

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ŞUBAT 2017 / Sayı: 70 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

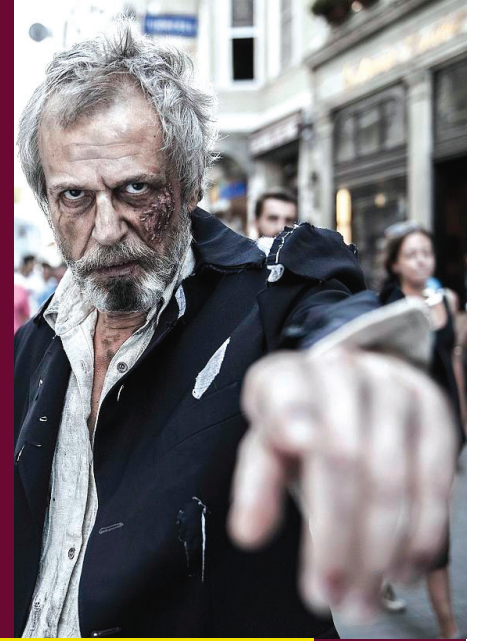


E-para ve ön ödemeli kartta
oyunu değiştirecek ekip



AYDA 49 DOLARA
Facebook mağazası açın!

**Ödemeciler birlik
olma yolunda**



Musa Uzunlar:

**Kartım Maximum
şubem İşCep**



**30 milyon Verifone
cihazı bulutta buluşacak**



troy

**İnovasyon Merkezi'nin
KAPISI HERKESE AÇIK**

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



Şekerbank 



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Ödemeler nereye gidiyor?

Geçen ay ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık ile buluşup derneğin ilk yılında neler yaptığını konuştuk. Eliaçık, 2016 yılında ödeme ve elektronik para kuruluşları üzerinden yapılan işlemlerin tutarının 20.4 milyar TL'ye, bu servisleri kullanan kişi sayısının da 13.3 milyona ulaştığını açıkladı...

Bahsettiğimiz şirketlerin bankalarla bir şekilde ilişkide olduğu, en azından onlara bağlı hesaplar üzerinden bu işlemleri yürüttüğü bir gerçek. Ancak başta FinTech'ler olmak üzere alternatif ödeme kuruluşlarının giderek daha fazla alana etki etmeye başladığını, müşteri kitlelerini her geçen gün artırdığını görüyoruz. Bu şirketlerin bankalar için fırsat mı yoksa tehdit mi olduğunu değerlendiren analizlere hemen her sayımızda yer veriyoruz. Bu sayımızda da FinTech ekosistemiyle ilgili birçok haber ve analiz var.

Geçen ay Paris'te düzenlenen FinTech Forum 2017'de pek çok ülkeden uzmanlar bu kavramı enine boyuna inceledi, tartıştı. Bence satır aralarında FinTech girişimcileri ve girişimci adayları için oldukça değerli ipuçları var... Esin (Gedik), Verifone Güneydoğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Başkanı Bülent Özayaz'a ödeme sistemlerinin gittiği noktayı sordu. Nesnelerin interneti, öğrenen ve birbirleriyle konuşan cihazlar, kasasız restoranlar, ödeme yapan otomobiller ve daha pek çok yenilikle ilgili çok ilginç yanıtlar var. Özayaz'ın "nakitsiz toplum" ve Verifone'un Türkiye pazarındaki konumuyla ilgili değerlendirmeleri de dikkate değer...

Peki Facebook'ta sigorta ya da seyahat acentesi açmaya ne dersiniz? Restoranınızın bir şubesi de Facebook Messenger'da olsa ve oradan yüzlerce sipariş alsanız fena olmaz değil mi? Ya da sadece 3 dakika içinde sohbet eder gibi araç kiralatabilseniz?

Evet, Facebook Messenger için chatbot teknolojisiyle geliştirilen yepyeni bir iş alanından söz ediyorum. Teknik altyapısı Botudio tarafından geliştirilen, araçları Tasit.com'ca sağlanan, ödeme sistemini de PayU'nun üstlendiği online araç kiralama hizmeti ve diğer örneklerin ayrıntısını ilerleyen sayfalarımızda bulabilirsiniz.

Kısa bir süre öncesine kadar "fütürist" olarak adlandırılan birçok öngörü bugün hayata geçmiş durumda. Bu değişimin öncülerinden olan ödemeler dünyası bize çok sayıda haber malzemesi vermeye devam edecek diye düşünüyorum.

Keyifli okumalar...



www.psmmag.com

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

Barış Bekar

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER

Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar,
Seda Uygun Pala

YAYIN KOORDİNATÖRÜ

Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM
Medya Gündem
Dijital Yayıncılık

HABER MERKEZİ
Burak Taşçı, Serap Sürmeli
Yağızhan Coşkun

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

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

YÖNETİM YERİ

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

BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE [EKONOMİ - HABER
DERGİSİ]

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

i ÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ŞUBAT 2017



30

AYIN EKİBİ / PAPARA

E-para ve ön ödemeli kartta
oyunu değiştirecek ekip



8

VİTRİN

İşCepliler sohbet ederken
para gönderebiliyor

18

ÖKC

Verifone, 30 milyon
cihazı bulutta buluşturacak

22

SÖYLEŞİ

Rüştünü ispat eden
ÖDED birlik olacak

24

İNOVASYON

Ayda 49 dolara
Facebook mağazası açın!

