunu yaşayan veya daha fazla ürün almayı arzu eden müşterilerine kredi kartıyla ödeme



Selim Güsar

seçeneği sunabilecek.

Aynı zamanda kendi kartlarını kullanarak kendi Oriflame faturalarını da ödeyebilecekler. Söz

konusu Moka Mobil uygulaması, iOS ve Android platformlarında kullanılabilir. BDDK lisansıyla faaliyet gösteren Moka Ödeme Kuruluşu bünyesindeki üç farklı markadan Moka Fatura; su, doğalgaz, internet ve telefon gibi faturaların ödemelerine hem fiziki hem de sanal ortamlarda aracılık ediyor. Moka Mobil, kendi geliştirdiği mobil cüzdanı kullanarak perakende sektöründeki işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik hızlı kasa, self servis ödeme gibi çeşitli hizmetler de sunuyor. Moka POS ise sanal ortamda mobil ve web ödeme altyapısı seçenekleriyle tek çekim ve taksitli ödeme imkanı sağlıyor.

HSM ÇÖZÜMLERİ, GÜVENLİ ve KESİNTİSİZ HİZMET GARANTİSİYLE CARDTEK'TE

THALES

gemalto
security to be free



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

HSM@cardtek.com

**CARDTEK**
Hardware Solutions

www.cardtek.com

► FinTech dünyasında yılın transferi izyico'dan

izyico, ödeme sistemleri dünyasının tanınmış isimlerinden Kilian Thalhammer'i ekibine transfer etti. izyico'ya Uluslararası Büyümeden Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı olarak katılan Thalhammer, dünyada bankacılık ve FinTech alanındaki en uzman isimlerin oluşturduğu FinTech Mafia organizasyonunun da kurucuları arasında...

Ödeme sistemleri ve e-ticaret sektörlerinde global ölçekte 15 yıldan fazla deneyimi olan Thalhammer, RatePay'deki (Otto Group) CPO rolünün ardından, PAYMILL'de (Rocket Internet) genel müdür olarak uzun yıllar görev aldı. Thalhammer; Lodgify, Loyaltyprime, Savedroid, Sweep, Easyscore ve SatoshiPay gibi şirketlerin danışmanlığını ve melek yatırımcılığını da sürdürüyor.



► Maximum destekli Piri sesli yürüyüş turu

Türkiye İş Bankası'nın kredi kartı markası Maximum'un desteğiyle, bir start-up girişimi olan POI Labs tarafından geliştirilen Piri sesli yürüyüş turu uygulamasını telefonlarına indiren kullanıcılar, geçmişle günümüzü birleştiren hikâyeler eşliğinde şehri gezebilecek. Saffet Emre Tonguç ve Ali Canip Olgunlu'nun özgün içerikleriyle hazırlanan, İstanbul'un yanı sıra Anadolu'dan da bazı illerin tarihi ve kültürel eserlerini anlatan Piri ile kullanıcılar, geçmişle günümüzü birleştiren hikâyeler eşliğinde şehri gezme imkânı bulabilecek. Uygulamadan İş Bankası Maximum özellikli kredi kartı sahipleri 3 yıl süresince ücretsiz yararlanabilecek. Ekosistem bakış açısıyla tasarlanan Piri sesli yürüyüş turu uygulamasının deneyim alanının, ileride farklı partnerlerin de eklenmesi ile büyütülmesi öngörülüyor. Ayrıca önümüzdeki dönemde, İngilizce versiyonu hayata geçirilerek uygulamadan yabancı turistlerin de yararlanması amaçlanıyor. Maximum sponsorluğundaki uygulamayı indiren kullanıcılar Karaköy, Tarihi Yarımada, Cihangir-Çukurcuma ve Galata-Beyoğlu'nu kapsayan İstanbul turlarını Saffet Emre Tonguç'un anlatımıyla yapabilecek. Edirne, Konya, Kars ve Kapadokya'dan oluşan Anadolu turları da önümüzdeki günlerde ülkemizin önemli tarihçilerinden biri olan Ali Canip Olgunlu'nun anlatımıyla Piri kullanıcıları tarafından deneyimlenebilecek.

Dünyanın ne kadarını gezdiniz?

Dünyanın yüzde kaçını gördüğünüzü biliyor musunuz? Kaç farklı şehre gittiğinizi? Ya da kaç başkentte bulunduğunuzu? Peki ya, evden en fazla kaç kilometre uzaklaştığınızı?..

Yeni nesil bir mobil seyahat uygulaması olan LifePinner, hem haritada gittiğiniz şehirleri pin'leme fırsatı veriyor hem de kişisel seyahat infografiğinizi oluşturmanızı sağlıyor. Seyahat

etmeyi sevenler ve gezginler için tasarlanan bu uygulamada, aynı zamanda Bucket List ve kişisel şehir rehberleri de oluşturmak mümkün. Merkezi Hollanda'nın Amsterdam şehrinde bulunan bu uygulamanın, Instagram hesabı da yoğun ilgi görüyor. Şimdilik sadece App Store'da yer alan LifePinner'ın, 2017 başında Android kullanıcıları için de kullanıma hazır olması bekleniyor.



e-Fatura ile yeni tanışacak firmalara hizmet yine eFinans'tan

9.90 TL

eFinans'ta e-Fatura

9.90 TL

Standartla yetinmeyin, fazlasını ucuza isteyin!

Paket
Ücreti
YOK!

Giriş
Ücreti
YOK!

Aylık
Sadece
9.90 TL

Yıllık 1.000 adet e-Fatura kontörü hizmetinizde.



e-Dönüşüm tek portalda

e-Dönüşüm ürünlerini tek bir noktadan kolay ve güvenli bir şekilde yönetebilme imkanı.



10 yıl süreli güvenli saklama

e-Faturalarınız için banka güvencesinde 10 yıl süreli saklama hizmeti.



Finansal çözümler

Finansbank desteği ile e-Fatura teminatlı kredi ve daha fazlası...



eFinans Mobil

Ücretsiz eFinans mobil uygulaması ile faturalarınız her an yanınızda.

eFINANS

eFinans Elektronik Ticaret ve Bilişim Hizmetleri A.Ş.

Mecidiyeköy Mahallesi Büyükdere Caddesi No:85 Stadhan Kat:1 34387 Şişli / İstanbul

Tel: 0(212) 370 42 00 | Faks: 0(212) 212 00 35 | Müşteri Hizmetleri: 0850 250 67 50

Bilgi: info@efinans.com.tr | Teknik destek: destek@efinans.com.tr

www.efinans.com.tr

Kampanyaya sadece eFinans portalı üzerinden işlem yapacak müşterileriniz için. Başka bir konnektör üzerinden e-Fatura göndermek ve atacak olan müşteriler kampanyadan yararlanamaz.

“Dijitalin sırrını çözdük”

Bankalararası Kart Merkezi,
2017 yılında da ödeme
sistemlerindeki “oyun
kurucu” rolünü sürdürecektir.
BKM Genel Müdürü Dr.
Soner Canko, “Dijitalde
uzmanlaştık. BKM Express
öncülüğünde mobil
ödemeleri
hayatın her alanına
taşıyacağız” diyor...



Dr. Soner Canko

BARIŞ BEKAR

2016, ödeme sistemleri için önemli gelişmelere sahne oldu. BKM Express'in öncülük yaptığı dijital cüzdan pazarına giren bankalar, gerek kullanıcı sayısı gerekse kullanım oranında başarılı sonuçlar elde ediyor. 6493 sayılı kanun doğrultusunda BDDK lisansına tabi olan ödeme şirketlerinin yanı sıra FinTech alanındaki başarılı start-up girişimleri de sektörün gelişimine katkı sağlıyor. İşte bu noktada da BKM, bankaların ortak bir kuruluşu olarak kuruluşuna öncülük yaptığı Fintech İstanbul ile önemli bir rol üstlendi... BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, son dönemlerde ya-

şanan siyasi ve ekonomik sıkıntılardan ödeme sistemlerindeki gelişmeyi olumsuz etkilemeyeceğini düşünüyor. Canko, “Türkiye, kart kullanım oranı ve bu alandaki teknolojik çözümleriyle dünyanın örnek aldığı ülkelerin başında geliyor. Makro-ekonomik ortamdaki olumlu ya da olumsuz gelişmeler özellikle kredi kartı kullanımında çok büyük artış ya da azalışlara yol açmıyor” diyor.

Dr. Soner Canko ile 2016 yılında ödeme sistemlerinde yaşanan gelişmelerin yanı sıra önümüzdeki döneme ilişkin beklenti ve hedefleri konuştuk...

Bu yıl ödeme sistemleri geneli ve kartlı ödemeler özelinde yaşanan gelişmeleri özetleyip; 2017 ve önümüzdeki yıllara yönelik beklenti ve öngörülerinizi paylaşabilir misiniz?

2016, "nakitsiz toplum" yolculuğumuzda çok önemli adımların atıldığı bir yıl oldu. Kartlı ödemeler sektörü için çok büyük bir adım atarak, "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" TROY'u 2016'nın nisan ayında hayata geçirdik. 2017'de bu adımları somut kazanımlarla birleştirmeye devam edeceğiz ve ödeme sistemleri alanındaki "oyun kurucu" yaklaşımımızı sürdüreceğiz. Bu hedefimizde sahip olduğumuz en önemli güç ise kartlı ödeme sistemlerinin ulaştığı olgunluk seviyesi ve ülkemizde bu alandaki teknolojik çözümlerin dünyanın diğer ülkelerine kıyasla çok daha hızlı benimsenmesi ve kullanılmasıdır.

Türkiye kart kullanım oranı ve bu alandaki teknolojik çözümleriyle dünyanın örnek aldığı ülkelerin başında geliyor. Makro-ekonomik ortamdaki olumlu ya da olumsuz gelişmeler özellikle kredi kartı kullanımında çok büyük artış ya da azalışlara yol açmıyor.

Bugün 58 milyon kredi kartına sahibiz. Kredi kartıyla yapılan harcamalar yıllık 500 milyar TL'nin üzerinde. Yıl sonunda ise bu rakamın 530 milyar TL'yi bulacağını dü-



şünüyoruz.

Banka kartlarının alışverişlerde kullanımı da son yıllarda hızla artıyor. 2015 yılında yüzde 28 artan banka kartlarıyla alışveriş oranı, 2016 yılının ilk 10 ayında yüzde 34 arttı. 2016 yılı sonunda ise yaklaşık 50 milyar TL'lik alışveriş banka kartlarıyla yapılmış olacak. Türkiye'de 115 milyon banka kartı bulunuyor ve dünyadaki diğer ülkelerle kıyaslandığında bu rakam ve kullanım oranları memnuniyet verici seviyede.

Ödemelerin geleceğini nasıl görüyorsunuz? BKM'nin bu konuda BKM Express ile başlayıp giyilebilir cihazlarla çeşitlenen öncü girişimleri devam edecek mi?

Türkiye, ödeme sistemleri alanında bir dünya devi. Bunda hiç kuşkusuz teknolojiye yapılan akıllıca yatırımların etkisi büyük. BKM olarak sunduğumuz en gelişmiş ödeme teknolojilerinin başında Türkiye'nin ilk dijital cüzdanı BKM Express de geliyor. BKM Express, ödeme işlemlerini tüketiciler daha kolay, daha hızlı ve daha güvenli hale getiriyor.

Vizyonumuz mobil ödeme kavramını hayatın her alanına taşımak. Önümüzdeki dönemlerde yalnızca dijital ortamlarda değil, sokakta yaptığımız alışverişlerde de mobil ödeme yönteminin kolaylığını yaşayacağız. Bu alanda tüketicileri teşvik edecek önemli kampanyalarımız



BKM'de gençlerle değiştik!
Yaş ortalamamız 26



"Mobil" ile geleceği yakaladık...

olacak.

Hâlihazırda 15 bin noktada geçerli olan BKM Express, 2017 yılında da e-ticaretin ve m-ticaretin gelişmesinde aktif rol oynamaya devam edecek.

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY ile ilgili güncel gelişmeleri anlatabilir misiniz? Bankaların ve kullanıcıların ilgisi ne düzeyde?

TROY, Türkiye'nin kartlı ödemeler sektöründeki gücünden doğan ödeme yöntemi ve markasıdır. İsmi Türkiye'nin ödeme yönteminden alan TROY, ödeme sistemlerinde yeniliklerin temelini oluşturacak. TROY'u 2016'nın nisan ayında hayata geçirdik. 2016, TROY için altyapı ve güçlü bir zemin oluşturma yılıydı. 2017'yi de ülke ekonomisini finansal olarak güçlendireceğini düşündüğümüz için TROY yılı olarak görüyoruz. Bu yıl içinde Türkiye'deki tüm POS ve ATM'ler TROY logolu kart kabul edebilir duruma geldi. Şu anda hâlihazırda 5 banka TROY logolu kart çıkarmaya başladı, yıl sonuna kadar da bu sayının 10'a

ulaşmasını bekliyoruz. 2017 hedefimiz ise Türkiye'deki 28 bankanın tamamının TROY logolu kart çıkarmasını sağlamak yönünde.

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi olarak teknolojiyi ve ödemeler sektöründeki gelişmeleri yakından takip ediyor, Türkiye için en uygun çözümleri sunabilmek ve güvenle kullanılmasını sağlamak üzere çalışıyoruz. Bu amaçla kurduğumuz Ar-Ge Laboratuvarı da mevcut. Bu laboratuvarında, Türkiye pazarının ihtiyaçlarına yönelik ürünler çıkarmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. TROY, Türkiye'nin önündeki 10 yıllık süre içerisinde ödeme tek-

nolojilerindeki tüm yeniliklere, inovasyonlara, FinTech'lerle altyapı ve güçlü bir zemin oluşturacak.

Fintech İstanbul organizasyonuna öncülük yapan BKM, FinTech girişimleri ile bankalar arasında bir köprü görevi üstlenebilir mi? BKM, "FinTech'ler bankalar için tehdit mi yoksa fırsat mı" sorusunda nerede duruyor?

Türkiye'nin FinTech'e çok iyi ve doğru bir başlangıç yaptığını, dünyayı da takip ederek yerinde adımlar attığını düşünüyoruz. Türkiye'de FinTech ekosistemi, dünyanın sayılı FinTech merkezlerinden biri olacak potansiyele sahip.

Finansal hizmetlerin daha iyi ve verimli verilmesi adına finans ve teknolojiyi bir araya getiren "FinTech" kavramı, BKM olarak bizim de önem verdiğimiz ve 2017 yılında da odaklanacağımız konuların başında geliyor. Şubat 2016'da kurulan Fintech İstanbul'a verdiğimiz destekle ilk etapta Türkiye'de FinTech ekosisteminin sağlam bir temel üzerine inşa edilmesini, ekosistemdeki oyuncuların birbiri tanımını, FinTech bilincinin oluşmasını ve Türkiye FinTech ekosisteminin yurtdışında tanıtılmasını hedefledik. Bu kapsamda da "Fintech 101" eğitimleri düzenliyoruz.

Öte yandan BKM, İngiltere merkezli Innovate Finance'e üye olurken Fintech İstanbul da Innovate Finance'in kuruluşuna öncülük ettiği "Global Fintech Hubs Federasyon" (GFHF) isimli oluşumun üyelerinden biri oldu. GFHF, FinTech ekosisteminin gelişimi için FinTech merkezleri arasında köprüler kurulmasını amaçlıyor. Bu tür işbirliklerini, Türkiye FinTech ekosisteminin gelişimi için çok değerli buluyor ve dünyaya açılan kapılar olarak görüyoruz.

BKM'nin başta fraud (sahtecilik) konusunda olmak üzere kamuoyunu bilgilendirme ve uyarı amaçlı kampanyalarının geri dönüşleriyle ilgili bilgi verebilir misiniz?



BKM olarak ödeme sistemleri ekosistemine yönelik güvenli ve hızlı çözümler üretirken, kamuoyunu da bilinçlendiriyoruz. Örneğin, 2007 yılında chip & PIN geçişi esnasında yaptığımız bilinçlendirme kampanyalarıyla Türkiye olarak dünyadaki en hızlı geçişlerden birini yaptık. Dünyanın en büyük ülkeleri hala tam geçiş sağlayamadı. Son olarak 2016 yılında ise ünlü diyetisyen Taylan Kümeli ile birlikte “Bunları Yemeyin” kampanyasını gerçekleştirdik. Kampanya, tüm tüketicileri sahteciliğin de aralarında bulunduğu dolandırıcılık yöntemlerine karşı bilinçlendirme rolünü üstlendi. Bu alandaki bilincin hızla arttığını gözlemliyoruz. Bu da attığımız adımların faydaları gösterirken gelecekte atacağımız adımlar konusunda da bizi teşvik ediyor.

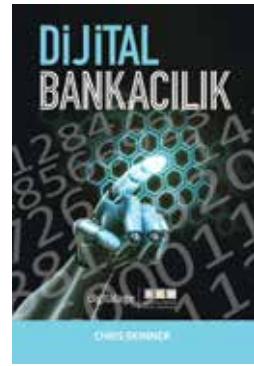
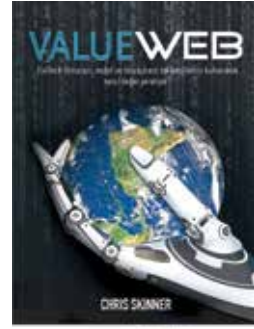
Sivil toplum kuruluşlarına bağışları kolaylaştırmak, teşvik etmek amacıyla Yuvarla, Açık Açık gibi platformlara destek veriyorsunuz. BKM'nin bu konudaki yaklaşımını açıklayabilir misiniz?

