

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

OCAK 2017 / SAYI: 69 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



ARACINI İSTER KİRALA
İSTER PAYLAŞ

Şubeye özel
ATM'ler geliyor

Çek yerine
e-fatura dönemi

Yazılımcıya
Turquality
desteği hazır

Yapay zekâ
müşteri
hizmetlerini
nasıl
etkileyecek?

Mehmet Sezgin:

Regülasyonlar Türkiye'yi dünyadan ayırtmamalı



troy®



BU LOGONUN ARKASINDA TÜRKİYE VAR.

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy'un arkasında Türk mühendislerinin geliştirdiği yüksek teknoloji ve Türkiye'nin gücü var.

Yeni kart alırken sağ alt köşede bulunan logonun Troy olmasını isteyin. Sizin de desteğinizle, Türkiye kazansın.

Troy, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi.



Kartınız ne olursa olsun,
ödeme yönteminiz Troy olsun.

www.troyodeme.com

EDITÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

2017'nin modası yapay zekâ olacak

PSM'nin eski sayılarını karıştırdım biraz. Derginin yeni yüzüyle sizlere ulaşmaya başladığı Aralık 2013 tarihinden bu yana neler yapmışız; bu dönemde ödeme sistemlerinde hangi gelişmeler yaşanmış, ne gibi yeniliklerle tanışmışız, ödeme metotları nasıl bir evrim geçirmiş?..

2014 yılında gündemimiz ağırlıklı olarak kredi ve banka kartları olmuş. Ödeme kaydedici cihazlar konusunda yazarkasa POS dönüşümünün seyrine, sancıklarına da sıkça yer vermişiz. ATM teknolojisindeki yeniliklere, nakit yönetimine değinmişiz. Mobil bankacılık, e-ticaret, dijital cüzdanlar, mobil ödemelerle ilgili gelişmeler 2014 yılının son aylarından itibaren gündemimize girmeye başlamış. 2015 yılında yüz yüze mobil ödemelere yönelik NFC temelli HCE (host card emulation), Apple Pay gibi yeniliklere odaklanmaya başlamışız. Yine nesnelerin interneti, giyilebilir cihazlarla ödeme örnekleri ve diğer inovatif gelişmeler sayfalardan daha fazla pay almaya başlamış.

2016'ya baktığımda ise PSM açısından tam anlamıyla bir "mobil yılını" geride bıraktığımızı görüyorum. Kendi adıma da geçen yıl neredeyse tüm bankacılık işlemlerini mobil şube üzerinden yaptığımı, online alışverişlerin de çok önemli bir kısmını mobil uygulamalar üzerinden gerçekleştirdiğimi söyleyebilirim.

Big data (büyük veri), ele aldığımız tüm konuların arka planında dikkat çektiğimiz bir olguydu. Ancak 2016'nın son aylarından itibaren "yapay zekâ" kavramının ön plana çıkmaya başladığı dikkatimi çekti. Elinizde tuttuğunuz 2017 yılının bu ilk sayısında da yapay zekânın başta ödemeler dünyası olmak üzere hayatımızı nasıl etkileyeceği hakkında önemli ipuçları bulacağınızı umuyorum...

Evet, ekonomik ve siyasi krizlerle, sıkıntılarla dolu 2016 yılını geride bırakıp her şeye rağmen olumlu beklentilerle girdik 2017'ye. Ödeme sistemleri bence Türkiye'nin tartışmasız en dinamik sektörü. İnovatif yeniliklerle, yenilikçi ödeme metotlarıyla tanışmaya bu yıl da devam edeceğiz. Umalım ki bu yeniliklerin sağlıklı bir şekilde hayata geçirilmesi, teknolojinin nimetlerinden daha iyi yararlanılabilmesi için gerekli ortam, ekosistem sağlanabilsin. İyi yıllar, 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

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

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM
Medya Gündem
Dijital Yayıncılık

HABER MERKEZİ
Fatih Rençberler,
Selin Paratutmaz, Burak Taşçı

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

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

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

BASKI
Vatan Ofset Yayıncılık ve Matbaacılık A.Ş.
Doğan Medya Tesisleri Sanayi Mah. 1650. Sok. No:2
Esenyurt - İstanbul Tel: 0212 622 19 00

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

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

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • OCAK 2017



44

ARAŞTIRMA

2025'te uluslararası seyahat için 1.5 trilyon dolar harcanacak



8

VİTRİN

Hindistan ödeme sistemlerine Türk damgası

18

PROJEKSİYON

Mehmet Sezgin: "Regülasyonlar Türkiye'yi dünyadan ayırtmamalı"

24

ÖDEME SERVİS SAĞLAYICILIĞI

Perakendecilerin ASA'sı, ATM'lerin gözü oldular

28

YAZILIM

Yazılımcıya Turquality desteği hazır

30

E-FİNANSMAN

Erken tahsilat için çek yerine e-fatura dönemi

34

KARTLI ÖDEMELER

Ödeme sistemlerinin yükselen yıldızı: Banka kartları

36

PAYU BEHIND

PayU Global Hub ile 2017'ye sınırları kaldırarak başlayın



38

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Dijital kimlik ile gelen fırsatlar dünyası

40

ÖRNEK ÜYE İŞYERİ

Mudo'da yeni bir alışveriş deneyimi başladı

42

NFC

Temassız kart kullanımında doğru bilinen yanlışlar

46

KONUK YAZAR

Yapay zekâ müşteri hizmetlerini nasıl etkileyecek?

48

İÇERİK ÜRETİMİ

Sektörün bilgi kütüphanesi: ÖdemeTeknolojileri.com

50

YAZARKASA / POS

"Yazarkasa dönüşümü bir ertelemeyi daha kaldıramaz"

52

VİZYON

Yapay zekâ diye bir şey var!

54

DOSYA

Aracını ister kirala, ister paylaş

60

MEVZUAT

Ödeme ve e-para kuruluşlarının ilk yıllık karnesi

62

EXTRE

Nakitsiz ödemeler için en büyük koz banka kartları

64

DÜNYADAN

GSM operatörleri oyuna daha güçlü dönüyor!

► Aktif Bank, N Kolay Kredi ile Financial World Innovation Ödülü aldı

Aktif Bank, N Kolay dijital kredi ürünüyle Financial World Innovation Awards'ı kazandı. N Kolay Kredi, "Mevduat ve Kredi Ürünlerinde İnovasyon" kategorisinde birincilikle ödüllendirildi. Aktif Bank, ödülünü 8 Aralık 2016 günü Londra'da düzenlenen törenle aldı.

2016 yılı başında hizmete sunulan N Kolay Kredi, birinci yaşını doldurmadan 800 bine yakın müşteriden 5 milyar TL'den fazla kredi başvurusu aldı. Tamamen dijital ortamda 5 dakikadan kısa sürede kredi sürecinin tamamlandığı N Kolay Kredi'nin en büyük başarısı, ulaştığı rakamlar kadar kredi kullanan müşterilerin ölçülmüş yüksek memnuniyetleri ve yüzde 90'lara varan ürünü tavsiye etme skorları oldu.

Aktif Bank Genel Müdürü Dr. Serdar Sümer, ödül ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Türkiye'nin en yenilikçi yatırım bankası olarak, ürün ve uygulamamızın global ölçekte takdir edilmesi, bizi daha iyiye ulaşmak için motive ediyor. Türkiye'den de çok sayıda bankanın başvurduğu bu ödül töreninde



uluslararası rekabet içinde başarılı olduğumuz ve ülkemiz adına bu sonucu elde ettiğimiz için ayrıca mutluluk duyuyoruz. Dijital servis modellerine çok inanıyor ve bu alandaki yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bugün 2.5 milyonu aşan banka/kredi kartlarımızın yaklaşık yüzde 70'ini

tamamen dijital süreçlerle edindiyor, günlük bireysel kredi satışlarımızın üçte birini dijital platformlardan gerçekleştiriyoruz. Yakın zamanda lansmanını yapacağımız yeni mobil uygulamamızla müşterilerimize değer yaratmaya ve özel çözümler geliştirmeye devam edeceğiz."

BKM ile Uber'den "Bay Bay Nakit" İşbirliği

Şehir içi ulaşımda alternatif hizmet veren sunan UBER ile Bankalararası Kart Merkezi (BKM), yaptıkları işbirliğiyle Uber kullanıcılarını ulaşımda kredi kartı kullanımına davet ediyor. İşbirliği kapsamında daha önce Uber yolculuğunu nakit ödemiş olan kullanıcılar, Uber hesaplarına kredi kartı ödeme seçeneğini ekledikten sonraki ilk yolculuklarını BKM desteğiyle ücretsiz yapabilecek. Uber kullanımlarında nakit ödemeyi tercih etmiş olan ve kampanyaya dahil edilen Uber kullanıcılarının hesaplarına "baybaynakit"

B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

UBER

promosyon kodunu tanımlaması ve ödeme yöntemlerini kredi kartı olarak seçmeleri yeterli oluyor. Kullanıcılar bu adımın ardından, BKM desteğiyle

30 TL'ye kadar ücretsiz bir UberXL yolculuğu yapabilecek. Böylece şehir içi ulaşımlarını kredi kartlarıyla yapabilecekler.

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

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



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

► Cardtek ile Hitachi biyometrik çözüm için güçlerini birleştirdi

Cardtek'in biyometrik temelli ödeme ve güvenlik altyapısı ile Hitachi'nin sektörde 20 yıllık deneyimiyle geliştirdiği parmak damar tanıma cihazlarıyla buluşuyor. Böylece finansal işlemlerden sistem güvenliğine, ulaşımdan sosyal yardım projelerine her alanda minimum yatırımla maksimum güvenlik ve hız sağlanabilecek.

Diğer biyometrik çözümlere kıyasla parmak damar tanıma teknolojisi, güvenlik, doğrulama hata oranı, bütçe ve hız anlamında ciddi avantajlar sunuyor. Parmak damar tanıma yönteminde kişinin damar şekline göre matematiksel bir ifade elde ediliyor. Tanıma ve doğrulama işlemlerinde bu matematiksel ifade kullanılıyor ve bir çeşit kimlik numarası vazifesi görüyor. Aynı zamanda diğer biyometrik yöntemlere daha düşük maliyetlerle hızlı ve güvenilir işlemlerin çok daha az bir yatırımla yapılmasına olanak sağlanıyor.



Cardtek Payment Solutions Genel Müdürü Ahmet Akgün, milyonlarca kişiye bu yöntemle kolay, güvenli ve hızlı işlem yapma olanağının sunulabileceğine dikkat çekiyor. Akgün, sistemin işleyişi ve avantajlarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Hitachi'nin biyometrik teknoloji geliştirme alanındaki 20 yıllık deneyimiyle birleşen yenilikçi biyometrik altyapımız sayesinde milyonlarca kişiye bu çözümü sağlamak mümkün. Böylece başta kart basımı gibi maliyetler olmadan çok daha az bir yatırımla ödeme, kredi, kimlik eşleştirme gibi işlemler kolay ve hızlı bir şekilde yapılabilir. Örneğin, dünyanın birçok noktasında doğru kişiye güvenli bir şekilde ulaştırılması gereken sosyal yardımlarda bu sistemle hem kişilerin yardımı gerçekten kendilerinin alıp almadığının takibi yapılabilecek hem de kart gibi sistemleri kullanmaya alışık olmayan

bir toplumda çok daha kolay ve hızlı bir yöntem uygulanabilecek. Ayrıca kampüs gibi alanlara bu sistem uygulandığında tüm ödeme, giriş-çıkış güvenlik işlemleri ve hatta kişinin ev adresi gibi bireysel bilgilerine tek bir parmak damar taramayla ulaşılabilecek."

Hindistan ödeme sistemlerine Türk damgası

Cardtek, Hindistan'ın yeni ödeme standardı RuPay için "qSparc temassız Level 2 Kernel" sertifikasyonunu tamamlayan ilk şirket oldu. Bu sertifikasyon esnek yapısıyla tablet, park cihazları, dış ödeme cihazları, transit doğrulayıcılar gibi farklı noktalara kolaylıkla adapte edilebiliyor ve EMV (chip & PIN) ile mobil ödeme işlemleri için ödeme noktası sağlayıcılarının kolay ve sorunsuz geçiş yapmasına olanak sağlıyor.

NPCI (Hindistan Ulusal Ödeme Kurumu) tarafından yönetilen yurtiçi kart programı RuPay, Hindistan Merkez Bankası'na yerel, open loop, çok yüzü ödeme sistemi sunmasını sağlamak için geliştirildi. RuPay, Hindistan'daki tüm banka ve finansal kurumların elektronik ödeme işlemlerini kolaylaştırıyor. Şimdiye dek bu



pazara ön ödemeli kart yönetimi, EMV RuPay temassız Level 2 Kernel, open loop transit ödeme sistemi ve anında kart basımı (instant card issuance) gibi yenilikçi hizmetler ve ürünler sunan Cardtek, bu sistemin çözüm ortaklarından biri olarak Hindistan'ın open loop transit projesinde de aktif bir rol oynuyor. Cardtek, RuPay ile birlikte 2016 yılındaki dokuzuncu temassız

L2 Kernel sertifikasyonunu tamamlamış oldu. Şirketin daha önceki çalışmaları arasında MasterCard PayPass, Visa payWave, AMEX ExpressPay ve Discover D-PAS sertifikasyonları bulunuyordu. Cardtek Genel Müdürü Erdal Yazmacı, "L2 Kernel sertifikasyonu potansiyel riskler göz önüne alındığında oldukça zorlu bir süreçti. NPCI ve Hindistan merkezli FIME ile yakın işbirliği içinde çalışarak bu zorlukları aştık. Bu alandaki uzmanlığımız ve deneyimimizle ödeme noktası ve transit çözüm sağlayıcıların Hindistan standartlarına hızlı ve kolaylıkla uyum sağlamları için hizmet verdik. Bu sayede onları dünyanın en yüksek potansiyelli pazarlarından birine giriş yapmaları için desteklemiş olduk" diyor.

nkolaykredi.com

**Yorulma!
Bizde sadece
kolaylık var.**

**48 AYA
VARAN
VADELERLE**

Şimdi **nkolaykredi.com**'a gir,
şubeye gitmeden,
oturduğun yerden parayı
kolayca al.

► Şifresiz bir gelecek için Windows Hello-True Key entegrasyonu

Yüz tanımadan parmak izine dek pek çok kullanıcı kimlik doğrulama yöntemini bir arada sunan True Key uygulaması, "Windows Hello" ile entegre çalışan ilk çok faktörlü kimlik doğrulama yönetim sistemi oldu. McAfee ürün ailesinin çok faktörlü kimlik doğrulama ürünü olan True Key, Windows Hello entegrasyonu ile artık Microsoft Edge üzerinde de çalışacak. Bu sayede kullanıcılar, çevrimiçi hesaplarını çok daha kolay ve güvenli bir şekilde yönetebilecekler. McAfee True Key CTO'su Richard Reiner, "Intel Security ile Microsoft'un 'şifresiz bir gelecek' yaratma vizyonlarının bir ürünü olan Windows Hello ve True Key entegrasyonu ile kullanıcıların şifre ve kimlik doğrulama konusunda yaşadıkları problemleri çözmek üzere çok önemli bir adım attık. True Key kullanıcılarına gelişmiş çok faktörlü koruma ve dinamik bir bilgi doldurma



sistemi sunuyoruz. Böylece daha güçlü bir şifre yönetimini teşvik ederek kusursuz bir çevrimiçi deneyim sağlıyoruz" diyor. McAfee True Key uygulaması Internet Explorer, Microsoft Edge ve Chrome'un yanı sıra Firefox'u da destekliyor. Android ve iOS kullanıcıları True Key uygulama hesaplarına girişte üç

farklı kimlik doğrulama yöntemini birleştirebiliyor. Kullanıcılar yüz tanıma, parmak izi, güvenilir cihaz ya da master şifre yöntemleri arasından seçtikleri herhangi bir faktörle True Key uygulamasını kullanabiliyor. Android kullanıcıları da True Key uygulamasıyla parmak izini kimlik doğrulama yöntemi olarak seçebiliyor.

E-ticaret teknolojileri için ilk resmi Ar-Ge merkezini Inveon kurdu

E-ticaret yazılımları üreten Inveon; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının incelemeleri sonucunda resmi Ar-Ge merkezi olma hakkını kazandı. E-ticaret teknolojilerine yönelik ilk ve tek Ar-Ge merkezi olma unvanına da sahip olan Inveon, yeni merkezinde özellikle e-ticaretin omni-channel kolunda sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik uygulamaları ile M2M (makinelere arası) e-ticaret araştırmalarına odaklanacak. Inveon Yönetici Ortağı Yomi Kastro, "10 yıl önce Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji



Yomi Kastro

Geliştirme Merkezi bünyesinde 2 dizüstü bilgisayar ve hayallerimizle çıktığımız yolda, teknolojiyi faydaya en iyi dönüştüren şirket olma vizyonumuzla ilerledik ve bugün Türkiye'nin lider e-ticaret çözüm ortağı

haline geldik. Devletimizin, Inveon'a resmi Ar-Ge merkezi unvanı vererek desteklemesi ve onurlandırmasıyla birlikte, gelecekte de Ar-Ge'ye ve ekibimize sistematik yatırım yapmaya devam edecek, Türkiye'den global bir teknoloji şirketi çıkarabilmek için çabalamayı sürdüreceğiz" diyor.

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



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



olivetti | **Verifone**

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

YENİ NESİL BÜTÜNLEŞİK MASAÜSTÜ YAZARKASA

TEKNİK ÖZELLİKLER

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

EK KABİLİYETLER

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

BOSCH
Yaşam için teknoloji

SIEMENS
Ev Aletleri

PROFILO
dayanıklı ev aletleri

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

Yeni kanun gereği, Yeni Nesil 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 seyyar 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.

► PayU Türkiye ile ComPay online alışverişte buluştu

Ödeme servis sağlayıcıları PayU ile ComPay işbirliği sayesinde internet bankacılığı müşterileri, e-ticaret siteleri üzerinden yapacakları alışverişlerde banka hesabı, kredili mevduat hesabı ya da bankasının cüzdan uygulamasından kolayca ve güvenle ödeme yapabilecek. İşbirliği, kredi kartı olmayan müşterilerin yanı sıra internet alışverişlerinde kart bilgilerini paylaşmak istemeyenler için de kolay ve güvenli bir ödeme çözümü sunuyor. PayU Türkiye CEO'su Y. Emre Güzer, "PayU Türkiye olarak öncelikli amacımız e-ticaret ekosistemini genişletmek. Bu doğrultuda işyerlerimize yeni müşterilere ulaşmalarını sağlayacak alternatif ödeme araçları sunmamız oldukça önem taşıyor. ComPay'in internet bankacılığı kanalları üzerinden ödeme çözümü sayesinde kartı olmayan ya da kartını internet üzerinden alışverişlerde kullanmak istemeyen milyonlarca müşteriye de online alışveriş imkanı sunmuş oluyoruz" diyor.

ComPay Kurucu Ortağı İrfan Aslan ise işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Hem ComPay hem de PayU'nun ortak paydasının müşterilere değer yaratmak olması dolayısıyla çok kısa sürede projemizi hayata



Y. Emre Güzer

geçirebildik. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıp daha güvenli çözümler sundukça işbirliğimizin gelecekte daha da kapsamlı olacağına ve sektörün de bundan pozitif etkileneceğine inanıyoruz. ComPay olarak artık

binlerce e-ticaret firmasına PayU ile çok daha hızlı ulaşmayı ve çok kısa sürede ComPay internet bankacılığı uygulamasıyla ödemenin Türkiye çapında yaygın bir ödeme alternatifi olmasını hedefliyoruz."

TEB, Gamechangers 2016 İnovasyon Ödülü'nün sahibi oldu

Bu yıl 17'ncisi düzenlenen Pazarlama Zirvesi kapsamında Türkiye'nin yenilikçi şirketlerinin ödüllendirildiği Gamechangers Turkey 2016 Ödülleri sahipleriyle buluştu. Türk Ekonomi Bankası (TEB), bilgisayar ve mobil cihazlardan anlık olarak satış performansını ölçümleyen TEBSAYAR ile İnovasyon Ödülü'ne layık görüldü. TEBSAYAR, mobil cihazlardan ve ofis bilgisayarlarından anlık olarak hacim gelişimleri ve satış performansını takip ederek ölçümlemeye olanak veriyor. Anlık olarak satış performansını ölçümlemek ve gerekli noktalarda



aksiyon almak için olanak tanıyan TEBSAYAR ile satışlar yüzde 15 artırılırken; raporlamalar için harcanan işgücünden tasarruf

sağlandı ve iş verimliliği önemli oranda arttı. Uygulama, Gamechangers Turkey 2015'te de "Liderlik Ödülü"nü kazanmıştı.

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 t /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 yapılabilmektedir. Üyeliğin müşteriye herhangi bir maliyeti bulunmamaktadır.

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

Türkiye Finans
bir NCB kuruluşudur.

الأهلي
NCB



► Türk Telekom engelleri kaldırmaya devam ediyor

Türk Telekom, engellilere özel sunduğu ürün ve hizmetlerini, Türkiye'deki engellilere yönelik en büyük fuar olan Engelsiz Yaşam Fuarı'nda sergiledi. Türk Telekom'un görme engelliler için geliştirdiği "Sesli Adımlar" uygulaması, fuar alanında kullanıma sunuldu. Böylece görme engelliler Türkiye'de ilk defa cep telefonları üzerinden aldıkları sesli betimleme yardımıyla fuarda rahatlıkla gezdi. Ziyaretçiler, ayrıca Türk Telekom'un telefondan sesli kitap ve içerik sunduğu "Telefon Kütüphanesi" projesini deneyimledi. Fuarda, işitme engellilere yardımcı olmak amacıyla Türk Telekom çalışanı işaret dili tercümanları hazır bulundu. Tercümanlar, ziyaretçilere Türk Telekom'un engellilere yönelik sunduğu ürün ve hizmetler hakkında bilgi verdi. Boğaziçi Üniversitesi Görme Engelliler Teknoloji ve Eğitim Laboratuvarı (GETEM) ve Türk Telekom'un işbirliğiyle hayata geçirilen Türkiye'nin ilk ücretsiz Telefon Kütüphanesi, fuarda



engellilerin yoğun ilgi gösterdiği projelerden biri oldu. Telefon Kütüphanesi yüzlerce yerli yabancı eserle birlikte dünyaca ünlü ressamların sesli betimlemeli tablolarına da ev sahipliği yapıyor. Türkiye'nin görme engellilere yönelik ilk resim sergisi olan "Tablolar Konuşuyor"da Van Gogh, Leonardo da Vinci, Ahmet Hamdi Bey gibi dünyaca ünlü sanatçıların eserleri yer alıyor.

Türk Telekom, fuarda "Erişilebilir Yaşam" projesiyle engellilere yönelik hizmetlerindeki dönüşümü de anlattı. Proje kapsamında engellilerin çağrı merkezlerini aradıklarında doğrudan müşteri temsilcisine bağlanması, Türk Telekom ofislerinin "erişilebilir mimari" anlayışıyla yeniden düzenlenmesini sağladı. Türk Telekom ofislerinde engelliler için rampa, kılavuz yüzey çizgileri Braille kabartma ve yönlendirme tabelaları gibi hayatlarını kolaylaştıracak unsurlar bulunuyor.

GittiGidiyor'da tek tıkla ödeme dönemi başladı

eBay'in Türkiye iştiraki GittiGidiyor, internette alışverişini daha güvenilir ve keyifli hale getirmek için kullanıcılarına Mobilexpress ile yaptığı işbirliğiyle yeni bir hizmet vermeye başladı. Kullanıcılar kredi kartlarını veya banka kartlarını, bu kartlarla GittiGidiyor'da yapacakları bir ödeme işleminin ardından kaydedebiliyor. Bunun için belirttikleri cep telefonuna gelen şifreyi girmeleri yeterli oluyor. GittiGidiyor kullanıcılarının kartlarını PCI DSS Level 1 uyumlu Mobilexpress altyapısına kayıt etmelerini sağlıyor. Kartını kayıt eden kullanıcılar, sonraki alışverişlerinde kart bilgilerini tekrar girmelerine gerek kalmadan, tercih ettikleri kayıtlı kartı kullanarak ödeme işlemi



tamamlayabiliyor. Ayrıca "Bana Özel" menüsünün altındaki "Ödeme Araçları" seçeneğinden kayıtlı kartlarını listeleyebilir, silebilir ya da yeni kredi kartı kaydedebilirler. GittiGidiyor,

web sitesinin yanı sıra mobil uygulamasında da kart saklama hizmetini çok yakında devreye alarak mobil cihazlardaki ödeme deneyimini de iyileştirmeyi hedefliyor.