Ülkemizdeki sivil toplum kuruluşlarının birbirinden önemli amaçları, birbirinden değerli gönüllüleri var. STK'lar ellerindeki kaynaklarla farklı amaçlara yönelik projeler gerçekleştiriyorlar 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 ödemenin yapıldığı her alanda yer alma ve tüketicilerin hayatını kolaylaş-

tırma vizyonu ile büyüyoruz. Bu noktada e-bağış kavramına yönelik de çalışmalar yapıyoruz. BKM Express, sunduğu altyapıyla sivil toplumla sivil toplum kuruluşları arasında bir köprü vazifesi görerek, bağış süreçlerini hızlandırıyor. BKM Express, Açık Açık Derneği'nin online bağış platformunun dijital sponsoru. BKM Express ile Açık Açık Derneği iş birliğinin ilk adımı ise “1.000 Bağışa 1.000 Bağış da BKM Express'ten” kampanyası oldu. 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 yapıyor.

Ayrıca, e-bağış alanına yeni bir uygulama kazandırdık. Yeni inovasyonumuzla artık Facebook Messenger'da BKM Express sohbet ekranındayken sadece birkaç adımda bağış yapılabiliyor. Bu geliştirmeyi yaparken son dönemin popüler teknolojilerinden chatbot teknolojilerinden faydalandık. Chatbot, sohbet ekranı üzerinden istediğiniz işlemleri hızlı biçimde yapmanızı sağlayan ve kullanım alanları giderek genişleyen bir teknoloji. Bu teknolojiyle bağış yapılmasını sağlamak için Facebook'un sohbet uygulaması olan Messenger üzerinden BKM Express hesabını açmak ve hangi kuruma, ne kadar bağış yapmak istediğini belirtmek yeterli. Bu inovasyonu, geleceğe yön verecek olan yapay zekâ ve machine learning (makine öğrenmesi) teknolojileri alanında attığımız ilk adım olarak görüyoruz ve bu anlamlı çok değerli buluyoruz.

BKM Express üzerinden bağış yapanlara kitap hediyelemiz de var. BKM Yayınları arasında yer alan Banking & FinTech, Chris Skinner'ın Dijital Bankacılık ve ValueWeb kitapları gibi birçok değerli eseri paylaştık. Bu vesileyle Dave Birch'ün “Yeni Para: Kimlik” eserinin de çok yakında BKM Yayınları arasında olacağını belirtmek isterim. ☺



BankacıBot uygulamasıyla Facebook Messenger üzerinden bankacılık işlemlerini mümkün kılan Yapı Kredi, mobil şubeye giriş için biyometrik doğrulama altyapısını da tamamladı.

Türkiye’de bir ilk olan bu özellik sayesinde kullanıcı, şifre yerine göz taramasını tercih edebilecek...

Mobil şubeye girmek için bir bakışınız yetecek!

Türk bankalarının dijital yarışı hız kesmeden sürüyor. Neredeyse her ay bir ya da daha fazla “ilk”e tanık oluyoruz. Yapı Kredi de Türkiye’de bir ilke imza atarak, mobil şubeye girişlerde “göz taraması” ile biyometrik kimlik doğrulamanın önünü açtı. Banka, bu teknolojiye uyum için mobil şubesini de tamamen yeniledi.

Evet, göz taramasıyla akıllı telefonlar üzerinden, şifre kullanmaksızın daha hızlı, daha kolay ve daha güvenli işlem yapmak mümkün hale geldi. Yapı Kredi’nin yenilenen mobil şubesi bunun yanı sıra QR kod ile ATM’ye dokunma-



Yakup Doğan

dan çok hızlı para çekme işlemi ve çağrı merkezine direkt bağlanma gibi özellikleriyle de fark yaratıyor.

Türkiye’de bankacılığın teknolojik dönüşümüne öncülük ettiklerini belirten Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, “Dünyamız her alanda dijitalleşiyor. Geleceği yakalamak için bireylerin ve kurumların buna adapte olmaları gerekiyor. Dijitalleşmeyle beraber sınırlar kalkıyor ve yeni bir çağ başlıyor. Yapı Kredi, Türkiye’de ilk kez bilgisayarla işlem yapan, bankacılıkta ilk online uygulamayı hayata geçiren, ilk telefon bankacılığı işlemini gerçekleştiren, ‘ses tanıma’ sistemini Türkiye’ye kazandıran banka” olduklarını vurguluyor.

Çalışmaları bu vizyon ışığında yönlendirdiklerini ifade eden Doğan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Geçmişimizden gelen öncü rolümüz doğrultusunda yenilediğimiz mobil şubemizle çağdaş bankacılığın en yeni adımlarını atıyoruz. Türkiye’de ilk kez gelişmiş göz tanıma sistemi teknolojisini kullanarak her müşterimiz için göz damar bilgisinden yola çıkan ve çok güvenli bu şifre sistemini Yapı Kredi Mobil’e girişte kullanmaya başladık. Bundan böyle müşterilerimiz, göz tarama özelliği sayesinde akıllı telefonlar üzerinden, tek hamlede mobil şubeye daha hızlı, daha kolay ve daha güvenli giriş yapabilecek.”

QR kod ile para çekme

Yapı Kredi’nin müşterilerine sunduğu bir diğer yenilik de



ATM'lerle ilgili. Yenilenen mobil şubeyi kullanan müşteriler, çekecekleri tutan belirleyerek ATM'lerden hiçbir tuşa dokunmadan, sadece QR kod ile para çekebilecek.

Yapı Kredi, dijitalleşme çalışmaları çerçevesinde mobil şubelerine yeni özellikler de eklemiştir. Yakup Doğan, mobil şube üzerinden çağrı merkezi arandığında müşterinin kendisini tanıtmaya gerek kalmadan daha hızlı hizmet alabileceğini belirtiyor ve şu bilgileri veriyor:

“Google tarafından ‘örnek uygulama’ seçilen YapıKredi.com.tr’den sonra şimdi de Yapı Kredi Mobil’e Google Search altyapısını entegre ettik. Böylece müşterilerimiz arama sonuçlarından işlemlere, ödeme yapacakları faturaların kurumlarına, akıllı rehber kayıtlarına hızlı erişim sağlayarak direkt işlem yapabilecek. EFT ya da havale seçimi yapmaya gerek kalmadan hızlıca para gönderilebilecek, para transferi yaparken taksitli nakit avans kullanılabilir, üçüncü kişilerle IBAN, dekont, hesap özeti, varlık ekstresi ve hesap hareketleri artık çok daha hızlı paylaşılabilir. Ayrıca mobil şubeye giriş yapmadan piyasalarla ilgili detaylı bilgilere erişilebilecek ve akıllı cihazlara bildirim olarak iletilecek. Müşterilerimiz, barkod ile fatura da ödeyebilecek.”

“Geleceğin bankacılığını inşa ediyorsunuz”

Doğan, müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımak için dijital kanalların vazgeçilmez bir unsura dönüştüğünü ve bu alana adapte olamayan kurumların gelecek 10 yıl içinde ayakta kalmalarının mümkün olmayacağını düşünüyor. “Dijital bankacılık kolay erişim ve konfor sağlıyor. Örneğin, Yapı Kredi’de dijital kanallardan bu yılın ilk 10 ayında 500 bine yakın bireysel ihtiyaç kredisi kullandırdık. İnternet şubemiz üzerinden e-Devlet kapısına giriş sayısı ise 1 milyonu aştı” diyen Doğan, banka müşterilerinin teknolojik ürün kullanımına son derece yatkın olduklarına da vurgu yapıyor.

Bankanın birkaç hafta önce kullanıma soktuğu bir diğer yenilik ise Yapı Kredi müşterisi olsun ya da olmasın güvenlik bilgisi gerektirmeyen tüm işlemler için Facebook Messenger üzerinden Yapı Kredi BankacıBot uygulaması... Doğan, “Yapı Kredi BankacıBot ile kullanıcılar, Facebook Messenger üzerinden en yakın Yapı Kredi şubesi, döviz kurları/anında döviz hesaplama ve piyasa bilgileri gibi işlemleri bankayla sohbet eder gibi kolayca yapabiliyor. Müşterilerimiz bu sayede sorularına çok daha hızlı cevap alabiliyor. BankacıBot uygulaması öncesi Facebook Messenger’den günde 60-70 mesaj alırken, yeni uygulamamızla günlük mesaj sayısı 700’e yükseldi” diyor.

Ücretsiz kodlama ve finansal rehberlik platformu

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan da Yapı Kredi’den dijital gençlere ve dijital girişimcilere büyük destek olmak için yeni bir platform hayata geçirdiklerinin bilgisini veriyor. Geleceğin bankacılığını tasarlama yolunda gençleri ve girişimcileri de desteklediklerini söyleyen Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Bu doğrultuda ‘Code.YapıKredi’ ile yazılım geliştirmeyi öğrenmek ve öğrendikleriyle üretime katkıda bulunmak isteyen herkese açık ve ücretsiz bir platform oluşturduk. Code.YapıKredi, kodlama eğitimleri, finansal rehberlik

bölümlerinden oluşan geniş kapsamlı bir platform. Ayrıca yazılımcılara finansal teknoloji uygulama programlama arayüzleri (OpenBankingAPI) de sağlayacağız ve FinTech ekosistemine gelişimine katkıda bulunacağız. Böylece, fikirlerini bir adım daha öteye taşımak isteyen girişimcilerde yol gösterip yenilikçi girişimlerinde onlara eşlik edeceğiz.”

FikriMobil gençlere yeni bir ufuk açıyor

Yapı Kredi’nin kurum kültürünün özüne işleyen yenilikçilik ve girişimci ruhla sürekli inovasyona devam ettiğini belirten Erdoğan, bu doğrultuda yürütülen çalışmalarını şöyle anlatıyor:

“Bu bakış açımızdan ilham alarak başlattığımız bir başka proje ise FikriMobil oldu. 2 yıldır düzenlediğimiz mobil uygulama geliştirme yarışması FikriMobil’i yakın geleceğe yön vermesi beklenen farklı teknolojiler üzerine, öğrencilerin kendilerini geliştirebilecekleri bir platform olarak kurguladık. Birbirinden farklı mobil uygulama projelerinin yarıştığı FikriMobil’de bu yıl birinci olan ekip Silikon Vadisi’ne gitme hakkı kazandı. Facebook, Google, LinkedIn, Twitter’ın hem merkezlerini gezdiler hem de oradaki mühendislerle tanışıp sohbet etme fırsatı yakaladılar. Ayrıca Stanford, Berkeley üniversitelerini ziyaret ettiler ve dünyanın sayılı girişim hızlandırma programlarından biri olan Runway’in kurucusuyla tanıştılar. Burada, yatırımcı ve girişimcileri bir araya getiren etkinliklere katılarak global ölçekteki girişimcileri dinleyip onlara kendi projelerini anlatarak geri bildirim aldılar. Yarışma sürecinde tanıştığımız pırıl pırıl ve birbirinden akıllı gençler arasından önümüzdeki yıllarda beraber çalışabileceğimiz çalışma arkadaşlarımızın da çıkacağına inanıyoruz. Genç arkadaşlarımızın yaratıcı fikirlerini hayata geçirmek de bize ayrı bir heyecan veriyor.”



Cahit Erdoğan

Garanti'nin banka ve kredi kartları için geliştirdiği BonusFlaş uygulaması ilk yılında 2.5 milyon indirme sayısına ulaştı. BBVA, dünyanın bir yılda en çok indirilen dijital cüzdanı olan BonusFlaş'ı, Meksika'dan başlayarak dünya çapındaki iştiraklerine taşıma kararı aldı...



BonusFlaş Meksika'da!

Garanti Ödeme Sistemleri Dijital Pazarlama ve Ticari Kartlar Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Süzer, BonusFlaş'ın 1 yıl sonunda ulaştığı rakamları, önümüzdeki döneme ilişkin beklenti ve hedefleri paylaşmak için basınla bir sohbet toplantısı düzenledi. Süzer'in açıkladığı rakamları tabloda görebilirsiniz...

Çağrı Süzer, toplantıda Garanti'nin büyük ortağı BBVA'nın BonusFlaş uygulamasını globalde de uygulamaya karar verdiğini, ilk olarak Meksika'da bunu hayata geçirdiğini vurguladı. Süzer, "American Express de önümüzdeki aylarda BonusFlaş'ı iş ortaklarına örnek çalışma olarak anlatacak" dedi.

RAKAMLARLA İLK YILINDA BONUSFLAŞ

Toplam indirme sayısı (Kasım 2015-Kasım 2016)	2.5 milyon
2017 sonu indirme sayısı hedefi	4 milyon
Aylık ziyaret sayısı	5 milyon
Aylık görüntüleme sayısı	37 milyon
1 günde en yüksek görüntüleme sayısı	2.7 milyon
Kampanyalara katılım sayısı	5.8 milyon
1 yılda yapılan kampanya sayısı	4 bin
Finansal işlem sayısı*	1.2 milyon

* Nakit ürünler, kredi kartı borç ödemesi, limit artırımı...

Bu arada, BonusFlaş'a kasım ayından itibaren "Harcama Kontrolü" özelliği de eklendi. Bu sayede kullanıcı aylık toplam harcama, tek işlem, ekstre veya en çok harcama yapılan sektörler için kendine özel bir tutar belirleyebiliyor. O tutara ulaşıldığında tüketici bilgilendiriliyor. Süzer, ilk 10 günde 50 bin kişinin harcama limiti kontrolünü kullandığına dikkat çekti.

2017'de GarantiPay ön plana çıkacak

Çağrı Süzer, BonusFlaş bünyesinde hayata geçirilen GarantiPay ödeme servisinin 2017 yılında adımı daha fazla duyuracağını belirtti. Süzer, "GarantiPay için şimdiye kadar hiçbir tanıtım çalışması, reklam yapmadık. Buna rağmen bu servis üzerinden 25 bin işlem yapıldı" dedi.

Süzer, GarantiPay ödeme butonunu şu ana kadar önde gelen 140 e-ticaret sitesine entegre ettiklerini açıkladı. Öyle ki Gelir İdaresi Başkanlığı'nın İnternet Vergi Dairesi'nde de GarantiPay linkine tıklayarak ödeme yapabiliyorsunuz. GarantiPay'in entegre edildiği e-ticaret sitesi sayısının yakında 210'a ulaşacağını söyleyen Süzer, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugün herhangi bir e-ticaret sitesinde ödeme yapabilmek için ya kart bilgilerinizi belirtilen bölüme girmeniz ya da MasterPass, BKM Express, GarantiPay örneklerinde olduğu gibi linklere tıklamanız gerekiyor. Ancak GarantiPay haricinde hangi yöntemi kullanırsanız kullanın, bir şekilde kart bilgilerinizi sisteme girmeniz gerekiyor. GarantiPay'de ise kart bilgilerinizi kaydetmeniz gerekiyor. Çünkü o bilgi bizde zaten var." ☹



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.



BANTAŞ rekabetçi gücünü dijital teknolojilerle sürdürüyor

Lojistik dünyasında başarının anahtarı optimizasyona dayalı verimliliktir. Bugünün yüksek rekabet ortamında birçok başarılı firma kendisini verimliliğe dayalı üretkenlikle ayırtmaktadır. Lojistikte verimliliğin kısa tanımı, en fazla işi, en az kaynakla, en kısa zamanda ve en az hata ile yapmaktır. Lojistik hizmetlerde teknolojinin süreçlere yoğun şekilde dâhil edilmesiyle sağlanan avantajlar çok çeşitlidir: İşlemler hızlanır, verimlilik artar, insan hataları yok olur, kaynaklar anlık izlenebilir, gerçek-zamanlı durumsal farkındalık sağlanır ve geçmiş verilerin analizinden eğilim ve örüntüler yakalanabilir. Sonuçta, bunların tamamı kullanılarak daha doğru ve hızlı kararlar verilebilir.

2009 yılında Denizbank, QNB Finansbank ve Türkiye Ekonomi Bankası (TEB) ortaklığı ile güvenli lojistik dünyasına giren BANTAŞ kısa sürede 1.500 çalışan, 400 zırhlı araç ve 49 şubelik bir büyüklüğe ulaşarak Türkiye'nin tamamında ve KKTC'de nakit taşıma, işleme ve saklama alanında sektör için referans bir şirket olmuştur. BANTAŞ kurulduğu andan itibaren teknolojiye yoğun yatırım yaparak Genel Müdürlük faali-

yetlerinden sahadaki operasyonlara kadar kesintisiz bir otomasyon zinciri oluşturmuştur. Bu sayede, müşterilerin siparişlerini girdiği andan hizmet tamamlanmaya kadar geçen sürede operasyonel süreci kayıt altına alacak ve anlık olarak takibine imkân verecek, gün sonunda mutabakatı sağlayacak bir dijital altyapı ile izlenebilirlik ve hesap verebilirlik sağlanmıştır.

BANTAŞ uygulamalarında teknolojinin yoğun olarak kullanıldığı alanlardan biri de güvenlik ve risk yönetimi uygulamalarıdır. Sahada taşınan yüksek hacim ve değerlerdeki yüklerin anlık olarak takibi, taşımayı yapan zırhlı araçların ve üzerindeki donanımların denetim altında bulundurulması ihtiyacı, özellikle zırhlı araçlar üzerinde çok sayıda güvenlik sistemi ve uygulaması geliştirilmesini sağlamıştır. Sigortacılık normları açısından da gerekli birer özellik olan bu yetenekler, BANTAŞ'ın verdiği hizmetlerin her türlü kayıp riskine karşı önemli birer güvencesini oluşturmaktadır. Elektronik ödeme sistemlerindeki gelişmelere rağmen, nakdin toplumdaki yerinin ve öneminin farkında olan BANTAŞ, nakit saklama, işleme ve taşıması ile ilgili her türlü hizmet ve bunlara ilişkin teknolojilere özel ilgi göstermektedir. Bu doğrultuda BANTAŞ, ATM ve akıllı karsalar konusunda uçtan uca çözümler geliştirmekte, bunları bankacılık ve perakendecilik dünyasının hizmetine sunmaktadır. Eğitime ve otomasyona yaptığı yatırımlarla kararlı büyüme eğrisini sürdürme azminde olan BANTAŞ Türkiye'deki saygın isminin teknoloji ile birlikte anılmasından gurur duymaktadır. ☺



2017 Ocak ayı itibariyle "Karekodlu Çek" zorunlu!

Bankanız hazır, siz hazır mısınız?

Karekodlu Çek'inizi almak için hemen şubelerimize gelin.

Çek hesabı sahibinin geçmiş çek ödeme performansı hakkında bilgi sahibi olmak ve ticaretinizi güvence altına almak için ihtiyacınıza uygun Findeks Sorgulama Paketleri'ni almayı unutmayın!



turkiyefinans.com.tr / 0 850 222 22 44

[f /turkiyefinans](https://www.facebook.com/turkiyefinans) [t /turkiyefinans](https://twitter.com/turkiyefinans)

Karekodlu Çek verilecek müşterinin Findeks üyesi olması şartı aranacak olup, Findeks üyesi olmayan müşterilerin Findeks üyeliğinin gerçekleştirilmesi gerekir. Findeks üyeliği Karekodlu Çek başvurusu esnasında, bankamız sistemleri üzerinden yapılabilecektir. Üyeliğin müşteriye herhangi bir maliyeti bulunmamaktadır.

Türkiye'nin Finans'ı
**Türkiye
Finans**

Türkiye Finans
bir NCB kuruluşudur.

الأهلي
NCB



4 yılda 5.5 milyar liralık mevduat toplayıp 2 milyar liralık da kredi kullandıran Enpara.com'un "Şirketim" versiyonu, ilk ayında 2 bin müşteriye ulaştı. Enpara.com'un kurumsal taraftaki hedef kitlesini ise 5-10 arası çalışanı olan küçük şirketler oluşturuyor...



Elsa Pekmez Atan

Klasik bankacılar yine kıl olacak!

SEDA UYGUN
PALA

Ekim 2012'de kurulan Türkiye'nin ilk şubesiz dijital bankası Enpara.com, dördüncü yaşını doldururken bir yeniliğe daha imza atarak "Şirketim" hizmetini başlatmıştı. Ekim 2016'da müşterileriyle buluşan Enpara.com Şirketim, ilk ayında 2 bin şirketin tercihi oldu. Böylece şirketler de tıpkı Enpara.com üyesi bireysel müşteriler gibi şubesiz, masrafsız, kolay ve hızlı bir şekilde dijital bankacılığın avantajlarından yarar-

lanmaya başladı.

QNB Finansbank Genel Müdür Yardımcısı Elsa Pekmez Atan, Enpara.com'un 4 yılda 600 bin müşteriye ulaştığını söylüyor. Atan, bir bireysel bankacılık uygulaması olarak yola çıkan Enpara.com'un neden şirketlere de yöneldiğini ise şöyle açıklıyor:

"Şirketim'i iki temel ihtiyaç doğrultusunda hayata geçirdik. İlki, kendi işi olan bireysel müşterilerimiz 'Ah keşke bunun bir de şirket hesaplarımızı yönetebilece-

ğimiz bir versiyonu olsa' diye bize talepte bulundu. İkincisi ise bilindiği gibi, bankacılık sektöründe 'maaş bankası' diye bir kavram var. Büyük şirketler maaş ödemeleri için belirli bir promosyon karşılığı bankalarla anlaşılıyor. Bizim Enpara olarak böyle bir şey yapmaya gücümüz yok. Ayrıca toplu maaş anlaşmaları yapalım, topluca müşteri kazanalım diye bir opsiyonumuz da yok. Ama şöyle bir boşluk gördük pazarda: Bankalar, 5-10 çalışanı olan küçük şirketlere gidip maaş anlaşması yapmaya çalışmıyor. Enpara müşteri profilinde ise küçük şirketlerde çalışan ciddi bir kesim var. Biz de bunu üzerine 'Madem büyük şirketlere Enpara olarak ulaşamıyoruz, bari küçük bir versiyonunu deneyelim. Böylece küçük şirketlere 'Şirketim' tarafında hizmet verip, aynı zamanda onların çalışanlarının da maaş bankası olabiliriz diye düşündük. Yani bireyseli de daha büyütebilecek itici bir güç olarak Şirketim'i düşündük. Bu şekilde Şirketim'e yatırım yapmaya karar verdik. Şirket tarafında da Enpara'nın sağladığı avantajları sağlamaya karar verdik."

5.5 milyar mevduat topladı, 2 milyar kredi dağıttı

Elsa Pekmez Atan, Enpara.com'un şimdiye kadar 5.5 milyar lira mevduat, 700 milyon liraya yakın da kredi tutarına ulaştığını açıklıyor. Atan, bu noktada 700 milyon liralık kredinin şu anki bakiye olduğunu, bugüne kadar kullanılan toplam kredilerin tutarının ise 2 milyar lirayı bulduğunu vurguluyor.

Enpara.com'da bütün işlemler online ortamda gerçekleşiyor. Atan, "Şimdiye kadar şubeye gidip de imza atması gereken bir müşterimiz bile olmadı. Her şey dijital kanallar üzerinden yürütülüyor" diyor. İlk ayında 2 bin müşteriye ulaşan Enpara.com Şirketim müşteri sayısının yıl sonuna kadar 3 bine ulaşması bekleniyor. Elsa Pekmez Atan, halen bu hizmeti kullanan şirketlerin yüzde 90'ının çalışan sayısı 10'un altında olduğunu belirtiyor.

Sanal ve fiziki POS hizmeti de verilecek

Şirketim müşterilerinin önemli bir kısmını hizmet sektörü faaliyet gösterenler oluşturuyor. Atan, Şirketim'in hedef kitlesinde esnafın olmadığını belirtiyor. Daha çok ofis ortamlarında çalışanı bulunan, beyaz yakalı çalıştıran; eğitim firmaları, reklam ajansları, danışmanlık firmaları, yazılımcılar, mimarlık ofisleri, emlakçılar, küçük teknoloji şirketleri hedefte. "Ama bu esnaf gelemmez, kullanamaz anlamına gelmiyor" diyen Atan, verdikleri hizmet ve ürünler hakkında şu bilgileri paylaşıyor:

"Aşlında şu anda ürün gamımız sınırlı olduğu için çok da esnafa hitap edecek bir yapımız yok. Örneğin POS, çek karnesi gibi hizmetlerimiz yok. Vadeli, vadesiz, altın hesabı gibi mevduat ürünlerimiz var. 'Günlük Hesap' adını verdiğimiz çok faydalı bir ürünümüz de var. 10 bin liranın üzerindeki bakiyeye günlük ve gecelik faiz kazandırıyor. 'Ekpara' adını verdiğimiz kredili mevduat hesabımız da yoğun ilgi görüyor.



Müşterilerimizin acil nakit ihtiyaçları için kullanılabileceği bir hesap bu. Bir de banka kartımız var elbette...

Bildiğiniz gibi Enpara.com'un şubesi olmadığı için kira, elektrik, su, doğalgaz, kırtasiye gibi giderleri yok. Elde ettiğimiz bu maliyet avantajı sayesinde 4 yıldır bireysel müşterilerimize masrafsız bankacılık hizmeti, avantajlı faiz oranları ve avantajlı kampanyalar sunuyoruz. Şimdi Enpara.com şirketler için de bu hizmeti veriyor. Enpara.com Şirketim müşterisi olan tüm şirketler müşteri oldukları tarihten itibaren en az 3 yıl boyunca hesap işletim ücreti, EFT/havale ücreti ödemiyor. Maaş, fatura, vergi/SGK, kredi kartı gibi tüm ödemelerini kolay ve ücretsiz bir şekilde yapabiliyorlar. Ayrıca boşta duran paraları yüksek faiz kazanıyor ve avantajlı fiyatlarla ABD Doları, Euro veya altın alım satımı yapabiliyorlar. Üstelik bu işlemleri ve daha fazlasını yapabilmek için şubeye gitmelerine gerek yok."

Elsa Pekmez Atan, yakında Şirketim müşterilerine yönelik, özellikle perakende sektörü için önemli olan POS hizmetini başlatabileceklerini söylüyor. Atan, "Çek-senet için şu an bir planımız yok ama gerek fiziki gerekse sanal POS hizmeti için ciddi olarak düşünüyoruz" diyor. ☹



Bu gurur Mastercard Advisors danışmanlarının

Mastercard, başta bankacılık olmak üzere birçok sektör için ödeme sistemleri danışmanlığı hizmeti veriyor. Mastercard Advisors Türkiye danışmanlarının başarısı ise İstanbul'u; Avrupa, Afrika ve Ortadoğu bölgesinin merkezi yaptı...

Mastercard Advisors, yoğun olarak finans sektörüyle, bankalarla yakın çalışmakla birlikte, ödeme sistemlerine dokunan tüm alanların ihtiyaçlarına cevap veriyor. Mastercard Advisors danışmanları, son yıllarda başta finans sektörü için olmak üzere Türkiye'de birçok projeyi hayata geçirdi. Mastercard Hızlı Büyüyen Avrupa Pazarları Direktörü Selin Bahadır, bu projelerin hem pazara hem de müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde her türlü stratejik ve operasyonel konuyu içerdiğini anlatıyor. Bahadır, "Son yıllarda giderek önem kazanan konular arasında yeni müşteri kazanımı, mevcut müşterilerin sadakati ve bağlılığının iyileştirilmesi, inovatif ürünlerin önem kazanmasıyla beraber nakit kullanımının payının azaltılması öne çıkıyor" diyor.

Sonuç odaklı yaklaşım

Mastercard Advisors ekibi, tüm projelere ilgili bankanın projeye konu olan alandaki mevcut durumunu analiz ederek

başlıyor. Bu analizler kapsamında bankanın hem kendi iç süreçlerine yoğunlaşarak buralardaki gelişime açık alanlar tespit ediliyor hem de yapılan farklı analizlerle bankanın pazar içerisindeki durumu ortaya konuyor. Bahadır, bu noktada süreci şöyle özetliyor:

"Global bilgi birikimimizden de faydalanarak ilgili bankanın uygulamalarını Türkiye'deki ve dünyadaki örnek olabilecek başarılı uygulamalarla karşılaştırıyoruz. Projelerimizin ilerleyen fazlarında da tespit ettiğimiz gelişim alanları için önerilerimizin tasarımına odaklanıyor; getirdiğimiz önerilerin finansal etkilerini ve bu önerilerin hayata geçirilebilmesi için teknik ve idari gereksinimleri ortaya koyuyoruz. Birçok müşterimize projelerin bitiminde verdiğimiz uygulama desteğiyle, projelerdeki önerilerimizi bankalarımızla beraber hayata geçirme şansımız oluyor. Bu sayede projelerimizin sağladığı gerçek katma değere ve elde ettikleri başarılarla ta-nıklık edebiliyoruz. Sonuç odaklı yaklaşımımız sayesinde de Türkiye'de çalıştığımız müşterilerin hepsiyle farklı alanlarda yeni projelerle katma değeri sağlamaya çalışıyoruz.

Yabancı müşterisi olan mağazalar için fırsat

Mastercard Advisors, özellikle ödeme işlemlerinin gerçek zamanlı ve anonim olarak analiz edilmesi konusunda iddialı. Selin Bahadırılı, bu tarz analizleri ödeme işlemlerinin Mastercard ağı üzerinden geçmesi durumunda yapabildiklerini anlatıyor. Türkiye pazarı için bu Türkiye'de yabancı kartlarla yapılan işlemler ve Türk kart sahiplerinin yurtdışında yaptığı işlemler anlamına geliyor. Bahadırılı, "Bu analizler hem bankalar hem de işyerleri açısından çok faydalı çıktılar sağlıyor. Örnek olarak, Türkiye'de faaliyet gösteren bir mağaza zincirine hangi ülkelerden müşteri geldiği, ziyaretçilerin tekrar alışveriş yapma sıklığı, rakiplere göre bu müşterilerdeki cüzdandan payları ve bunu nasıl arttırabilecekleri konusunda destek olabiliyoruz" diyor.

Bahadırılı, bu tarz çalışmalarda veri güvenliği ve veri gizliliğinin Mastercard için çok önemli ve çok hassas bir konu olduğunu vurguluyor. Dolayısıyla söz konusu analizlerin hiçbirinde kart ve kart sahibi bilgileri kullanılmıyor, veriler anonim olarak analiz ediliyor.



Danışmanlar takımın birer parçası

Mastercard Advisors danışmanları, müşterilerine proje bazlı hizmet veriyor. Bahadırılı, projenin başından sonuna kadar müşterilerle beraber, tek takım halinde çalıştıklarını vurguluyor: "Projenin başarısı hem bizim hem de müşterilerimizin başarısı anlamına geldiği için bugüne kadar müşterilerimizle bu takım ruhunu yakalamakta zorluk yaşamadık. Projelerin hayata geçmesi ve başarılı olması için üst yönetimin desteği de çok kritik. Biz bu konuda çok şanslıydık. O yüzden projelerin belirli fazlarında üst yönetime projenin gidişatı, gelinen son noktayı aktarıyor; onların da yönlendirmeleriyle projenin gelecek adımlarına şekil veriyoruz."

Türkiye'de danışmanlık sektöründe faaliyet gösteren birçok global ve yerel firma var. Selin Bahadırılı, Mastercard Advisors'u farklı kılan hizmetleri şöyle anlatıyor: "Rakiplerimizin çoğu farklı sektörlerde danışmanlık hizmeti veriyor ve ödeme sistemleri bunlardan sadece biri. Diğer firmalardan farklı olarak, Mastercard Advisors sadece ödeme sistemleri alanında danışmanlık hizmeti veren bir organizasyon, dolayısıyla konunun uzmanıyız. Mastercard bünyesinde, global bilgi birikimi olan bir şirket olduğumuz için de tüm dünyada ödeme sistemleri alanında direkt erişim sağlayabiliyoruz."

Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinin danışmanlık merkezi oldular

Mastercard Advisors, İstanbul ofisi olarak hem Türkiye'de hem de globalde tamamladığı başarılı çalışmalar sonrasında, 2016 yılı itibarıyla Mastercard'ın Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesi danışmanlık merkezi olarak hizmet vermeye başladı. Mastercard, finans sektörünün dışında, üye işyerlerine sunduğu katma değerli danışmanlık hizmetlerini genişletmek amacıyla 2014 ve 2015 yıllarında 5one ve APT adlı analitik ve danışmanlık odaklı iki şirketi satın almıştı. Bahadırılı, Mastercard'ın bu satın almalarla farklı sektördeki birçok üye işyerine gelirlerini ve kârlılıklarını arttıracak, aksiyon odaklı önerileri zengin veritabanı ve analitik gücüyle sağladığını belirtiyor.

Mastercard Advisors, Mastercard bünyesinde hizmet veren bir kuruluş olduğu için projelerin başarısı uygulama başarısıyla doğrudan bağlantılı. Bahadırılı, "Bu da müşterinin projeyi hayata geçirmesi anlamına geldiği için, stratejinin oluşturulmasından uygulama desteğine kadar baştan sona danışmanlık hizmeti rakiplerimizden farklılaşan sonuç odaklı bir yaklaşıma sahibiz" diyor.

"Ticari kartlar ve banka kartları yükselişte"

Peki dünyayla kıyaslandığında Türkiye'de ödeme sistemleri danışmanlığına ilgi ne düzeyde? Bu noktada Selin Bahadırılı, Türkiye'nin ödeme sistemlerinde sadece Avrupa'nın değil dünyanın önde gelen pazarlarından biri olduğuna işaret ediyor. "Hem kredi kartı hem de banka kartında Avrupa'nın ikinci büyük pazarı konumundayız. Sadece sayı bazında değil teknoloji ve hizmet kalitesi anlamında da dünyada örnek bir pazarız" diyor Bahadırılı, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Ödeme sistemlerinin bu kadar gelişmiş olduğu bir pazarda bankalar da her daim ödeme sistemleri alanında gelişme fırsatlarını yakından takip ediyor. Biz de bu noktada bankalarımıza destek oluyor; fırsatları beraber tanımlayıp birlikte hayata geçiriyoruz. Pazarın dinamik olması da her dönem farklı alanları ödeme sistemlerinde ön plana alabiliyor. Daha önce bu alanlara odaklanmamış olan veya buldukları konumdan daha iyisini hedefleyen bankalarımız da bizimle işbirliği konusunda çok ilgililer. Örnek vermek gerekirse, son dönemde sektörde ticari kredi kartlarının ve banka kartlarının yükselişine tanıklık ediyoruz. Biz de bu her iki ürün grubu için birçok bankamızla çok başarılı projelere imza attık." ☺

MASTERCARD TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA YÖNETİCİ TRANSFERLERİ SÜRECEK

Selin Bahadırılı, Mastercard Advisors İstanbul ofisinin Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesi danışmanlık merkezi seçilmesini ülkemiz adına gurur verici bir gelişme olarak görüyor. Mastercard gibi dünyanın en büyük global firmalarından birinin Türkiye'yi böyle geniş bir coğrafya için merkez olarak konumlandırmasını hem Türkiye'nin dünyada ödeme sistemlerinde lider konumda bir pazar olmasının hem de Mastercard İstanbul ofisinde çalışan ekibin üstün başarısının sonucu olarak değerlendiriyor. Bahadırılı, "Mastercard Advisors ekibi, dünyanın ve Türkiye'nin

önde gelen danışmanlık ve ödeme sistemleri sektöründeki firmalarında iş tecrübesi olan kişilerden oluşuyor. Ortak özelliklerine baktığımızda, hepsi Türkiye'de veya dünyada en önde gelen okullardan mezun, ödeme sistemleri alanında deneyimli, değişime açık, son derece analitik, yaratıcı ve çözüm odaklı kişiler. Mastercard'ın buradaki başarılı kadroyu farklı rollerde farklı coğrafyalarda değerlendirmek istemesi sürpriz olmaz. Nitekim yakın geçmişte de Türkiye ofisinden Mastercard'ın diğer global ofislerine önemli rollerle geçiş yapan çalışma arkadaşlarımız oldu" diyor.