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

► Mikrosaray, katma değerli ÖKC çözümlerinde Microsoft ile fark yaratacak



Başta yazarkasa POS olmak üzere yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar konusunda uçtan ucu çözümler sunan Mikrosaray, Microsoft işbirliğiyle İstanbul'da çözüm ortaklarıyla bir araya geldi. Farklı alanlarda uzmanlaşmış yazılım evlerinin katıldığı etkinlikte, Mikrosaray'ın TSM (güvenli servis sağlayıcı) konusunda Türkiye'de bir ilke imza atarak Microsoft Azure ve Power BI ile başlattığı yeni hizmet tanıtıldı. Mikrosaray Genel Koordinatörü Sevim Tel, pek çok alanda "katma değer" sağlayacak bu yeniliğin getireceği avantajları şöyle anlattı: "Yeni nesil yazarkasa sistemlerinde tüm rakiplerimizden farklı olarak, yazılım evlerine açık kaynak kod sunup yazarkasa platformu üzerinde uygulamalarını geliştirme imkanı verdik. 50'den fazla çözüm ortağımız da kendi sektörel uygulamalarını bu platformda geliştirdi. Yol kenarı otopark sistemleri, fatura tahsilat ödeme sistemleri, Adalet Bakanlığı'na bağlı cezaevi kantinleri, restoran sistemleri, hastane

sistemleri, yemek kartı sistemleri ve fuar, kermes satış noktaları gibi sektörel uygulamalar çözüm ortaklarımız tarafından yazarkasa üzerinde geliştirilip sahada kullanıma sunuldu. Şu ana kadar hedefimiz, çözüm evlerinin Pidion yeni nesil yazarkasa platformu üzerinde katma değerli ürünler geliştirerek yazarkasa ekosistemine girmelerini sağlamaktı. Gelineen noktada, sahada bu çalışmaların sonuçlarını

mikrosaray®



görebilmek bizi çok mutlu ediyor. 2017 yılı hedefimizi ise, Pidion MT360E yeni nesil yazarkasa

platformu gibi

TSM'de de benzer bir yaklaşım sunarak, bu sefer de Mikrosaray TSM platformuyla yazılım evlerinin katma değerli çözümler geliştirmelerini sağlamak olarak belirledik. Mikrosaray TSM platformu üzerinde geliştirilecek katma değerli ürünler için "güvenli barındırma", "hızlı kurulum", "hızlı raporlama", "güvenli

veritabanı" ve "kesintisiz hizmet" noktalarında çözüm olacak platformun Microsoft olmasına karar verdik. Bu bağlamda Microsoft CSP-Bulut çözümü sağlayıcısı olarak yazılım evlerine gerekli desteği sağlayacak yapıyı kurmaya başladık. Microsoft ile ilk etkinliğimizi yaparak çözüm üretecek yazılım evlerinin Mikrosaray TSM platformunun omurgasını oluşturan Mikrosaray TSM, Microsoft Azure, Power BI ve geleceğin teknolojileri ile tanışma fırsatlarını sağlamış olduk. Microsoft'un bizlere verdiği bu değerli desteğe ve çözüm ortaklarının değerli katılımı için teşekkür ediyoruz. 2017 yılı için de, bu tür etkinlikler ile çözüm ortaklarının katma değerli ürünlerini tanıtarak sektöre yenilikler sunmaya devam etmeyi hedefliyoruz." Yeni nesil ödeme kaydedici cihazların verimli kullanımı için hayati önem taşıyan TSM (Trusted Service Manager), başta sadakat uygulamaları, uzaktan yönetim (monitöring) ve üçüncü parti uygulama platformu olmak üzere birçok farklı katma değerli hizmetin sunulmasını sağlıyor.

T-MOB MOBİLİN HER ALANINDA DÜNYA DEVLERİNE HİZMET VERİYOR!

E-ticaret sitelerinin mobile taşınması, dijitalleşme projelerinin mobil ayağının tamamlanması gibi kritik konularda hizmet veren t-mob, bugüne kadar Teknosa, Kliksa, CarrefourSA, Yemek Sepeti, AtlasGlobal, Markafoni, GittiGidiyor, Vodafone gibi dev firmaların mobil projelerine imza attı. Halkbank'ın mobil bankacılığını A'dan Z'ye yeniden kuran firma, mobil ödeme sistemlerinde de oldukça iddialı. Vodafone cep cüzdan mobil ödeme sistemlerini mutfağından çıkararak t-mob, Bank of Georgia'nın da "HCE Wallet" projesine de imzasını attı.

Mobil bankacılık ve ödeme sistemlerindeki başarısını ve profesyonelliğini tescilleyen t-mob, mobilin her dalında birbirinden iddialı girişimlerin de sahibi. Yukarıda saydığımız ödeme sistemleri ve bankacılık çözümlerinin dışında mobil



e-ticaret uygulamasını oluşturmasını oluşturabiliyor. Hızlı çözüm üretebilmesinin yanında t-appz, hem iOS hem de Android platformlarında "native" olmasıyla göze çarpıyor. Tüm bunlara ek olarak kullanıcılar uygulamalarını yüzün üzerinde farklı platformda test edebiliyor, ardından da kullanıma hazır hale gelen özelleştirilmiş e-ticaret uygulamalarını t-appz veya App Store/Google Play hesabı üzerinden yayımlayabiliyorlar.

Magma ise büyük hacimli e-ticaret sitelerini mobil uygulamayla tanıştıran bir ürün. Özellikle büyük perakendeciler için geliştirilen ve piyasaya sürülen Magma, firmaların isteklerine göre terzi usulüyle mobil platform üzerinden yüksek performanslı native uygulamaları hazır hale getiriyor.

Uygulama üzerinden alışveriş oranı mobil web'in 2.5 katı

Mobil ticaretle ilgili veriler göz önüne alındığında da t-appz ve Magma'nın neden t-mob'un gözbebeği iki ürün olduğu daha iyi anlaşılıyor. Türkiye'de 2014'te yüzde 17 olan mobil internet penetrasyonu 2015 sonu itibarıyla yüzde 28'e ulaştı. Bu artış kullanımın yanı sıra mobil ticareti de doğrudan etkiliyor. Araştırmalara göre mobil cihazlar, online alışverişte dizüstü ya da masaüstü bilgisayarları geçmek üzere. Kısacası web ve masaüstüne ne kadar yatırım yapılırsa da mobil özellikle mobil ticaret uygulaması göz ardı edilince iki ayaklı bir e-ticaret yapısı mobil olmadan işlevsizleşiyor.

Araştırmaların bir çarpıcı sonucu da t-appz ve Magma'nın perakendeciler için adeta mobil bir can simidi olduğunu ortaya koyuyor. Mobil kullanıcıların büyük bir çoğunluğu mobil cihaz üzerinden alışveriş yaparken, mobil siteleri güvenli ve ergonomik olmadığı gerekçesiyle kullanmıyor. Bu nedenle daha büyük ekranlı başka cihazları online alışverişlerinde tercih ediyor. Ancak bu durum uygulama devreye girince tam tersi bir hal alıyor. Uygulama üzerinden yapılan alışveriş oranı bilgisayar ve mobil web'in yaklaşık 2.5 katına ulaştı. Kısaca mobil uygulaması olan e-ticaret firmaları daha hızlı ve etkili dönüşüm oranları yakalıyorlar. Mobil uygulama bir tercihten çok zorunluluk haline gelmiş durumda. Dijitalleşme kavramının içeriği bugün e-ticaretin gündemimize gelip oturduğu günden çok daha farklı bir noktada. Bugün mobil-siz bir dijitalleşme süreci düşünülüyor. Çünkü artık birçok yerde mobil, dizüstü ya da masaüstü bilgisayarların yerini almaya başladı. Bu yüzden zamanında e-ticarete geçmede tereddüt yaşayarak çok büyük kayıplara uğrayan firmaları hatırladığımızda, mobil uygulamanın hemen şimdi başvurulacak bir gereklilik olduğunu söyleyebiliriz.

t-mob'un yarattığı bu iki ürün firmaları dev bütçeli yazılım maliyetlerinden kurtarıırken, sağladığı müşteri desteğiyle ayrıca güven yaratıyor. Dünyada başka bir rakibi olmayan ürünlerin ünü sınırlarımızı da aşmış durumda. Güney Amerika'dan Avrupa'ya, Amerika'dan Ortadoğu'ya kadar pek çok dev perakendeci mobil uygulama hizmetini bu iki platform üzerinden sağlıyor.

MAGMA
Devlerin Mobil Ticaret Platformu

CarrefourSA TEKNO SA JOLLY atlasglobal

MAGMA
E-TİCARET ALTYAPINIZ

GELİŞTİRME PLATFORMU
TEST OTOMASYONU & GÖZLEMLEME
MÜŞTERİ BAĞLILIK YÖNETİMİ
GELİŞİM ANALİZLERİ

NATIVE IOS UYGULAMA (PHONE + IPAD)
Apple Watch
NATIVE ANDROID UYGULAMA (PHONE + TABLET)
Apple TV
MOBİL WEB
Android Wear

Bir mobil ticaret platformundan beklediğiniz her şey
Mobil ticaret uygulamanızı, magmanın gelişmiş altyapısı, yüksek performanslı test özellikleriyle geliştirin, mobil dünyada kalıcı bir yer edinin!

İş ortakları: IBM PrestoShop Magento Demandware Hybris

2014 - 2015 European Business Awards National Champion & Ruban d'Honneur Recipient
2015 Stevie Avrupa'daki En Yenilikçi Firma Ödülü
2015 Stevie En İyi Mobil Uygulama Ödülü
2016 Stevie Altın Ödülü: CarrefourSA
2016 Stevie Gümüş Ödülü: JollyTour

t-mob THINKS MOBILITY
info@thinksmobility.com thinksmobility.com/magma

QR code

ticarete de adından bahsettirir cinsten SaaS ve PaaS olmak üzere iki büyük ürünü dünya pazarına sunmuş durumda. Bunlardan ilki "t-appz", diğeri ise "Magma"...

t-appz, e-ticaret sitesi olan küçük işletmeleri mobil ticarete en hızlı ve en kolay yolla taşımaya hedefliyor. Dünyada herhangi bir e-ticaret sitesi, bir gün gibi kısa bir sürede, kod yazmadan iOS ve Android platformlarında kendi mobil



“Regülasyonlar Türkiye’yi dünyadan ayıştırmamalı”

KAYHAN ÖZTÜRK

“2020 yılına kadar plastik kartlar ortadan kalkacak. Fiziki yazarkasa ve POS’lar büyük ölçüde işlevini yitirecek. Ödemeler giderek daha ‘görünmez’ olacak...” Mehmet Sezgin; giyilebilir cihazlar, nesnelere interneti, makinelerin öğrenmesi gibi kavramların konuşulduğu günümüzde, ödeme sistemleriyle ilgili düzenlemelerin dünyadaki gidişe uygun, daha esnek ve kolay uyarlanabilir olması gerektiğine dikkat çekiyor...

Mehmet Sezgin, PSM'nin Şubat 2014 sayısında yayınladığımız röportajında "Yazarkasa POS'a gerek yoktu, fiş eşittir slip olsun iş bitsin" demiş ve bu çıkışı ödeme sistemleri dünyasında büyük ses getirmişti. Sezgin, o röportajı Garanti Ödeme Sistemleri Eş Yönetim Kurulu Başkanı ve BBVA Ödeme Sistemleri Başkanı unvanlarıyla vermişti...

3 yıl sonra Mehmet Sezgin'i, 32 yıllık profesyonel yöneticilik kariyerini emeklilikle sonlandırmış, hayatının ikinci baharında start-up kurmak gibi zor bir işe soyunmuş bir girişimci olarak konuk ediyoruz sayfalarımıza.

Kendi deyimiyle "konfor bölgesi"nden çıkan; bildiğimiz pek çok örneğin aksine danışmanlık, yönetim kurulu üyeliği gibi "yarı emeklilik" pozisyonlarını tercih etmeyen, gerçek anlamda "challenge" özelliği taşıyan bir girişimciden söz ediyoruz.

Önce girişimini konuşacağız Mehmet Sezgin ile. Sonra da yazarkasa POS örneğinde olduğu gibi Türkiye'deki ödeme sistemi regülasyonları, sektörün yatırım, ihracat ve diğer konulardaki görünümü üzerine yine söyleyeceği radikal sözlerini paylaşacağız...

Bilmeyenler için kısaca yeni işinizin, girişiminizin ayrıntılarını öğrenebilir miyiz?

Şirketimin adı Sezginpay. Ancak bu ismin birkaç ay içinde değişeceğini belirteyim. Şu anda yeni isim, logo gibi kurumsal materyaller üzerinde çalışıyoruz. Şirketi Amerika'da kurdum. Ofisimiz San Francisco'da. Amerikalı bankalara, tüketiciler ve işyerlerine hizmet verecek. Amerika'da 8 binden fazla banka var. Bunların bazıları çok ufak, kooperatif (community) bankaları. Ama yüzlerce bölgesel banka ve onların da birkaç yüz binden birkaç milyona ulaşan müşterileri var. Hemen hiçbir kart çıkarıp yönetimini de kendisi yapmıyor. Daha da önemlisi, ödeme sistemlerinin geleceğiyle ilgili bir vizyon ve çalışma içinde de değiller.

Benzer şekilde işyerleri de EMV'ye (Europay, Mastercard, Visa) çok geç geçmenin ve de PIN'siz geçmenin sıkıntısını yaşıyorlar. Hatta bu yüzden çoğu işyerinde çip okuyucusunu kağıtla kapattıklarını görebiliyorsunuz! İşyerlerinin çoğunun kendi basit loyalty (sadakat) çözümleri var ama tüketicilere düzgün ve kolay bir şekilde sunmayı beceremiyorlar. Tüketicilerin çok azı Apple Pay'i biliyor ve kullanıyor.

Ben son 5 yılda BBVA sayesinde dünyanın birçok ülkesinde ödeme sistemlerindeki gelişimleri gözlemledim. Sonunda Amerika da dahil 5 ülkede 6 milyonu bulan BBVA Wallet ürününü çıkardık. Bonus Flaş da onun uzantısı zaten. Bu gelişmeleri görüp, yaptuktan sonra artık sürekli uçakla o kadar ülkeyi gezmek yerine 32 yıllık profesyonel yaşamdan sonra ben bu işi en büyük ama en az gelişmiş olan Amerika'da yapabilirim diye düşündüm ve kolları sıvadım. Sezginpay; Amerikalı banka, işyeri ve tüketicilere ülkemizde bize çok standart gelen hizmetleri Amerika'ya uyarlayarak kendi markası altında sunacak. Aslında bir Türk know-how'ı götürüceğiz Amerika'ya. Tabii mobil ödeme çok öncelikli olacak. Kendi çapımda plastikten mobile geçişi hızlandırmak istiyorum.

Dile kolay, tam 32 yıl profesyonel yöneticilik yaptıktan sonra danışmanlık gibi daha rahat pozisyon yerine neden en zorunu, FinTech konusunda bir start-up yatırımını tercih ettiniz?



Evet, böyle düşünmekte haklısınız. Benim yaşındaki yöneticilerin çoğu büyük organizasyonların yarattığı "konfor bölgesi"nde çalışmayı tercih eder. Bu yüzden bu yaşlarda pek girişimci çıkmaz. Şöförler, sekreterler, yardımcılar, büyük bütçeler, hatta restorana yer ayırtırken şirket ismi kullanmalar gibi... Benim iki şansım oldu. Profesyonel yaşamda birçok kez sıfırdan iş kurdum. 1990'da Bank24 bölümünün, 1993'te Mastercard Türkiye'nin, 1999'da da Garanti Ödeme Sistemleri'nin 1 numaralı yani ilk elemanı ben oldum. 2012'de de Garanti Ödeme Sistemleri'nin başındayken o rahatı bırakıp elimde çanta BBVA için dünyayı dolaşmaya başladım. Bu yüzden alışmam daha kolay oldu. En büyük mutluluk ise gereksiz uzun ego tatmini amaçlı toplantılardan kurtuldum. Kendinizi kafa olarak hazırlamazsanız kesinlikle zor bir değişim. Bizim bankacı olarak KOBİ'lere hep söylediğimiz nakit akışı çok önemli hale geliyor. Eskiden başkalarına yaptığımız bütçe ve sunumları tekrar kendiniz yapmaya başlıyorsunuz. Ben, bile isteye bu yola girdiğim için son derece mutluyum. Tabii benim durumumda ek bir zorluk başka bir ülkede bu işi yapmaya

çalışmak. İstanbul'da bir telefonla herkese ulaşabilirken burada her ilişkiyi sıfırdan kurmak... Ama başta 14 yıl yönetim kurulu üyeliğini yaptığım Mastercard, son yıllarda yakın çalıştığım Visa Inc. ve hatta sağ olsunlar başta Soner (Canko) olmak üzere BKM'deki arkadaşların hepsi destek verdi; yardımcı oluyorlar. Bu açıdan kendimi çok şanslı hissediyorum.

Soner Canko'dan söz açılmışken, BKM'nin öncülüğünde belirlenen "nakitsiz Türkiye" hedefine en çok inananlardan birisiniz. Hatta kişisel web sitenizde (mehmetsezgin.com) 29 Ekim 2023 tarihine ayarlanmış bir "nakitsiz toplum" takvimi yer alıyor...

Evet, bu konu sanıldığından da önemli. Vergi gelirleri bir yana, kayıt dışılık her zaman en çetrefilli konudur. Bakın 15 Temmuz'la ilgili soruşturmalara... Bu tür olaylarda Amerika'da meşhur bir söz vardır: "Parayı takip et" (fol-

low the money). E o nakitse nasıl izleyeceksin? Diğer sosyal konular da var. Örneğin, 2 milyon Suriyeli mülteci. Onlara uluslararası toplum ve bizim devletimiz yardım yapıyor. O yardımların düzenli olması yine ön ödemeli (prepaid) kartlarla sağlanabiliyor. Bu yüzden Avrupa Merkez Bankası, Hindistan ve birçok gelişmekte olan ülke büyük banknotlardan vazgeçiyor. Bizim yapmamız gereken, BKM ile TCMB arasında "Nakitsiz Türkiye 2023" sloganıyla bir mutabakat oluşturmak. Kendi ödeme yöntemimiz TROY da var. Neden yapamayalım? Artık herkesin bir akıllı telefonu var. Mobil ve temassız birleşti mi ödeme, hem nakitten hem de plastikten daha hızlı oluyor. Her şey de kayıt içi. Çocuklara harçlık vermektен evde çalışana para yollamaya kadar her şeyi yapabiliriz. Bu ülkemizin en önemli diğer konusu tasarruf oranlarını da yukarı çeker. Dolayısıyla hem yapabiliriz hem de yapmalıyız.

Gelelim ödeme sistemleriyle ilgili genel

MEHMET SEZGİN KİMDİR?

Antalya'da doğdu. İlkokulu üç, ortaokulu iki, liseyi de iki yerde okudu. İzmir Atatürk Lisesi'ni ve AFS bursu için gittiği ABD'de Barrington (RI) High School'u bitirdi. 1980-1984 yılları arasında ODTÜ'de okuyup İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Fulbright bursuyla döndüğü ABD'de University of Massachusetts'ten MBA derecesini, Harvard'dan da dersler alarak tamamladı. 1984 yılında PricewaterHouse'ta danışmanlık göreviyle iş yaşamına başladı. 1985-1988 yılları arasında İnterbank'ta müfettişlik yaptı. 1990'da Pamukbank'ta Bank24 (ATM) bölümünü kurdu. Ardından kredi kartlarına geçerek hem Pamukbank'ın ilk Visa ve Mastercard'larını hem de Türkiye'nin ilk resimli kartlarını çıkardı. 1993'te Europay/MasterCard'ın Türkiye ve Orta Asya ofisini açarak ödeme sistemlerinde bir dizi yeniliğin Türkiye'ye gelmesine öncülük etti. 90 bin kart ve yüzde 9 pazar payıyla aldığı Mastercard'ı 6.5 yıl sonra 14 milyon kart ve yüzde 46 pazar payıyla bırakarak Garanti Bankası'na geçti, Garanti Ödeme Sistemleri A.Ş'yi kurdu. İlk çipli kredi kartı, ilk EMV kart, ilk havayolları mil programı, ilk temassız kart, ilk dijital cüzdan gibi yeniklerin yanı sıra "Bonus" kartı markalaştıran Sezgin, Garanti dışında 8 bankaya daha Bonus lisansı verdi. Romanya'da da Bonus markasını 3 yılda yüzde 5'lik bir pazar payına getirdi. 1999'da 500 bin kart ve yüzde 6 pazar payıyla devraldığı Garanti'yi 9.5 milyon kredi



kartı ve 8 milyon banka kartıyla Türkiye'nin lideri, Avrupa'nın dördüncü büyük kart bankası yaptı. Mayıs 2012'de Garanti'nin ortağı olan BBVA'nın küresel ödeme sistemlerini biriminin başına getirildi. 67 milyon kart ve 700 bin POS terminalle aldığı 12 ülkeyi (İspanya, Portekiz, Türkiye, Romanya, ABD, Meksika, Şili, Arjantin, Peru, Uruguay,

Paraguay, Kolombiya ve Venezuela) 4 yılda 80 milyon kart ve 1.4 milyon POS'a taşıdı. Dünyanın en büyük dijital cüzdanı olan BBVA Wallet'ı İspanya, ABD, Şili, Meksika ve Türkiye'de 3.5 milyon kez indirterek önemli bir mobil ödeme dönüşümüne imza attı. Garanti Ödeme Sistemleri'nin eş yönetim kurulu başkanı görevini sürdürürken, BKM ve Mastercard Avrupa yönetim kurulu üyeliklerini de üstlendi. Bir dönem Kredi Kayıt Bürosu'nun ve Bankalar Birliği Risk Yönetim Merkezi'nin yönetim kurulu başkanlığını da yaptı. Çok okuyan, çok gezen, vakit buldukça tenis oynayan Mehmet Sezgin, şu sıralar Bonus'un hikayesini İngilizce "Book of Bonus" adıyla yazmaya çalışıyor. Sezgin'in iki oğlu var. Ancak onlar babalarının izinden gitmemiş. İkisi de sinema, yapımcı-yönetmenlik eğitimi almış. Biri BKM'de yurtdışına film ihracatı konusunda görev yapıyor. Ama bu Bankalararası Kart Merkezi değil, Beşiktaş Kültür Merkezi'nin kısaltılmışı olan BKM. Diğeri ise Paris'te, Fransa'nın en büyük film montaj stüdyosunda çalışıyor.



beklentilerinize... Nasıl bir ödemeler dünyasına doğru gidiyoruz?

Müsaade ederseniz, önce yeni nesil bir mağazacılık konseptinden bahsetmek istiyorum. Amazon Go adı verilen bu konsept mağazanın ilk şubesi ABD'nin Seattle şehrinde açıldı. E-ticaret devi Amazon'un ilk fiziksel mağazası bu. Ashında ağırlıklı olarak sandviçlerin, salataların, çeşitli yiyecek-ışeceklerin bulunduğu bir süpermarketten söz ediyoruz. En büyük farkı ise ödeme yapmak için kasaların ve kasiyerlerin olmaması.

Ödeme nasıl oluyor peki? Fiziki yazarkasa, POS cihazı yok mu?

Biliyorsunuz, Amazon'un Apple'dan bile fazla sayıda kart müşterisi var. E-ticaret ve mobil ticaret için kullanılan bu kartlar, akıllı telefonlardaki Amazon.com uygulamasıyla eşleştirilmiş, senkronize edilmiş durumda. Müşteri Amazon Go marketine geldiğinde telefonundaki özel kodu girişteki "akıllı" turnikelere okutarak kendini tanımlatıyor. Marketteki bütün ürünler, tıpkı bazı otellerdeki mini barlarda olduğu gibi özel bir kodun üzerinde yer alıyor. Sensörlerle, özel bir kamera sistemiyle yönetilen bu sistem sayesinde, raflardan istediğin ürünü seçip çantaya atıyorsun. Her aldığın ürün ödeme listene ekleniyor ve hiçbir işlem yapmadan mağazadan çıkıp gidiyorsun. Ödeme Amazon'da kayıtlı kartına işliyor. Tabii çıkışta telefonundan ne aldığını, ne kadar ödeme yaptığını kontrol edip etmemek sana kalmış...

Peki bu gelişmeyi ödemelerin geleceği açısından nasıl okumamız gerekiyor?

Gördüğümüz gibi burada fiziki bir kart yok, fiziki POS ya da yazarkasa da yok. Bir nevi fiziki mobil ticaret söz konusu. Ödeme neredeyse tamamen "görünmez" hale gelmiş durumda. Elbette bu bir konsept uygulama. Bahsedilen sensörler, kameralar vb çok büyük maliyetler gerektirdiği için şu aşamada rantabl olmayabilir. Ancak gidişatın bu yönde olduğu da bir gerçek.

İngiltere'de de örneğin temassız mobil ödemelerle nakdi, plastik kartları devreden çıkaracak bir döneme doğru gidiyor. Londra'da artık metroları, otobüsleri akıllı telefonlarınızı, akıllı bilekliklerinizi okutarak kullanabiliyorsunuz.

Hemen her sokakta bulunan Boots mağazalarından da belli limitlerle temassız mobil ile alışveriş mümkün. Diyelim ki kartı evde bıraktınız ve temassız işlem limitini aştınız. Bu durumda telefonunuza bir PIN kodu geliyor ve üye işyeri onu ilgili bankaya doğrularak ödeme kabul ediyor.

Ama bir yandan da Amerika'da POS cihazlarının çipli kart girişine kağıt tıkanırdığını söylüyorsunuz...

Evet, Amerika bu fiziki POS işini bu yeni döneme adapte edemeyecek gibi görünüyor. Zaten bu yüzden ülkede e-ticaret ve mobil ticaret her geçen gün daha hızlı büyüyor. Mobil ödemeleri geliştirme konusunda da çok istekliler.

Mobil ödemelerle ilgili Türkiye'de de önemli gelişmeler var. Gerçi GSM operatörleri hızlı başladıkları bu alanda biraz geri çekildi. Ancak sizin de büyük emeğinizin geçtiği Bonus Flaş'ın yanı sıra Yapı Kredi Cüzdan, CEPTETEB gibi mobil cüzdan örnekleri var. Bunları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Biz mobil kartı evlendirmek için Garanti'de çok uğraştık. Tabii o dönemlerde NFC özellikli telefonlar yok denince kadar azdı. Anten, ekstra SIM, anahtarlık gibi farklı aparatlarla denemeler yaptık. Garanti'de 2006 yılında dünya çapında ilk kez kartla temassız işlemi mümkün kıldık.

Mobil cüzdanlara dönecek olursak, bir ülkede internete bağlı akıllı telefonların penetrasyonu üçte biri geçince orada bir devrim başlıyor. Türkiye'de 2015'in ilk 3 ayı itibarıyla bu oran geçildi. Şimdilerde yüzde 65'leri bulduğu belirtiliyor. Dolayısıyla Türkiye'de mobil devrim için altyapı, ortam hazır. Ancak EMV geçişini pek çok ülkeden önce 2006-2007 gibi tamamladığımız, çip ve PIN uygulamasını hızla ve başarıyla hayata geçirdiğimiz, saniyeler için kartla ödeme pratikliğini yaşattığımız için mobil ve temassız ödemelere ihtiyacın çok da öne çıkmadığını düşünüyorum. Keza başta taksit olmak üzere kredi kartlarının sunduğu avantajlar da ön ödemeli ve banka kartlarının ödemelerde kullanımını sınırladı.

Bu noktada, mobil cüzdanların başarısını kampanya yönetimleri belirleyecektir. Bankaların sürekli üye işyerleriyle

iletişimde olması, ihtiyaç ve beklentileri önceden görerek yaratıcı kampanya fikirleri geliştirmesi gerekiyor. Tabii bunun için çok güçlü bir veritabanınız da olması lazım. Artık “büyük veri”yi iyi kullanıp onu “akıllı veri”ye çevirmek rekabette avantaj için hayati önem taşıyor. Bu noktada Türkiye’deki bankaların, yeni nesil ödeme şirketlerinin, FinTech’lerin dünya çapında model olabilecek örnekler geliştirdiğini söyleyebilirim. Örneğin ikinci, üçüncü, dördüncü alışverişten sonra farklı miktarlarda indirim seçeneği sunabilen akaryakıt kampanyalarının dünyada başka bir örneği olduğunu sanmıyorum.