Bankacılık dışındaki en
ve tahsilat organıza



büyük ödeme syonu

Arena Bilgisayar'ın bayilerinden kredi kartıyla tahsilat yapmak için 2000 yılında kurduğu departman, 25 çalışanıyla 10 bin perakende noktasına uçtan uca ödeme ve tahsilat çözümü sunan Paynet'e dönüştü. Paynet, önümüzdeki dönemde hizmet verdiği sektörlerin yelpazesini genişletecek, hatta yabancı ortağı Redington'ın desteğiyle yurtdışına da açılacak...

Arena Bilgisayar bünyesinde doğup büyüyen Paynet'in ismi son dönemlerde ödeme sistemleri dünyasında daha sık duyulur oldu. Öyle ki Paynet Genel Müdürü Serkan Çelik, "Paynet her ne kadar Arena'nın içinden doğmuşsa da artık sadece bilgisayar sektörünün değil tüm dağıtım ağlarının B2B2C ödeme sistemi oldu. Arena'yı da artık bağlı olduğumuz ana şirketten ziyade müşterimiz olarak değerlendiriyoruz" diyor...

Paynet kendini, dağıtım zincirindeki tüm tarafların sanal, fiziksel ve mobil ortamdaki tahsilat, ödeme ve bilgi akışı ihtiyaçlarını karşılayan bir FinTech şirketi olarak tanımlıyor. Temelleri 2000'lerin başında bilgisayar ürünleri



**Serkan
Çelik**

**Kerem
Kalelioğlu**

**Ferah
Güneri**

**Hakan
Kocatürk**

dağıtıcısı Arena Bilgisayar'ın bünyesinde bir departman olarak atılan Paynet'in ilk görevi, Arena bayilerinden kredi kartıyla tahsilat yapmaktır. Zamanla bayilerin ve perakende satış noktalarının son kullanıcılara yaptığı satışların tahsilatlarını ve Arena'ya ödemelerini yönettikleri bir sisteme devşirilen Paynet, 2010'lara gelindiğinde farklı sektörlerin de kullanımına açıldı. Paynet, bugün bilgisayar ve telekomdan boya ve nalburuya, sağlıktan müzik enstrümanlarına, ayakkabıdan kuaför malzemelerine; dağıtım ağıyla yaygın satış yapan 10 binin üzerinde noktaya hizmet veriyor...

Evet, aralık ayının ekibi olarak "deneyimli ama genç bir şirket" olan Paynet'i seçtik. 5 ana departmandan oluşan Paynet'te 25 kişi çalışıyor. Çelik, çalışan sayısının önemli bir kısmının iş geliştirme ve operasyon bölümlerinde istihdam edildiğini anlatıyor. Çelik'e göre Paynet, bu sayede müşterilerine daha hızlı hizmet verip inovatif ürünlerle fark yaratıyor.

Paynet ekibinin yüzde 85'i üniversite mezunu. Mesleki açıdan ağırlığı doğal olarak mühendisler oluşturuyor. Kadın-erkek çalışan dağılımı ise yüzde 50-50. Bu oranı "Tam bir eşitlik durumu" olarak özetleyen Çelik, "Yaş ortalamamız 30'un altında. Bu da Paynet'in dinamik olmasına büyük katkı sağlıyor. Bu dinamik ekip hem teknolojik açıdan gelişmeleri takip ediyor hem de finansal ürünlerin müşterilerine kullanılmaları için yeni ürünler geliştiriyor" diyor.

"Perakendecilere 15 yıllık deneyimimizi sunuyoruz"

Serkan Çelik, bir FinTech şirketi olarak Paynet'in teknolojik altyapısının çok güçlü ve güvenli olduğunu vurguluyor. "Ancak Paynet'in en güçlü ve farklı yönü, yaygın bayi ağına sahip üretici ve dağıtıcı firmalar ile onların bayilerinin gerçek hayatta karşılabileceği tahsilat ve ödeme zorluklarını önceden görme ve karşılaşılan zorluklara çözüm yaratma tecrübesi. Bizim genlerimizde içinden doğduğumuz dağıtım sektörünün izleri çok açık bir şekilde var" diye de ekliyor.

Çelik, Paynet'in bu sistemi 15 yıl Arena Bilgisayar'ın Tüm Türkiye'ye yayılmış bayi ağı altında kullanıp mükemmelleştirdiğini, yaklaşık 7 yıldır da bilgisayar ürünleri dışında farklı sektörlerin de hizmetine sunduğunu belirtiyor. Ardından da sundukları çözümün faydalarını şöyle anlatıyor:

"Geçmişte mal, para ve bilgi, üreticiden tüketiciye basit bir zincir üzerinde ileri ve geri akıyordu. Günümüzde artık böyle bir zincirden söz etmek mümkün değil. Günümüzün rekabet ve teknoloji esası iş dünyasında mal ve hizmet dağıtım organizasyonları üç boyutlu bir ağ haline geldi. Üreticiler, dağıtıcılar, bayiler, alt bayiler, tedarikçiler, bankalar, lojistikçiler ve benzeri pek çok tarafın olduğu ve mal ve hizmetlerin, üreticiden tüketiciye sanal

153.yıl

*Bir bankadan, banka olması beklenir ama
daha fazlasını yapanlar da var.*

Tam 153 yıldır...



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası





Tüm pazarlama faaliyetlerinin yanı sıra bankalarla iletişim kurmak, mevcut ilişkileri yürütmek ve yeni ürün geliştirmek, Kerem Kalelioğlu'nun yönettiği Ürün Yönetimi ve Pazarlama Direktörlüğü'nün sorumluluğunda. Yaklaşık 15 yıldır ödeme sistemleri üzerine faaliyet gösteren şirketlerde çalışan, Yapı Kredi ve Garanti Ödeme Sistemleri geçmişi bulunan Kalelioğlu, 1 yıl önce Paynet ekibine katılmış...

Paynet Satış Direktörü Hakan Kocatürk ve ekibi, müşterilerle ilişkilerin kurulmasından, gelen taleplerin incelenip en uygun hizmet paketinin sunulmasından sorumlu. Yaklaşık 8 yıldır Paynet'te çalışan Kocatürk, öncesinde Bileşim A.Ş. ve Koçfinans'ta görev yapmış...

ortamdan klasik mağazacılığa kadar pek çok farklı yoldan ulaştığı bu sistemde, tüm ağ üzerindeki para ve bilgi akışını tek bir merkezden ve tek bir sistemle yönetiyoruz.”

“One stop shop” hizmet paketi

Paynet, bu stratejisi doğrultusunda müşterilerine sanal ve fiziki POS temininden kart saklama ve elektronik cüzdana, proje finansmanına aracılıktan tekrarlı ödemeye kadar çok kapsamlı bir ürün paketiyle hizmet veriyor. Serkan Çelik, ürün portföyünün genişliğini “one stop shop” kavramıyla özetliyor. Yani Paynet, bir dağıtım ağında ihtiyaç duyulabilecek tüm ödeme ve tahsilat enstrümanlarına müşterilerinin tek bir noktadan en kolay, en güvenli ve en ucuz şekilde ulaşmasını sağlıyor.

Paynet, önümüzdeki dönemde proje finansmanlarına aracılık etmeyi de planlıyor. Çelik, “Asıl hedefimiz proje finansmanı sağlamak değil, müşterilerimizi bankalarla bir araya getirecek sistemi kurup finansmanın teminine ve ödenmesine aracılık etmek. Daha önce TEB ile birlikte teknoloji finansmanı modeli geliştirmiştik. Şimdi bunu farklı sektörlerde de uygulamak istiyoruz. Diyelim ki bir dağıtım zincirinin bayisi, kredi kartını açacak büyüklükte bir satış yapacak. İster tüketicici ister bayi olsun, kredi bulmasına yardımcı olmak, kredinin paylaşımını yönetmek, sonra da ödenmesine aracılık etmek istiyoruz” diyor.

Ajandada “bulut” da var

Paynet'in üzerinde çalıştığı bir diğer alan da bulut bilişim... Serkan Çelik, bulut teknolojilerinin hızla büyüdüğünü ve bulut teknolojisinin yapısı gereği geleneksel tahsilat yöntemlerini altüst ettiğini vurgulayarak şöyle ekliyor:

“Bulut teknolojileriyle birlikte satıcı ile alıcının B2B ortamında dahi asla yüz yüze gelmediği klasik “sat-tahsil et-unut” dönemini sona erdiren, yepyeni bir satış ve dağıtım sistemi hayatımıza girdi. Biz de bu yeni dünyaya uygun tahsilat çözümlerimizi geliştirdik ve müşterilerimizin hizmetine sunduk.”

Şirketin en önemli hedeflerinden biri de tüm bu çözümleri yurtdışına da pazarlamak. Buradaki itici güçse Arena'nın yüzde 50 ortağı olan Hintli Redington Grubu olacak. Redington'ın Ortadoğu, Afrika ve Hindistan-Güney Asya bölgesinin en büyük IT ürünleri dağıtıcısı olduğunu hatırlatan Çelik, “Bunlar bizim için bakir ve kolaylıkla girebileceğimiz bölgeler. Hem arkamızda Redington'ın olması hem de bu pazarların hızlı gelişmesi bizim için önemli bir fırsat” diyor.

Yeni nesil yazarkasa POS üreticileriyle yazılım işbirliği

Hatırlanacağı gibi, bu yıl tamamlanması öngörülen yazarkasa POS dönüşüm süreci 2017'ye ertelendi. Bu konuda ►

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



Operasyon Müdürü Ferah Güneri ve ekibi, Paynet müşterilerinin sisteme girişlerinin günlük akışlarının kontrol edilmesi, müşterilerden gelen taleplerin karşılanması ve günlük mutabakat faaliyetlerinden sorumlu. Kariyerine Çizgi Elektronik'te başlayan Güneri, Paynet'in kurulduğu günden beri ekibin içerisinde ve Paynet'in en kıdemli çalışanı...

hem Yeni nesil yazarkasa POS üreticileriyle hem de GİB ile yakın temas halinde olduklarını belirten Çelik, "Yeni nesil cihazlar ve hem üreticilerin yazılımlarına uygun hem

de GİB düzenlemelerine uygun çözümler geliştiriyoruz. Bu konuda da önde gelen tüm yeni nesil yazarkasa POS üreticileriyle işbirliği içerisindeyiz." ☺

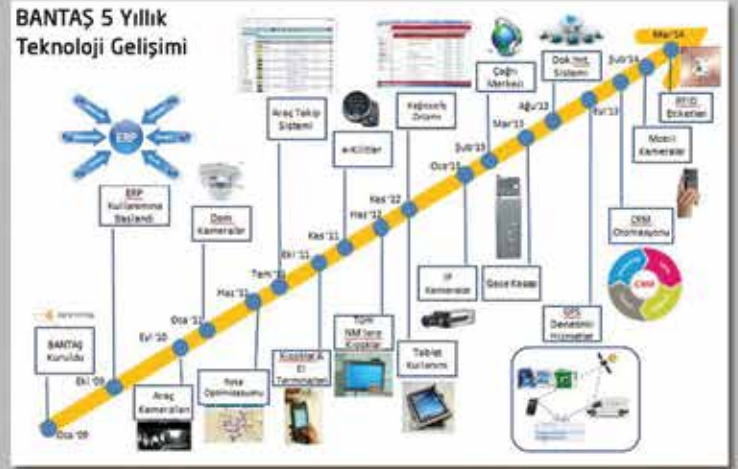
İş Geliştirme ve Yazılım ekibi, mevcut ürünleri geliştirirken bir yandan da ihtiyaç ve talepler doğrultusunda yeni yazılımlar üretiyor. Ekibin lideri Alper Harput da kurulduğu günden beri Paynet ekibinin bir parçası. Yazılım Geliştirme Ekibi'nin başında olan ve yazılımların sürekli olarak geliştirilmesi ve mükemmelleştirilmesinden sorumlu olan Gökhan Öztörün ise 10 yıl önce Paynet'e katılmış...



Risk ve Sahtecilik İzleme (Fraud Monitoring) ekibinin görevi, süreçlerin ve tüm iş ortaklarının otomatik ve manuel olarak 7/24 izlenmesi, risklerin belirlenip ortadan kaldırılması. Ekibin lideri Tolga Ökmen, HSBC kökenli. Sahtecilik ve risk yönetimi konusunda 10 yıllık tecrübeye sahip...

"Kıymetiniz Bizimle Güvende"

Yüksek riskli tüm kıymetlerinizin taşıma, işleme ve saklama hizmetlerinde teknolojik alt yapımızın gücü ile yaratıcı ve yenilikçi bilgi sistemi uygulamalarımız sayesinde sistemlerinize tam entegre olabilecek, zaman kaybını en aza indiren hızlı çözümler sunuyoruz.





FinTech alanında bir ilk: Startup Weekend

Finansal servisler, online ödeme seçenekleri, e-ticaret, mobil ödeme kısacası para, finans ve ödemeye ilgili fikirlerin hepsini konu alan FinTech Startup Weekend etkinliği, Türkiye’de ilk kez PayU sponsorluğunda gerçekleşti...

FinTech, 2014 yılından itibaren girişimcilik dünyasında en sık kullanılan kavramlardan biri haline geldi. PayU da bu ilgiden yol çıkarak, hızla gelişen FinTech ekosisteminde yeni fikirlerle sahip, girişimci ruhu olan kişilere bir fırsat sunmak amacıyla, startupların oluşturulmasında ve desteklenmesinde aracı platform Stage-Co ile birlikte “FinTech Startup Weekend” etkinliğini düzenledi.

İstanbul Sanayi Mahallesi'ndeki Habita Coworking'te 25-26-27 Kasım tarihlerinde düzenlenen etkinlik 100'e yakın kişinin katılımıyla başladı. Açılıştan sonra fikirlerini sunarak ekiplerini oluşturan katılımcılar 3 gün sürecek çalışmalarına başladı.

PayU Türkiye'nin yanı sıra BKM, Visa ve İninal gibi sektörel kuruluşlardan mentorlar, Gaye Ör, Engin Loğça, Özge Çelik, Yasemin Gürsel, Tanın Ayabakan, Ali Taşkın, Sibel Mangüp, Atilla Erel, Mehmet Karaca ve Eytan Ovadya'nın da desteğiyle ekipler projelerini geliştirmeye devam ettiler.

4 proje yarıştı

Pazar günü son şeklini alan ve hazırlanan şu 4 proje, Emre Güzer (PayU Türkiye CEO'su), Selim Yazıcı (fintechistanbul.com kurucusu), Çağlar Karataş (BIC Angels melek yatırımcısı) ve Yasemin Gürsel'den (Taleant kurucusu) oluşan jüriye sunuldu:

EYESCODE: Otomatlardan para ve kredi kartı kullanmadan, göz retinası tanıma sistemiyle ürünlerin satın alınması ve daha önceden eşleştirilmiş hesap bilgileri ve kodlar sayesinde ödemenin gerçekleşmesini planlayan proje.

GAD ASSET MANAGAMENT: Emlak sahiplerinin varlıklarını kolay yönetmesi için geliştirilmiş akıllı platform.

FLASHBANK: 18-25 yaş aralığını hedefleyen bu proje, ilk kez banka hesabı açacak gençlerin paralarını Flashbank hesaplarında biriktirmesini ve işlemlerini herhangi bir ücret ödemeden yapabilmesini amaçlıyor.

PEBBLES: Bozuk paraları üzerinde taşımadan biriktirip harcaayabilmek için bir mobil platform. Ekipler sunumlarını yaptıktan ve jürinin sorularını cevaplandırdıktan sonra yapılan değerlendirmede, Bruce Chandyok ve Mustafa Erbay'dan oluşan ekibin PEBBLES projesi Startup Weekend FinTech'i birincilikle tamamladı. Türkiye'nin ilk FinTech Startup Weekend etkinliğinde PayU tüm ekiplere projelerini desteklemek adına özel fir-



satlar sundu. Birinci olan ekip üyelerine İninal tarafından içi para yüklü ön ödemeli kart, Gastroclub'dan 1 yıllık üyelik, etkinliğin yapıldığı Habita Coworking tarafından 3 aylık ücretsiz ofis kullanma hakkı, Sendloop tarafından yüzde 50 indirimli üyelik ve Digital Age tarafından dergi aboneliği armağan edildi.

Etkinlikler 2017'de de sürecek

FinTech'ler özellikle bankaların erişemediği, radarlarında olmayan işleri yakalayıp tüm ekosisteme katma değer sağladıklarında son kullanıcıdan finansal kuruluşlara kadar tüm partiler için fayda sağlıyor. Son yıllarda finans dünyasında inanılmaz bir hareketlilik göze çarpıyor. Müşterilerin artan ödeme ve finans ihtiyaçları doğrultusunda sunulan hizmetler, her geçen gün çeşitleniyor. Bu da pazara yeni oyuncuların ve farklı çözümlerin girmesine neden oluyor. Özellikle e-ticaret ve mobil ödeme çözümleri konusunda hızlı bir rekabet söz konusu.

PayU Türkiye, FinTech ekosisteminde desteklemek adına çıktığı bu yolda, yine Stage-Co işbirliğiyle 2017'de de FinTech Startup Weekend'ler düzenlemek, yeni fikirlerin oluşmasına katkı sağlamak istiyor.