Sonuçta dijital cüzdan her bankanın er ya da geç mutlaka yapması gereken bir yatırım. Zaten ben de Amerika’daki bankaların bu konuda çok geri kalmasından, pazarın bakir olmasından yola çıkarak bu girişime karar verdim.

Yazarkasa POS dönüşümü 2016 yılında tamamlanacaktı. Ancak bir son dakika sürpriziyle 2018 başına kadar ek süre tanındı. Öte yandan, ödeme kaydedici cihaz üreticileri ve ödeme servis sağlayıcılarına başta güvenli veri merkezi kurma ya da kiralama olmak üzere birçok yükümlülük getirildi. Bu konudaki görüşünüzde bir değişiklik var mı?

Daha önce de belirttiğim gibi, 2020 yılına kadar plastik kartların ortadan kalkacağını öngörüyorum. Türkiye, yazarkasa ve POS konusunda böyle dönüşümden geçerken, dünya ödemelerin tamamen görünmez, sanal hale gelmesine doğru gidiyor. Giyilebilir cihazlar, nesnelerin interneti, makineler arası iletişim (M2M), makinelerin öğrenmesi (machine learning) gibi kavramların konuşulduğu günümüzde regülasyonların da bu gelişime paralel, esnek ve kolaylıkla uyarlanabilir olması gerekiyor. Yoksa buradaki bankaların, FinTech’lerin, parlak fikir sahibi yazılımcıların dünyaya açılması, know-how ihracatı mümkün olamaz. Herhalde kimse kapalı devre bir sistem istemiyordur. Tabii esneklikten kastım, güvenlikten taviz vermek değil...

“Fiş eşittir slip” olmadı ama sanırım e-dönüşüm sayesinde bir şekilde bu sorun çözülecek. Ben bu noktada GİB’in (Gelirler İdaresi Başkanlığı) kuracağı devasa veri merkezini de hatırlatmak istiyorum...

O zaman da belirtmiştim, bu fantastik bir plan. Muhtemelen o şekilde de hayata geçmeyecek. Zaten gerek de yok. Belki bu noktada BKM ve Kredi Kayıt Bürosu’na bir görevlendirme yapılabilir. Ya da GİB, bankalardaki, ödeme kaydedici cihaz üreticilerindeki, ödeme servis sağlayıcılarındaki, üye işyerlerindeki kayıtlardan istediği bilgileri temin etmeyi, denetleme yapmayı tercih edebilir. Peki aksini seçip kendisi bu sistemi kuracak olursa ne olur? Yüzlerce milyon, hatta milyar liralara harcayarak böyle bir veri merkezi kuracak ve milyarlarca ödeme işlemiyle ilgili bilgilerin buraya aktarılmasını isteyeceksiniz. Bunun bir de bulundurma, işletme, bakım ve yenileme maliyetleri çıkacak. Hadi hepsini göze aldınız, denetimi kimlerle ve nasıl yapacaksınız? Milyarlarca veri akıyor, nasıl bir sınıflandırma yapacaksınız?



GİB’in kayıt dışını ve vergi kaçağını önlemek için bu yolu tercih ettiği söyleniyor. Bankaların üye işyerlerinde ne satıldığını öğrenmemesi için fiş ve faturaların ayrıntısına ulaşamaması, kişisel bilgilerin korunması amacıyla böyle bir karar alınmış...

Evet, farklı oranlarda KDV uygulanıyor ve bu yüzden yüksek KDV’li ürünler için örneğin temel gıda maddesi gibi fiş kesildiği de oluyor. Ancak bunun denetimini bu şekilde yapamazsınız. Dünyanın hiçbir yerinde, müşterilerin alışverişlerinin madde madde, ürün ürün görülebileceği bir bilgi havuzu, teknoloji altyapısı oluşturmanın imkanı yok. Böyle devasa bir merkez yerine, işyerindeki cihazın kayıtlarını üzerinden inceleme yapılabilir. Belki tek bir KDV oranı belirlenebilir...

Yazarkasa POS dönüşümünün özellikle küçük işyerleri açısından bir de maliyeti söz konusu. Kafe ve restoranlarda yemek çeklerinin kullanıldığı POS’ların da yeni nesil ÖKC’lere dönüştürülmesi gerekiyor. Bu durumda sipariş için POS’unu gönderen işletmeci başka cihazı yoksa sorun yaşayabiliyor...

Bu konuda da ilgili tüm kesimlerin bir araya gelip pratik bir çözüm üretmesi gerekiyor. Özellikle de ekonominin sıkıntılı olduğu dönemlerde bu tür küçük işletmelerin birden fazla yazarkasa POS satın alması beklenemez. PC’lerin, tabletlerin, cep telefonlarının fiş kesen tek bir yazarkasayla ilişkilendirildiği, farklı cihazlardan ödeme kabul edildiği bir yapı oluşturulabilir. Temassız özellikli birden fazla PIN pad cihazıyla da bu sorun giderilebilir. Yoksa bu maliyetler er ya da geç işyeri ve tüketiciye yansıtacaktır.

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

İnnova, PayFlex markasıyla başta elektronik para kuruluşları olmak üzere ödeme sistemleri ve finansal teknolojiler sektörüne sağladığı altyapı çözümlerini genişletiyor. İnnova Genel Müdürü Aydın Ersöz, “Regülasyonların ardından sektöre ciddi oyuncular girdi, onlar da ciddi hizmet veren altyapı firmalarıyla çalışmak istiyor” diyor. İnnova, PayFlex çözümlerinin yanı sıra bankaya hatta şubeye özel yeni nesil ATM’leriyle de iddialı...



Perakendecilerin ASA’sı, ATM’lerin gözü oldular

ESİN GEDİK

Teknolojinin farklı alanlarında hizmet veren Türk Telekom'un iştiraklerinden İnnova, ödeme sistemleri ve finansal teknolojiler alanında PayFlex çözüm ailesiyle hizmet veriyor. 20'den fazla telekom operatörü ve 35'ten fazla finans kurumu başta olmak üzere 15 farklı ülkede online ödeme kabul eden kurumlara ödeme altyapısı ve entegrasyon olanakları sunan İnnova, şu sıralar ödeme sistemleri dünyasındaki hizmet ve ürün yelpazesini genişletiyor. İnnova, hem tasarım hem de donanım konusunda farklı sektörlerle hizmet veriyor. Kiosk yapılanmasını Kiosk İnnova olarak ayrı bir marka olarak konumlandıran şirket, ödeme sistemlerini de PayFlex markası altında yürütüyor.

"Lisans zorunluluğu sektörün önünü açtı"

BDDK'nın elektronik para kuruluşlarına faaliyet izni vermesiyle birlikte bu alana yönelik hizmet yelpazesini ve müşteri sayısını artıran İnnova, PayFlex markasıyla sanal POS'un yanı sıra mikro ödeme, fatura tahsilatı, bayi tahsilat işlemleri, ön ödemeli işlemler, vergi-bağış tahsilatı, tekrarlı ödeme ve sadakat uygulamaları gibi farklı alanlarda çözüm sunuyor.

Ödeme hizmetleriyle ilgili 6493 sayılı yasa ve BDDK'nın ilgili yönetmeliğinin ardından sektöre çekidüzen verildiğini ve daha ciddi firmaların yatırımlarının önünün açıldığını düşünen İnnova Genel Müdürü Aydın Ersöz, "Bankacılığın dışındaki ödeme sektörü uzun zamandır vardı. Buna fatura ödeme merkezlerini örnek verebiliriz. Giderek büyüyen ve daha geniş bir pazara hizmet sağlar hale gelen bu sektörün tüm oyuncularıyla bir hizmet kalitesi standardı tutturması önemliydi. Dolayısıyla regülasyonlar son derece olumlu ve sektörün önünü açtı. Çünkü ciddi oyuncular işin içine girmeye başladı, tüm oyuncular çözümlerini belli bir kalitede sunmak ile sorumlu hale geldi" diyor.

Ersöz, BDDK'nın regülasyonlarının önemini vurgularken şu uyarıyı yapmadan da geçemiyor:

"Regülasyon dünyadaki trendi yansıtıyor ve bizce de sektörü büyütecek. Bu kurumların BDDK'ya bağlı olması bankacılığa benzer bir alan olduğu için olumlu. Kriterlerin çok kapsamlı olduğunu görüyoruz. Bu bağlamda banka gibi çok büyük sermayeli şirketlerle start-up ve FinTech'lerin aynı kapsamda değerlendirilmesinin, yeni girişimlerin önünün kapanmasına yol açabileceği çeşitli çevrelerce dillendirildi. Ancak bizim piyasadan edindiğimiz izlenim, ihtiyaçlar ortaya çıktığında buna uygun değişikliklerin de yapılacağı yönünde. Kısacası bir yerden başlanması iyi, hassas bir alan olduğu için BDDK bunu çok sıkı regüle etti. Sektörlerin kendini de ıslah etmesi önemli, sorunlu oyuncular ayrıldıktan sonra mevzuatta esneklik sağlanacağını düşünüyorum."

Lisans sürecinin İnnova için de yeni bir alan yarattığını vurgulayan Aydın Ersöz, büyük oyuncuların sektöre girmesiyle birlikte bu alana yönelik hizmetlere hız verdiklerini söylüyor.

Altyapı şirketlerinin önemi arttı

Lisanslama süreciyle ödeme şirketlerinin bayi yapılanması-

payflex
innova



nın altyapısını sağlamaya dönük çalışmalara başladıklarını belirten Ersöz, "Düzenlemenin ardından şirketler daha iyi çalışan iş ortaklarını tercih etmeye başladı. Örneğin 7/24 çalışan veri merkezi olanlar ön plana çıktı. Çünkü lisanslı şirketler ya altyapıyı kendisi kuracak ya da bizim gibi şirketlerden hizmet alacak. Dışardan hizmet alımı maliyetleri düşürdüğü için bizim de önemimiz arttı" diyor.

Yurtdışında banka ve telekom operatörleriyle çalışıyor

İnnova, Türkiye dışındaki faaliyetlerini de güçlendiriyor. Bugüne kadar 4 kıtada ve 36 ülkede projeler yürüten şirketin şu anda aktif projeler yaptığı yerler Suudi Arabistan, Lübnan, Kuveyt, Bahreyn ve Cezayir. Ersöz, bu ülkelerde tahsilat projelerinden kontör satışlarına, fiziksel cihazların distribütörden bayi ağına dağılımı ve sadakat sistemlerine kadar geniş bir yelpazede hizmetleri verdiklerini söylüyor. Hem bankalar hem de telekom opera

"E-DEVLET, KOBİ'LERİ TEKNOLOJİYLE TANIŞTIRDI"



PayFlex; e-fatura, e-arşiv, e-imza gibi e-dönüşüm hizmetleriyle de sektörde önemli bir konuma sahip. İnnova Fintek Direktörü Murat Kayihan'ın bu konudaki değerlendirmesi şöyle: "Vergi, iş dünyasının hassas olduğu bir konu olduğu için dönüşüm hızla devam ediyor. Önce bir bocalama dönemi oldu ama sonra hızlı bir ilgi başladı. Şirketler bu tür uygulamaları kullandıkça faydalarını fark ediyor ve daha çok teknolojiye ilgi duymaya başlıyorlar. Dijital dönüşüm zorunlu olmasaydı Türkiye'de KOBİ'lerin teknolojiyle tanışması daha uzun zaman alırdı. Mevzuatın ardından KOBİ'ler daha fazla dijital ürün kullanmaya başladı. Hatta buluta, e-ticarete geçiş yapanlar da oldu."

innova



törlerinin distribütörleriyle çalıştıklarını anlatan Ersöz, “Şu anda büyük şubeli perakendecilerle çalışıyoruz. Ancak zamanla farklı sektörlerde de açılacağız” diyor.

Bankaya, şubeye özel ATM üretiyorlar

İnnova, Kiosk İnnova markasıyla da yeni nesil ATM çözümlerine odaklanıyor. Aydın Ersöz, son dönemde sıkça duyduğumuz ama uygulama alanı henüz çok yeni olan ATM ile şube karışımı cihazlara yöneldiklerini belirtiyor. Ersöz, “Burada da esnekliğe sahibiz. Bankanın, müşterinin kullanım ihtiyacı neyse ona dönük bir tasan-



rma doğru gidiyoruz. Ayrıca maliyetleri düşüren esnek bir plan sunma imkanımız da var” diyor.

Bankacılığın tüm dünyada değişim geçirdiğini, şubelerin azaldığını, müşterilerin dijitale kaydığını, ATM'lerin de bu değişim ve dönüşümden payını aldığını belirten Ersöz, burada önemli olanın müşteriye kullanım kolaylığı sağlamak olduğunu vurguluyor.

Ersöz'e hem Türkiye'de hem dünyada yeni nesil ATM'lerin yaygınlaşmadığını sadece pilot uygulama olarak kaldığını hatırlattığımızda ise şu değerlendirmeyi yapıyor: “Maalesef bazı projeler bu kadarı yaşadı. Burada önemli olan bankaların ve müşterilerin ihtiyaçlarını iyi saptamak. Sahada kullanım sırasında gözlemlemek, tüketiciye öğretmek ve yönlendirmek. Gerekli olan değişiklikleri yapmak. Biz bu hataları gördüğümüz için bankaya hatta şubeye özel ATM çözümleri üretebiliyoruz.”

ATM'leri uzaktan izleyecekler

İnnova'nın ATM konusundaki çalışmaları bununla da sınırlı değil. IoT (nesnelerin interneti) teknolojisini kullanarak ATM'lerin uzaktan izlenmesi hizmeti de vermeye başlamışlar. Ancak burada da bir farklılık söz konusu. Aydın Ersöz, IoT platformunun kapalı bir sistem olmaması nedeniyle başka fonksiyonlar da ekleyebildiklerini belirtiyor. Nedir bu başka fonksiyonlar? Örneğin şube ortamının izlenmesi, enerji tüketiminin yönetilmesi, nakit taşıyan aracın takibi gibi...

Ersöz, “Banka hangi şubesinin neye ihtiyacı olduğuna göre bu fonksiyonları seçebiliyor. Ayrıca bulut temelli bir yapı olduğu için de maliyetler daha düşük” diyor. ☺

ASA İLE PERAKENDE SEKTÖRÜNE AÇILIM SAĞLANDI

PayFlex çözümleri kapsamında yeni bir alan da yazarkasa değişikliğiyle beraber başladı. İnnova Fintek Direktörü Murat Kayıhan, “Artık yazarkasa POS'ların sahibi işyerleri ve tek bir POS üzerinden çok sayıda bankanın yazılımı birlikte yürüyor. En önemlisi de veri elde edilmeye başladı. Biz bir yazarkasa POS üzerinden çıkacak verileri nasıl kullanırız konusuna kafa yorduk” diyor.

Fırsatı önceden görerek işyerlerine dönük veri üretimine karar verdiklerini söyleyen Kayıhan, bu noktada ortaya çıkan yeni hizmetlerini şöyle anlatıyor:

“PayFlex çözümleri kapsamında ASA (Akıllı Satış

Asistanı) adını verdiğimiz bir ürün tasarladık. Bu sayede örneğin bir mağaza sahibi ne satmış, ne zaman satmış, hangi bankanın uygulaması daha çok kullanılmış, stok durumu kontrolü gibi tüm veri akışını grafikler halinde ve gerçek zamanlı olarak görebiliyor. Buradan işine yarayan bilgileri seçip onları istediği zaman cep telefonundan da bilgisayarından da görebilir ona göre satış stratejisini belirliyor, alım-satım işlemlerini yapabiliyor. ASA'yı önce Türk Telekom bayilerinde kullanmaya başladık. Başarılı sonuçların ardından şimdi farklı sektörler ve şirketlerde de kullanılıyor.”



EMSALSIZ DEĞER
RAKİPSİZ GÜVEN

Cloud Power



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

vt
veriteknik

I.T.
Telecom
Datacenter



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.

YASAD Başkanı Doğan Ufuk Güneş, Türkiye'nin katma değerli ihracatında yazılım sektörünün önemli bir rol üstleneceğine inanıyor. "Başta ödeme sistemleri olmak üzere birçok alanda dünya devleriyle yarışabileceğimiz yazılımlara sahibiz ama bunların ihracatında sorun yaşıyoruz" diyen Güneş, çözüm için Ekonomi Bakanlığı'na "Turquality Destek Paketi" sunduklarını, ayrıca sektöre özel "ihracatçı birliği" kurulması talebinde bulduklarını açıklıyor...



Doğan Ufuk Güneş

YAZILIMCIYA

Turquality desteği hazır

Yazılım sektörünün gelişimi için yoğun çaba sarf eden Yazılım Sanayicileri Derneği (YASAD), yerli yazılımın hem yurtiçinde kullanımının artması hem de ihracat için yeni iki yeni proje üzerinde çalışıyor. YASAD Başkanı Doğan Ufuk Güneş, yerli yazılım sektörünün birçok alanda dünyanın önde gelen ülkeleriyle yarışabilecek halde olmasına karşın ihracat desteği verilmemesi nedeniyle bu potansiyelini kullanamadığı görüşünde. "Biz dernek olarak rekabet edebileceğimiz pazarlara dönük çalışmalar yapıyoruz; Bilim ve Sanayi Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı'nın öncülüğündeki ticari heyetler düzenliyoruz. Bir yandan da şirketlerimizin fuarlara, uluslararası toplantılara katılmalarını sağlıyoruz. Yurtdışından potansiyel müşterileri davet edip buradaki yazılımcılarımızla ta-

nıştırıyoruz" diyen Güneş, bu çabalara karşın ülke içinde yaşanan sorunlar nedeniyle 1 milyar dolar olması beklenen yazılım ihracatının 700 milyon dolar olarak yılı kapattığını tahmin ediyor.

Güneş, YASAD olarak ihracat konusunda radikal bir adım atarak Ekonomi Bakanlığı'na "Turquality Destek Paketi" sunduklarını açıklıyor. Bu paket üzerine görüşmelerin sürdüğünü ve bu yıl içinde uygulanmaya başlanmasını umduklarını belirten Güneş, paket kapsamındaki taleplerini ise şöyle açıklıyor:

"İlk olarak sektörün bir ihracatçı birliği yok. Bir ihracatçı birliği kurulmasını istedik. Yazılım şirketlerinin satış, pazarlama, markalaşma, yurtdışında satış hizmetleri, fuarlara katılma gibi çalışmalarının giderlerine destekler yer alıyor. Ayrıca bizim Turquality programında yabancı yazılım kul-

lanmayı teşvik eden maddeler var, onların da değiştirilmesini istedik.”

YASAD'ın bir diğer projesi ise yurtiçinde yerli yazılımı kullanırılmasını teşvik etmek. Bu konuyla ilgili Başbakanlık ile görüşme halinde olduklarını belirten Güneş, “Henüz netleşmedi, görüşmelerimiz sürüyor. Tamamlandığında ayrıntılarını paylaşacağız” diyor.

Bürokrasi sorun çıkarıyor

Hükümetin yerli yazılımı teşvik etmek için çeşitli kararlar aldığını hatırlatıp bu politikanın ne kadar etkili olduğunu sorduğumuzda Güneş şöyle yanıtıyor:

“Evet, hükümet kanunlar çıkardı. Yüzde 15 yerli ürün alındığında teşvik veriyor. Ancak bürokrat yine gidip yabancıyı tercih ediyor. Buna da çeşitli gerekçeleri kolayca buluyorlar. Aslında en önemli konu, milletimizin bu yerli ürünü kullanmayı hassas olarak görmesi. Artık vatandaş ‘sine-i millet’ deyip neden yerlisi varken yabancıyı alıyoruz’ diye sorgulamalı. Bizim yerli sanayinin ana sorunu şu: Yabancı ise ‘iyidir’, yerli ise ‘dur bakalım’ denir. İşte biz bu algıyı değiştirmeye çalışıyoruz.”

Güneş, bu noktada enerji sektörünü örnek veriyor. Sektörün 100 milyar doların üzerinde yatırım planı olduğunu ve sistemlerin akıllı hale getirileceğini hatırlatan Güneş, yerli yazılımcıların bu konuda önemli bir rol üstlenebileceğini, Enerji Bakanlığı'nın bu noktada yerli yazılımı desteklemek adına alacağı önlemlerin sadece kendi sektörlerinin değil ülkenin de yararına olacağını vurguluyor. Güneş, “Sadece enerji değil, savunma sanayisi, sağlık, kurumsal kaynak planlama, perakende gibi sektörlerde de dünyaca ünlü şirketlerle yarışabileceğimiz yazılımlarımız var” diyor.

Ödeme sektörünün büyük şansı...

Doğan Ufuk Güneş, halen yazılım ihracatında finans teknolojilerinin başı çektiğini vurguluyor ve “Bankacılık üzerine mobil yazılımlar ve diğer ödeme sistemleri yazılımları ihracatımızın itici gücünü oluşturuyor. Kampanya sistemleri, sadakat programları dünyanın birçok yerinde kullanılıyor” diyor.

Bir önceki sayımızda geniş yer verdiğimiz Money 20/20 Konferansı'nı örnek veren Güneş, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“ABD’de düzenlenen bu etkinlikte PSM ekibiyle birlikteydik ve siz de gördünüz; orada sergilenen ürün ve çözümlerin çoğu bizde de üretiliyor. Hatta çok daha iyi örnekler var. Ancak orada neredeyse tek bir Türk şirketi temsil ediliyordu. Bunun nedeni, dediğim gibi ihracat konusundaki eksikliğimiz. Oysa Money 20/20 bu tür açılımlar için en uygun platform. Oraya gidecek olan her yazılım firması



İHRACAT POTANSİYELİ YÜKSEK ÜLKELER

Güneş, yazılım sektörünün ihracat yapabileceği ülkelerin başında ABD'nin geldiğini düşünüyor. Avrupa'nın birçok ülkesinin de önemli pazarlar arasında olduğunu dikkat çeken Güneş, “Asıl önemlisi ise bütün Afrika

kitası. Afrika'da bankacılık gelişmiş değil, ancak mobil uygulamalarla bu açık kapatılıyor. Çok ilginç modeller var, bizim de avantajlı olduğumuz bir alan olduğu için tüm kıta radarımızda olmalı” diyor.

rahatlıkla ürünlerini, know how'ını alıcıyla buluşturup alıcının talebine göre yeni bir şekle de büründürebilir ve ihracat fırsatı yakalayabilir. Bu noktada bu tür etkinliklere katılmak çok daha önemli.”

Güneş'in üzerinde durduğu bir diğer konu da akıllı kent uygulamaları. Bu alanda da Türkiye'de başarılı ancak tekil örnekler olduğunu belirten Güneş, “Dünyanın birçok yerinde akıllı kent uygulamaları yapılıyor. Türk yazılım sektörü olarak burada önemli bir rol üstlenebiliriz. Ancak

Türkiye'de kamu bilgiyi paylaşmadığı, hatta özel sektörle rekabet halinde olduğu için başarılı örneklerin sayısı az. Kendi ülkende bu tür uygulamalar yapamazsan yurtdışında da şansın olmuyor. O dünyada bizim var olabilme şansımız çok büyük, orada kaçırdığımız bir tren yok. İstas-yondayız. Treni kaçırmazsak yazılımdaki ana ihrac kalemlerimizin başında ödeme sistemleri lokomotif olur” diyor. ☹

yasad
YAZILIM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

KİRALANABİLİR MOBİL PLATFORM KURUYOR

Doğan Ufuk Güneş'in sahibi olduğu Korgün Yazılım da mobil çözümler üzerine çalışmalarını yoğunlaştırmış durumda. Perakende sektöründe yeni nesil satış çözümlerine ağırlık verdiklerini belirten Güneş, yeni

projelerle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Yeni bir müşteri deneyimi yaşatmak üzere bir uygulama kurguladık. Hatta bu konuda şu anda bir platform hazırlıyoruz. Mobil uygulama ihtiyacı olan

şirketler, kendi uygulamalarını bu platform üzerinden hayata geçirecek. Kiralama yöntemiyle kullanabilecekleri bir platform olacak ve bunun da ihracatını yapmak istiyoruz.”

Erken tahsilat için çek yerine e-fatura dönemi

E-dönüşüm hizmetlerinin önde gelen iki şirketi FIT Solutions ile Logo Yazılım'ın ortaklaşa kurduğu FiGo Para platformu, "alıcı onaylı" e-fatura karşılığında bankalar, faktoring veya tüketici finansman şirketlerinden uygun komisyonlu erken tahsilat imkanı sunuyor...



Koray Gültekin
Bahar

ABDULLAH ÇETİN

Fatura bazlı, alıcı onaylı, elektronik ortamda tedarikçi finansmanı modeli... FIT Solutions CEO'su Koray Gültekin Bahar, Türkiye çapında bir ilk olarak nitelendirdiği "FiGo Para" modelini böyle tanımlıyor...

100 milyar TL'lik e-fatura hacminin yaklaşık 80 milyar TL'lik kısmına aracılık yapan Logo Yazılım ve FIT Solutions'un yüzde 50-50 ortaklıkla kurduğu FiGo Platform A.Ş., elektronik ortamda piyasa koşullarından daha iyi koşullarda finansman fırsatı sunmayı amaçlıyor. Siste-

min bir tarafında, aralarında e-fatura ilişkisi olan alıcı ve satıcılar; diğer tarafında ise bankalar, faktoring şirketleri, tüketici finansman şirketleri gibi finansal kurumlar yer alıyor.

FIT'in "Fi"si, Logo'nun da "Go"sundan oluşan ve 3.5 milyar TL'lik yatırımla hayata geçirilen FiGo Platform'u, bir nevi "elektronik ortamda fatura iskonto mezarı" olarak da tanımlamak mümkün. Bahar, sistemin işleyişini şöyle anlatıyor:

"Bu modeli, faktoring şirketlerinin 'çek kırması' olarak bi-

linen uygulamanın e-faturaya uyarlanması gibi düşünebilirsiniz. Yenilikçi bir e-finansman aracı. Birkaç farklı model söz konusu. Bunlardan en önemlisi 'alıcı onaylı' sistem... Diyelim ki ben bir baharat üreticisiyim ve A marketler zincirine 100 bin liralık fatura kestim. Çek veya senet yok. Market bana 'Bu faturayı 30 gün sonra ödemeyi taahhüt ediyorum' diyor. İşte biz bu koşulla satıcının e-faturasını FiGo Platform'da paylaşıyoruz. Satıcı ve alıcının tercih edeceği finans kurumlarından iskonto tekliflerini alıyoruz. Kimse birbirini görmeden, diyelim ki 98 bin, 96 bin, 92 bin gibi tekliflerini bize iletiyor. Tamamen bulut üzerinde çalışıyor sistem. En uygun teklifi alıcıya iletiyoruz. Kabul ettiği takdirde A marketler zinciri, elektronik imzalı bir ödeme bildirim formu imzalıyor ve işlem süreci başlıyor. BDDK'nın onay verdiği bir form bu. Normalde faktoring şirketi, bir işlem yapmak için mutlaka çek ve onun arkasında bir fatura talep eder. FiGo Para'da ise alıcının onayıyla birlikte e-faturanın ibrazı yeterli."

İlk etapta ekstra komisyon ya da işlem ücreti yok

Koray Gültekin Bahar, FiGo Para'nın alıcıya, doğrudan satıcı yerine ödemeyi bir finansman şirketine yapacağı için vadeyi uzatma fırsatı da sunabileceğini belirtiyor. Satıcı ise vadesini beklemeden acil nakit ihtiyacını karşılayabiliyor. Bahar, FiGo Para'yı özellikle de KOBİ'lerin nakit akış sorununa çözüm olabilecek bir çözüm olarak nitelendiriyor.

FiGo, ilk etapta e-fatura müşterilerine bu hizmeti ücretsiz olarak sunuyor. Sadece FiGo Platform üyelik ücreti alınıyor. Bahar, "Önümüzdeki dönemde ücretlendirme konusunda bir karar vereceğiz. İşlem komisyonu, örneğin işlemin on binde 5'i gibi bir oran olabilir. İşlem başına 1, 2, 3, 5 TL gibi kesinti de düşünebiliriz" diyor.



Sırada "dinamik indirim" modeli var

FiGo Para, yurtdışında yaygın olarak kullanılan "dinamik indirim" sistemini de gündemine almış durumda. Burada banka, faktoring ya da tüketici finansman şirketi gibi herhangi bir finansal aracı olmadan da erken tahsilat imkanı ortaya çıkıyor. Diyelim ki alıcı firma, tedarikçiye faturasını 6 hafta sonra ödeyeceğini bildirdi. Sonra tedarikçiye "İstersen ödemeni 2 hafta sonra yapayım ama yüzde 3 iskonto uygulayım" diyebiliyor. Farklı vadelerde daha çok ya da az indirim teklif edebiliyor.

Bahar, "Aslında bunlar zaten ticari sistemde var. Tedarikçi zinciri olan firmalar bunu uyguluyor. İşte biz bunu elektronik ortama taşıyıp daha geniş kitlelere ulaşabilir hale getiriyoruz. Alıcılar, satıcılar, finansman kuruluşları bir araya geliyor. Satıcı bir tükla faturasını sisteme yüklüyor, teklifi bir tükla kabul ediyor ve parası hesabına yatıyor. Yıllık cirosu 1 milyon TL'nin altında olan, bankalarla çalışmayan küçük şirketler de bu platformdan yararlanabiliyor" diyor.

Rekabet değil "rekaberlik" modeli

Logo Yazılım'ın 9 bin, FIT Solutions'un ise 4 bin civarında e-fatura müşterisi bulunuyor. FiGo Para, sadece Logo ve FIT Solutions değil tüm e-fatura müşterisi şirketlere bu hizmeti verecek. Koray Gültekin Bahar, e-fatura konusunda rakip olmalarına rağmen Logo Yazılım ile yaptıkları bu



ortaklığı "rekaberlik" olarak tanımlıyor.

Bahar, e-fatura üzerinden e-finansman konusunda faktoring şirketlerinin çok sıcak baktıklarını anlatıyor. 60'ın üzerinde faktoring şirketinden aktif olanların tamamıyla görüşüklerini söyleyen Bahar, "4-5 banka da sisteme dahil olma niyetini belirtti. Tüketici finansman şirketleri de bu işe çok sıcak bakıyor. Bankalara, faktoring ve tüketici finansmanı şirketlerine yepyeni, farklı bir müşteri potansiyeli sunuyoruz. Üstelik sahtecilik ve batık riski yok denecek kadar az bir alan bu. Daha lansmanını bile yapmadan 10 kadar büyük e-fatura müşterimiz sistemde ilk olmak isteğini bize bildirdi" diyor.

Yeni bir ortaklık gündemde

FIT Solutions, ağırlıklı olarak büyük ölçekli firmalara e-fatura hizmeti sunuyor. Şirketin müşterileri arasında Shell, Total, Unilever, Nestle, Tommy Hilfiger, Swatch gibi 100'ün üzerinde uluslararası firma da yer alıyor. FiGo Platform'un hedef kitesini Logo Yazılım'ın 9 bin, FIT Solutions'un da 4 bin civarındaki e-fatura müşterisi oluşturuyor. Ancak bu iki şirketi müşterisi olmayan e-fatura mükellefleri de FiGo Platform'dan yararlanabiliyor.

Koray Gültekin Bahar, bu e-finansman modelinin



RAKAMLARLA TÜRKİYE E-DÖNÜŞÜM PAZARI

E-fatura özel entegratör sayısı	57
E-fatura saklama hizmeti verebilen kurum sayısı	44
E-fatura uygulamasına kayıtlı mükellef sayısı	52.442
E-arşiv hizmet izni alan entegratör sayısı	47
E-arşiv uygulamasına kayıtlı mükellef sayısı	4.621
E-bilet özel entegratör sayısı	15
E-bilet e-yolcu listesi izni alan mükellef sayısı	17
KEP hizmet servis sağlayıcı sayısı (BTK onaylı)	8
E-imza için e-sertifika servis sağlayıcı sayısı (BTK onaylı)	6

Rakamlar www.efatura.gov.tr, www.btk.gov.tr, www.bddk.com.tr adreslerinden alınmıştır.



e-faturadan çok daha büyük potansiyele sahip olduğunu düşünüyor. Gerekçesini de şöyle açıklıyor: “Çünkü e-fatura konusunda 50’den fazla entegratör firma oluştu. Bu da yoğun rekabetle birlikte kârlılığın düşmesine yol açtı. Bu noktada, birçok alanda olduğu gibi e-dönüşüm hizmeti veren firmalar arasında da bir konsolidasyon, eliminasyon bekleyebiliriz. Biz de bu gerçeğin farkında olarak, FiGo Para gibi inovatif girişimlerle fark yaratmayı, yeni kazanç fırsatları yakalamayı amaçlıyoruz. E-fatura hizmetini başlatan firmalardan biri olarak tedarikçi finansmanın da öncü rolü üstlendik.”

Bu noktada FIT Solutions’ın da ortaklık, satın alma gibi inorganik büyüme fırsatlarını da kovaladığını belirtelim. Şirket, seri A olarak adlandırılan ilk risk sermayesi yatırımını Revo Capital’den almıştı. Bahar, seri B yatırımı için



de görüşmelerin sonlanma aşamasına geldiğini, yurtdışından bir yatırım almak üzere olduklarını söylüyor. Bahar bir yandan da yurtiçinde satın alma, ortaklık gibi inorganik büyüme seçeneklerini değerlendirdiklerini anlatıyor.

Latin Amerika’da e-fatura oranı yüzde 99’u buldu

Koray Gültekin Bahar’a e-dönüşüm pazarıyla ilgili genel gelişmeleri de soruyoruz. Bahar, 2023 yılına kadar bütün şirketlerin fatura ve irsaliyelerinin elektronik ortama taşınacağını öngörüyor.

Bahar, bu konuda ekonomik açıdan Türkiye’ye çok benzeyen Meksika, Brezilya, Şili gibi Latin Amerika ülkelerinde e-faturaya geçişin yüzde 99’lara ulaştığını vurguluyor. Avrupa’da ise bu sistem tasarruf, iş süreçlerini iyileştirmek amacıyla gönüllü olarak uygulandığını anlatıyor. Azerbaycan, Kazakistan, Endonezya gibi ülkelerin de Türkiye’yi örnek alarak e-dönüşüm regülasyonu hazırlığı yaptığını belirtiyor.

Artık şirketlerin ayda 50-100 lira gibi, kargo bedelinden çok daha düşük maliyetle e-fatura hizmeti alabildiğine dikkat çeken Bahar, bireysel bazda kesilen e-fatura sayısının da hızla arttığına işaret ediyor. Öyle ki internet, telefon, TV platformlarının yanı sıra mağaza zincirlerinin kesitleriyle birlikte bireysel müşterilere kesilen e-faturaların sayısı aylık 50 milyonu aşmış durumda.

Öte yandan Bahar, 2017’de, halen e-fatura zorunluluğu için 10 milyon TL olan yıllık ciro sınırının da 8 milyon TL’ye indirilebileceğini öngörüyor. Bu da halen 52 bin civarında olan e-fatura mükellefi sayısını 100 binlerin üzerine taşıyacak.

☺

İHRACATA E-FATURA ZORUNLULUĞU VE E-İRSALİYE DÖNEMİ BAŞLADI

Türkiye’de e-fatura sistemi 2014 yılında başladı. Temmuz 2015 tarihli GİB raporuna göre 19 bin 837 olan e-fatura mükellef sayısının 2017’de 60 bine ulaşması bekleniyor. 2016 yılı sonunda KEP kullanıcı sayısının 200 bini, e-imza sayısının 2.5 milyonu, e-fatura ve e-defter kullanıcı sayısının 100 bini aştığı tahmin ediliyor. 1 Ocak 2017 itibarıyla e-dönüşüm uygulamalarına “e-irsaliye” ve

“ihracat faturası” da eklendi. Kağıt irsaliye süreçlerini dijital ortama taşıyan e-irsaliye; kağıt çıktılar, arşivleme, saha kontrolleri ve benzeri maliyetlerin dijital ortama taşınmasıyla şirketlere önemli bir maliyet avantajı sağlıyor. 2017’de 1000’e yakın mükellefin gönüllü olarak e-irsaliyeyi kullanmaya başlayacağı öngörülmüyor. E-fatura sistemiyle entegre çalışan ihracat faturası ise ihracatta

mükelleflerin karşılaşılabileceği sorunlara hızlı bir şekilde aksiyon alınmasını sağlıyor. Yeni uygulama, cirosu 10 milyon TL üstü olan 50 bin şirketten ihracat yapanları kapsıyor. İhracatta e-fatura şirketlere büyük bir kolaylık sunuyor. Satıcı tarafından düzenlenecek ihracat faturası, merkezinde GİB’in olduğu e-fatura sistemine taşınacak ve bu dijitalleşmeyle ihracat süreci hız kazanacak.

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 tercihtir.

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, 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

Ödeme sistemlerinin yükselen yıldızı: **BANKA KARTLARI**



Bahattin Yalçın
Bankalararası Kart Merkezi
Strateji ve Bilgi Yönetimi Müdürü

2016'nın ilk 6 ayında dünya çapındaki kartlı ödemenin yüzde 48'i, Türkiye'dekilerince yüzde 8'i için banka kartları kullanıldı. Düşen enflasyon, banka hesabı sahibi nüfustaki artış, artan finansal okuryazarlık ve internet bankacılığı kullanımı gibi trendlerin de desteğiyle alışverişlerde banka kartı kullanımı hızla artmaya devam edecek...

Kartlı ödemeler, kayıt dışıyla mücadele ve vergi gelirlerinin artmasında önemli rol oynuyor. Kullanıcılar için de başta takaslı alışveriş olmak üzere birçok imkan sunuyor. Tasarruf imkanlarını artıran kartlı ödemeler, bireysel emeklilik gibi yatırım araçlarıyla geleceğe yatırım yapılmasına olanak sağlıyor. Kısacası hem kart sahibine hem de ülke ekonomisine çok büyük katkılar yapıyor. Kartlı ödemelerin yadsınamayacak faydalarıyla beraber nakitsiz bir topluma doğru koşan Türkiye'de, hanehalkı harcamaları içerisinde kartlı ödemelerin payı her geçen yıl artıyor. Bugün geldiğimiz noktada bireyler tarafından yapılan her 5 TL harcamadan 2 TL'si kartlarla yapılıyor.

Ülkemizde kartlı ödemeler, kart kabul ağının genişlemesi, kart sahibi kişi sayısındaki artış ve artan milli gelire paralel olarak sağlıklı büyümesini sürdürüyor. Türkiye'de kredi kartı sayısı 58 milyona, banka kartı sayısı ise 115 milyona ulaşmış durumda. 48 binden fazla ATM ve 2.4 milyon kart kabul noktası bulunuyor. Bütün bu rakamlar kartlı ödemelerin, daha kat edilecek yol olmakla beraber geniş bir ekosisteme kavuştuğunu gösteriyor.

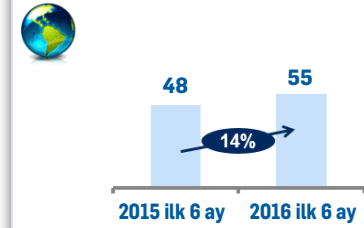
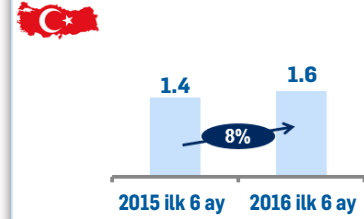
Artış hızındaki yavaşlamanın nedeni yaygın kullanım

2016 yılı ilk 6 aylık kartlı ödeme verilerine bakıldığında, ülkemizde kredi kartı alışveriş işlem adedi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8 artış gösterdi. Kredi kartı işlem adedinde dünya genelindeki artış ise The Nilson Report'un Eylül 2016 itibarıyla uluslararası ödeme sistemlerini baz alarak yayınladığı rapora göre, yüzde 14 seviyesinde.

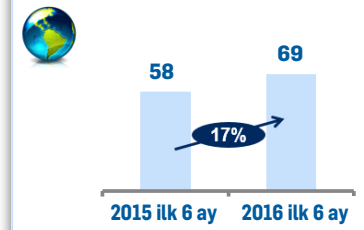
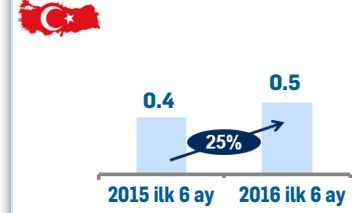
Ülkemizde yapılan banka kartı alışveriş işlem adedinde ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25 artış var. Buna karşılık dünya genelindeki artış yüzde 17 olarak gerçekleşti.

Kartlı ödeme sistemleri özelinde gelişmekte olan ülkelerdeki hızlı artış dünyadaki ortalama artış oranını yükseltiyor. Ancak Türkiye gibi ödeme sistemleri altyapısı ve ürün çeşitliliği belirli seviyeye ulaşmış ülkelerdeki artış hızı görece olarak dünya ortalama artış hızına göre düşük kalıyor.

Kredi kartları ile alışveriş adedi gelişimi (Milyar adet) 2016 ilk 6 ay



Banka kartları ile alışveriş adedi gelişimi (Milyar adet) 2016 ilk 6 ay

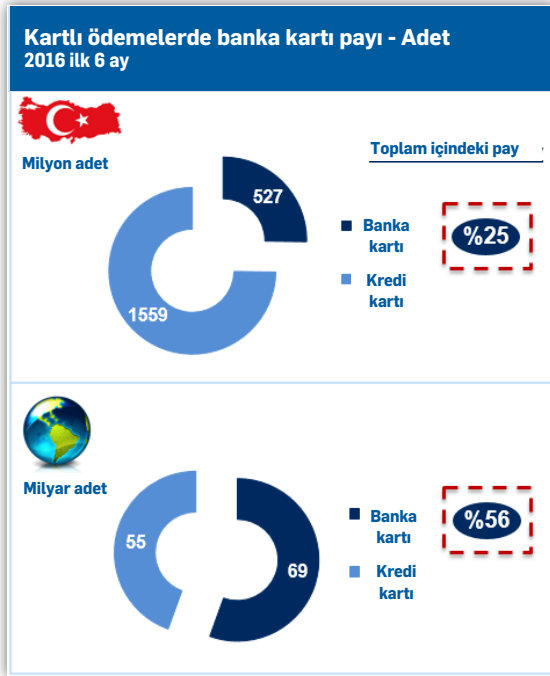


Yaygın bir kullanıma ulaşmanın da etkisiyle kredi kartı alışveriş sayısı artışımız dünya ortalama artış hızından geride kalıyor. Banka kartlarıyla alışveriş sayısı artışında ise dünya ortalamasından daha hızlı büyüdüğümüz görülüyor. Hızlı büyümedeki en büyük etkenlerinin başında, banka kartının bazının düşük olması ve kullanıcıların nakit taşımak yerine ödemelerde gün geçtikçe banka kartını tercih etme alışkanlığı kazanması da gösterilebilir.



4 kartlı ödemeden 1'i banka kartlarıyla yapıyor

Banka kartı işlem adedinin kredi kartına göre hızlı artışı ülkemizde ve dünyada kartlı ödeme sistemleri içinde banka kartlarının payının hangi seviyede olduğu sorularını da beraberinde getiriyor.



Toplam kartlı ödemeler baz alındığında, ülkemizde 2016 yılının ilk 6 ayında yaklaşık 2.1 milyar adet alışveriş işlemi gerçekleştiği görülüyor. 527 milyon adet alışveriş işlemi banka kartlarıyla gerçekleşirken toplam kartlı ödeme adedi içinde banka kartlarının payı yüzde 25 oldu.

Yakın geçmişe kadar banka kartları maaş kartı olarak biliniyor ve sadece ATM'lerden para çekmek için kullanılıyordu. Ancak yapılan bilinçlendirme çalışmalarının da katkısıyla artık her 4 kartlı ödemeden 1'i banka kartlarıyla yapıyor. Dünya genelinde ise 2016 yılı ilk 6 ayında toplam 124 milyar adet kartlı ödeme işlemi gerçekleşirken 69 milyar adedinde yani yüzde 56'sında banka kartları kullanıldı.

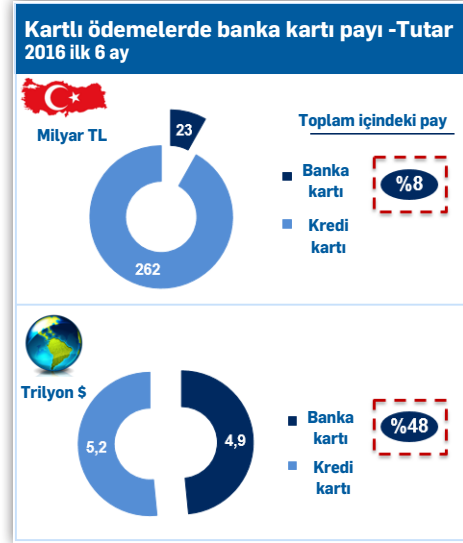
Banka kartı kullanımının ülkemizde hızlı artışına rağmen dünyadaki kullanım yaygınlığına henüz ulaşamadığımız görülüyor. Kredi kartları 90'lı yılların sonundan itibaren elde ettiği yaygın kullanım oranına, son yıllarda yaptığı atakla banka kartları da yavaş yavaş dahil olmaya başlıyor. Ülkemizde gerçekleşen kredi kartı ödeme adedi dünyadaki kredi kartı ödemelerinin yüzde 2.8'ini, banka kartı ödeme adedi ise dünyadaki banka kartı ödemelerinin yüzde 0.8'ini oluşturuyor. Toplam kartlı ödeme adedinin ise önemli bir payının yani yüzde 1.7'sinin ülkemizde gerçekleştiği görülüyor.

Ödemelerdeki payı dünya ortalamasından 6 kat düşük

Toplam kartlı ödeme tutarı baz alındığında ise ülkemizde 2016 yılı ilk 6 ayında yaklaşık 285 milyar TL ödeme gerçekleşti. 23 milyar TL tutarında ödeme banka kartlarıyla gerçekleşirken toplam kartlı ödemeler içindeki banka kartı payı yüzde 8 oldu. İşlem adedi bazında yüzde 25 olan banka kartı payının tutar bazında yüzde 8'e düşmesi, banka kartı ödemelerinin mikro ödemelerde yoğun olarak tercih edildiğini gösteriyor. Kredi kartının ülkemiz kültüründe bulunan çek ve senetle yapılan taksitli ödeme imkanının yerini alarak makro ödemelerde kullanılması banka kartının tutar payının düşük kalmasına yol açıyor.

Dünya genelinde 2016 yılının ilk 6 ayında toplam 10 trilyon dolar kartlı işlem hacmi gerçekleşirken, 4.9 trilyon dolar tutarında yani yüzde 48'inde banka kartları kullanıldı. Banka kartı payının tutar bazında ülkemizde yüzde 8 olduğu göz önüne alındığında, işlem hacmi olarak adede göre geride kaldığımız görülüyor. Dünyada taksit imkanının ülkemiz kadar yaygın olmaması, bazı ülkelerde taksit için bankaların kullanıcılarından vade farkı talep etmesi ve birçok ülkede çok düşük enflasyon oranı olması gibi nedenlerden dolayı kredi kartı, banka kartına göre ülkemizdeki kadar çok tercih edilmiyor. Bu yüzden dünyadan ayrılarak banka kartı kullanımında kısmen daha geride yer alıyoruz.

Ancak düşen enflasyon, banka hesabı sahibi nüfustaki artış, artan finansal okuryazarlık ve internet bankacılığı kullanımı gibi trendlerin de desteğiyle alışverişlerde banka kartı kullanımı hızla artmaya devam edecektir. Özellikle kayıt dışıyla mücadele ve vergi gelirlerini artırma konusunda banka kartının kullanımının yaygınlaşması için kamu kurumlarının desteği çok önemli rol oynuyor. Yaygınlaştırma konusunda tüm kamu ödemelerinde kartların kabul edilmesi, ulaşımda kullanılabilmesi, gençlerin üniversite ve okul kantinlerinde kart kullanım alışkanlığı kazanması gibi dünya uygulamaları örnek alınabilir. Kart kullanımının artırılmasına yönelik bu uygulamalarla beraber kartlı ödemelerin hanehalkı ödemeleri içindeki payı artmaya devam edecek ve kurduğumuz sağlam altyapıyla "nakitsiz Türkiye" hedefine doğru emin adımlarla ilerleyeceğiz.



4 kıtada ve 16 ülkede yanınızdayız

Dünyanın dört bir yanında asıl işinize, e-ticarete odaklanmanız için çalışıyoruz.



PayU Global Hub ile 2017'ye sınırları kaldırarak başlayın!

E-ticaret, son yılların en gözde alanlarından biri. Ticari hayatın içinde kendinize yeni olanaklar sağlamak ve dünyaya açılmak için vakit kaybetmeyin. Online satış yapıyorsanız ya da yeni başlamak için düşünüyorsanız sadece Türkiye'yi diğer ülkeleri de hedefleyerek birçok müşteriye ulaşabilirsiniz.

Gelin, siz de dünyaya PayU ile açılın!

- 16 ülkede, 2.3 milyar potansiyel kullanıcıya erişiyoruz.
- ABD Doları, Euro, Rus Rublesi ve Japon Yeni dışında da 25'ten fazla para birimiyle ödemeyi destekliyoruz.
- Dünyanın her yerine VISA, MasterCard ve American Express ile satış yapma imkanı sunuyoruz.

- 250'den fazla lokal ödeme çözümü sunuyoruz. Ödeme opsiyonlarının bazıları; ulusal ve uluslararası kredi ve banka kartları, nakit ödeme, para transferi, e-cüzdan, kapıda ödeme, ön ödemeli kartlar, puan kullanma ve taksit seçeneği...
- Dünya genelinde 70'ten fazla banka ve 15 finansal ağ ile iş ortağıyız.
- 700'ü developer (geliştirici) olan 2.000'den fazla çalışanla ödeme sistemlerine dünyada yön veriyoruz.
- Merkez ofisimiz Hoofddorp, Hollanda'da yer alıyor.
- Hindistan, Rusya, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Romanya, Almanya, Güney Afrika, Nijerya, Türkiye, Brezilya, Meksika, Kolombiya, Arjantin ve Peru'da lokal ofislerimiz bulunuyor.
- Ödeme ve FinTech servis sağlayıcısı olarak çalışıyoruz.
- Ek olarak, Hindistan'da kendi e-cüzdan çözümümüzü sunuyoruz.

PAYU TÜRKİYE HAKKINDA

PayU, global düzeyde birçok farklı ülkede faaliyet gösteren Naspers grubunun fintech ve ödeme kuruluşları iştirakidir. Türkiye'de 2011 yılından bu yana faaliyet göstermemizin yanı sıra aslen Türkiye'de sektöründeki ilk ödeme kuruluşuyuz ve 5.000'den fazla aktif işyerine hizmet veriyoruz. İşletmelere sanal POS hizmetleri sağlamanın yanı sıra fraud (sahtecilik) önleme, kart saklama, mobil ödeme gibi katma değerli çözümler sunarak faaliyet alanımızı her geçen gün

işyerlerinin ödemeye ilgili tüm ihtiyaçlarını giderek şekilde genişletiyoruz.

Amacımız işyerlerinin asıl işleri olan ticarete odaklanmalarını sağlamak. Türkiye'de en fazla entegrasyon gerçekleştirmiş ödeme kuruluşu olmanın yanı sıra Türkiye'de e-ticaret ciro sununun yüzde 10'undan fazlasına dokunuyoruz. Bu sayede ciro anlamında da Türkiye lideriyiz.

Daha fazla bilgi için www.payu.com.tr

Zirvenin Yıldızı

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

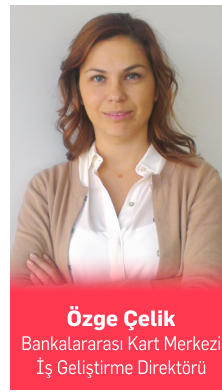


www.cardtek.com



Dijital kimlik ile gelen FIRSATLAR DÜNYASI

2016 yılını FinTech dünyasının önde gelen isimlerinden Dave Birch'ün etkileyici bir konuşmasıyla kapattuk. Fintech İstanbul bünyesinde gerçekleşen buluşmada dijital kimlik ve blockchain teknolojilerinin birlikte nasıl kullanılabilirliğinden bahseden Dave Birch, dijital kimliği "gerçek ve sanal kimliklerimiz arasında bir köprü" olarak tanımladı. Gerçekten de alışveriş anını düşündüğümüzde, sadece ödeme yaptığımız işlem için doğrulanmak yerine bir dijital kimliğimiz olsa ve o an sadece o işlem için gereken bilgileri gü-



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

venli bir şekilde ilgili firmaya iletebilsek nasıl olurdu? İşin içine finansal bir karar girdiğinde mutlaka bu işin gerçekleşebilmesi için üzerinde daha çok çalışılması gerekir ancak bunlar aşlamayacak engeller değil.