ONLINE MAĞAZANIZLA DAHA FAZLA MÜŞTERİYE ULAŞMAK İSTİYORSANIZ ÇÖZÜM PAYU'DA

PayU, tek bir sözleşme ve entegrasyonla işletmecilere hemen online ödeme alma imkanı sunmanın yanı sıra farklı ödeme araçları sayesinde daha çok müşteriye ulaşmayı sağlıyor. Üstelik PayU üzerinden ne şekilde ödeme alırsanız alın, tüm işlemlerinizi tek bir yönetim panelinden takip edersiniz ve hiçbir zorluk yaşamıyorsunuz.



mPOS

PayU, mPOS uygulamasıyla hali hazırda bulunan akıllı telefonunuz üzerinden müşterinizin kredi kartı tarayarak saniyeler içinde peşin ya da taksitli olarak ödeme alabilirsiniz. mPOS uygulamasıyla;

- iOS ve Android işletim sistemi kullanan tüm mobil cihazlara uygun arayüz üzerinden işlem yapabilirsiniz.
- Anlaşılabilir 6 bankanın sadakat programına (Bonus, World, Axess, CardFinans, Maximum, Paraf) ait kredi kartlarına taksit yapabilirsiniz.
- Visa, Mastercard ve American Express kartlarla işlem yapabilirsiniz.
- Tüm işlem raporlarına anlık erişim sağlayabilirsiniz.
- Çoklu kullanıcı desteği sayesinde daha çok müşteriye tek bir arayüz üzerinden ulaşabilirsiniz.
- İşlem yapılan noktaları harita üzerinde görüntüleyebilirsiniz.
- White label seçeneğini kullanarak uygulamayı kendi marka görsellerinizle giydirebilirsiniz.

BKM Express

BKM Express, internet üzerinden alışverişlerde; kart bilgilerinizi girmeden, işyerleriyle paylaşmadan, kartınızı yanınızda taşımanıza gerek kalmadan ödeme yapabilmeyi sağlayan kolay, güvenli ve ücretsiz bir ödeme sistemi. BKM Express hizmetiyle;

- Kart bilgisi almadan veya saklamadan sitenizde kartla işlem yaptırabilirsiniz.
- Kart sahibi işlemi güvenli bir şekilde yaptığından emin olur.
- Dönemsel kampanyalarla satışlarınızı artırabilirsiniz.

ComPay internet bankacılığıyla ödeme

ComPay, online alışveriş ödemelerini, müşterinin seçtiği bankanın internet bankacılığı kanallarına bağlanarak

tamamlama imkanı sunan bir ödeme çözümü. ComPay, ödeme anında, son kullanıcının seçtiği bankanın internet bankacılığı uygulamalarına bağlanır ve banka hesabındaki tutardan, kredili mevduat hesabından ya da bankasının cüzdan uygulamasına tanımlı kredi kartından ödeme yapabildiğini sağlar. ComPay işbirliğiyle size neler sunuyoruz?

- **Daha fazla satış:** Özellikle kredi kartıyla ödeme yapmayı tercih etmeyen yeni müşteri segmentlerine de artık kolayca satış yapabilir gelirlerinizi daha çok artırabilirsiniz.
- **Yüksek satış oranı:** Geleneksel EFT/havale yöntemiyle sipariş verenlerin yüzde 50'si satın alma kararından vazgeçiyor. ComPay ile ödemelerde işlemler kesintisiz ve eş zamanlı yapıldığı için satışa dönüşüm oranınız çok daha yüksek olur.
- **Güvenli:** ComPay, ödeme anında müşteriyi kendi bankasına bağlar ve bankasının güvenli sayfasında işlemlerini alışık olduğu gibi tamamlamasını sağlar. Alışveriş yapılan web sitesine ya da ComPay'e herhangi bir gizli bilgi ya da finansal bilgi vermeden tüm işlemler güvenle yapılabilir.
- **Rahat:** Ödeme yapmak için alıcı adı, tutar, IBAN, açıklama gibi bilgileri girmeye gerek olmaz. Alışverişe ait gerekli bilgiler ComPay aracılığıyla ödeme sayfasına otomatik iletir. Yanlış bilgi girişi nedeniyle oluşan hatalı işlemlerle uğraşmak zorunda kalmazsınız.

Artık internet üzerinden nakit ödeyerek alışveriş mümkün!

PayU ve UPT tarafından geliştirilen "Nakit Öde" servisiyle müşterilerinize kart ve hesap bilgisi gereksiz online alışveriş imkanı sunabilirsiniz. "Nakit Öde" nasıl çalışıyor?

- Müşteri sepetini oluşturduktan sonra ödeme adımında "Nakit Öde" seçeneğini seçer.
- Kendisine bir referans numarası verilerek en yakın UPT/PTT noktasından ödeme yapabileceği bilgisi verilir.
- Müşteri 72 saat içinde alışveriş tutarını ödeyerek alışveriş işlemini tamamlar.
- İşyerine ödeme yapıldığı bilgisi verilerek kargonun müşteriye gönderilmesi sağlanır.
- "Nakit Öde" kapsamında tüm işlemler peşin gerçekleşir. Aynı zamanda "Nakit Öde" ile gerçekleştirileceğiniz tüm işlemleri PayU yönetim ekranlarından takip edebilir, anlık işlem raporlarına ulaşabilirsiniz.

Bunlar ve diğer çözümlerimiz hakkında ayrıntılı bilgi almak, size özel komisyon oranlarını öğrenmek ya da aralarında Mediamarkt, LC Waikiki, WebdenAl ve Vodafone gibi büyük markaların yer aldığı PayU işyerlerine arasına katılmak için tek yapmanız gereken destek@payu.com.tr adresine e-posta göndermek. ☺



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



2017'de FinTech'leri bekleyen fırsatlar & tehditler

2 016'ya tüm dünyada FinTech damgasını vurdu. FinTech girişimleri, satın almalar, yatırımlar, işbirlikleri, yeni açılan hızlandırma programları ve düzenlenen hackathon'lar ile birlikte dolu dolu bir yılı geride bırakıyoruz.

2016'da hızlanan FinTech rüzgarının 2017'de şiddetini artıracığına hiç şüphe yok. Peki ama pazar bu kadar hızlı geliyorken FinTech'ler için neler değişiyor, 2017'de dikkat etmeleri gereken, önlerine yeni fırsatlar getirebilecek kritik konular neler?

McKinsey, pek çok FinTech firmasıyla yaptığı görüşmelerin ardından tam da bu konuda bir rapor yayınladı. İşte rapor sonuçlarının çok kısa bir çıktısı:

1 Kapsam genişliyor: FinTech'lerin sunduğu ürün ve hizmetlerin kapsamı

hızla genişliyor. Bugün 30'dan fazla alanda ürün ve hizmet sunuluyor.

2 Artan çeşitlilik: FinTech sektörü coğrafi bölgeler, ihtiyaçlar ve teknolojilerle çeşitlenen çok farklı iş modelleriyle farklı alanlara parçalanıyor.

FinTech'ler zaman içerisinde bu değişikliklere uyum için verdikleri hizmetleri yeniliyor.

3 İşbirliğini iyileştirme: FinTech şirketleri gelişmiş müşteri deneyimleri yaratan uygulamalar geliştirirken, müşteri kazanma gibi alanlarda zorlanıyorlar. Bankalarsa bu alanlarda güçlüyken gerçek bir dijital girişim oluşturmak için yavaş kalabiliyor.

4 Olası konsolidasyon: Büyük oyuncular genişleme hedeflerine ulaşabilmek için birleşmelere ve satın almalara yöneliyor.

5 Değerlendirmelerde düşüş (normalleşme): Yatırımcıların

temkinli hale gelmesi ve kanıtlanmış iş modeli bulunan şirketlere yatırım yapmayı tercih etmeye başlamasıyla FinTech değerlemesi de hız kesiyor.

6 Düzenleyicilerin etkisi: FinTech şirketlerini etkileyen düzenleyici rejimler de hızla gelişiyor ve endüstrinin nasıl geliştiğini önemli ölçüde etkiliyor.



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

TÜRKİYE FINTECH 2016 EKOSİSTEMİ

- Ülkemizde 2016 yılı FinTech yatırımları 27.8 milyon dolara ulaştı.
- Girişimlere yapılan yatırımların yüzde 47'si FinTech şirketlerine yapıldı.





Finlandiya'da gerçek zamanlı bankacılık başladı

Automatia, 16 Kasım'da yaptığı açıklamada, Finlandiya'nın bankalararası mobil ödeme platformu Siirto'yu hayata geçirdiğini duyurdu. Automatia, Finlandiya'da ortak ATM sistemleri geliştirerek ulusal olarak hizmet vermesini sağlayan bir şirket. Siirto ise AB'nin Ödeme Hizmeti Direktifi (PSD2) tarafından belirlenen yeni düzenlemelere uygun tasarlanmış açık bir ödeme platformu. Arayüz, lisanslı ödeme hizmeti sağlayıcısının müşterilere tek bir uygulama aracılığıyla bankalararası bir ödeme hizmeti sunmasını sağlıyor. Farklı bankalar arasında mobil cihazdan mobil cihaza gerçek zamanlı para transferi yapabiliyor. Ayrıca online ve fiziksel mağazalardaki kart ödemelerine alternatif bir ödeme yöntemi olarak da kullanılabilir. Fin bankalarının Mart 2017'de, Automatia'nın Siirto platformuna dayalı kendi mobil ödeme servislerini başlatması bekleniyor.

Ödeme tercihleri e-ticarette sonucu belirliyor

yStats.com tarafından gerçekleştirilen bir araştırma sonucunda yayınlanan rapor, e-ticaret siteleri için önemli. Çünkü tüketicilerin alışveriş tercihlerindeki ana koşulları gözler önüne seriyor. Raporun en önemli tespiti, tüketiciler eğer reklamlarda gördükleri ödeme şeklini alışveriş sonunda bulamıyorsa kesinlikle affetmiyor ve yarıdan çoğu alışverişini tamamlamadan siteden ayrılıyor. Rapora göre İspanya'da 2015'in başlarına



kadar yeterince fazla ödeme seçeneği sunulmadığı için e-ticaret yeterince gelişemedi. İngiltere'de ise pek çok farklı ödeme yöntemi sunulması nedeniyle hızla gelişti. İngiltere ve Fransa'da en çok tercih edilen ödeme şekli banka kartları oldu. Hollanda'nın yerel bankacılık çözümü iDEAL ise en çok tercih edilen yöntemlerden biri oldu.



FinTech 101 eğitimlerinin ikincisi tamamlandı

FinTech İstanbul tarafından ikincisi düzenlenen FinTech 101 eğitimi tamamlandı. 40'ın üzerinde öğrencinin katıldığı program, ekosistemin çok farklı oyuncularını 6 hafta boyunca bir araya getirdi. Kapanışa dünyanın en önemli FinTech gurularından Oliver Bussmann da katılarak Türkiye FinTech ekosistemini değerlendirdi.



Singapur Merkez Bankası kendi dijital parasını test edecek

Singapur Merkez Bankası, bankalararası blockchain altyapısıyla kendi dijital parasını test etmeye hazırlanıyor. Bloomberg'in haberine göre, mümkün olduğunu göstermek (proof-of-concept) amacıyla Singapur Para Otoritesi önemli bir projeyi test edecek. Singapur borsası ve 8 bankanın katılımıyla yürütülecek projenin amacı, merkez bankasının kontrolündeki bir özel dijital para birimini para transferleri için kullanmak ve böylece işlem maliyetlerinin düşürülebileceğini ispatlamak.



Küresel FinTech veritabanı oluşturuldu

Startups.watch tarafından hizmete sokulan site, şu anda kullanıcı içerikleriyle besleniyor ve haberler, listeler ve haritalar olarak üçe ayrılıyor. Meksika'dan Filipinler'e kadar birçok ülkeyle ilgili FinTech girişimlerini listeleyen ve fintechstartups.co alan adı altında faaliyet gösteren sitede şu anda 1.400 girişim yer alıyor.

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

Cardtek, Stevie Awards'tan ödülle döndü

Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü, şirketinin yüksek performansındaki rolüyle, dünyanın en başarılı kadın liderlerini seçen 13. Stevie Awards for Women in Business'ta "Silver Stevie" ile ödüllendirildi...



Ayşe Nil Sarıgöllü

Dünyanın en başarılı kadın yöneticilerine verilen ve bu yıl 13'üncüsü dağıtılan "Stevie Awards for Women in Business", 18 Kasım Cuma günü New York'ta yapılan bir törenle sahiplerini buldu. Stevie Awards for Women in Business, kadın girişimcileri, yöneticileri, çalışanları ve onların şirketlerini değerlendiren dünyanın en prestijli ödüllerinden biri sayılıyor. 2016 ödüllerine 31 ülkeden, çeşitli sektörlerden 1.400 aday başvurdu. Bu adaylar 90'dan fazla kategoride değerlendirildi. Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü, 13. Stevie Awards for Women in Business'ta "Yılın En Başarılı Kadın Yöneticisi, İş Ürünleri, 11-2.500 Çalışan" kategorisinde "Silver Stevie" ödülünü kazandı. Sarıgöllü, adaylar arasından 120 jüri üyesinin puanlarına göre finalist olarak seçildi, ardından beş uzman jüri komitesine ait 40'tan fazla üye tarafından yapılan değerlendirmeyle ödüle layık görüldü.

Değerlendirme sürecinde gerek şirketin finansal yapısının yönetimi ve iş stratejileri gerek uluslararası çapta başarılı projelere liderlik etme gibi pek çok kriterde öne çıkan Sarıgöllü, bu ödülle dünyanın en başarılı profesyonelleri arasına ismini yazdırdı.

Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Cardtek küresel ödeme

teknolojileri pazarının en yenilikçi liderleri arasında yer alıyor. Dünyanın en başarılı kadın yöneticilerini belirleyen Stevie Awards for Women in Business'ta ödüle layık görülmek bizim için gurur verici. Bu yıl yine pek çok prestijli kurum tarafından onurlandırıldık. Dünyanın lider kurumları arasında yer alma hedefiyle mutlak müşteri memnuniyetini sağlamaya ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına en iyi şekilde hizmet eden çözümler geliştirmeye odaklanıyoruz. Bu strateji doğrultusunda global çapta ilklere imza atmaya amaç edinmiş ekibimiz ile kazandığımız her ödül, hedefimize doğru emin adımlarla ilerlediğimizimizin göstergesi oluyor."

Cardtek'in küresel çapta 20'den fazla "ilk"i var

2009 yılından bu yana Cardtek CEO'su olarak görev yapan Ayşe Nil Sarıgöllü, 25 ülkede 150'den fazla kuruma güvenilir, yenilikçi uçtan uca ödeme sistemleri hizmetleri sunan, 400 kişilik bir ekibe liderlik ediyor. Sarıgöllü, Cardtek'in bugüne kadar küresel çapta 20'den fazla ilke imza attığını vurguluyor. Ardından da bunlara 2006 yılında hayata geçirilen ilk temassız kredi kartı projesi ve 2015 yılında Hindistan'daki toplu taşıma için üretilen ilk temassız ön ödemeli kartı örnek gösteriyor. ☺



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO
“Mikinda Nereyi Varsa, Oraya Metro Var”

Çalışan riskine karşı yeni çözüm: Veri analizi



OKAN YILDIZ
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Müdürü

Şirketler için yıllar boyunca emek vererek, kaliteli hizmet sunarak ve önemli yatırımlar yaparak kazandıkları kurumsal itibarı korumak kritik öneme sahip. Bu kapsamda belki ilk etapta akla gelmeyen ancak dikkate alınması gereken bir önemli risk bulunuyor: “Çalışan riski”.



Skandallar

Kısa süre önce gündemde geniş yer tutan ve Wells Fargo skandalı olarak anılan olayda Wells Fargo çalışanlarının 2011 yılından bu yana müşterilerinin izni ve bilgisi olmadan 2 milyonun üzerinde mevduat hesabı ve kredi kartı açtığı ortaya çıktı. Bunun üzerine banka 185 milyon dolar cezaya çarptırılırken hisse değeri son 2.5 yılın en düşük değerine geriledi. 5 bin 300 çalışanın görevine son verilirken gelen baskılar üzerine Wells Fargo CEO'su John Stumpf, önce 41 milyon dolar değerindeki Wells Fargo hissesinden ve 2016 yılı priminden vazgeçti, kısa süre sonra da görevi bırakmak zorunda kaldı. Wells Fargo kamuoyunda oluşan olumsuz algıyı

düzeltilmek için yoğun çaba harcamaya devam ediyor.

Benzer olaylar 2008'de Societe Generale'in, 2011'de UBS'in ve kısa süre önce de Lloyds Bank'ın başına da gelmişti. Tüm bu skandallar ilgili şirketlerin ağır faturalar ödemesine sebep olmakla kalmadı, hem kendilerinin hem de içinde bulunduğu sektörün itibarına ve kamuoyundaki güvenilirliğine büyük zarar verdi.

Tüm sektörlerde durum aynı

Ülkemizde de küçük çaplı da olsa zaman zaman benzer olaylar yaşandığını görüyoruz. Çalıştığı bankanın müşterilerinin hesaplarındaki parayı kendi hesabına geçirip yurtdışına kaçmayı deneyen şube çalışanları bir dönem basında yer alan haberlerden sadece biriydi. Bu örneklerin sayısını artırmak mümkün...

İç çalışanların olumsuz davranışlarının kurum itibarını zedelemesi, elbette sadece bankacılık sektörüne özgü bir durum değil. Kontör satışı yapan bazı bayiler ve kuyumcular, bir dönem POS üzerinden yapılan tefeciliğin merkezi haline gelmişlerdi. Bu noktalarda, yasalara aykırı biçimde, satış yapılmış gibi gösterilerek kredi kartından ödeme almıyor, bu ödemenin bir kısmı kesilerek kart sahibine nakit olarak veriliyor, yani tefecilik yapıyordu. 2014 yılının şubat ayında yürürlüğe giren ve kredi kartı işlemlerinde taksit sayılarını sektör bazında sınırlayan yönetmelik değişikliğinde bu durumun da dikkate alındığını belirtmekte fayda var.



Şirketlerin yıllar boyunca emek vererek kazandıkları itibarı bir çırpıda kaybetmemek için izlemesi gereken yol çok basit: Doğru hedefler belirleyerek yüksek kârlılığa ulaşırken çalışanlar üzerinde satış baskısı oluşturmamak ve çalışan davranışlarını “veri” ile izlemek...

Çözüm: Veri

Kötü niyetli çalışanların, kurumlarının itibarına zarar verdiği olaylar neredeyse tüm sektörlerde görülüyor. Kârlılığını ve pazar payını artırırken bu tür riskleri mümkün olduğunca azaltmak, tüm şirketlerin çözmesi gereken ortak bir problem haline geldi. Peki çalışan riski nasıl yönetilebilir? Bunu önlemenin bir yolu var mı? Finans dünyasının önde gelen isimlerinden Chris Skinner, The Banker’da yayınlanan “How data can be used internally to stop staff going rogue” isimli yazısında buna değiniyor.



Chris Skinner, cevabın, şirketlerin bugün müşterilerine sunmakta olduğu hizmetlerde kullandığı teknoloji ve çözümlerin altında yattığını belirtip veriyi işaret ediyor. 5 bin 300 kişinin işten çıkarıldığı Wells Fargo’da toplamda 265 bin kişinin çalıştığına dikkat çeken Skinner’a göre, doğru müşteriye doğru ürünü satmak, şüpheli işlemleri takip etmek/önlemek ve otomatik yatırım tavsiyeleri vermek için kullanılan büyük veri (big data), veri analitiği, yapay zeka (AI - artificial intelligence) ve makine öğrenmesi (machine learning) gibi teknolojiler, çalışanların olumsuz davranışlarını tespit etmek amacıyla kullanılabilir ve başarılı sonuç alınabilecek teknolojiler arasında yer alıyor. Bugün bankalar, sahip oldukları teknolojilerle müşterilerinin risk iştahına göre farklılaşan proaktif yatırım tavsiyeleri verebiliyor, hesap bazında kimin, nerede, ne yaptığını gerçek zamanlı olarak görebiliyor, şüpheli işlemleri tespit edebiliyor, kişiye özel konum bazlı anlık kampanyalar düzenleyebiliyor. Aynı teknolojilerin içeride çalışan verisine de uygulanarak kötü niyetli davranışların önlenmesi mümkün olabilir.

“Kâr odaklı yönetim” baskısı da tetikliyor

Yazıda dikkat çekilen bir diğer sebep ise kurum kültürü.

Chris Skinner, müşteri izni olmadan çalışanların hesap açması, kredi kartı başvurusu oluşturması, kredi sigortası satması gibi davranışlarda, şirketlerin kâr odaklı yönetim anlayışının çalışan üzerinde oluşturduğu satış baskısının etkili olduğunu vurguluyor.

Nitekim Wells Fargo skandalında da benzer bir durum yaşandı. Wells Fargo’daki kurum kültürü; çalışanları, müşterilere tavsiyeler vermeye ve katma değerli yönlendirmeler yapmaya teşvik etmesi gerekirken konulan yüksek hedefler nedeniyle işini kaybetme korkusuna kapılan personeli daha fazla satış yapmaya zorluyor. Bunun sonucunda oluşan tablo ise ortada...

Bundan sonrası şirketlerin bileceği iş

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de müşteri izni olmadan yapılan işlemlerin ciddi yaptırımları var. Bu yüzden bankaların, telekom şirketlerinin, perakende devlerinin ve diğer sektörlerde faaliyet gösteren tüm şirketlerin, yıllar boyunca emek vererek kazandıkları itibarı bir çırpıda kaybetmemek için izlemesi gereken yol çok basit: Doğru hedefler belirleyerek yüksek kârlılığa ulaşırken çalışanlar üzerinde satış baskısı oluşturmamak ve çalışan davranışlarını “veri” ile izlemek.

Gelecekte benzer olayların yaşanıp yaşanmayacağını, mevcut piyasa koşullarında şirketlerin bunları yapmaya ne kadar istekli olduğu belirleyecek. Neler olacağını hep birlikte göreceğiz. ☹



Money 20/20

FinTech ve ödeme sistemlerinin HARİKALAR DİYARI

ABDULLAH
ÇETİN

PSM olarak, dünyanın en büyük ve en etkili ödeme sistemleri etkinliği Money 20/20'yi yerinde izleme fırsatı bulduk. 23-26 Ekim 2016 tarihleri arasında ABD'nin Las Vegas şehrinde düzenlenen etkinliğe 10 binin üzerinde bireysel katılım oldu. 75 ülkeden 3 bini aşkın şirketi temsilen binden fazlası CEO düzeyinde yönetici katıldı. Tıklım tıklım salonlarda 500 civarında konuşmacı, değerli fikirlerini katılımcılarla paylaştı.

Las Vegas'taki Money 20/20 Konferansı'na FinTech alanındaki gelişmeler ve beklentiler damgasını vurdu.

Önde gelen bankalar, POS üreticileri, başta ödeme sistemleri olmak üzere FinTech firmaları, son kullanıcılarını hayatını nasıl daha da kolaylaştırabilecekleri üzerine kafa yordular. Fuar alanında stant açan katılımcılar, yeni oyuncuları tanımak, işbirlikleri, iş ortaklıkları kurmak için fırsatları da kaçırmadı elbette.

Amerika'da girişim yapmayı düşünenlere...

Money 20/20'de stantlar arasında dolaşırken genç, dinamik, uyanık, deyim yerindeyse "gözleri pırıl pırıl ışıldayan" bir Türk genciyle tanıştım. Adı Atahan Işık, danışmanlık yapıyor. İsimlerini şimdilik paylaşmamı istemedi; Türkiye'de teknoloji deyince ilk akla gelen kamu kuruluşu ile Türkiye'nin en önemli ödeme sistemleri entegratörlerinden biri de danışmanlık hizmeti verdiği şirketler arasında. Bazılarımızın kolayca tahmin edebildiğini duyar gibiyim... Atahan Işık, Irvine'de yaşıyor. Üniversite eğitimini ABD'de almış. Şirketinin adı Related & Co... Kaliforniya merkezli Related & Co, özellikle Amerika'da büyümek, orada iş geliştirmek isteyen şirketlere danışmanlık yapıyor, iş bağlantıları kurmalarına yardımcı oluyor. Işık, Money 20/20 Konferansı'nda da danışmanlık yaptığı şirketlerin yöneti-

cilerine birçok üst düzey görüşme imkanı sağlamış. Related & Co, danışmanlığın yanı sıra mentörlük, ortaklık ve işbirliği süreçlerinin yönetimi, lobi ve eğitim konularında da hizmet veriyor. Eğitim demişken, Atahan Işık'ın Irvine'deki bir üniversitede, girişimcilik ve inovasyon yönetimi konusunda dersler vermeye başlayacağını da belirtelim.

"İnsanlar ürün veya servis değil; ilişki, hikaye ve sihir satın alır"

Atahan Işık, Las Vegas'taki sohbetimizde, işinde başarılı olmak isteyen girişimcilere, Amerikalı ünlü yazar Seth Godin'in şu sözüyle seslendi: "İnsanlar aslında ürün veya servis değil ilişki, hikaye ve sihir satın alır. İşte biz de Related & Co olarak bu anlayışı şirket değeri olarak benimliyoruz."





“Büyüme bir davranış biçimidir” diyen Işık, dünyaya açılmak isteyen teknoloji firmalarına, ürün veya servislerini pazarlamadan ziyade ilgili pazarda “yerel” bir oyuncu olmalarını, doğru iş çevresi dinamikleri oluşturmalarını öneriyor. Işık, “Bence bu alandaki oyuncuların asil sorunu teknolojilerinin gücü değil; doğru kullanıcı senaryoları oluşturmaları ve yaratıcı işbirlikleri kurmaları gerekiyor. Bu yıl özellikle Amerika kıtasındaki firmalar arasında partnerlik ve pazar ortaklığı yapma yaklaşımı öne çıkıyor” diyor. Atahan Işık, bankaların finansal işlemlerdeki tekel konumunun yavaş yavaş ortadan kalktığına da dikkat çekiyor. “FinTech ekosistemi hızlı ve çok daha yaratıcı bir rol oynamaya başladı” diyen Işık, değerlendirmesini şöyle sürdürüyor: “Nitekim bunun çarpıcı örneklerini Money 20/20’de de gördük. Bankaların katılımı ve etkisi geçen yıllara göre daha az oldu. Servis dizaynı, teknoloji ve danışmanlık anlamında ise katılımın daha yoğun olduğunu gördük.”

FinTech, “açık banka”, EMV, biyometri...

Las Vegas’ta düzenlenen oturumlarda bu yıl regülasyonlar, siber güvenlik, blockchain, TransferWise, Fintech Unicorns, yerel yönetimlerin desteği, FinTech sistemleri, akıllı şehir uygulamaları, ödeme sistemlerinde yapay zeka kulla-

nımı, Banka API’lerinin kullanıma açılması, Video Checkout uygulamaları, markaların mobil cüzdanları, “açık banka” gibi kavramlar öne çıktı.

Amerika özelinde ise bazı Wells Fargo çalışanlarının müşteri bilgilerini kullanarak açtığı sahte hesaplar ve bu yüzden bankanın başını derde sokan dava süreci çok konuşuldu.

Amerika’nın, Türkiye de dahil Avrupa kıtasının yıllardır banka ve kredi kartları için kullandığı EMV (Europay, Mastercard, Visa) ve chip & PIN teknolojisine geçişi hala sağlıklı bir şekilde yapamaması da gündeme geldi. Nitekim ben de alışveriş yaptığım bazı noktalarda, manyetik şerit



teknolojisiyle işlem yapıldığı için slibe imza attım... Buna karşılık, bazı ABD şehirlerinde chip & PIN ve temassız özellikli kartların toplu ulaşımda kullanmaya başladığını da belirtelim. Las Vegas'ta örneğine rastlayamadım ama Apple Pay ve benzeri temassız mobil ödemelerin de ABD'de hızla yaygınlaştığına da dikkat çekmek istiyorum. Belki de ABD, EMV'yi "pas geçip" doğrudan mobil temassız ödemeler dikey geçiş yapmak istiyordur. Bekleyip göreceğiz.

Atahan Işık, ABD'deki bankaların, Avrupa'dakilere göre FinTech şirketleriyle işbirliğine daha sıcak baktığını da anlatıyor: Sanırım bu noktada, birçok Amerikan bankasının kart altyapısı ve ödeme süreçlerini dış kaynak kullanımıyla

yönetmesinin de etkisi var. Ancak bu, henüz bankalar ile FinTech şirketleri arasında sağlıklı bir ilişki başladığı anlamına gelmiyor.

Işık, ABD'de MCX'in (Merchant Customer Exchange) birçok perakendeciye bir araya getirdiğini, buna rağmen mobil cüzdanlar konusunda henüz bir başarı örneğinin ortaya çıkamadığına da dikkat çekiyor.

Money 20/20'de, ödemeler için biyometrik kimlik doğrulama konusundaki yenilikler de ilgi gördü. Bu noktada da ilgili firmalar, öncelikli olarak güvenlik kaygılarını hizmet sunan firmaların aynı zamanda bir medya kuruluşu gibi içerik üretip kamuoyunu bilgilendirmesi gerektiği de konferansta dile getirilen konular arasındaydı. ☹

MONEY 20/20'DE ÖNE ÇIKAN BAZI YENİLİKLER



Dünya devleri mobil cüzdanda buluştu

Google, Samsung ve Microsoft, dijital cüzdan alanında yeni bir işbirliğine imza attı. Android Pay'e MasterPass ve Visa Checkout entegrasyonları eklenirken, Samsung Pay ve Microsoft Wallet, MasterPass ile ödeme özelliğine kavuştu. Mastercard ve Visa işbirliği sayesinde, Android Pay kullanıcılarının MasterPass ve Visa Checkout ödemesi kabul eden yüz binlerce web sitesinden ödeme yapması mümkün hale geldi. Kullanıcıların bu yeni hizmeti kullanabilmesi için Android Pay hesaplarını, MasterPass ya da Visa Checkout servisleriyle eşleştirmeleri gerekiyor. Eşleştirmenin ardından kullanıcı adı ve şifre yerine parmak izi doğrulaması gibi pratik yöntemleri kullanmak mümkün hale geliyor. Entegrasyonların 2017 başında önce ABD'de devreye alınması, ardından Android Pay'in kullanıldığı tüm

pazarlara açılması planlanıyor. MasterPass'i Android Pay ile birlikte Samsung Pay ve Microsoft Wallet da entegre ediyor. Kullanıcıların kişisel bilgileri MasterPass hesaplarında saklanırken, ödeme onayı Samsung ve Microsoft cihazlarından yapıyor.

Google, Visa ve Mastercard şifrelerden kurtulmak istiyor

Siz de şifrelerden nefret edenlerden misiniz? Başta teknoloji şirketleri, üye işyerleri, ödeme servis sağlayıcıları olmak üzere pek çok kesim, gittikçe sayıları artan şifrelere yönelik nefretin zararlarını görmeye başladı. İnsanlar genelde kolay şifreleri tercih ediyor, sonra onları güncellemiyor. Bu da o şifreleri güvensiz hale getiriyor. Ya da şifrelerini unuttuğu için tüketiciler sepete eklediği ürünleri almaktan vazgeçebiliyor. İşte Google, Android Pay'de bu tür sorunlarla boğuşmamak için Alphabet ile ortaklık yapmıştı. Android Pay, Visa ve Mastercard



ödeme sistemleri üzerinden online ödemelerde şifre yerine parmak izi kullanarak kimlik doğrulama sağlamak için gerekli altyapıyı oluşturdu. 2017 yılından itibaren yüz binlerce site üzerinden Android Pay ile yapılan ödemelerde bu yöntem tercih edilebilecek

SumUp, Air Register'ı tanıttı

SumUp, mobil cihazlarda kullanılan mPOS yazılımını donanımla



birleştirerek, tümleşik bir ödeme sistemi çözümünü müşterilerine Money20/20'de tanıttı. "Air Register" adındaki çözüm şimdilik ABD için kullanıma açıldı. Yeni ürünü tanıtan SumUP CEO'su Daniel Klein, ödeme çözümü yanına bir iPad Mini ve termal fiş yazıcısı da eklediklerini, böylece ürünün basit birkaç ayarlama yaptıktan sonra kullanıma hazır hale geldiğini açıkladı.

2011 yılında kurulan SumUp, bu teknolojisini 3 yıl önce Finovate Europe 2013 fuarında duyurmuştu. Birkaç ay önce de Almanya dahilindeki küçük işletmelere ödeme çözümleri opsiyonu sunmak için Holvi ile işbirliği yapan SumUp, yılın ikinci çeyreğinde de Payleven ile birleşmişti. SumUp şu anda 15 ülkede kullanılıyor ve yıllık 1 milyar Euro civarında para transferine aracılık yapıyor.

Çipini parmak iziyle açan kart!

SmartMetric, Money 20/20'deki standında biyometrik özellikli EMV çip kartını tanıttı. Bu yenilik sayesinde kart kullanıcısı, parmak iziyle kimlik doğrulaması yapabiliyor, POS cihazında ödeme ya da ATM'de işlem yapmadan önce kartın çipini etkinleştirebiliyor. Hatırlanacağı gibi, benzer bir teknolojiyi kullanan Zwipe



ile ilgili bilgilere PSM'de yer vermiştik. Ancak ilginçtir, SmartMetric'in Başkanı ve CEO'su Chaya Hendrick, halen bankacılık endüstrisi için geçerli bir biyometrik kart çözümü sunan tek şirket olduklarını iddia etti. Bu hatırlatma üzerine Hendrick, şu açıklamayı yaptı: "SmartMetric, böyle bir kartı üreten dünyadaki ilk şirket. Bankacılık için kart içi biyometri alanında halen dünya lideriyiz. Doğru, SmartMetric'i taklit etmeye çalışan biri Avrupa (Zwipe), diğeri de Asya'dan iki şirket de kendi biyometrik kredi kartlarını duyurdu. Ancak onların çözümü EMV biyometrik özelliğiyle kart üzerindeki çipi aktive etmiyor, sadece kimlik doğrulamasını mümkün kılıyor." SmartMetric'in biyometrik kartı normal bir kredi kartından kalın değil. İlgili bölüme parmağınızı bastırdığınızda biyometrik okuyucu parmak izini eşleştiriyor ve POS

veya ATM'nin ilgili bölümüne yerleştirilmeden önce kartın çipi aktif hale geliyor. Kartın içinde şarj edilebilir bir pil bulunduğunu da belirtelim.

Poynt 5 görücüye çıktı

POS üreticisi Poynt, yeni nesil ürününü Money 20/20'deki standında tanıttı. Şirketin kurucusu ve CEO'su Osama Bedier, boyut olarak küçülen ve cep telefonlarına yaklaşan Poynt 5'in, müşterileri uzun kasa kuyruklarından kurtarıp alışverişini daha da keyifli hale getireceğine inanıyor. Bu arada Bedier'nin Google Wallet'un geliştirilmesinde önemli rol üstlenen beyinlerden biri olduğunu belirtelim... Bu yeni cihaz kablosuz çalışıyor, tüm kredi kartlarının yanı sıra Apple Pay, Android Pay gibi her türlü ödeme yöntemini kabul edebiliyor. NFC özelliği sayesinde müşterinin akıllı telefonu ile senkronize olup iletişim kurabiliyor, bu sayede ödeme işlemi



çok kısa bir sürede, güvenli şekilde yapılabiliyor.

Bedier, 199 dolardan satışa sunulan Poynt 5'in, farklı program ve

uygulamalara kolayca entegre edilebildiğini, işletmecilere mağaza içi envanter ve çevrimiçi alışveriş yönetimi gibi avantaj sunduğunu da vurguladı.