2016 yılında 2.5 milyar insanın telefonlarındaki mesajlaşma uygulamalarının ticaretin önemli bir kanalı haline geldiğini gördük. Yapay ve öğrenen zekanın karar vermemize gerçek zamanlı etkisi, chatbot'ların hayatımıza getirebileceği kolaylıklar, sesli asistanların alışverişin sadece ödeme deneyimini değil tüm süreci ne kadar değiştirebileceği üzerine çokça konuştuk, tartıştık. Ancak dijital kimlik tüm bu

TÜRKİYE FINTECH 2016 EKOSİSTEMİ

- Ülkemizde 2016 yılı FinTech yatırımları 28.5 milyon dolara ulaştı.
- Girişimlere yapılan yatırımların yüzde 46.4'ü FinTech girişimlerine yapıldı.

startups
watch

teknolojilerin bir tamamlayıcısı olarak karşımıza çıkıyor ve bizlere pek çok fırsatı beraberinde getiriyor.

İşte tüm bu yeni teknolojiler ve değişiklikler, ödemeler dünyasını yeniden şekillendirecek. Heyecan dolu bir 2017 bizleri bekliyor!



Oliver Bussmann: “Sıradaki FinTech merkezi İstanbul olabilir”

FinTech dünyasının sayılı liderlerinden Oliver Bussmann, geçen ay gerçekleşen İstanbul ziyaretinden sonra görüşlerini bir blog yazısıyla paylaştı. Bussmann makalesinde Londra, Singapur, New York gibi şehirlerin birer FinTech merkezi olmak için isimlerinin sıkça geçmesine rağmen İstanbul’un geri planda bırakılmasını haksızlık olarak yorumluyor. Türkiye’nin uzun süredir finansal teknolojiler açısından sıcak bir merkez olduğunu ve bunun arkasında devletin önemli bir desteğinin

olduğunu belirtiyor. Bussmann’a göre İstanbul, dünyanın en iyi FinTech merkezlerinden biri olmaya aday. Genç ve aktif nüfusun finansal anlamdaki bilgi birikiminin, 2009 yılında başlayan “İstanbul Finans Merkezi” projesinin, güçlü finansal kurumların ve Fintech İstanbul tarafından düzenlenen etkinliklerin gücüne dikkat çeken Bussmann, işbirliğinin yenilikçiliğin anahtarı olduğuna ve bu noktada İstanbul’un çok önemli bir rol oynayabileceğine dikkat çekiyor.

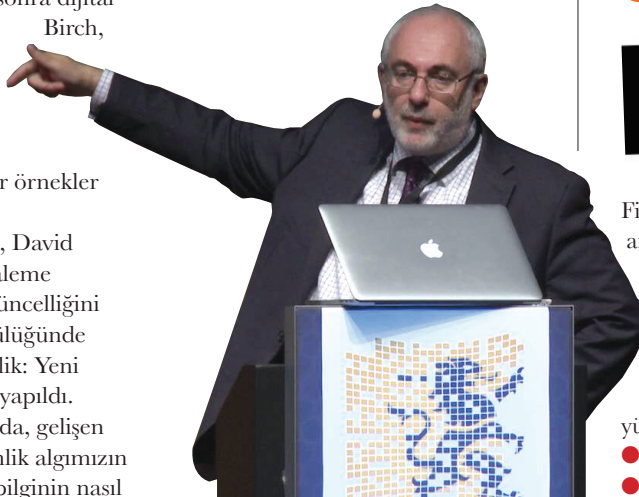


DAVID BIRCH, FİNANS DÜNYASINA KİMLİĞİN GELECEĞİNİ ANLATTI

En önemli 10 küresel FinTech liderlerinden biri olarak gösterilen, dijital kimlik konseptinin gurusu ve “Identity is the New Money” (Kimlik: Yeni Para) kitabının yazarı David Birch, Fintech İstanbul’un konuğu olarak İstanbul’da finans dünyasıyla buluştu. Birch, BKM’nin İstanbul’daki merkezinde gerçekleşen sunumunda, tüm katılımcılara kendi ifadesiyle “13 dakikalık bir zaman diliminde” blockchain teknolojisinin ne olduğunu anlattı. Daha sonra dijital kimliğin tanımını yapan Birch, bu iki teknolojinin nasıl birleştirilebileceğini anlatıp, ardından da hayatımızı nasıl kolaylaştırabileceklerine dair örnekler verdi.

Etkinlikte aynı zamanda, David Birch’ün 2014 yılında kaleme almasına rağmen hâlâ güncelliğini koruyan, BKM’nin öncülüğünde Türkçeye çevrilen “Kimlik: Yeni Para” kitabının tanıtımı yapıldı. Birch bu sıra dışı kitabında, gelişen teknoloji paralelinde kimlik algımızın ne yönde değişmesi, bu bilginin nasıl

kullanılması gerektiğini ele alıyor. FinTech gurusu David Birch ile yapılan video röportajı, Fintech İstanbul’un internet sitesi üzerinden izleyebilirsiniz. Dave Birch’ün “Kimlik: Yeni Para” isimli kitabına sahip olmak isteyenlerin ise Facebook Messenger’da BKM Express üzerinden sivil toplum kuruluşlarına 5 TL’lik bağış yapıp ocelik@bkm.com.tr’ye iletişim bilgilerini mail atması yeterli.



Geleceğin anahtarı FinTech

FinTech her geçen gün büyüyor. FinTech Compliance, bu büyümenin miktarını özetleyen bir infografik hazırlamış. Buna göre;

- Avrupa çapında FinTech gelirleri yüzde 120 arttı.
- Dünya genelinde fırsatlar yüzde 51 arttı.
- Her yılın ilk çeyreğinde yatırımlar ortalama yüzde 67 arttı.
- Yatırımların yüzde 62’si Avrupa ve Asya’ya gitti.
- Son bir yılda yatırımların yüzde 201 arttı.



MUDO'da yeni bir alışveriş deneyimi başladı

Mudo mağazalarındaki yazarkasalar yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla yenilendi. Müşteriler de interaktif ve dokunmatik ekranlı bu cihazlarla işlem yapabilecek...

POS A.Ş., Mudo'nun Türkiye çapındaki 117 Mudo mağazasındaki satış noktalarını Toshiba multitouch TCxWave yeni nesil yazarkasa/POS ve Toshiba TCxDisplay multitouch müşteri ekranlarıyla donattı. Mudo Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Taviloğlu, yaklaşık 1.5 milyon dolarlık maliyetle tamamlanan bu dönüşüm sayesinde tahsilat sürecinin daha hızlı ve verimli hale geleceğini, önemli oranda maliyet tasarrufu sağlanacağını, bunun da önümüzdeki 2-3 yıl içinde kârlılığa 2-3 puan arasında katkı yapacağını vurguluyor.

1.6 milyon Mudo kart aktif olarak kullanılıyor

Mudo müşterileri kasaya geldiğinde, kendilerine dönük "dokunmatik" özellikli Toshiba TCxDisplay ekranından kampanyaları görebiliyor, kasa görevlisinin yönlendirmesiyle yeni Mudo Exclusive kartlarıyla ilgili istenen bilgileri girip kartlarını anında alabiliyor veya kart bilgilerini güncelleyebiliyor. Kart puanlarının da görülebildiği ekrandan müşteri örneğin, beğendiği ancak o mağazada bulunmayan ürünlerin başka hangi mağazada kaç adet bulunduğunu da görebiliyor. Mudo müşterileri yeni nesil yazarkasalar sayesinde alışveriş için kasaya geldiklerinde kendilerine özel indirimlerden de faydalanabiliyor. Taviloğlu bu noktada, şimdiye kadar 2.4 milyon adet Mudo kart dağıttıklarını, bunların 1.6 milyonunun aktif olarak kullanıldığını belirtiyor.

POS A.Ş. Genel Müdürü Feridun Yuğaç, bu yeni projeye ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Alışveriş kavramı tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de değişiyor. Alışveriş deyince artık sadece bir alım-satım işleminden değil, bireysel ihtiyaçlara göre anında çözüm geliştirilen başlı başına bir deneyimden söz ediyoruz. POS A.Ş. olarak Toshiba'nın bu alandaki en yenilikçi ürünlerini 22 yıldır müşterilerimize sunuyoruz. Mudo'nun kullanacağı yeni nesil yazarkasalar sayesinde Mudo müşterileri de bu deneyimden faydalanabilecek, kendilerine anlık sunulan yenilikçi alışveriş deneyiminden faydalanabilecek."



İran, Suudi Arabistan ve Gürcistan'da mağaza açılacak

Ömer Taviloğlu, Mudo'nun 2016 yılı performansı ve 2017'ye yönelik beklentilerini ise şöyle paylaşıyor: "Bu yıl 7 mağazamızı tamamen yeniledik. 6 mağazamızda da dönüşüm yaptık. 3 yeni mağaza açtık. Ara verdiğimiz yurtdışı faaliyetlerini de yeniden başlattık. Bildiğiniz gibi Turquality kapsamına alınmıştık. Bu destekle birlikte KKTC biri konsept olmak üzere iki mağaza açtık. Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de de 1000 metrekare alana sahip bir konsept mağazayı hizmete soktuk. Önümüzdeki yıl 5 yeni mağaza açmayı planlıyoruz. Yurtdışında aralarında İran, Suudi Arabistan ve Gürcistan'ın da bulunduğu ülkelerde mağazalar açacağız."

Bu yıl 380 milyon TL ciro beklediklerini açıklayan Taviloğlu, bu rakamın 2015 cirosu olan 420 milyon TL'nin altında kalacağına dikkat çekiyor. Taviloğlu, "Şubat ve mart aylarının geçen yıllara göre durgun geçmesi, 15 Temmuz başarısız darbe girişimi ve turizmdeki sorunlar bu ciro kaybında en önemli etkenler oldu. 2017'de başta turizm olmak üzere olumlu gelişmeler kaydedilebilirse 2015 yılı cirosunu geçebileceğimizi düşünüyorum" diyor.

Satışların dağılımıyla ilgili de bilgiler paylaşan Ömer Taviloğlu, cironun yüzde 60'tan fazlasının Mudo Concept, dolaşısıyla mobilya ve benzeri ürünlerden geldiğini vurguluyor. ☺



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO
“Akında Neresi Varsa, Oraya Metro Var”

Temassız kart kullanımında doğru bilinen yanlışlar



Umut Dinçkol

Bankalararası Kart Merkezi
Bilgi Güvenliği ve BT Uyum Mühendisi

Temassız akıllı kredi kartları kullanımı, ülkemizde de kullanım hızı ve kolaylığıyla birlikte oldukça yaygınlaştı. Köprü ve otobüs gişelerinde, deniz otobüslerinde ve ayaküstü restoranlarda, marketlerde, alışveriş mağazalarında nakit para veya bilet yerine bu kartları gösterip geçmek mümkün. Kart sahipleri açısından nakit ve bozuk para derdinden kurtulma anlamına gelen bu teknoloji, aynı zamanda işlem süresini kısalttığı için ödeme kuyruğunda bekleme çilesine de bir çözüm getiriyor.

Her yeni teknoloji gibi bu da getirdiği kullanım kolaylıklarının yanı sıra birtakım güvenlik endişelerini beraberinde getiriyor. Peki bu endişelerin ne kadarı yerinde, ne kadarı gereksiz?



“Kötü niyetli biri, temassız kartlardaki bilgilerimi ele geçirebilir.”



Kötü niyetli birinin kartınızdaki bilgileri ele geçirmek için size çok ama çok yakın (4 cm) mesafede olması gerekir. Bu kadar yakın olsalar ve bir araçla bilgilerinizi ele geçirseler bile elde edecekleri kart numaranız ve son kullanma tarihidir. Bu bilgiler online alışveriş için yeterli olmadığı gibi fiziksel olarak kartınızın ön yüzüne hızlıca bakıldığında da görülebilecek bilgilerdir.



“Eğer temassız kartımı kaybedersem, kötü niyetli biri temassız işlemler yaparak tüm paramı alabilir.”



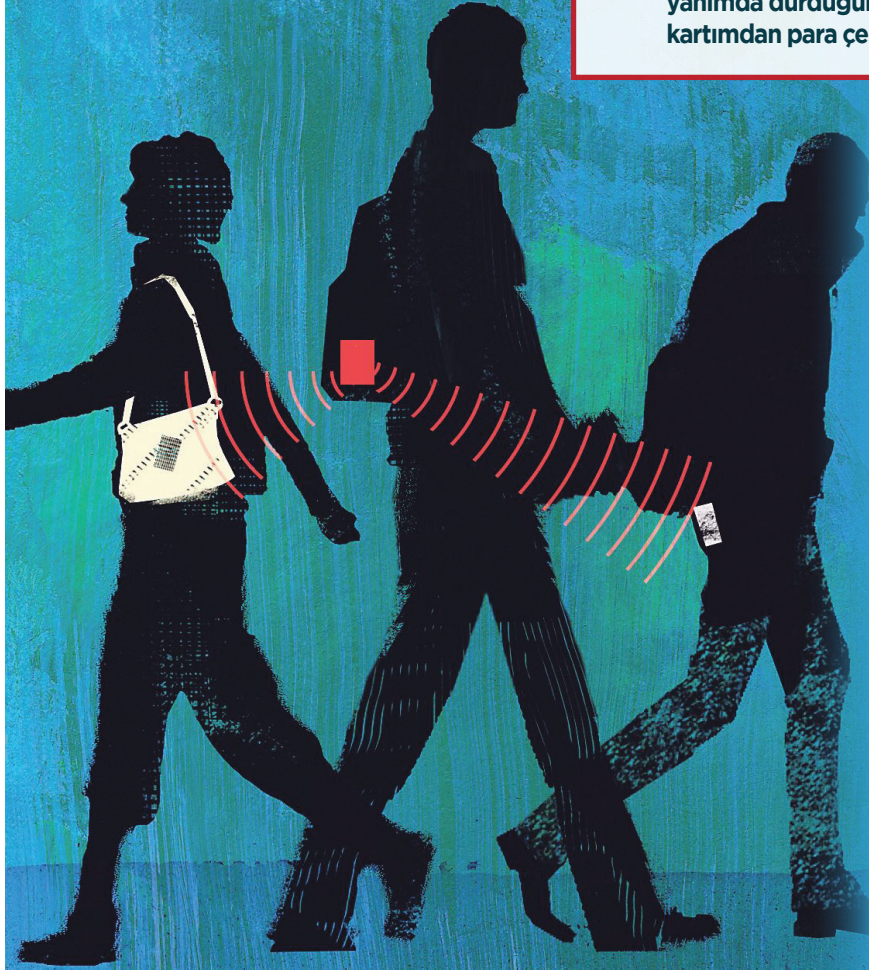
Her temassız kartın birkaç işlem sonrasında PIN kodunuzu girerek kartın gerçek sahibi olduğunuzu belirtmenizi gerektiren kendi güvenlik önlemleri vardır. Eğer kartınızı kaybederseniz, ya da çalındığını düşünüyorsanız vakit geçirmeden bankanızla iletişime geçmelisiniz. Dolandırıcılık olaylarına karşı bankanızın güvencesi altında olduğunuzu ve kartınızla yapılacak PIN kodu girilmeyen temassız işlemlerin 50 TL limiti olduğunu da unutmayın.



“Kötü niyetli biri bana sokakta çarptığında ya da toplu taşıma araçlarında yanımda durduğunda kartımdan para çekebilir.”



Temassız bir karttan parayı basitçe “çalmak” mümkün değildir. Bir kartlı ödeme alabilmek için öncelikle bir perakende hesabınız olmalıdır. Bu tarz yeni hesapların açılması öncesinde birçok güvenlik kontrolü bulunmakta ve hesaplar şüpheli aktivitelere karşı izlenmektedir. Ayrıca her kart ödemesi tamamiyle izlenebilir. Bu herhangi bir dolandırıcılık durumunda, alıcının kolaylıkla bulunmasını ve paranın geri alınmasını sağlar. Ayrıca ödeme alınabilmesi için bir temassız kart, sadece kart okuyucudan birkaç santimetre uzaklıkta ve diğer bir temassız karttan ya da anahtarlık, cep telefonu gibi metal nesnelere uzakta olmalıdır. Dolayısıyla sokakta ya da toplu taşıma aracında size yaklaşmış bir kart okuyucu tutulsa bile ödeme alınmaz.



“Başka birinin alışverişini, sırada beklerken yanlışlıkla ben ödeyebilirim.”



Temassız kartlar sadece kart okuyucudan birkaç santimetre uzaklıkta olduğunuzda çalışır. Başka birinin alışverişini sizin ödemenizin ihtimali yoktur.



“Eğer cüzdanımda iki temassız kart varsa, alışverişim için iki kez ödeme alabilirler.”



Aynı alışveriş için aynı anda iki karttan ödeme alınmaz. Bunun nedeni, kart okuyucuların bir işlemi sadece bir kart ile gerçekleştirebilmesidir. Ödemenizi hangi kartınızla yapmak istiyorsanız onu cüzdanınızdan çıkarmanız ve kart okuyucuya yaklaştırmamız önerilir. Eğer iki temassız kart olan cüzdanınızı yaklaştırırsanız ve kart okuyucu ikisini birden algılayorsa, hiçbir ödeme alınmayacaktır.

2025'te uluslararası seyahat için 1.5 trilyon dolar harcanacak



Visa'nın küresel ölçekte hazırladığı "Uluslararası Seyahat ve Turizm Araştırması", önümüzdeki 10 yıl içinde uluslararası seyahatlerde büyük artış öngörüyor. Buna göre 2025'te yaklaşık 282 milyon hane, yılda en az bir uluslararası seyahat planlayacak. Hane başına yıllık ortalama uluslararası yolculuk harcaması ise 5 bin 305 dolara ulaşacak...

SEDA UYGUN PALA

Visa Inc'in Oxford Economics'e hazırladığı Uluslararası Seyahat ve Turizm Araştırması sonuçlarına göre, önümüzdeki 10 yılda uluslararası seyahatlerde tüm dünyada büyük bir artış gerçekleşecek. Araştırmaya göre 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 282 milyon hane, yılda en az bir uluslararası seyahat planlayacak. Bu sayı 2015 yılına göre yüzde 35'e yakın bir artışa işaret ediyor. Küresel anlamda uluslararası seyahatlere yapılan yıllık harcamalar 2025 yılında 1.5 trilyon dolara ulaşacak. Uluslararası seyahat etmesi muhtemel hane halkının yıllık ortalama harcama tutarının ise 5 bin 305 dolara ulaşması öngörülüyor. Bu artışta rol oynayan etkenler arasında küresel boyutta büyüyen orta sınıf, internete erişimin artması, pek çok ülkede giderek gelişen ulaşım altyapısı ve seyahat için çok daha fazla zamanı olan yaşlı nüfusun artması yer alıyor.

Zenginleşen Çinliler daha çok seyahat edecek

2025 yılı itibarıyla en fazla uluslararası seyahat harcaması yapması öngörülen 10 ülke listesinde Çin ilk sırada yer alı-

yor. Sonuçlara göre, 2015 yılında 137 milyar dolar harca-yan Çin hane halkının, 10 yıl içinde harcamalarını yüzde 86 artırarak yaklaşık 255 milyar dolar harcaması bekleniyor. Listede ikinci sırada yer alan ABD'nin harcamalarında 10 yılda yüzde 33, üçüncü sıradaki Almanya'da ise yüzde 31 artış öngörülüyor.

Araştırmada, seyahat harcamalarıyla ilgili geleceğe dönük projeksiyonlar ülkeler ve bölgeler bazında analiz edildi. Tüm dünyadaki Visa kredi kartı sahiplerinin mevcut yolculuk davranışları incelenerek sektör içi tahminlerle ve seyahat alanında yapılan geleceğe yönelik projeksiyonlarla birleştirildi. Visa araştırması öngörülerine göre, 2015'te hane başına 4 bin 644 dolar olan yıllık ortalama uluslararası yolculuk harcaması, 2025 itibarıyla ortalama 5 bin 305 dolara ulaşacak.

Daha yaşlı bir "yolcu kitlesi" geliyor

Visa Inc. Baş Ekonomisti Wayne Best, araştırma sonuçlarını şöyle değerlendiriyor: "Demografik değişimler ve yurtdışı seyahatleri daha kolay ve ekonomik hale getiren teknolojik gelişmeler sayesinde uluslararası seyahate çıkmak

VISA

gelecekte daha yaygın ve kolay hale gelecek. Böylece giderek büyüyen oranda gelirinin büyük bir bölümünü yurtdışı seyahate ayıran bir yolcu kitlesi ortaya çıkacaktır. Geleceğin seyahat edenleri, ise bugünün uluslararası seyahat eden kitlesinden çok daha farklı olacak ve büyük olasılıkla gelişmekte olan pazarlardan gelen daha yaşlı bir kütle olacak.”

Araştırmada öne çıkan bulgular

• Yeni bir küresel yolcu kitlesinin yükselişi: Dünya çapında gelir düzeylerinin artışı yeni bir “yolcu kitlesi” yaratıyor. Araştırmaya göre, tüm dünyada yılda en az 20 bin dolar gelire sahip haneler, günümüzdeki yurtdışı seyahat harcamalarının yüzde 90’ından fazlasını oluşturuyor. 2025 yılı itibarıyla ise küresel hanelerin neredeyse yarısının (945 milyon) bu gelir aralığında yer alarak uluslararası seyahat harcaması yapacağı ve bunların da daha çok Çin, Rusya ve Brezilya gibi gelişmekte olan pazarlardan geleceği tahmin ediliyor.

• Küresel yaşlanma: 2025 yılı itibarıyla, 65 yaş üstü yolcular yaptıkları uluslararası seyahatlerinin sayısını iki katına çıkaracak ve yapmaları beklenen 180 milyon seyahat; uluslararası seyahatlerin sekizde birini oluşturacak. Araştırma sonuçları, yaşlı yolcuların yüksek maliyetli ve konforlu uzun yolculukları gerçekleştirmek için yeterli gelirleri olacağını gösteriyor. Yaşlanan nüfusun, tedavi amaçlı yapacakları seyahatler ise gelecekte “sağlık turizmi” gibi trendleri gündeme getirecek.

• Mobil ve dijital dünyayla artan etkileşim: Globalleşme ve teknolojinin güçleri birleşince erişim de genişliyor. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde 340’tan fazla yeni havalimanı inşa edilmesi bekleniyor. Bu havalimanları yeni rotalar ve seyahat noktaları yaratarak yurtdışı gezilerinin hem daha kolay hem de daha rahat bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlayacak. İnternet erişiminin yaygınlaşması ve dünya çapında mobil cihazların çoğalmasıyla farklı seyahat seçenekleri de ortaya çıkacak. Dijital ortamda artan erişim, bir yandan seyahatlerin önceden planlamadan anlık kararlarla yapılabilmesini sağlarken bir yandan da kişiye özel seyahat ve farklı turizm seçeneklerinin oluşmasını sağlayacak.

Türklerin yurtdışı seyahat harcamaları artacak

Uluslararası Seyahat ve Turizm Araştırması’nda, Türkiye’den yurtdışına gidenlerin ziyaret ettiği ortalama ülke sayısının 7 olduğu belirtilirken harcamalara ilişkin öngörülere de yer verildi. Araştırmaya göre, Türklerin uluslararası seyahat harcamalarının 10 yıl içinde 3 milyar artış göstererek 7 milyar dolara çıkması öngörülmüyor. Verilere göre, seyahat eden hane halkı başına düşen yıllık yurtdışı seyahat harcaması 2015 yılında 1.177 dolararken bu rakam 2025 yılında 1.355 dolara çıkacak.

Araştırma, uluslararası seyahat harcaması yapan hane halkının yaklaşık yüzde 90’ının yıllık gelirinin 20-150 bin dolar arası, geri kalan yüzdenin yıllık gelirinin ise 150 bin dolar üstü olduğunu gösteriyor. Uluslararası seyahat harcamalarının 10 yıl boyunca her yıl büyüme yüzdesine bakıldığında ise yıllık geliri 20 ila 150 bin dolar olan kesimin büyüme oranı yüzde 5.9, 150 bin dolar üstü yıllık geliri olan kesimin büyüme oranı ise yüzde 6.2 olarak öngörülmüyor.



EN YÜKSEK KÜRESEL YOLCULUK HARCAMASI YAPAN 10 ÜLKE

SIRA	ÜLKE	2015 (Milyar \$)	2025 (Milyar \$)	Artış oranı (%)
1	Çin Halk Cumhuriyeti	137.0	255.4	86
2	ABD	101.0	134.1	33
3	Almanya	74.4	97.6	31
4	Birleşik Krallık	61.3	96.9	58
5	Rus Federasyonu	22.6	49.1	118
6	Hong Kong, Çin	26.7	47.4	78
7	Singapur	22.5	44.9	99
8	Fransa	37.4	43.9	17
9	Brezilya	18.3	37.8	106
10	Güney Kore	21.1	34.3	63
34	Türkiye	4	7	75

Not: Yılda 20 bin ABD Doları’ndan fazla geliri olan hanehalkının 2025’te yapacağı tahmin edilen yıllık seyahat harcaması 2015 yılı sabit fiyatlarıyla hesaplanmıştır.

Araştırmanın, internet kullanıcısı sayısı ve cep telefonu sahipliğine ilişkin ortaya koyduğu öngörülere göre ise 2005 yılında 100 kişiye düşen cep telefonu adedi 64.4 iken bu rakamın 2025 yılında yüzde 116.1’e çıkması bekleniyor. İnternet kullanımına baktığımızda ise 2005 yılında her 100 kişinin 15.5’i internet kullanıcısıyken 2025 yılında bu sayının 70’e ulaşması öngörülmüyor. ⊖



Yapay zekâ müşteri hizmetlerini nasıl etkileyecek?