Akıllı telefon gibi POS: Verifone V400m

Verifone bir Amerikan şirketi ve doğal olarak ABD pazarında çok güçlü. Öyle ki ABD çapındaki her 10 perakendeciden 8'i en az bir Verifone cihazı ve uygulamasını kullanıyor. Küresel Verifone Çözümleri Başkanı Glen Robson, Money 20/20'de, "Engage" adını verdikleri yeni ürün yelpazesıyla daha geniş bir kitleye ulaşmayı hedeflediklerini açıkladı. POS cihazlarının klasik ödeme aracından ziyade tablet hatta akıllı telefon benzeri bir yapıya büründüğüne dikkat çeken Robson,

"Bu minik cihazlar, başta kafe ve restoranlar olmak üzere pek çok alanda masada ödeme gibi işlemlerin daha pratik yapılabilmesini sağlıyor. Şık tasarımlarıyla ilgi çekiyor, işletmecilere video gibi araçlarla reklam ve tanıtım yapma imkanı da sunuyorlar" dedi.



Yıkıcı ödeme teknolojileri



Kayhan Akyıldız

Edggar, Dunn Company Türkiye Müdürü

Geleşen ve yaygınlaşan teknolojiyle ödeme sistemleri alanında son 10 yıl içinde çok önemli değişimler yaşandı. En basit ifadeyle ödeme araçları arttı, hizmet kanalları çeşitlendi ve mevcut oyunculara ek olarak şimdiye kadar resmin içinde dahi düşünülmemeyen pek çok yeni oyuncu yeni çözümleriyle pazara girdi.

Nakit ile başlayan ödeme serüveni sürekli daha iyi ve daha kaliteli hizmet yaklaşımıyla yerini önce manyetik şeritli kartlara, sonra çipli kart teknolojilerine bıraktı. Ancak 2000'li yıllarla birlikte küçülmeye başlayan cihaz teknolojileri çipleri kartların haricinde giyebildiğimiz kıyafetlere entegre eder hale geldi. Öyle ki fiziksel kartın bile gerek olmadığı gözlük, bileklik ve telefon gibi farklı giyilebilir teknolojiler ödeme aracı olarak kullanılır oldu.

Sonuçta son kullanıcıya en ucuz, en kaliteli ürünü ya da hizmeti en hızlı şekilde sunanın rekabette bir adım öne geçtiği ödeme sistemleri dünyasında, geçmiş 10 yıllık tecrübe yıkıcı teknolojilerin (disruptive technologies) daha da gelişimiyle ödeme sistemleri alanında önümüzdeki dönemde oyunun yeniden şekillenebileceğini gösteriyor.

Geleceğin en başat ödeme araçlarının/ yöntemlerinin ne olacağı konusunda bir kehanette bulunmaktansa, ödeme sistemleri dünyasında öne çıkan trendleri ve gelişmeleri analiz ederek bu konuda fikir sahibi olmak yerinde olacaktır...

Biyometrik doğrulama ve blockchain

Siber saldırı yöntemleri sofistike hale geldikçe PIN gibi konvansiyonel doğrulama yöntemleri yerini biyometrik doğrulamaya bırakıyor. Her ne kadar biyometrik doğrulama yöntemlerinin güvenilirliği ya da kopyalanması halinde ortaya çıkabilecek sorunlara ilişkin önemli tartışmalar yapılsa da son 5 yılın en önemli gelişmelerinden biyometrik doğrulama ilerleyen dönemde fiziki alışverişlerimizde de kullanılacak bir doğrulama yöntemi olabilir. Özellikle de ödeme yöntemlerinin dijitalleşmesi biyometrik doğrulamanın kaçınılmaz olmasını sağlayacak gibi görünüyor.

Bitcoin gibi sanal para birimleri ya da kripto paralar hayatımızda olmaya devam edecek. Meraklıları geleceğin ödeme yönteminin sanal paralarda olduğunu savunurken, henüz buna ikna olmamış önemli bir kesim var. Ancak Bitcoin'in gelecekte kullanılıp kullanılmayacağından bağımsız,





Biyometrik doğrulama, dijitalin yanı sıra fiziksel, yüz yüze ödemelerde de yaygınlaşacak. Bitcoin gibi sanal para birimleri ya da kripto paralar hayatımızda olmaya devam edecek. İnsan bedeninin giyilebilir teknolojiyle donatılması ve herhangi bir cihaza gerek duymadan bedene yerleştirilmiş bir çiple ödeme de uzak bir olasılık değil...



bu gün geldiğimiz noktada sanal paraların temelindeki blockchain sisteminin önümüzdeki yıllarda hayatımıza daha fazla entegre olacak gibi görünüyor.

Ödeme için giyilebilir cihaz şart mı?

Henüz olgunluk seviyesine ulaşmamış olan giyilebilir teknoloji dünyası, ürünlerin daha estetik hale gelmesi, giyilebilir teknolojilerle ödeme konusundaki güvenlik sorunu algısının ortadan kalkması ve bu ödeme çözümlerinin diğer ödeme yöntemleriyle sorunsuz (seamless) çalışmasıyla hızla büyüyecektir. Bugün henüz yeni olarak tanımladığımız giyilebilir teknolojiler ya da giyilebilir ödeme araçları, gündelik hayatımızın bir parçası olacak ve bu cihazlarla ödeme hayatın her alanında kullanılabilir olacaktır. Gartner, 2017 sonuna geldiğinde piyasadaki akıllı giyilebilir ürünlerin yüzde 30'unun

kesinlikle taşıyanın üstünde farkedilmeyeceğini tahmin ediyor. Bu noktada daha kritik bir soru akla geliyor: Neden ödeme yapabilmek için illa bir akıllı giyilebilir ürüne ihtiyaç duyuyoruz?

Bu soruya ilişkin cevap arayışları belki de ilerleyen dönemde insan bedeninin giyilebilir teknolojiyle donatılmasına ve herhangi bir cihaza gerek duymadan bedene yerleştirilmiş bir çiple ödeme yapılmasına imkan tanıyacak teknolojilerin kullanılmasına yol açacaktır.

Nakit önemini bir süre daha koruyacak

Gelişen teknoloji ve dijitalleşen dünyayla birlikte nakit paraya ihtiyaç yıllar için de azalsa da nakit önümüzdeki dönemde de önemli bir ödeme aracı olarak varlığını sürdürecektir. Özellikle nakit kullanımının görece fazla olduğu gelişmekte olan ülkelerde son yıllarda kartlı ve mobil ödemelerin hızla büyüdüğü görülüyor. Ancak bu coğrafyalarda kültürel nedenler dolayısıyla nakit kullanımı kartlı ödemelerin büyümesini bir süre daha sınırlamaya devam edecek gibi görünüyor. ☹



ABD temassız ödemede geriden geliyor



Elif Bilge Eder
Danışman

Çipli kartların ABD'deki penetrasyonu bugüne kadar sınırlı kalmıştı. Ancak uygulamaya başlanmasıyla birlikte ABD'deki banka ve perakendeciler için temassız işlemler önem kazanmaya başladı.

ABI Research tarafından yayımlanan rapora göre, ABD'de 2020'ye kadar ihraç edilecek temassız kart sayısının 330 milyon, Avrupa'da ise 420 milyona dayanacağı öngörülüyor. 2015'te bu sayı ABD'de sadece 25 milyondur.

ABD'li tüketicilerin temassız çipli kartları kullanmaya başlaması sürecinde, kullanım ile ilgili bilgilendirilmeleri ve eğitimleri oldukça önemseniyor. Her ne kadar manyetik bantlı teknolojilerden daha güvenli olsa da temassız teknolojilere geçişte, güvenlik açısından dikkat edilmesi gereken pek çok nokta olduğu ABI Research tarafından vurgulanıyor.

Adaptasyon sürecinde ABD'li tüketici ve perakendecilerin bu alanda geçmişi olan ülkelerde yaşanan deneyimleri de dikkate almaları gerekiyor.

İngiltere

İstatistiklere göre İngiltere'de 10 kart işleminden biri artık temassız yapılıyor. 2015 yılına kıyasla bu ciddi bir sıçramanın göstergesi.

Eylül 2015'te Londra toplu taşıma sisteminde temassız ödemeye geçilmişti. Şimdi her gün yaklaşık 1 milyon transit yolcu iş-

lemlerini temassız olarak yapıyor.

İngiltere'deki 1.7 milyon üye işyerinin yaklaşık 320 bininde temassız terminaller bulunuyor. Tüm terminallerin temassız işlemleri desteklemesi için verilen son tarih ise 2020.

Avustralya

Avustralyalıların yüzde 66'sı kartlarıyla temassız işlem yapabilecekleri konusunda bilgi sahibi. Yüzde 50'sinin ise haftada en az bir kez temassız işlem yaptıkları görülüyor.

Kanada

Temassız kart işlemlerinin çok hızlı yükseldiği bir diğer ülke de Kanada... Ülke çapındaki üye işyerlerinin yüzde 75'i temassız ödeme kabul ediyor. Kart işlemlerinin yaklaşık yüzde 10'u temassız olarak yapılıyor ve bu oran her ay yüzde 1 artarak büyüyor.

Peki ya ABD?

ABD, EMV (Europay, Mastercard, Visa) ve EMV tabanlı temassız teknolojilere heves etmemiş, Avrupa'nın önderlik ettiği bu dönüşüme vakti zamanında ilgiyle yaklaşmamıştı. Kart kopyalamaları nedeniyle, ABD'de pek çok dolandırıcılık işlemi olmuş, Türk bankaları ve kart hamilleri de bundan payını ziyadesiyle almıştı...

ABD'deki geçiş süreci, manyetik bantlı sistemden temassız kartlara doğru olacak gibi görünüyor. Ancak, mobil ödemelere geçişin tüketici alışkanlıkları ve üye işyeri altyapısı nedeniyle beklendiği kadar hızlı olamayaca-



“ Ben benden öncekinin bıraktığı yerden başladım. ”
Thomas Edison



ğın da söyleyebiliriz.

ABD’de çipli kartlara geçiş öncesinde mobil ödemelerle ilgili geçiş çalışmalarına da tanık olmuştuk.

Apple Pay, Eylül 2014’te ABD’deki ilk lansmanı sonrasında pek rağbet görmemiş, ancak Mart 2016’dan sonra uygulamanın şaşırtıcı bir hızla yüklendiği görülmüştü. İlk kullanımlar yüksek seyrederken, ödeme sisteminin tekrarlayan kullanım sayıları ise giderek düşmüştü. İşlem sayılarının istenen seviyelere gelememesinin en önemli nedeni olarak iPhone 6/6S sahibi tüketicilerle temassız terminale sahip üye işyerlerinin kesişimlerinin düşük seviyede olması gösteriliyor.

İngiltere, Avustralya ve Kanada pazarlarına baktığımızda, tüketicilerin temassız ödeme alışkanlıklarının aynı kullanım fonksiyonlarını içerecek şekilde mobil ödemeye kolayca kaydılabildiğini gözlemliyoruz. Özetle, tüketici alışkanlıklarının benzer kullanım metodlarıyla farklı kanallara kaydırılması mümkün.

Şimdi ABD’de temassız kart sistemi kullanılmadan doğrudan mobil ödemeye geçilmeye çalışılıyor. Ancak tüketici alışkanlıkları ve mobil ödeme yapılabilecek noktalar sınırlı olduğu için bu sürecin isteneni vermediği anlaşılıyor.

Yaygınlık

İngiltere ve Avustralya’yı ele aldığımızda, her iki ülkede de bankacılığın perakende segmentlere yoğunlaştığını görüyoruz.

Gelin öncelikle İngiliz Barclays’e bakalım... Banka, ülkenin kart cirosunun yüzde 40 payına sahip ve ilk sırada yer alırken, üye işyeri cirosunda da yüzde 38 pazar payıyla ikinci sırada. Bu yönden bakıldığında Barclays, tek başına temassız kart uygulamasına geçmeye karar verdiğinde, bunu oldukça hızlı bir biçimde kendi “network”ünü adapte ederek gerçekleştirebiliyor.

İngiltere’de işlem ortalamasının düşük ancak hızlı tüketimin yoğun olduğu noktalarda da temassız işlemlerin yapılabildiğini görüyoruz. Bunların başında Londra Metro’su, Tesco ve benzeri marketler/alışveriş merkezleri geliyor.

İngiltere kart kuruluşu istatistiklerine göre, temassız banka kartı işlemlerinin yüzde 54’ü ortalama 8 sterlin (33.34 TL) tutarındaki temassız işlemler için kullanılıyor.

İngiltere’nin en yoğun ve en hareketli olan şehri Londra’ya baktığımızda, 8.5 milyon merkezi, 3 milyon banliyö nüfusuyla finansal işlemlerin yoğunlaştığı bir finans merkezini oluşturuyor. Benzer durum Avustralya ve Kanada için de geçerli.

Araştırma firması Juniper’in raporuna göre ABD’deki üye işyerlerindeki temassız terminal oranı yüzde 2 civarında. Dolaşımdaki temassız kartların genele oranları ülkelere göre şöyle şekilleniyor; ABD’de 600’de 1, İngiltere’de 200’de 1, Polonya’da 70’te 1, Fransa’da 50’de 1, İspanya’da ise 15’te 1.

Çipli kartlara geçişte kartları kabul edecek olan üye işyerlerinin yaygınlığı oldukça önemli. Müşteri elindeki kartı ve özelliklerini kullanamadığı sürece yapılan yatırımın da geri dönüşü olmayacaktır.

Güvenlik unsurları

ABD’de yeni ihraç edilecek olan çipli kartlar klonlanmayı ve mağaza içi sahtecilik işlemlerini önlemek üzere etkin güvenlik özellikleriyle donatılmış.

Güvenlik ön plana çıkarılırken, alışveriş yapan tüketiciler açısından çipli kartların yarattığı en büyük problem de işlem hızı olarak ortaya çıkabilir. Manyetik bantlı sistemde hızlı bir biçimde gerçekleşen işlemler çipler devreye girince tüketicilerin alıştığı hızda olmayacaktır. Ancak bu noktada temassız kartlar ABD’li tüketicilerin hayatında hem güvenlik hem de hız anlamında önemli katkı sağlayacak gibi görünüyor. ☹

Türkiye’de faktoring ve finansman şirketleri



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

Geçen ay PSM’de yayımlanan yazımızda, son zamanlarda kullanımında artış görülen finansal kiralama sözleşmeleri ve özellikle Türkiye’de kurulmuş finansal kiralama şirketlerine ilişkin konular üzerinde durmuştuk. Finansman dünyasındaki resmin bütünü tamamlamak adına, bu yazımızda da faktoring şirketleri ile finansman şirketlerine dair Türkiye’deki hukuki durumu ortaya koyan ve bazı sektörel bilgileri de içeren bir çerçeve çizmeye çalışacağız...

13 Aralık 2012 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanarak 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. Görüldüğü üzere, bankalar dışında hukuki bakımından üç tip finans kuruluşu söz konusu.

Sözleşmenin tanımı ve tarafları

Faktoring şirketleri, 6361 sayılı kanun uyarınca faaliyet izni almak ve faktoring sözleşmesi imzalamak suretiyle faaliyette bulunuyor. Faktoring şirketlerinin faaliyet alanını daha

iyi açıklayabilmek için isterseniz önce ilgili mevzuatta yer alan faktoring sözleşmesi tanımını hatırlatalım:

“Mal veya hizmet satışından doğmuş faturayla tevsik edilen alacaklar ile BDDK tarafından belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde tevsik edilebilen mal veya hizmet satışına bağlı doğacak alacakları devir almak suretiyle, faktoring şirketinin müşterisine sağladığı tahsilat, borçlu ve müşteri hesaplarının tutulmasının yanı sıra finansman veya faktoring garantisi fonksiyonlarından herhangi birini ya da tümünü içeren sözleşmedir.”

Faktoring şirketleri tarafından sunulan hizmetler, firmaların yurtiçi ve yurtdışına mal ve/veya hizmet satışından doğan veya ileride doğacak alacaklarının faktoring şirketine temlik edilmesi kaydıyla “finansman” sağlanmasını içeriyor. Bunu elbette “tahsilat garantisi” şeklinde de değerlendirmek mümkün. Söz konusu işlemlerde alıcı (borçlu), satıcı (müşteri) ve faktoring şirketi olmak üzere üç taraf bulunuyor.

62 faktoring şirketi var

BDDK verilerine göre bugün itibarıyla Türkiye’de 62 faktoring şirketi lisanslı olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Ülkemizde bulunan banka sayısı göz önüne alındığında faktoring





Gerek finansal kiralama, gerek faktoring gerekse finansman şirketleri, BDDK'nın sıkı denetiminde ve faaliyet izni almadan varlıklarını sürdürmeleri mümkün değil... 6361 sayılı kanuna göre, gerekli izinleri almaksızın finansal kiralama, faktoring ve finansman faaliyetlerinde bulunan kişiler 2 yıldan 5 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasına çarptırılabilir...



şirketlerinin sayısının oldukça yüksek olduğu sonucuna ulaşabiliriz. Kaldı ki faktoring şirketi olarak faaliyette bulunabilmek için 20 milyon TL'lik asgari sermaye zorunluluğu var...

Sektörle ilgili raporlara bakıldığında, geleneksel olarak tekstil, inşaat ve metal ana sanayi ile ticaret ve enerji sektörlerinin bu finans kaynağını kullandığı görülüyor.

Banka dışı finansmanda taşıt kredileri öne çıkıyor

Finansman şirketleri, her türlü mal ve hizmet alımı amacıyla gerçek ve tüzel kişilere finansman sağlayan kredi kuruluşu olarak tanımlanıyor. Ancak mevzuatta bu kredilendirme için bir sözleşme imzalanması öngörülüyor. Buna göre finansman sözleşmesi, her türlü mal veya hizmet alınımının, malı veya hizmeti satın alan gerçek veya tüzel kişinin nam ve hesabına mal veya hizmetin teslim veya teminiyle birlikte doğrudan satıcıya ödeme yapılması suretiyle kredilendirilmesini öngören sözleşme olarak tanımlanıyor. Kredi geri ödemeleri, adına kredi açılanlar tarafından finansman şirketlerine doğrudan yapılıyor.

BDDK verilerine göre, Kasım 2016 itibarıyla 14 finansman şirketinin faaliyet izni var. Finansman şirketleri, sektörel anlamda taşıt kredileri ağırlıklı olmak üzere faaliyet gösteriyor. Özellikle taşıt kredilerinde bankalar ve finansman şirketleri karşılaştırılması son derece ilginç verileri bizlere sunuyor. Finansman şirketlerinin bu hususta bankaların çok ciddi rakibi olduğu açık. Nitekim finansman şirketlerine yönelik sektör raporlarında (www.fkb.org.tr) da bu durum net olarak görülebilir.

İzinsiz faaliyet için 5 yıla kadar hapis cezası var

Son olarak önemle altını çizmek isteriz ki gerek finansal kiralama, gerek faktoring gerekse finansman şirketleri, BDDK'nın sıkı denetiminde ve faaliyet izni almadan varlıklarını sürdürmeleri mümkün değil. Bilindiği gibi, söz ko-



nusu şirketlerin kuruluş standartları da kanun ve ilgili alt düzenlemeler uyarınca belirlenmiş ve ağır şartlar getirilmiş durumda.

6361 sayılı kanuna göre, gerekli izinleri almaksızın finansal kiralama, faktoring ve finansman faaliyetlerinde bulunan kişiler 2 yıldan 5 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasına çarptırılabilir. Bu suçun yararı olarak işlendiği tüzel kişi hakkında da tüzel kişilere özgü güvenlik tedbirlerine hükmolunacağına kanunda yer veriliyor. ⊖

Kartlı ödemeler güvenli büyüyor

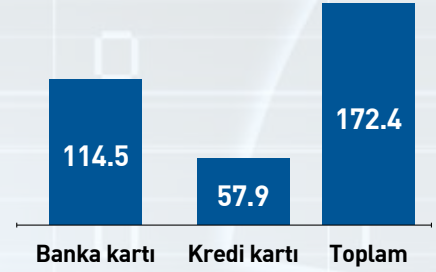


TABLO 1

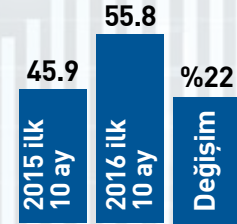
Kredi kartı sayısı 58 milyona yaklaştı
BKM'nin (Bankalararası Kart Merkezi) açıkladığı verilere göre ekim ayı sonu itibarıyla Türkiye'de 57.9 milyon adet kredi kartı, 114.5 milyon adet banka kartı olmak üzere toplam 172.4 kart kullanılıyor.

Kart sayıları (Milyon TL)

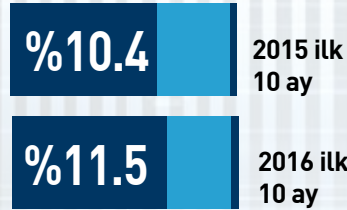
Ekim 2016



İnternette kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



Kartlı ödeme tutarı



Toplam kartlı ödemeler içindeki payı



TABLO 3

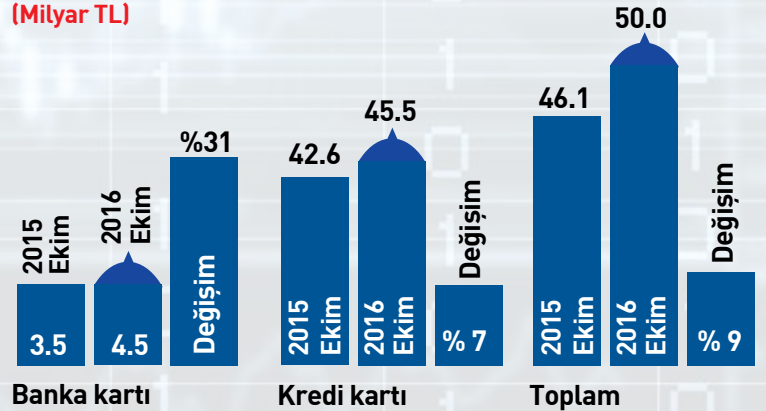
İnternette kartlı ödemeler yüzde 22 arttı
BKM verilerine göre 2016 yılının ilk 10 ayında toplam 55.8 milyar TL tutarında internette kartlı ödeme gerçekleştiği görülüyor. Geçen yılın aynı dönemine kıyasla internette kartlı ödemelerde gerçekleşen artış oranı yüzde 22'yi buldu. Toplam kartlı ödemeler içindeki internette ödeme payı ise geçen yılın aynı dönemindeki yüzde 10.4 seviyesinden 2016 yılının ilk 10 ayında yüzde 11.5'e çıktı.

TABLO 2

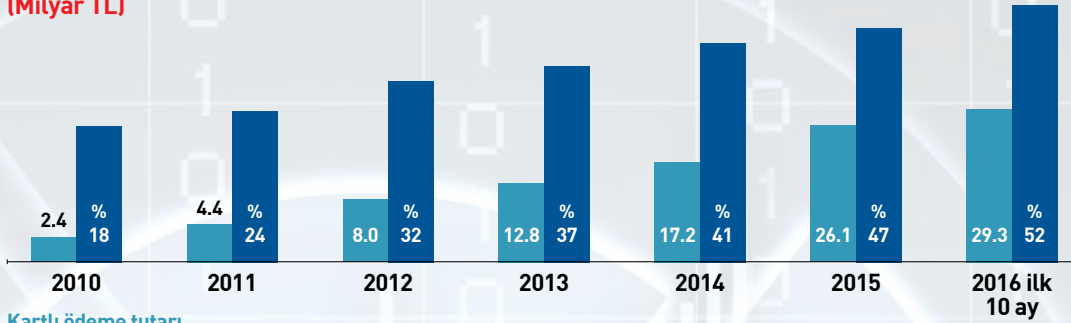
Ekim ayında 50 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

Banka kartları ve kredi kartlarıyla ekim ayında toplam 50 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 45.5 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken 4.5 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Buna göre önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı banka kartıyla ödemelerde yüzde 31, kredi kartıyla ödemelerde ise yüzde 7 oldu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



3D Secure yöntemiyle yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



Kartlı ödeme tutarı
İnternette ödemeler içindeki payı



TABLO 4

Her iki internet alışverişinden biri 3D Secure güvenli ödeme yöntemiyle yapılıyor

İnternette yapılan alışverişler dikkate alındığında, 2010 yılında yüzde 18.3 olan 3D Secure ile yapılan güvenli ödeme işlemlerinin 2016 yılının ilk 10 ayında yüzde 52'ye çıktığı görülüyor. Bugün internette yapılan kartlı ödemelerin çoğu 3D Secure ile güvenli bir şekilde gerçekleşiyor.

TABLO 5

Kartlı ödemelerde dolandırıcılık en alt seviyelerde

BKM'nin "dolandırıcılık" (fraud) istatistiklerine göre yurtiçi fiziki POS'lar üzerinden yapılan her 1 milyon TL'lik kartlı ödemenin 2010 yılında 33 TL'sinde dolandırıcılık gerçekleşiyordu. 2016 yılının ilk 10 aylık verilere göre ise her 1 milyon TL'lik işlemde sadece 8 TL dolandırıcılık işlemine maruz kalındı. Kredi kartlarının, ATM'lerin ve POS'ların tamamının chip & PIN teknolojisine sahip olduğu ülkemizde, bankalarımızın dolandırıcılık izleme ve önleme yöntemlerini oldukça etkin bir şekilde uygulaması ve kartlı ödeme sektörü altyapımızın oldukça gelişmiş olması sayesinde dolandırıcılık rakamları en alt seviyelerde seyrediyor.

Ekim ayında 50 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

%7 artış



2016 Ekim
45,5 milyar TL

2015 Ekim:
42,6 milyar TL

%31 artış



2016 Ekim:
4,5 milyar TL

2015 Ekim:
3,5 milyar TL

İnternette kartlı ödemelerde %22 oranında artış

2016

55,8 milyar TL

ilk 10 ay

%22 artış

2015

45,9 milyar TL

Toplam kartlı ödemeler içindeki internette ödeme payı



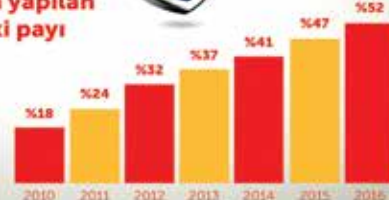
2016: %11,5

2015: %10,4

Her iki internet alışverişinden biri 3D Secure Güvenli Ödeme Yöntemi ile yapılıyor



3D Secure ile yapılan işlemlerin internette yapılan tüm ödemeler içindeki payı (işlem tutarı)





Hediye kartları da dijitalleşiyor

Ödemelerin dijitalleşmesi ve giderek mobile kayması hediye kartlarına da yansıyor. Batılı çok sayıda perakendeci müşterileri için “e-gift” uygulaması başlattı. Perakendeciler bu sayede müşterilerinin hem daha kolay alışveriş yapmalarını sağlıyor hem de mobil kanalları iletişim için kullanıyor...



Batıda çok yaygın olan hediye kartı uygulaması da teknolojiye ayak uydurarak dijitalleşiyor. Noel tatili ve yeni yılın yaklaşmasıyla birlikte batılı perakendeciler, artık dijital yani “e-gift”

kart uygulamasını da kullanıma sokmaya başladı.

Kısa bir süre önce yayınlanan Mercator Advisory Group araştırmasına göre, 2015'teki hediye kartı kullanımından yüzde 18 tasarruf sağlandı ve kullanım oranı bir önceki yıla göre yüzde 80 arttı.

Elektronik hediye kartları e-posta, SMS metni, sosyal medya ve uygulamalar da dahil pek çok dijital araçla gönderilebiliyor ve mağazada ya da uzaktan erişimle hediye kodu şeklinde kullanılıyor. Kullanım kolaylığı, kişiselleştirme seçenekleri ve hızlı teslimat gibi özellikleri sayesinde e-gift tercih etme oranı hızla artıyor.

Çoklu kanal esnekliği

Pek çok tüketici bu alışveriş yeniliğini Noel tatiliyle birleştirip çok kanallı bir deneyim haline getirdi bile. E-gift kart sahipleri mobil cihazlarıyla alışveriş yaparak hızlı hareket ediyor. Retail Gift Card Association (Perakende Hediye Kartı Derneği) tarafından yapılan son bir araştırmaya

göre, çok kanallı esneklik tüketiciler açısından kilit önem taşıyor ve hediye kartı alanların yüzde 87'si kartlarını çevrimiçi ya da diğer alışveriş kanallarıyla kullanmayı istiyor. E-gift kartlarının sağladığı indirimler ve sadakat programları da bu tercihi artırıyor. Perakendeciler, alışveriş yapanların ödülleri çeşitli kanallar vasıtasıyla kullanmalarını kolaylaştırıyor, hatta bir başkasına armağan etme fırsatı veriyor. Kişi ödülü alındığında gönderiyi yazdırabiliyor, telefonunda saklayabiliyor, cep cüzdanına kaydedebiliyor veya bazı durumlarda tamamen başkasına hediye edebiliyor.

Yükselmış marka etkileşimi sağlıyor

Geleneksel ödül sisteminde kart nakde çevrildiğinde, tüketicinin markayla ilgili deneyimi de bitiyor. E-gift kartla ise marka çok daha uzun süre aklında kalabiliyor. Öncelikle ödül



e-posta, metin veya uygulama yoluyla alındığında perakendeciyle iletişim kuruluyor. Sonra, ödül kaydedildiğinde alıcının cep cüzdanında veya gelen kutusunda mini bir reklam panosu işlevi görüyor. Nihayet, ödül geri alındığında alıcı perakendeciyle ilişkisini hatırlatıyor.

Diğer yandan, e-gift kartla yapılan harcamaların kartın tutarının da üstüne çıktığı gözlenmiş. Araştırmalar, tüketicilerin genelde hediye kartından ortalama 20 dolar daha fazla harcadığını gösteriyor.



CHASE DE MOBİL ÖDEME UYGULAMASINI DEVREYE SOKTU

Chase Bank, yeni mobil ödeme uygulaması Chase Pay'i kullanıma soktu. Şu anda ABD'deki 1.400'e yakın Best Buy mağazası ve 7 bin 500'den fazla Starbucks kafesinde kullanılan uygulamanın kısa zamanda daha yaygın bir ağa ulaşacağı belirtiliyor. Chase Pay'in gelecek yıl 66 Phillips, Conoco, Walmart, ShopRite, Fresh Grocer ve Shell istasyonlarında kullanılacağı da açıklandı. Chase müşterileri, App Store ve Google Play Store'dan Chase Pay uygulamasını indirebiliyor. Chase.com'daki kimlik ve şifreleriyle oturum açtıktan sonra alışverişlerinde tek tuşu kullanarak ödeme yapabiliyor. Chase Sadakat Çözümleri Bölüm Başkanı Jennifer Roberts, söz konusu uygulamanın bir ilk olduğunu vurguluyarak, "İlk kez hem tüketiciler hem de perakendecilerin yararına olan bir uygulamayı hayata geçirdik. Düşük maliyet ve 'sıfır fraud' vaat ediyoruz. Bunu da büyük bir gürültü çıkarmadan yapıyoruz" dedi.



INSTAGRAM'A ALIŞVERİŞ ÖZELLİĞİ GELİYOR

Kullanımı gittikçe yaygınlaşan Instagram, yeni özellikleri devreye almaya hazırlanıyor. Geçen ay şirkete ait blog'da duyurulan "Instagram'a alışveriş geliyor" başlıklı yazıda, artık kullanıcıların Instagram üzerinden beğendikleri bir ürüne dair daha fazla detay görmesini ve direkt sepete ekleme sayfasına yönlendirilmesinin sağlanacağı açıklandı. Tabii Instagram burada e-ticaret sitelerine bir platform sunacak. E-ticaret sitesi, ürünle

ilgili içeriği paylaşacak, içeriğin altındaki "tap to view" bölümüne tıklayanlar da ayrıntılı bilgiye sahip olacak. Kullanıcı ürünü beğenip "shop now" butonuna tıkladığında da satın alma sayfasına yönlendirilecek. Instagram'ın hedefi, kullanıcılarını uygulamadan çıkmadan bir satın almaya yönlendirmek. Eğer bir ürünü seçer, detayını ve fiyatını da beğenirseniz sadece ödeme adımına geçmek için uygulama dışına çıkmanız gerekecek. Instagram, şimdilik sadece Amerika'da ve bir grup kullanıcıya açılacak olan bu özelliği kısa bir süre içinde yaygınlaştırmayı hedefliyor.

AB, FINTECH'LER İÇİN KOMİSYON KURDU

Avrupa Komisyonu, teknoloji ve finans dünyasının en çok konuştuğu konu olan FinTech'lere kayıtsız kalamadı ve bu konudaki çabalarını artırma kararı aldı. Avrupa Komisyonu Başkan Yardımcısı Valdis Dombrovskis, Avrupa'nın bankacılık sektöründeki regülasyonlar ve FinTech konusundaki yaklaşımlarını açıkladığı basın toplantısında konuyla ilgili özel bir komisyon kuracaklarını bildirdi. Dombrovskis, komisyonun tüm alanlarda dijital dönüşümü

teşvik ettiğinin altını çizirken, bu yenilikleri teşvik etmek, işletmelere uyumunu sağlamak ve yeniliklerden en verimli şekilde yararlanmak istediklerini vurguladı. Komisyonun her türlü yeniliği ve mevcut kuralları en iyi şekilde izleyeceğini de belirten Dombrovskis, finans dünyasının içine girdiği değişim sürecinin farkında olduklarını ve regülatörleri en sağlıklı şekilde yönlendirmek istediklerini de ifade etti. Kurulan komisyonun adı ise "FinTech Task Force" olarak açıklandı. Ekte, finans regülasyonları alanında uzmanların yanı sıra teknoloji, veri ve rekabet politikaları konusunda da uzman üyeler yer alacak.



Avrupa festivallerinin favori ödeme aracı: Kredi kartı



FRANSA

- 82% Kredi kartı
- 15% PayPal
- 3% Yerel (Carte Blue)

ALMANYA

- 38% ELV
- 25% Visa /Mastercard
- 16% PayPal
- 15% Sofort Bank
- 6% Giropary

İRLANDA

- 85% Visa / Mastercard
- 11% PayPal
- 4% American Express

İTALYA

- 83% Visa / Mastercard
- 15% PayPal
- 3% Yerel (Carte Blue)

HOLLANDA

- 55% İdeal
- 23% Kredi kartı
- 15% Havale
- 7% PayPal

POLONYA

- 45% Kredi kartı
- 35% Online bankacılık
- 15% Nakit ödeme
- 5% PayPal

RUSYA

- 35% Kredi kartı / Banka kartı
- 25% Qiwi
- 20% Webmoney
- 15% Yandex
- 6% PayPal

İSPANYA

- 91% Visa /Mastercard
- 6% PayPal
- 3% American Express

İSVEÇ

- 37% Kredi kartı
- 35% Online bankacılık
- 20% Open Invoice
- 8% Paypal

TÜRKİYE

- 87% Kredi kartı / Banka kartı
- 7% PayPal
- 6% Diğer cüzdanlar

İNGİLTERE

- 77% Visa /Mastercard
- 10% PayPal
- 8% Banka kartı
- 5% American Express

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.

HEM YAZARKASA HEM POS

Ingenico YazarkasaPOS

Gelir İdaresi
Başkanlığı'ndan
Onaylı Yeni Nesil
ÖKC

1.149 TL
KDV dahil

Yazarkasa
TSM hizmeti
ücretsiz

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

Para Çekmecesi Opsiyoneldir.*

* Opsiyonel parçalar ayrı olarak satılmaktadır.

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



0 850 250 40 30

www.ikasa.com.tr

PAVO

ingenico
GROUP

www.ingenico.com.tr