Murat Tacer
ING Bank Müşteri İletişim Merkezi
Grup Müdürü

Yapay zekânın iletişim merkezleri için önemli değişim fırsatları yaratacağı konusunda şüphe yok. Ancak dağınık, anlaması zor veriyi anlayan bir sistem oluşmadan kullanmak fazlaca cesur bir hareket olacaktır. ATM'de parası sıkıştığı için son gününde borcunu ödeyememiş bir müşterinin karşısına robotla çıkmak rekabette avantaj mı yaratır yoksa dezavantaj mı?..

Bir zaman makinenizin olduğunu ve 200 yıl öncesine gittiğinizi düşünün. Henüz elektrik icat edilmemiş, iletişim desen neredeyse sadece yüz yüze olabilen bir şey. Yanınıza birini alarak 2017'ye döndünüz, onun yaşadığı şaşkınlığı hayal edebilir misiniz? İsteddiğiniz mesafede istediğiniz kişiyle görüntülü konuşabildiğiniz, dünyanın her yerinde ne olup bitiyorsa anında haberdar olabildiğiniz, hayatın istediğiniz anını kayıt altına alabildiğiniz ve daha bir sürü şey yapabildiğiniz bir dünya var karşısında... Büyük ihtimalle sadece şaşırarak kalmayacak, şoke olacaktır.

Eğer 400 yıl öncesinde yaşayan birini 200 yıl öncesine getirirseniz yine şaşıracağı birçok şey görecektir ama bu sefer şoke girmeme ihtimali daha yüksektir. Çünkü zamanda geriye doğru gittikçe insanların hayatına yeni şeylerin girme hızı düşüyor. Aslında buna insanlığın gelişim hızının artması da denebilir ve bu hız insanlar daha yeni bilgiye ulaştıkça artıyor. Son 10 yılda yaşadığımız gelişim, ondan önceki 10 yıla göre çok daha fazla. Ancak bir önceki 10 yıla karşılaştığımızda bambaşka bir dünyada yaşıyoruz sanki.

Ünlü bilim insanı Raymond Kurzweil, 20'nci yüzyılda yaşanan bütün gelişmelerin, 2000 yılındaki gelişme hızıyla sadece 20 yılda tamamlanabileceğini söylüyor. Yani 5 kat daha hızlı bir gelişim. Kurzweil, çok değil birkaç on yıl sonra, 20'nci yüzyıl değerinde bir gelişmenin aynı yıl içinde birkaç kez yaşanacağına, biraz daha süre sonra ise bir aydan kısa sürede yaşanacağına inanıyor.

Gelecekte neler olacağını düşünürken bu değişim hızını mutlaka hesaba katmamız gerekiyor. Bu değişimde hayatımıza daha fazla girecek en önemli konu "yapay zekâ" olacak gibi.

Sesli yanıt sisteminde yapay zekâ kullanımı

Pek çoğumuz için robotların başrolde olduğu bir bilim kurgu filmi çağrıştırıyor olabilir ama aslında yapay zekâ denen şey, o robotların içindeki beyin, daha doğrusu yazılım. Hayatımızı ne noktaya kadar değiştirecek,

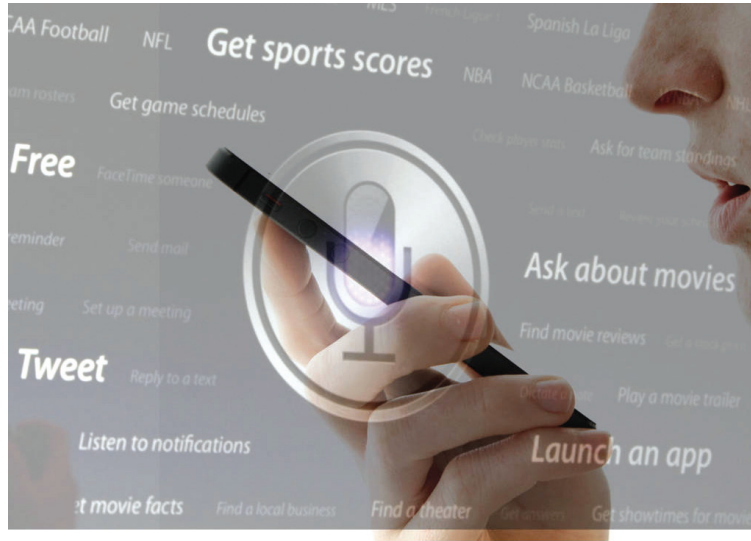
insanlık için tehlikeli boyuta gelir mi, sınırı nedir, istihdam için tehdit oluşturur mu, işin duygusal boyutu ne olacak gibi cevaplanması gereken bir sürü soru var. Ama özellikle son 1-2 yıldır Facebook, Google, Amazon gibi dev şirketlerin de etkisiyle iş dünyasına NLP (natural language processing), data (voice) mining, ML (machine-learning) gibi kavramlar girmeye başladı.

Diğer taraftan gün geçtikçe daha dijital bir dünyada yaşıyoruz. Akıllı telefon kullanımı; internet hızının artışı, ucuzlaması ve hayatı kolaylaştıran birçok uygulamanın da etkisiyle her dakika artıyor. İnsanların hayatına bu kadar giren bir şey elbette kurumların da hayatına girdi ve iş yapma şekillerini değiştirmeye başladı. Bu değişime liderlik eden, en azından uyum sağlayan kurumlar da rekabette avantaja sahip oluyor.

Dijitalleşmenin kurumlar için en önemli avantajlarından biri maliyetlerine etkisi. Çalıştığım sektörden örnek vermem gerekirse neredeyse her bankanın şube bankacılığının yerine koymaya çalıştığı bir "dijital bankacılık platformu" var. Tabii ki pazarda bunun çok büyük karşılığı var ama özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, şubeler ve çağrı merkezleri birçok müşteri için hala öncelikli kanal olmaya devam ediyor ve bu durum bir süre daha devam edecek gibi görünüyor. Bu gerçekten yola çıkarak bankalar, özellikle iletişim merkezlerinde yapay zekânın nimetlerinden ne kadar faydalanabileceklerine çok daha fazla kafa yormaya başladı.

Yapay zekânın sektörde en yaygın kullanılan uygulaması olan IVR call steering (doğal konuşmayı anlayan sesli yanıt sistemi) son birkaç yıldır hayatımızda. Bazı bankalar müşteri temsilcisine giden çağrı sayısını azaltmak, klasik tuşlamalı IVR uygulamalarının dezavantajlarını ortadan kaldırmak için bu teknolojiyi kullanıyor. Müşterinin ne dediğini anlayıp hizmet vermeye çalışan bu sistemin avantajlarının yanında hala belli dezavantajları var. İşte bu noktada NLP teknolojisinde sağlanacak gelişmeler çok önemli.

"Müşterinin ne dediğini anlamak" diye dört kelimeyle ifade edilen şey hiç de kolay değil



ve hala gidilmesi gereken çok yol var. Her dilin farklı bir alfabesi var ve her alfabede seslerin kullanımı, sözcüklerin hecelerden oluşum şekli, cümle oluştururken sözcüklerin sıralaması, cümlelerin anlamlarındaki kullanım şekline göre oluşan değişiklikler gibi birçok farklı etken NLP'nin çözmesi gereken en önemli konular. Yapay zekâ teknolojisinin şu an için önünde aşması gereken en önemli engellerden biri bu.

Chatbot'un başarısını da müşteri deneyimi belirleyecek

Yapay zekânın sektörde ikinci majör uygulaması ise chatbot'lar ile hayatımıza girmeye başladı. İnternet ve mobil bankacılık platformlarında müşterilere şu anda chat yoluyla canlı müşteri temsilcileri (agent) hizmet veriyor. Bazı kurumlar kendi oluşturdukları bir algoritmayla müşterilerden gelebilecek temel soruları (faiz oranları, ATM/şube lokasyonu, piyasa bilgileri gibi) sisteme yükleyip müşterilerine chatbot'larla cevap vermeye başladı ama burada kritik iki konu var:

- 1) O algoritmaya eklenen sorulardan farklı bir soru geldiğinde -ki bu ihtimal çok yüksek- müşterinin yaşadığı deneyim. Burada yine NLP teknolojisinde gelişme ihtiyacı kendini gösteriyor.
- 2) Sistemin kendi kendine öğrenen bir yapı (ML – Machine-learning) olmaması, sürekli gözlemlenme ve arkadaki algoritmaya manuel güncellemeler yapılması gerekliliği.

Teknolojinin için duyguyu katabilmek!

Sonuç olarak yapay zekâ konusundaki gelişmelerin iletişim

merkezi sektörü için önemli değişim fırsatları yaratacağı konusunda şüphe yok. Ama bunun için NLP ve machine-learning teknolojilerinde gelişim kaydedilmesi gerekiyor. Dağınık, anlaması zor veriyi anlayan bir sistem olmadıkça müşterinin karşısına yapay zekâ ile çıkmak fazlaca cesur bir hareket olur. Diğer taraftan machine-learning konusunda ise yapay zekâ teknolojisini kendi kendine öğrenen bir yapı haline getirmek yine en büyük adımlardan biri olacak. Sürekli öğrenen bu sistem manuel bir müdahaleye ihtiyaç duymadan müşterilere hizmet vermeye devam edebilecek.

Teknolojinin gelişmesi gerekliliği şu an için kurumların önünde en büyük engel. Müşteri kazanmanın zorlaştığı ama kaybetmenin kolaylaştığı günümüzde hiçbir kurum tamamen yapay zekân uygulamalarına güvenerek strateji oluşturamaz. Ama yazımın başında da bahsettiğim gibi, insanlığın gelişim hızı çok kısa bir zaman sonra şu an konuştuklarımızı boşa çıkaracak ve bahsettiğimiz tüm bu engeller ortadan kalkacaktır. O noktada ise müşterilerin duygusal beklentileri için çözülmesi gereken sorunlarla karşı karşıya kalacağız.

İletişim merkezini arayan müşterilerin çözüm süreci nispeten basit konularda NLP'deki eksiklikler giderildikten sonra yapay zekâdan hizmet alması söz konusu olabilecektir. Fakat bir problem yaşadığı için çağrı merkezini arayan ve o an yoğun duygular yaşayan müşteriler? Örneğin, ATM'de parası sıkıştığı için son gününde borcunu ödeyememiş bir müşterinin karşısına robotla çıkmak rekabette avantaj mı yaratır yoksa dezavantaj mı tartışılır. Bu aslında sorulması gereken en önemli soru. Yani sadece teknolojiyi kusursuz yaratmak değil, içine duygu da katmak gerekecek.

Bu konuda tartışmalar çok olsa da robotların müşteri hizmetini tek başına üstlenebilir üstlenemeyeceği konusu henüz belirsiz. Ama teknolojinin gelişimi çok hızlı iken faydalanmamak da rasyonel olmaz. Belki de kurumların şu aşamada odaklanması gereken, müşteri deneyimi bakış açısıyla süreçlerini "gerçekten!" yeniden tasarlayıp mümkün olduğunca duygusalığa yer bırakmayacak şekilde standartlaştırmak yani dijitalleştirmek olmalı. Zaten dijitalleşmenin belki de kurumlar için yarattığı en büyük avantaj da standart hizmet sağlamak değil mi? Daha fazla sürecini bu hale getirebilen kurumlar yapay zekâ teknolojisinin NLP ve machine-learning konusundaki eksikliklerini giderdiği gün itibarıyla bu teknolojiyi en fazla kullanabilen kurumlar olacaktır. O nedenle şu anda denemeleri yapılan bu teknolojiye bakmanın yanında, süreçlere ve dijitalleşmeye odaklanmak kurumlar için belki de en kolay ama bir o kadar da mantıklı yol olarak görünüyor. ☹

Sektörün bilgi KÜTÜPHANESİ:



Ödeme Teknolojileri.com

FinTech, blockchain, mobil, yeni girişimler, yatırımlar, Türkiye'den yenilikçi banka teknolojileri, dünya çapında ödemeler ve dijital bankacılık alanında neler yaşandığını merak ediyor musunuz? OdemeTeknolojileri.com, bir bilgi kütüphanesi ve sektörün sıfır noktası olmayı hedefliyor...

İçerik pazarlaması son dönemde hem Türkiye'de hem de dünya genelinde kabul gören, markaların üzerine pek çok çalışma ve yatırım yaptığı alanlardan biri haline geldi. Pek çok markanın kullanıcılarına anlamlı ve özel içerikler üretme hedefiyle yola çıktığında içerik işi aslında markaların, yayın organlarıyla bir rekabeti gibi gözükiyordu. Fakat bu durum kısa zaman içerisinde değişti ve pek çok marka yayıncılarla birlikte kaliteli içerik üretmeye başladı. Bir tüketiciye hitap eden markanın ürünlerini en iyi anlatma şekilleri son yıllarda bir hayli değişti. Markaların ve ürünlerin hikayesi, insanların hikayeleriyle birleşti; video içerikler, etkileşimi yüksek ve zengin içerik barındıran projeler her zaman daha fazla ilgi görür oldu. Markalara bu noktada düşen en büyük görev de şüphesiz gündemin sıcak kalması oldu.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ise bu yolla değil, sektöre katkı sağlayan tüm sektörü kucaklayan, hem Türkiye hem de dünyadan son örnekleri Türkçe olarak sunmayı hedefleyerek yola çıkmış bir proje OdemeTeknolojileri.com'u hayata geçirdi. Bankaların ortaklığıyla kurulan bir şirket olan BKM, tarafsız ve herkese eşit mesafe anlayışıyla hem tüm bankacılık sektörüne hem de ödeme alanında iş

yapan tüm herkes için yayın yapmayı amaçlıyor.

OdemeTeknolojileri.com'da FinTech, blockchain, mobil, yeni girişimler, yatırım haberlerinin yanı sıra Türkiye'deki en



yenilikçi banka teknolojileri ve haberleri de paylaşıyor. Dünya çapında ödeme ve dijital bankacılık alanında neler yaşandığını görebileceğiniz güncel haberlerle OdemeTeknolojileri.com, bir bilgi kütüphanesi ve sektörün sıfır noktası olmayı hedefliyor.

OdemeTeknolojileri.com, BKM tarafından içeride yönetilen bir projeye dönüştürüldü. BKM Kurumsal İletişim ve Dijital Pazarlama Yönetmeni Sami Eyidilli tarafından yürütülen proje, hem BKM çalışanlarının hem de bankaların gönderdiği içeriklerle büyüyecek. Eyidilli, "Özellikle içinde bulunduğumuz finans ve ödeme sistemleri sektöründe bilgi paylaşımı, trendlerin takibi ve yenilikleri yakalamak çok önemli. Bankalarımızın yaptığı başarılı işleri herkese göstermek, dünyadan örnekleri paylaşmak ve böylelikle ödeme sistemleri sektöründe bir arşiv, bir sektör hafızası yaratmak amacıyla yola çıktık" diyor.

Ekosisteme reklam desteği

Sami Eyidilli, sitedeki reklam alanlarından herhangi bir gelir elde etmeyi amaçlamadıklarını, bir gelir modeli kurmak yerine BKM olarak ekosisteme katkı görevi bilinciyle hareket ettiklerini özellikle vurguluyor. Bu doğrultuda BKM, OdemeTeknolojileri.com'daki sınırlı sayıda reklam alanlarında kendi ürünlerinin tanıtımını ve desteklediği girişimlerin online reklamlarını yayınlayacak. ☺



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

Öne Çıkan Haberler

- İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde
- İngiltere'de enflasyon Kasım ayında beklenmedik şekilde yavaşlayarak son dört yılın en düşük seviyesine indi

MOBİL

- Uç yünü görüşme yapabilen akıllı telefon
- Uç yünü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ: 4 ÖLÜ

Ankara'da askeri helikopter düştü

Ankara'da Çöğür yakınında askeri helikopter düştü. Helikopterde bulunan diğer 4 asker hayatını kaybetti.

Her 50TL'lik alışverişimize 15 otomobilden biri hediye

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

- Sırbistan faiz indirdi
- Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor
- 2013 altından çıkış yılı oldu

Can'ın Geleceğine MALAGELSİN

canageleceginemalagelsin.com

TEB

**FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ**

Yeni nesil ödeme kaydedici cihaz üreticileri, yazarkasa dönüşümünün 2018 başına ertelenmesinin sıkıntılarını yaşıyor. POS A.Ş. Genel Müdürü Feridun Yuğaç, 2016 yılı izin yaklaşık 50 bin cihaz hazırladıklarını, bunun sadece 13 binini kurabildiklerini söylüyor...

YAZARKASA dönüşümü bir ertelemeyi daha KALDIRAMAZ

Türkiye, 1 Ocak 2018 itibarıyla Gelirler İdaresi Başkanlığı (GİB) ile doğrudan bağlantıda olan yeni nesil ödeme kaydedici cihazlara geçiş yapacak. Binlerce esnafı ilgilendiren bu değişim kapsamında yaklaşık 1.8 milyon yazarkasanın yerini yeni nesil yazarkasalara bırakması bekleniyor. İşyerlerine zaman ve maliyet kazancı olarak geri dönecek yeni nesil yazarkasa yatırımı, kayıt dışı ekonomiyle mücadele açısından da somut sonuçlar doğuracak. Ancak yeni nesil yazarkasalara geçiş tarihinin bir kez daha ertelenmesi, bu alanda yatırım yapan ödeme kaydedici cihaz sektörünün projelerinin yavaşlaması ve perakendecilerin yatırımlarını bekletmesi sonuçlarını doğuruyor. 2015'te, yeni nesil yazarkasalara geçiş için son tarih olarak 1 Ocak 2017 açıklanmıştı. Hatırlanacağı gibi 2016 içerisinde bu tarih bir yıl daha ertelendi.

22 yılı aşkın süredir perakende sektörü için donanım ve yazılım ürünleri sunan POS A.Ş'nin Genel Müdürü Feridun Yuğaç, 2016'nın ilk 6 ayında 13 bin yeni nesil yazarkasa kurulumu gerçekleştirdiklerini belirterek "Çeşitli nedenlerle yeni nesil yazarkasaya hemen geçmek durumunda olan müşteriler vardı.

POS A.Ş. olarak söz konusu işletmelerin yazarkasa dönüşümlerinin büyük çoğunluğunu yılın ilk 6 ayında tamamladık. Ancak ikinci 6 ayda erteleme kararı gelince perakendeciler beklemeye geçti. Dolayısıyla yeni nesil yazarkasalara geçen müşteriler erken yatırım yapmış olurken, cihaz üreticileri de erteleme sonucu, yapmış oldukları yatırımlar ve elle- rindeki stoklar nedeniyle zor duruma



Feridun Yuğaç

düşüldü" diyor.

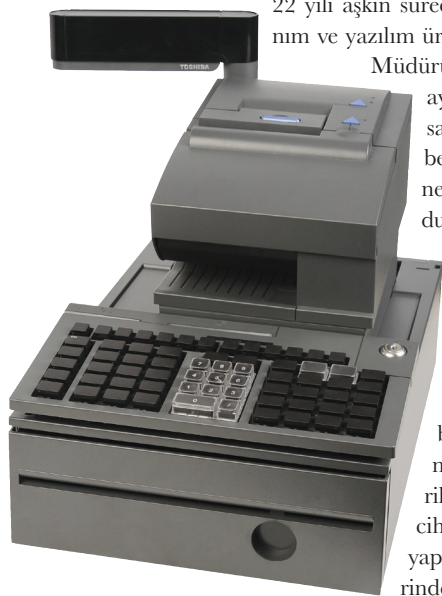
Alınan kararların ve yayınlanan talimatların birçok defa değiştirilmesinin tüm planlamaların ve işin yeniden yapılmasına yol açtığına dikkat çeken Yuğaç, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Gerek şirketimizin gerekse sektörümüzün bu alanda ciddi donanım ve yazılım yatırımları var. 2012'den bu yana sürecin içinde olan bir firma olarak görüyoruz ki konuyla ilgili süreçlerde sürekli güncellemeler yapılması bizleri olumsuz etkiliyor. Belirlenen kriterlere göre çalışmalarımızı yapsak da konuyla ilgili yeni değişikliklere karar verili-

yor. Bu yüzden işi en baştan ele almak zorunda kalıyoruz. Değişim sürecinin 1 Ocak 2017'de resmen başlayacağı ifade edildiği için 45 ila 50 bin adet makine hazırlattık. Dışarıdan bunların yedek parçaları alındı, sürece yönelik ekipleri kurduk, teknik serviste uzman bir kadro oluşturduk, nihayetinde istihdam da yarattık."

Takvimin netleşmesi şart

Feridun Yuğaç, yeni nesil yazarkasalara geçiş sürecinin sürekli ertelenmesinin yatırımları azalttığına da dikkat çekiyor: "Perakendeci bu belirsizliğin yanı sıra ekonomik koşulların da etkisiyle yatırım yapmıyor, yeni dükkan açmayı tercih etmiyor. Tüm bunlar nihayetinde sepet ve ciro oranlarını azaltıyor. Ödeme zorluğu da ekonominin genelini etkiliyor. 2017'de GİB'in bir erteleme daha getirmeyeceğine yönelik beklentilerimiz var. Bu konuda başkanlığımızla görüşmeler yapacağız. Takvim belirli bir düzende netleşir ve resmileşirse iyi bir yıl geçireceğimizi düşünüyorum." ☺



Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



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



Yapay zekâ diye bir şey var!



Elif Bilge Eder

11 Eylül saldırılarından sonra oluşan yenedünya düzeninden ilham alınarak tasarlanan "Person of Interest", 2011 yılında gösterime girmiş bir Amerikan dizisi. Amerikalı bir milyarder tarafından geliştirilmiş "Makine" adlı bilgisayarın muhtemel suçları önceden tespit ederek, bunların küçük bir ekip tarafından engellenmesini konu ediyor. Muazzam bir yapay zekâ ürünü olan "Makine", tüm dünyadaki kameraları ve elektronik haberleşmeyi izliyor; bu anlık bilgileri Amerikan İstihbaratından aldığı bilgilerle harmanlayıp potansiyel suçları ve terörist saldırıları önceden tahmin edebiliyor...

Günümüz kentlerinde terörizmle baş edebilmek için büyük veriyi anlık olarak işleyen ve yerinde tahminler yapan "yapay zekâ" ürünlerinden faydalanmak kaçınılmaz. Yapay zekâ büyük verinin hızlı bir şekilde işlenmesinin gerektiği birçok farklı alanda da kullanılıyor:

Yapay zekâ nedir?

Yapay zekâ, insan zekâsına özgü görsel algılama, konuşulanı anlama, olaylar arasındaki ilişkileri kurabilme, karar verme ve yabancı dilleri tercüme etme gibi işleri yapabilen tüm bilgisayar sistem ve teorilerini ifade ediyor.

Yapay zekânın tarihi antik çağlara kadar dayanıyor. Bu alandaki ilk somut adım, 1300'lerde Ramon Llull ve ardından Gottfried Leibniz tarafından atılmış. Yapay zekânın gelişim sürecinde önemli bir yer tutan "Makineler düşünebilir mi" sorusuyla makine zekâsını tartışmaya açan ise ünlü İngiliz matematikçisi ve bilgisayar bilimcisi Alan Turing oldu. 1912-1954 yılları arasında yaşayan Turing'in kendi adıyla anılan "Turing Testi" de bulu-

nuyor...

Yıllar içinde bilgisayarların gelişimi ve işlem gücünün artmasıyla birlikte yapay zekâ insan zekâsına karşı ilk galibiyetini 11 Mayıs 1997'de, Deep Blue adlı bilgisayarın dünya satranç şampiyonu Garry Kasparov'u yenmesiyle aldı.

Yapay zekâ ucuzluyor

Bill Gates'in "yapay zekânın geleceğini en iyi tahmin eden kişi" olarak tanımladığı fütürist Ray Kurzweil'e göre, 2020'de 1000 Amerikan Doları ile satın alınacak bir bilgisayarın gücü, bir insan beyni gücünde olacak. 2045'te ise aynı tutarla 1 milyon insanın beyin gücünden daha da güçlü bir bilgisayar satın alınabilecek.

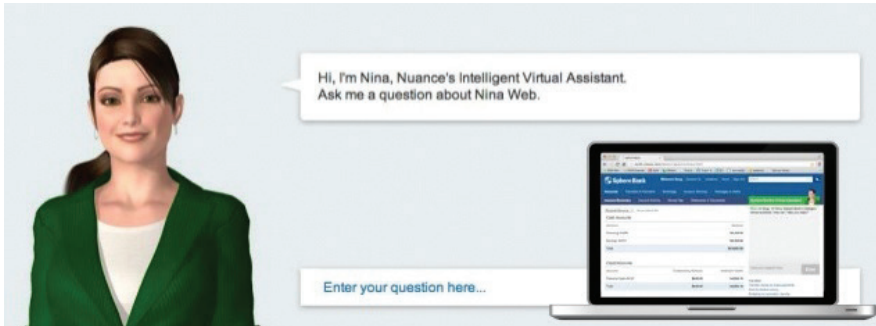
IBM'in 1985-1997 yılları arasında satranç amaçlı geliştirdiği Deep Blue için 100 milyon Amerikan Doları harcadığı düşünülürse, önümüzdeki yıllarda yapay zekâdan daha çok faydalanacağımız kesin.

Yapay zekâ aramızda

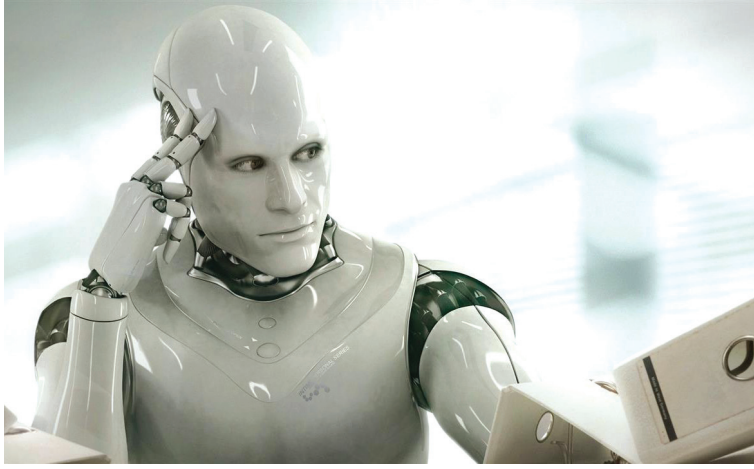
Yapay zekâ şimdiden günlük ödemelerin ve yatırımların yönetimi, otomatik bildirimler ve müşteri hizmetleri yönetimi gibi alanlarda kullanılıyor. "Büyük veri"yi etkin bir biçimde analiz edebiliyor; konuşmaları, görüntüleri, metinleri, online davranış biçimlerini tanımlıyor ve bu verileri baz alarak kara para işlemlerini, dolandırıcılık girişimlerini saptayabiliyor ya da satış/ pazarlama amaçlı kullanabiliyor. Akıllı makineler ve teknoloji, verileri kullanarak müşteriyi daha iyi anlayabiliyor, müşterinin beklentisine en uygun hizmeti ve dijital deneyimi sunabiliyor. İşte birkaç örnek:

- İspanyol Banco Santander, 2014 yılında çağrı merkezi üzerinden şifreyi kaldırarak ses tanıma yöntemine geçti. 2016 yılının martında ise iPhone SmartBank uygulaması üzerinden sesle bankacılığı devreye aldı. Bu uygulama sayesinde kullanıcılar, işlemlerine şifre girmeden, elle arama yapmadan ve sadece soru sorarak ulaşabiliyor. Müşteriye basit ve kolay finansal hizmet sunan bu uygulama aynı anda biyometrik tanımlama ve yapay zekâ teknolojilerini içeriyor.

- İskoç RBS, Luvo adını verdiği yapay zekâyâ sahip anlık mesaj uygulamasıyla hem banka



“ Zamanımızı neye harcadığımız,
muhtemelen verdiğimiz
en önemli karardır. ”
RAY KURZWEIL



personelinin sorularını hem de aynı mantıkla müşterilerinden gelen soru ve talepleri karşılıyor ve sonuçlandırıyor. Luvo'nun yetersiz kaldığı noktalarda, mesajlaşma uygulaması bu alanda uzman bir banka personeline yöneliyor. Makine ile insanın vereceği yanıtların ayırt edilmesi amaçlı "Turing Testi" işte tam da bu ve benzeri uygulamaların başarısını ölçmekte kullanılabilir.

● 8 milyon civarındaki müşterisiyle İsveç'in en büyük perakende bankası olan Swedbank, Nina Web ile internet sitesi üzerinden müşterilerine anlık mesajlaşma hizmeti sunuyor. Baltık ülkeleri, Çin ve ABD'de de faaliyet gösteren Swedbank'ın yapay zekâya sahip bu uygulaması, müşterilerin sorularına anında akıllı yanıtlar veriyor, gerektiğinde müşteriye önerilerde bulunuyor, yönlendiriyor. Halen Swedbank'ın 4 milyon müşterisi Nina Web'i kullanıyor ve aylık mesajlaşma sayısı 30 bine ulaşıyor. Nina Web ile müşterilerin yüzde 78'i sorularına yanıt alarak hizmetten memnun şekilde ayrılıyor.

Finans ve ödeme sistemlerini nasıl etkileyecek?

Yapay zekâ, bireylerin ve kurumların yatırım, risk ve ödeme kararlarına farklı biçimlerde destek sağlıyor. Özellikle finansal kurumlar bu teknoloji sayesinde kişiye özel gerçek zamanlı ve ucuz hizmet sunabiliyor:

- Otomatize edilmiş finansal danışmanlık ve planlama sis-



temleri yatırım kararlarında kullanıcılarına yardımcı oluyor. Bu robot sistemler, geleneksel bankacılık anlayışının ötesine geçerek, gündemi ve piyasa trendini takip ederek, yatırımcının hedeflerine göre al-sat tavsiyesi veriyorlar.

- Dijital varlık yönetim sistemleri, görece daha alt segmentte yer alan bireylere düşük ücretlerle varlık yönetim hizmeti sunuyor.
- Akıllı cüzdanlar, kullanıcıların ihtiyaçlarını ve harcama alışkanlıklarını izleyerek; bireysel finansman, kredi, birikim ve harcamaları hakkında müşterilerine yönlendirmeler yapıyor.

Yapay zekâ kurumsal karar alma mekanizmalarında, finansal sahtecilik ve suçların tespitinde de giderek daha etkin bir şekilde kullanılmaya başlayacak. Özellikle veriye dayalı karar alan banka ve sigorta sektörünün bu teknolojiden daha çok faydalanacağını şimdiden öngörebiliriz.

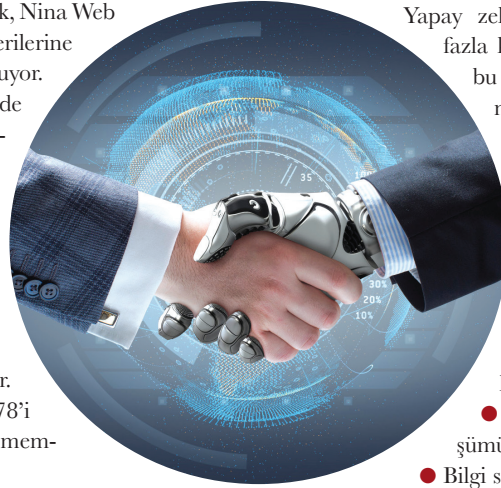
İnsan gücü tarihe mi karışacak?

Yapay zekâ, finansal kuruluşlarda müşteri deneyimini geliştirecek, basit işlemlerden sorumlu çalışanların işlerini kolaylaştıracak ve bu çalışan grubunun zaman içinde sayıca azalmasına neden olacak. Ancak karmaşık süreçler söz konusu olduğunda müşteriler yine daha uzman çalışanlarla temas ederek işlemlerini tamamlayacaktır.

Yapay zekânın finansal hizmetlerde daha fazla kullanılmaya başlamasıyla birlikte, bu sistemlerin tasarlanması, yaratılması, tanımlanması, analiz edilmesi, geliştirilmesi, pazarlama ve iş planlarının oluşturulması gibi alanlarda teknik ekiplerle çalışabilecek uzmanlara ihtiyaç artacak.

Bu açıdan bakıldığında, yapay zekâ kullanımının artmasıyla birlikte finansal sektörü bekleyen konuları şöyle sıralayabiliriz:

- İnsan kaynağının değişim/dönüşümü.
- Bilgi sistemlerindeki verilerin ya da fiziki verilerin yapay zekâ sistemlerine kaynak olabilecek "bilgi" haline dönüştürülmesi.
- Dijital müşteri bilgilerinin üst düzeyde güvenliğinin sağlanması.
- Sistemlerin ve işlemlerin giderek daha da dijitalleşmesiyle güvenlik sistemlerinin güçlendirilmesi.
- Ödeme işlemlerindeki kimlik doğrulama süreçlerinin hatasız ve güvenilir hale getirilmesi...





Aracını ister **kirala** ister **paylaş**

ESİN GEDİK

Vizontele deyince aklınıza hemen Cem Yılmaz'ın meşhur repliği “Zeki Müren de bizi görecek mi” geliyor değil mi? Bense en çok belediye başkanının balkona çıkıp televizyonun faydalarını anlattığı sahneyi sevmiştim. Başkan, memleket sevgisi üzerine yaptığı konuşmada “Biz burada bir havadisi duyup şaşırduğumuz zaman büyükşehirdeki insanlar çoktan unutmuş oluyor. İstanbul'daki bir hadiseyi anında göreceğiz. Ve burası artık o

kadar uzak olmayacak” diyordu...

Televizyon artık 1900'ların teknolojisi. Bilgi ve iletişim çağının yeni teknolojileri, bulunduğumuz yerleri sadece Türkiye değil dünyanın en ücra köşelerine kadar yakınlaştırmış durumda. ABD'de ne oluyorsa anında haberimiz oluyor. Haliyle bu durum günlük hayata, ekonomiye, siyasete de yansıyor.

Bizim konumuz ekonomiye, ödeme sistemlerine yansımaları... Gerek uzakların daha yakın olması gerekse benzer tek-

nolojileri kullanıyor olmamız girişimleri de renklendiriyor, çeşitlendiriyor. Daha önceki sayılarımızda bu konulara dair gelişmeleri sizlerle paylaşmıştık. Bu dosya konumuzda da uzun yıllardır batıda, özellikle ABD’de kullanılan ve son birkaç yıldır Türkiye’de de çok sayıda örneklerini görmeye başladığımız “araç paylaşım” modelleri...

Araç paylaşımının hızla gelişmesinin başlıca iki nedeni var. İlki insanların artık daha az tüketme eğiliminde olması, ikincisi de İstanbul gibi büyükşehirlerde yaşanan trafik sorunu... Trafik, İstanbul için başlı başına sebep olabilir. Şehrin sürekli büyümesi, uzak bölgelerin yerleşim yeri haline gelmesi, toplu taşıma sisteminin yetersizliği gibi nedenlerle özellikle İstanbul’da araç paylaşım modeli hızla yaygınlaşıyor. Biraz zoraki de olsa bu model, kullanıcılara hem maddi olarak katkı sağlıyor hem de daha rahat ulaşım imkanı veriyor.

Araç paylaşımı sisteminin temel iki yöntemi var. İlkinde kendi arabanızı sizinle aynı yöne giden insanlarla paylaşıyorsunuz veya siz arabası olan birine eşlik ediyorsunuz. İkincisinde ise bir şirkete ait arabayı birçok insan kiralarak ortak kullanıyor. Araç paylaşımı genelde online uygulamalar üzerinden gerçekleşiyor. Masaüstü ya da mobil uygulamalara üye olarak yürütülen sistemin önümüzdeki yıllarda Ankara, İzmir gibi diğer büyük kentlere de sıçraması bekleniyor. Hatta bazı örneklerin özellikle yaz aylarında tatil yörelerinde de kullanıldığına tanık oluyoruz. İşte bu alanda dikkat çeken yabancı ve yerli girişimler...

Zipcar, Otokoç’la Türkiye’ye girişi yaptı

ABD ve İngiltere’de oldukça yaygın bir ağa sahip olan Zipcar, Türkiye’deki faaliyetlerini Otokoç işbirliğiyle sürdürüyor. Oldukça basit bir sistemle çalışan Zipcar’da önce siteye üye olmak gerekiyor. Ardından istediğiniz aracı seçip rezerve ediyorsunuz. Zipcar’ın kentin belli yerlerine yayılmış olan istasyonlarından size en yakın olana gidip şirketin size daha önce vermiş olduğu kartla aracı teslim alıyorsunuz. Öncelikle İstanbul’da şehrin merkezi noktaları ve üniversite kampüsleri başta olmak üzere 50’den fazla lokasyonda bulunan Zipcar, son olarak bazı akaryakıt dağıtım şirketlerinin istasyonlarını da teslimat merkezi olarak kullanmaya başladı.



Boş koltukları Bla Bla Car dolduruyor

Bla Bla Car, aracında boş koltuklarıyla yolculuk yapan sürücülerle aynı yöne gitmek isteyen yolcuları buluşturan, dünyanın en büyük şehirlerarası yolculuk paylaşım ağlarından biri. Eylül 2014’te Türkiye’de de faaliyete başlayan Bla Bla Car, dünyanın ikinci en büyük şehirlerarası ulaşım ağı olan carpooling.com’u satın alarak hizmet ağını genişletti. Şirket, geçen ay Türkiye’deki ofisini kapattı. Ancak Türkiye



Taksicilerin korkulu rüyası Uber

Girdiği hemen her ülkede “taksicilerin korkulu rüyası” olarak adlandırılan Uber de ABD kökenli ve 58 ülkede faaliyet gösteren bir şirket. Kuruluş hikayesi oldukça ilginç. Silikon Vadisi’nde çalışan Travis Kalanick, 2008 yılında Paris’te bir internet konferansına katılır. Kaldığı otelden konferansın yapıldığı merkeze gidebilmek için taksi arar ama bulamaz. Bunu üzerine taksi gibi çalışan ama daha ucuz ve daha kolay erişim sağlanabilir şekilde hizmet verebilecek bir sistemi cep telefonu uygulaması olarak geliştirmeye karar verir. Akıllı telefonlara indirilebilen

uygulamada, istek üzerine GPS ve Google Maps sistemi aracılığıyla size en yakın araç bulunarak gönderiliyor. Aracı çağırırdıktan sonra şoförün ismi, aracın modeli ve plakası telefon ekranınıza düşüyor. Gitmek istediğiniz yeri şoföre söyledikten sonra Uber’in taksimetresi çalışmaya başlıyor. Varış noktasına geldiğinizde şoförle aranızda bir para alışverişi olmuyor. Sadece telefonunuzdan ödemeyi onaylıyorsunuz ve kredi kartınızdan yol bedeli şoföre aktarılıyor. Uber, seyahat başına yüzde 20 komisyon alıyor. Ancak son haberlere göre Uber, Türkiye’de nakit kabul etmeye de başlamış durumda.

İlk yerli şirket: YOL YOLA

Elbette Türkiye orjinli araç paylaşım sistemleri de var. Bunlardan biri de Yol Yola... 2013 yılında Federation Network tarafından kurulan Yol Yola, sadece bireylere değil, şirketlere de hizmet veriyor. Sisteme üye olan sürücü ve yolcular ilan veriyor. Rota eşleşmeleri gerçekleştiğinde birbirini kabul eden sürücü ve yolcular birlikte yolculuk ediyor. Facebook'la bağlanma kriteri sayesinde yolculuk hem daha güvenli oluyor hem de birlikte yolculuk yapacak kişiler birbirini yakından tanyabiliyor. Ayrıca yolculuk sonrası her iki taraf birbirleri için puanlama yapabildiğinden üyeler, bu puanlara bakarak yol arkadaşları hakkında bilgi sahibi olabiliyor. Üstelik paylaşımlı yolculuk sonucunda "ekopuan" kazanıyor ve bu puanlarla çevre dostu markalardan indirim alabiliyorlar.

operasyonunun Fransa üzerinden yürütüldüğü bilgisini aldı. BlaBlaCar'da her yolcu, sadece sürücünün yol masraflarının bir kısmını karşılayacak kadar bir katkı payı ödüyor. Böylece bu işin ticarete dökülmesi önlenmiş oluyor. Her üye, profilini oluştururken ne kadar konuşkan olduğunu da "Bla", "BlaBla" ve "BlaBlaBla" derecelendirmeleriyle belirtebiliyor. Zaten şirketin adı da buradan geliyor.

www.blablacar.com.tr adresine girip Facebook hesabınızla giriş yaparak profilinizi oluşturduktan sonra yolcuysanız, gideceğiniz yeri ve yolculuk yapacağınız tarihi seçiyorsunuz ve karşınıza sizinle aynı yöne yolculuk etmek isteyen sürücüler çıkıyor.

Kendi aracıyla yolculuğa çıkan üyeler, profillerine aracının modelini ekliyor, yolculuğunun detaylarını ve araçtaki boş koltuk sayısını belirterek gitmek istedikleri yere yolculuk ilanlarını veriyorlar. Sistem, her yolculuk için koltuk başına bir masraf katkı payı öneriyor

BlaBlaCar'da yol arkadaşı seçimi yapmadan önce hem sürücülerin hem de yolcuların bakabileceği detaylı üye profilleri bulunuyor. Üyeler, BlaBlaCar'ın güvenilir topluluğunda, diğer üyelerin fotoğraflarını ve kısa özgeçmişlerini görebiliyor, potansiyel yolculuk arkadaşlarının daha önceki yolculuklarından aldıkları yorum ve puanlamaları inceleyebiliyor. Yolculuk sonrasında ise yolcular ve sürücüler birbirlerine puan verip, yorum yaparak hem güvenilir bir topluluğun oluşturulmasına katkıda bulunuyor hem de sonraki yolculuklarında diğer üyeler tarafından tercih edilme şanslarını artırıyor.

Volt dördüncü yatırımını aldı

Bir başka yerel girişim olan Volt da sürücü ve yolcuları talep üzerine bir araya getirerek taksiden yüzde 70 daha ucuz



bir yolculuk vaat ediyor. Yolcunun bulunduğu yöne araç gönderen geleneksel araç çağırma uygulamalarının aksine Volt, trafikteki sürücüler ile yolcuları buluşturuyor. Yolcular rahat ve uygun fiyata ulaşım sağlarken, araç sahipleri de bir kar amacı olmadan yıllık olarak yaklaşık 6 bin lira kazanabiliyor.

Öte yandan Volt, geçen aylarda üçüncü yatırımını aldı. Beyrut'taki Saned Partners ve MEVP'den 550 bin dolar yatırım alan şirket, daha önce de ÇiçekSepeti'nin kurucusu Emre Aydın, Hasan Aslanoba & Alp Saul, Ali Çebi'den de yatırım almıştı. Yatırımın ardından yeni bir lansman yapan şirket, sürücü sayısında aydan aya yüzde 30 büyümeye gerçekleştiğini açıkladı. Şu anda sistem aylık bin 500'den fazla sürücü tarafından kullanılıyor.



Volt'un kuruluşu da bir ihtiyaçtan kaynaklanmış. Şirketin CEO'su Ali Halabi, Avrupa Konutları TEM'deki evinden her gün Bostancı'ya işine ulaşmak için günde 70 km yol gidiyor ve ayda 800 TL harcama yapıyor. Bu süreçte araç paylaşım fikrini hayata geçirmeye karar veren Halabi, kendi çapında araç paylaşımını uygulamaya başlamış ve 2013 yılında da Volt'u kurmuş.

Aracını kiralamak isteyenler için Garajyeri

Garajyeri.com kişiden kişiye araç kiralama hizmeti alanında hizmet veriyor. Araç sahipleri boşta duran araçlarını sistem üzerine kaydederek ek gelir elde ederken, araca ihtiyacı olanlar da Garajyeri'ne üye olarak kendilerine en

uygun ve en yakın aracı sahibinden direkt kiralama şansını elde ediyor. Garajyeri'nin sağladığı bu olanak sayesinde araç kiralama daha ekonomik bir hal alırken, araç kullanımının daha verimli hale gelmesiyle de çevreye verilen zarar büyük oranda azaltılmış oluyor.

Kullanılmayan kaynakların verimli bir şekilde yeniden kazandırılması hedefleyen Garajyeri'nde araç sahipleri araçlarını online olarak günlük, aylık ya da saatlik kiralayabilme imkanına sahip. Kiracılar lokasyon tabanlı Android ve iOS uygulamalarıyla anlık ihtiyaçlarını hızlıca karşılayabiliyor. Aracını kullanmayan araç sahipleri aylık ortalama bin 500 TL ek gelir elde edebiliyor. Kiracılar isterse aracı sahibinden direkt ya da kapılarında teslim alabiliyor.

 'kadıköy' ne aramıştınız?

[Aracını Kiraya Ver](#) [Araç Kiralama](#) [Nasıl Çalışır?](#) [Giriş Yap](#)

Arabası yatan kalmamasın İhtiyacı olan kiralasın!

En uygun fiyatlarla sana en yakın aracı anında kiralayabilirsin.

Uygun ve yakın her zaman Garajyeri'nde.

Tüm araçlarımız DOĞA Sigorta tarafından sigortalanmaktadır.

0216 912 05 07

[App Store](#) [Google Play](#)

[İstanbul \(Tüm İlçeler\)](#) [25 Ekil Sal](#) [Araçları Listele](#)



YOYO İLE İSTEDİĞİN KADAR KULLAN

Araç paylaşım uygulamalarından biri olan Yoyo'nun yönetici ortağı Berkman Çavuşoğlu, kullanıcılarına diledikleri zaman aralıklarında, ihtiyaçları kadar sürelerde araç kiralama imkanı sunduklarını söylüyor. Üyelik temelli çalışan sisteme katılmak için yıllık 69 TL ödemek

gerekıyor. Ardından size verilen üyelik kartıyla şehrin farklı lokasyonlarında park halinde bekleyen araçları self-servis olarak açıp dilediğiniz kadar kullanıyor ve işiniz bitince tekrar yerine getirip kapılarını kartınızla kapatıp gidiyorsunuz. Çavuşoğlu, sistemin yüksek araç bedel-

leri, park yeri ve ücreti, vergiler, kasko ücretleri ve kullanım maliyetlerinden bunalanlar için ideal olduğunu düşünüyor. İlk aşamada araç takip sistemi hizmetini dışarıdan alan şirket, daha sonra KOSGEB'den destek alarak araç takip sistemini de kendisi geliştirmiş.

Garajyeri'nde araç sahiplerinin kiralamaya başlayabilmesi için TC kimlik numarası, telefon, IBAN, e-posta ve ruhsat bilgilerini paylaşması gerekiyor. Garajyeri, araç sahipleriyle iletişime geçip, bu bilgileri onaylıyor. Araçlar kiralama süresince araç sigortalanıyor.

Araç kiralayacak kişiler, konum ve tarih filtrelemesiyle uygun araçlara ulaşıyor. Araç sahipleri tarafından belirlenen saatlik veya günlük kira fiyatları için Garajyeri.com üzerinden ödeme yapılıyor. Araç sahibi kiralama talebini onaylarsa ön ödemeyi yapıp, gidip anahtarı elden teslim alıyor. Araç iade edilince de kira bedeli araç sahibine aktarılıyor

Olev'in hedefi Uber'e rakip olmak

Araç paylaşım sektörüne son adım atan Olev oldu. Kendisini Uber'e rakip olarak konumlandıran bu yerli girişim, birkaç ay önce hizmet vermeye başladı. Şehir içinde VIP araçlarla adresten adrese ulaşım

sunan bir uygulama olan Olev'in kurucusu Ertunç Çiriş, şu anda sisteme 250 aracın kayıtlı olduğunu ve şehrin her noktasından yolcu taşıyabileceklerini anlatıyor.



Ertunç Çiriş

Tamamı 9+1 yolcu kapasiteli Olev araçlarının temizlik ve konfor açısından iddialı olduğunu da belirten Çiriş, "Sadece yabancı şirketlerin faaliyet göstermesi ve yasal açıdan mevcut bazı boşluklar, elde edilen gelirlerin vergilendirilmeden yurtdışına çıkmasına neden oluyor. Olev, yasal bir zeminde çalışarak hem kendi vergisini ödeyecek hem de sistemdeki sürücülerin gelirlerinin vergilendirilmesini sağlayacak. Elbette aynı zamanda pazarın büyümesinde de aktif rol oynayacak. Tüm lisanslı ve kayıtlı sürücülerimizle İstanbul'da adresten adrese ulaşımın zahmetsiz, güvenli, yasal ve yerli markası olmaktan mutluyuz. 1 yıl içinde 1.500 araç sayısına ulaşmayı hedefliyoruz" diyor. ☺

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

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

Türkiye İş Bankası Taksim (1052) Şubesi 0895916 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.

Garanti Bankası Cumhuriyet Caddesi Şubesi (772) 6299155 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.

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

Ödeme ve e-para kuruluşlarının ilk yıllık karnesi



YTT Hukuk Bürosu

Av. Çağrı Coşar - Av. Kortan Toygar

2016, ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren ödeme ve elektronik para kuruluşlarının düzenlemeye tabi oldukları ilk tam yıl olarak geride kaldı. Geride bıraktığımız yıl, birçok farklı iş modelinin hayata geçirildiği, etkin işbirliği ilişkilerinin kurulduğu, Türkiye coğrafyasının geneline yayılan ve genişleyen bir sektör izlenimi edinmemizi sağladı. 2013 yılı öncesinde ülkemizde bankalar dışında ödeme hizmetleri alanında çok sayıda faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketin bulunması ve bu şirketler vasıtasıyla para alışverişinin gerçekleştirilmesi, bu faaliyet alanlarına ilişkin düzenleme ihtiyacını beraberinde getirdi. Bu kapsamda 27 Haziran 2013 tarihli ve 28690 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun”, Türkiye’de ödeme hizmetleri ve elektronik para faaliyetlerine ilişkin yasal boşluğu doldurarak bu faaliyetleri düzenleme altına aldı. 27 Haziran 2015 itibarıyla ise BDDK nezdinde lisans almaksızın ödeme hizmetleri faaliyetlerini yürütmek yasaklandı.

2016 yıl sonu itibarıyla 20 ödeme kuruluşu ile 7 elektronik para kuruluşu BDDK lisansı sahibi olarak faaliyetlerini yürütüyor. Lisanslı kuruluşlar tarafından sunulan hizmetler çerçevesinde birçok farklı iş modelinden söz etmek mümkün. En genel anlamda para transferi hizmetleri, PSP (ödeme servis sağla-

yıcılığı), fatura ödemelerine aracılık hizmetleri ile elektronik para ihracından bahsedilebilir.

Diğer yandan, faaliyet izni almasa da kanunun geçici 2’nci maddesi uyarınca zamanında başvuru yapan kuruluşlar da faaliyetlerine devam ediyor. Bununla birlikte, ödeme hizmetleri alanında faaliyet göstermek isteyen yeni kurulmuş veya yabancı sermayeli şirketlerin de faaliyet izni almayı beklemedikleri biliniyor. Bu çerçevede, sektör kapsamında neredeyse lisanslı kuruluş sayısı kadar lisans almayı bekleyen kuruluş olduğu gözleniyor. Bunlardan bir kısmı faaliyetlerine devam edebilirken bir kısmı lisans almadan faaliyetlerine başlayamıyor.

27 Haziran 2015 milat oldu

Kanunun geçici 2’nci maddesinde 27 Haziran 2013 tarihi itibarıyla ödeme hizmetleri veya elektronik para ihracı faaliyetlerinde bulunan şirketlerin, ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşu kategorisinde faaliyet izni almak istemeleri durumunda, çıkarılacak ilgili yönetmeliklerin yayını tarihinden başlayarak 1 yıl içinde BDDK’ya başvurularını gerektiği düzenlendi. Buna göre, faaliyetlerine aralıksız devam etmek isteyen kuruluşlar, faaliyet izni almak üzere 27 Haziran 2015 tarihine kadar BDDK’ya başvurularını yaptı. 27 Haziran 2015 tarihine kadar faaliyet izni başvurusunda bulunmayan ya da faaliyet izni başvurusu olumsuz sonuçlanan kuruluşlar kanun kapsamında faaliyette bulunamıyor.





2016 yılında ödeme ve elektronik para kuruluşları açısından iki önemli mevzuat düzenlemesi yapıldı. Söz konusu şirketler MASAK mevzuatı kapsamına alındı ve "uyum görevlisi" atamakla yükümlü kılındılar. Ayrıca elektronik para ve ödeme kuruluşlarının yaptığı işlemlerden yüzde 5 oranında banka ve sigorta muameleleri vergisi (BSMV) alınması kararlaştırıldı...



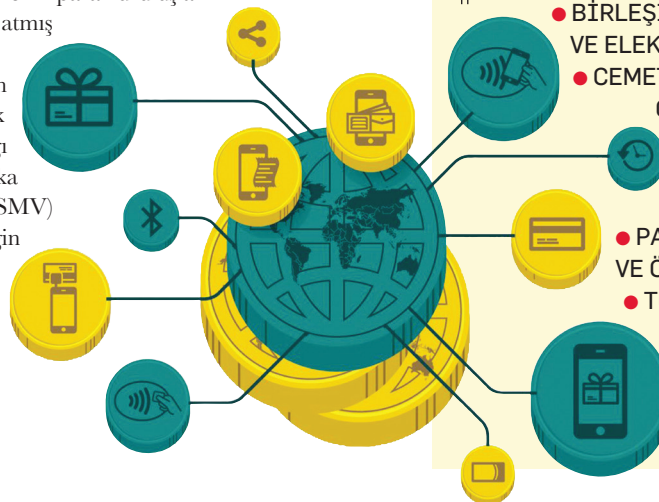
Dolayısıyla bugün itibarıyla Türkiye'de ticari faaliyet olarak kanun kapsamındaki bir ödeme hizmeti ancak TCMB, bankalar, PTT, ödeme kuruluşu, elektronik para kuruluşu ve geçiş süreci kapsamında 27 Haziran 2015 öncesinde başvurusunu tamamlamış kuruluşlar tarafından yerine getirilebiliyor.

Ödeme ve e-para kuruluşları MASAK kapsamına alındı

Kanuna göre alınması gereken izinleri almaksızın ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşu gibi faaliyet gösteren gerçek kişiler ve tüzel kişilerin görevlilerine yönelik kanunda adli yaptırım öngörüldüğünü yıl boyunca yazdığımız yazılarda ayrıntılarıyla işlemiştik. 2016 yılında mevzuat bakımından iki önemli gelişme yaşandı. Ödeme ve elektronik para kuruluşları, MASAK mevzuatı kapsamına alındı ve bu hususta yükümlüler arasına girdiler.

Söz konusu mevzuat bu kuruluşların işlemlerine ilişkin birçok düzenleme getiriyor. Bunlardan en önemlisi "uyum görevlisi" atanması yükümlülüğüydü. Bu hususta lisanslı veya geçiş sürecindeki ödeme ve elektronik para kuruluşlarının gerekli adımları 2016 yılı içinde atmış olmaları gerekiyordu.

2016 yılında sektörle ilgili atılan en önemli adımlardan biri de elektronik para ve ödeme kuruluşlarının yaptığı işlemlerden yüzde 5 oranında banka ve sigorta muameleleri vergisi (BSMV) alınacak olmasına ilişkin taslak tebliğin yayınlanması oldu. Böylece bu konudaki belirsizlik de ortadan kalktı. 2017 yılının tüm PSM okurları ve ödeme hizmetleri sektörüne hayırlı ve uğurlu olmasını diliyoruz. ☺



BDDK'DAN FAALİYET İZİNİ ALAN KURULUŞLAR

LİSANSLI ÖDEME KURULUŞLARI

- BPN ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- ELEKSE FATURA ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- FATURAKOM ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- FATURAMATİK ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- FÖY FATURA ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- GÖNDERAL ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- İYZİCO ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- MOKA ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- N KOLAY ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- NESTPAY ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- PAYNET ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- PAYTR ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- PAYTREK ÖDEME KURULUŞU HİZMETLERİ A.Ş.
- PAYU ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- PRATİK İŞLEM ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- ELERA ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- TREND ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- TURKCELL ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- UPT ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- VİZYON TAHSİLAT SİSTEMLERİ VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.

LİSANSLI ELEKTRONİK PARA KURULUŞLARI

- BELBİM ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- BİRLEŞİK ÖDEME HİZMETLERİ VE ELEKTRONİK PARA A.Ş.
- CEMETE ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- D ÖDEME ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- PAPARA ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- TÜRK ELEKTRONİK PARA A.Ş.
- WİRECARD ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA HİZMETLERİ A.Ş.

B

K

BANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

M

Nakitsiz ödemeler için en büyük koz banka kartları



TABLO 1

Kasım 2016 sonu itibarıyla 174.4 milyon kart kullanıyoruz

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) açıkladığı verilere göre kasım ayı sonunda Türkiye'de 58.5 milyon adet kredi kartı, 115.9 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2015 yılının kasım ayıyla kıyaslandığında kredi kartı sayısı aynı seviyede bulunurken, banka kartı sayısında ise yüzde 1'lik artış görülüyor.

Kart sayıları (Milyon adet)

Kasım 2016

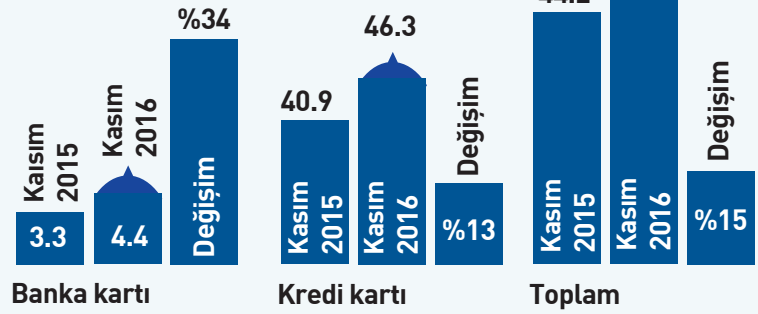


TABLO 2

Kredi kartıyla ödemeler 1 yıllık dönemde yüzde 13 arttı

Banka kartları ve kredi kartlarıyla 2016 yılının kasım ayında toplam 50.7 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 46.3 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken, 4.4 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Buna göre önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı banka kartlarıyla ödemelerde yüzde 34, kredi kartlarıyla ödemelerde ise yüzde 13 oldu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



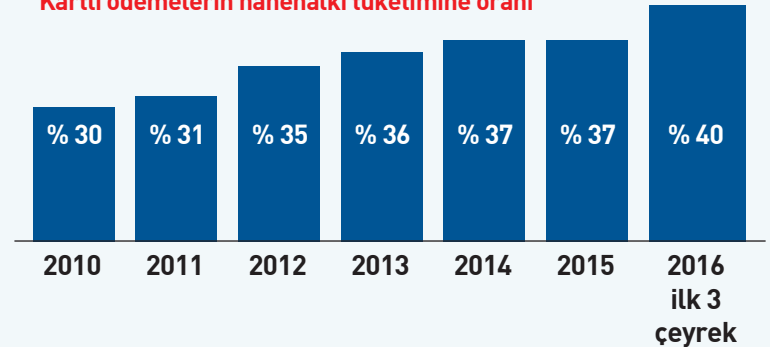
TABLO 3

Kartlı ödemeler, banka kartlarının da katkısıyla kayıt dışını engelliyor

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) yeni hesaplama yöntemiyle açıkladığı verilere göre, 2016 yılının ilk üç çeyreğinde gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) reel olarak yüzde 2.2 büyürken, aynı dönemde hanehalkı tüketimi yüzde 0.2 oranında arttı. Kartlı ödemelerin daha hızlı büyümesiyle beraber hanehalkı tüketimi içindeki payı 2016 yılı ilk üç çeyreğinde yüzde 40'a ulaştı. 2010 yılında yüzde 30 olan bu oran 2015'te yüzde 37 seviyesine çıkmıştı. Bu yılki artışla beraber daha fazla ödeme kartlar sayesinde kayıt altına alındı ve nakitsiz ödemelere bir adım daha yaklaşmış oldu.



Kartlı ödemelerin hanehalkı tüketimine oranı



EXTRE

TABLO 4

Her dört kartlı ödemeden birini banka kartlarıyla yapıyoruz

Banka kartları, özellikle düşük tutarlı ödemelerde tercih edilen bir ödeme aracı ve nakitsiz hayata giden yolda Türkiye'nin elindeki en önemli kozlardan biri olarak ön plana çıkıyor. Kartlı ödeme tutarının yüzde 9'luk kısmını oluşturan banka kartlarının, kartlı ödeme adedi içindeki payı ise yüzde 26 seviyesinde bulunuyor. Dolayısıyla artık her dört kartlı ödemeden birinde banka kartları kullanılıyor.



KARTLI ÖDEMELERDE BANKA KARTLARININ PAYI

Kartlı ödeme adedi içindeki payı

% 23

2015 Ocak - Kasım

% 26

2016 Ocak - Kasım

Kartlı ödeme tutarı içindeki payı

% 7

2015 Ocak - Kasım

% 9

2016 Ocak - Kasım

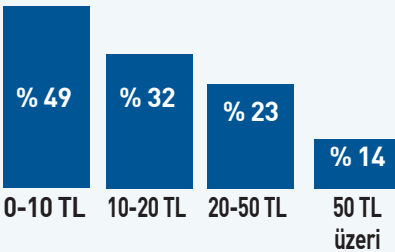


TABLO 5

Tutar düştükçe banka kartıyla ödeme oranı artıyor

BKM verilerine göre, ödenecek tutar düştükçe banka kartlarının kullanılma oranı daha da artıyor. 2016 yılının ilk 11 ayında 50 TL üzerindeki kartlı ödeme işlemlerinde banka kartı kullanım oranı yüzde 14 oldu. Söz konusu dönemde 20-50 TL arası ödemelerde banka kartı kullanım oranı yüzde 22, 10-20 TL arası ödemelerde yüzde 32 seviyesinde oluştu. 10 TL ve altındaki mikro ödemelerde ise bu oran yüzde 49'a ulaştı. Bu da 10 TL ve altı her iki kartlı ödemeden birinin banka kartlarıyla yapıldığını ortaya koyuyor.

İşlem tutarı bazında banka kartlarının ödeme adedi içindeki payı



B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

2016 KASIM VERİLERİ

Nakitsiz Ödemeler Banka Kartları ile Büyüyor



2016 Kasım
46,3 milyar TL

2015 Kasım:
40,9 milyar TL



2016 Kasım:
4,4 milyar TL

2015 Kasım:
3,3 milyar TL

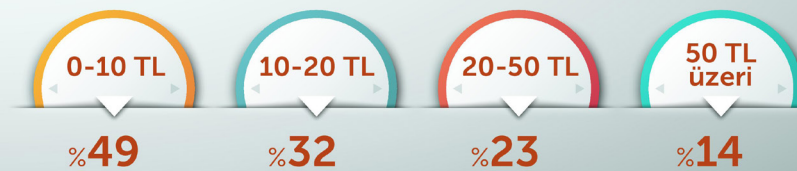
Her dört kartlı ödemeden birini banka kartlarıyla yapıyoruz

Banka kartlarının toplam kartlı ödemeler içindeki payı

	2015 Ocak - Kasım	2016 Ocak - Kasım
Kartlı ödeme adedi içindeki payı	%23	%26
Kartlı ödeme tutarı içindeki payı	%7	%9

Tutar düştükçe banka kartıyla ödeme oranı artıyor

İşlem tutarı bazında banka kartlarının ödeme adedi içindeki payı





Cep telefonu faturası üzerinden ya da kontörle yapılan içerik, ürün/hizmet ödemelerinin tutarı hızla artıyor. Ovum tarafından yapılan araştırmaya göre, 2020 yılına kadar “taşıyıcı faturalandırma” pazarının boyutu 25 milyar doları aşacak...



GSM operatörleri oyuna daha **güçlü dönüyor!**

➔ GSM operatörlerinin kontör düşme ya da faturaya ekleme şeklinde abonelerinden tahsil ettiği alternatif ürün/hizmet bedelleri ciddi bir gelir kaynağı haline edildi. Bir tarafında operatörlerin, diğerinde ise ağırlıklı olarak içerik sağlayıcıların yer aldığı bu hizmetin Türkçe karşılığını “taşıyıcı faturalandırma” olarak çevirmek mümkün...

Ovum tarafından hazırlanan bir rapora göre, 2015 yılında 16.6 milyar dolar olan taşıyıcı faturalandırma pazarı 2020 yılına kadar 25 milyar doları aşacak. Ancak aynı araştırma, ülkelerin yapacağı çeşitli düzenlemeler, vergilendirme gibi konular nedeniyle bu büyümenin sınırlı olabileceği uyarısını da yapıyor. Özellikle 2016 yılında taşıyıcı faturalama oranı akıllı telefon penetrasyonunun yüksek, kredi kartı penetrasyonunun düşük olduğu gelişmekte olan pazarlarda daha hızlı büyüdü. Buna karşılık Avrupa ve Kuzey Amerika gibi gelişmiş pazarlarda da etkinliğini sağlamlaştırdı.

Taşıyıcı faturalandırma özetle, kontörlü ya da faturalı cep telefonu hattı üzerinden dijital ortamda ürün/hizmet satın alma imkanı sunuyor. Aslında bu yeni bir hizmet değil. Ancak daha önce yaşanan bazı kötü deneyimler yüzünden kullanıcı ilgisinin beklenen düzeyde artmadığı bekleniyor. Sanırım buna içerik sağlayıcıların yavaş davranmasını da eklemek gerekiyor.

İndirme sayısı 250 milyara dayandı

Ovum'un raporunda, grafikte de görülebileceği gibi 2015'ten 2020'ye kadar taşıyıcı faturalandırmada büyük bir artış olacağı öngörülüyor. Taşıyıcı faturalandırma gelirlerinin 5 yıl boyunca yüzde 50'nin üzerinde artacağı ve bu artışın özellikle Asya Pasifik bölgesi tarafından yönlendirileceği öngörülüyor.

Ancak uzmanlara göre Asya Pasifik'in zaten oturmuş bir yapısı var ve tüketiciler bu alana diğer bölgelere göre daha çok ilgi

TAŞIYICI FATERIALANDIRMANIN FAYDALARI

Başlangıçta mobil operatörler OTT (video içeriklerin, internet üzerinden son kullanıcıların çevrimiçi cihazlarına taşınması) sağlayıcı faaliyetini engellemeye çalıştı ama kısa sürede yarıldıklarını anladılar. Artık birlikte hareket ediyorlar.

İçerik sağlayıcılara faydaları

1. Yeni ek gelir akışı getiriyor.
2. Yeni içerikler geliştirmeyi teşvik ediyor.
3. Terk etmeyi azaltan ödeme alternatifleri oluşturma fırsatı sunuyor.
4. Çeşitli işbirlikleriyle yeni pazarlara kolay erişim sağlıyor.

Mobil operatöre faydaları

1. Geleneksel ses ve mesaj servisinin gerilemesini telafi edecek yeni gelir akışları sağlıyor.
2. Netflix, Spotify ve Google Play gibi talep gören markalarla ortaklıklar kurarak gelişmiş rekabet ortamı sunuyor.
3. Abonelerin diğer mobil operatöre gitme olasılığını düşürüyor.
4. Geliştirilen satın alma talebiyle abonelerin talebi artıyor.
5. Ödemeler gerçek zamanlı olduğu için gelir kaçağı olmuyor.
6. Kimlik ve analiz gibi diğer sayısal hizmetler için yararlanılabilecek bir ekosisteme zemin hazırlıyor.

Küresel taşıyıcı faturalandırma pazarı



gösteriyor. Ayrıca hem mobil operatörlerin hem de içerik sağlayıcıların işbirliği isteği diğer bölgelere göre daha güçlü. Öngörüler, bu bölgede yakalanan işbirliği yaklaşımının yaygınlaşacağı yönünde.

Öte yandan, Juniper Research'a göre akıllı telefonlar, tabletler, dizüstü bilgisayarlar ve internete bağlı TV'ler aracılığıyla dijital içerik ve uygulama indirme sayısı artıyor. 2007 yılında 1.5 milyar olan uygulama indirme sayısı günümüzde 241.8 milyara ulaştı. Bu artışta özellikle işletim sistemi (OS) uygulama mağazalarının rolü çok büyük. OS mağazalarının içerik zenginliği, cep telefonları üzerinden indirmeyi, haliyle de mobil ödeme oranını artırıyor. Nitekim Google Play'in sunduğu taşıyıcı faturalandırma hizmeti giderek yaygınlaşıyor. Son olarak SLA Digital'in Google Play'in taşıyıcı faturalandırma hizmetini Ortadoğu'daki bazı ülkelerin mobil operatörlerinin kullanımına sunması da bu bölgedeki etkinliği artırdı.

Apple'in taşıyıcı faturalandırmayla ilgili yaptığı

son yenilik de pazarı büyütecek bir adım olarak görülüyor. Total Telecom'a göre Apple, Ağustos 2016 itibarıyla taşıyıcı faturalandırma hizmetini beş ülkeye daha taşıdı.

Uzmanlar, taşıyıcı faturalandırma konusunda farklı avantajlara sahip oldukları için OS uygulama mağazalarının daha çok tercih edildiğini düşünüyor. Ovum yöneticileri bu noktada, Japonya ve Güney Kore gibi ülkelerde taşıyıcı faturalandırmanın m-üicaret alanında hızla yaygınlaştığını; Google Play'in satın alımlarının yüzde 70'ini oluşturduğunun altını çiziyor.

Büyümede anahtar bölgeler

Ovum'a göre gelişmiş pazarlar, 2020 yılına kadar taşıyıcı faturalandırma gelirlerinde aslan payını almaya devam edecek. Gelişmekte olan piyasalar ise düşük kredi kartı penetrasyonu nedeniyle bu alan için büyük bir fırsat olarak kalmaya devam edecek.

APAC (Asya Pasifik) bölgesi, Japonya ve Güney Kore'nin öncülük yaptığı, Çin'in ise patlayıcı etki yarattığı taşıyıcı faturalandırma alanındaki hakimiyetini sürdürüyor. Ovum, bu bölgenin büyüme dinamiklerini şöyle sıralıyor:

1. Çin'in çevrimiçi oyunlar piyasası.
2. Google Play gibi işletim mağazası kullanma sıklığı.
3. Kültürel kabul ve hoşnutluk.
4. Google Play'in özellikle Japonya'daki ezici üstünlüğü.

MENA'nın iştahı artıyor

Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) pazarında bu yıl Google, Anghami, MBC gibi bölgesel ve global markalarla ortaklaşa taşıyıcı faturalandırmanın kullanılacağı alanlar arttı. Bu da bölgede belirgin bir iştah olduğunu gösteriyor.

Bu bölge hem yerel hem de uluslararası markalar için alternatif bir ödeme kanalı olarak taşıyıcı faturalandırma için güvenli ödeme seçeneğine sahip olmayan müşterilerden oluşuyor.



ARTIK DÜNYANIN EN BÜYÜĞÜ ALIPAY

Çinli Alibaba Grubu'nun online ve mobil ödeme servisi Alipay, 450 milyon kullanıcıya ulaşarak, dünyanın en büyük online ve mobil ödeme servisine dönüştü. Son duyurulan anlaşmalarla Avrupa'nın en büyük finansal kurumlarıyla yeni işbirliklerine giderek, etkinlik alanına Avrupa'yı da katmış oldu.

Avrupa'da BNP Paribas, Barclays, UniCredit ve SIX Payment Services ile yapılan anlaşma sayesinde, 930 bin ticari kuruluş Alibaba'nın mobil ve online ödeme servisinin Avrupa ağına dahil oldu. Ödeme servisinin kullanıcıları artık Avrupa'daki satış noktalarında, telefonlarına gelen QR kodları okutarak, satış işlemi tamamlayabilecek. Alipay'ın "Discovery" özelliği sayesinde, Çin dışına seyahat eden Çin vatandaşlarının alışveriş yapabilecekleri noktaları daha kolay keşfetmeleri de sağlanıyor.

HİNDİSTAN ONLINE ÖDEMEDE İNDİRİM VERİYOR

Hindistan, bir süredir yaşanan banknot sıkıntısını aşmak için ilginç bir yöntem buldu. Hindistan hükümeti sigorta poliçelerini, demiryolları biletleri ya da otoyol ücretlerini online ödeyen vatandaşlarına indirim yapmaya başladı. Hindistan hükümeti ayrıca, 2 bin rupinin altında yapılan online ödemelerden de hizmet vergisi almayacak. Hindistan genelinde dolaşan nakit paraların yüzde 80'ine tekabül eden 500 rupi (yaklaşık 25 TL) ve 1000 rupilik (yaklaşık 50 TL) nakit paralarını kısa bir süre önce tedavülden kaldırmıştı. Kara para aklama ve sahte paraların önüne geçmek için yapılan bu hamle, ülkedeki dijital ödemeleri yoğunlaştırdı.

FACEBOOK, AVRUPA'DA E-PARA LİSANSI ALDI

Faaliyet alanını genişleten Facebook, gelir artırıcı çalışmalarını hızlandırdı. Şirkete ilgili son haber, Avrupa'da e-para lisansı almış olması. Şirket bu lisansla birlikte, kısa bir süre önce ABD'de başlattığı Messenger üzerinden para transferi hizmetini Avrupa'ya da getirecek.



Apple'in Siri'yi üçüncü partilere açması yeni bir iş alanı doğurdu. PayPal, Siri üzerinden para göndermeyi mümkün hale getirdi. iOS 10 kullanıcıları Siri'ye İngilizce, Almanca, Fransızca ve Arapça gibi dillerde PayPal üzerinden para gönderme komutu verebiliyor. PayPal'ın güncellemesini yaptıktan sonra Siri'yi açıp örneğin "Esin'e 100 lira gönder" demek yeterli olacak ya da PayPal'ı açıp "Siri ile Esin'e 100 lira gönder" diyerek işlem yapılabilir.



5

2017'de yükselecek mobil ödeme trendi



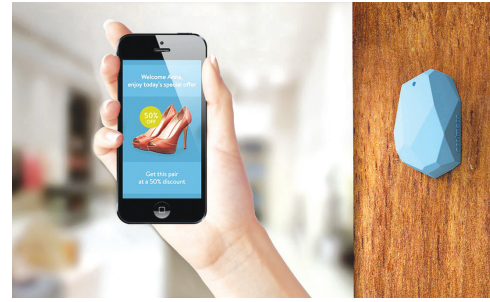
1 Mobil ödeme uygulamalarının kullanımında önemli artış

Apple Pay, Android Pay, Samsung Pay gibi büyük teknoloji şirketlerine ait ödeme uygulamaları hızla yaygınlaşıyor. Bir yandan da bazı bankalar ve finansal kuruluşlar da kendi mobil ödeme uygulamalarını devreye almaya çalışıyorlar. Artık "deneme" sürecini geçip, yaygın kullanım aşamasına gelen bu mobil ödeme uygulamalarının önceki yıllarda görülmemiş bir hızla genişlediklerini ve çok yaygın bir kullanım alanına ulaştıklarına şahit olacağız.



3 Bluetooth yeniden yıldızlaşacak

Apple'ın desteği sayesinde bluetooth teknolojisi yeniden önem kazanacak. Mobil ödeme teknolojileri bluetooth teknolojisiyle daha fazla entegre olacak ve bu sayede daha güvenli ve hızlı mobil ödeme hizmetleri verilebilecek.

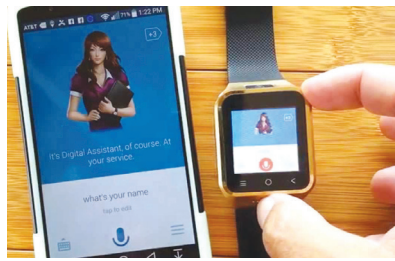


2 İhtiyaç halinde tüketim

Tüketiciler artık alışverişlerini evden, PC'den veya mobil cihazları üzerinden sipariş vererek tedarik edecek. Bu alışkanlık da ihtiyaçların anı anına sipariş edilmesi sonucunu doğuracak. Evde eksilen malzemeleri not edip, hafta sonu alışverişe çıktığında tüm ihtiyaçların topluca tek seferde alınması alışkanlığı Amazon Dashbutton gibi, ihtiyaç olduğu anda sipariş verme hizmetleri sayesinde azalacak. Ayrıca online alışveriş ve tedarik imkanlarının genişlemesi sayesinde, kullanıcılar artık siparişini verdikten sonra aynı gün içinde tedarik edilmesini bekleyecek.

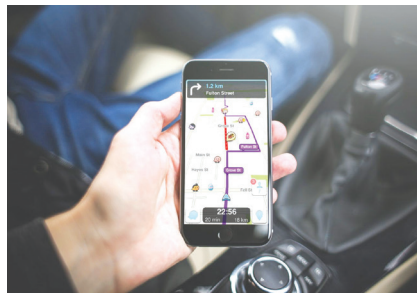
5 Paylaşım ekonomisi

Otomobillerle başlayan ve ardından evlere/boş odalara kadar uzayan paylaşım ekonomisi 2017'de daha da önem kazanacak. Otonom otomobillerin resmen yollara çıkmasıyla büyük şehirlerde otomobil satmanın zorlaşacağını öngören tüm otomobil firmaları kendi paylaşım servislerini kurdular. Otomobil ihtiyacı kısa süre sonra artık otomobil satın alarak değil, saatlik otomobil kiralarak/paylaşarak sağla-



4 Dijital asistanlar önem kazanıyor

Amazon'un Alexa'sı, Google'ın Home'u gibi dijital asistan hizmetleri 2017'de daha fazla yaygınlaşacak ve bu servislerin analiz ettiği kullanıcı verileri, şirketlerin kullanıcıya özel pazarlama kampanyalarını oluşturmasına imkan verecek. Böylece kişilerin ihtiyaçlarına uygun indirim ve fırsat kampanyaları, doğrudan o kişiye sunulacak ve yine mobil ödeme teknolojileri sayesinde, dijital asistana verilecek birkaç küçük komutla, alışveriş tamamlanacak. Satın alınan ürün, kısa sürede müşterinin kapısına teslim edilecek.



nacak. Tüm bu hizmetlerin ödemeleri ise mobil cihazlar üzerindeki uygulamalardan gerçekleştirilecek. Halihazırda hizmette olan taksi/araç paylaşım uygulamaları, 2017'de daha fazla ilgi görecek. Nakitsiz, mobil uygulama üzerinden ödeme yapılması mantığına dayanan uygulamalar üzerinden taksi veya araç çağırma, özellikle iş merkezlerinin yoğunlaştığı büyük şehirlerde, önemli bir alternatif olacak.

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



Şekerbank 

// BİRLEŞİK ÖDEME

Hayatı kolaylaştıran akıllı ödeme teknolojileri üretiyoruz.

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

 /birlesikodeme
www.birlesikodeme.com