28

İNOVASYON

TROY İnovasyon
Merkezi'nin kapısı herkese açık

40

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Yenilik ancak 10 kat daha
iyiyse benimseniyor!

50



42

ÖDEMELİ SOHBETLER

"Kartım Maximum,
şubem İşCep"

46

BİLGİ GÜVENLİĞİ

Sadakat programlarında
bilgi güvenliğinin önemi

48

SİBER GÜVENLİK

Dikkat! 2017 'mobil
dolandırıcılık yılı' olabilir

50

ETKİNLİK

Romantizmin başkentini
'barbarlar' bastı!

54

RAPOR

FinTech alt sektörlerini
doğurmaya başladı

56

VİZYON

Görünmeyen ödemeler
dönemine hoş geldiniz

58

MEVZUAT

Önleyici tedbirler açısından
kimlik tespiti ve kimlik
doğrulaması

60

EXTRE

Türkiye ödemelerde
"nakit"i bırakıyor

64

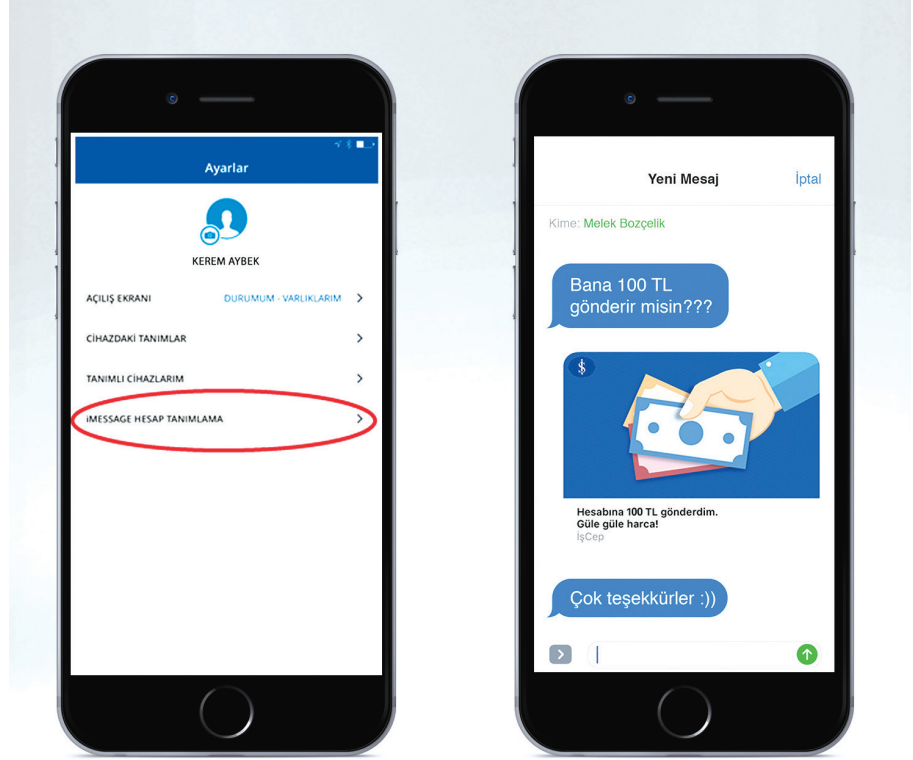
DÜNYADAN

2016'nın en cazip POS
pazarı Kuzey Amerika oldu

► İşCepliler sohbet ederken para gönderebiliyor

Türkiye İş Bankası, "iMessage ile para aktarma" uygulamasını hayata geçirdi. Uygulama kapsamında İşCep kullanıcıları, Apple'ın "iMessage" adlı mesajlaşma servisi üzerinden hızlı ve kolay bir şekilde para aktarabiliyor. iMessage ile para isteyebilme ve aktarma hizmetinden, iOS 10 ve üzeri işletim sistemine sahip mobil cihazı olan ve en güncel İşCep sürümünü kullanan İş Bankası müşterileri yararlanabiliyor. Bu uygulama üzerinden para isteyecek veya para aktaracak İş Bankası müşterilerinin bir defaya mahsus olmak üzere İşCep'te iMessage'ta kullanacağı hesabı tanımlaması yeterli oluyor. Hesap tanımlama işlemi, iMessage İşCep eklentisi ilk kez kullanılmaya başlarken veya İşCep'te "Ayarlar - iMessage Hesap Tanımlama" menüsünden yapılabilir. Bu sayede, kullanıcılar her seferinde hesap numarası girişi yapmaya gerek kalmadan hızlıca para gönderebiliyor.

Hesap tanımlama işleminin ardından, iki kullanıcı iMessage uygulamasında sohbet ederken, para isteyen taraf iMessage üzerindeki "İşCep extension" ikonunu seçerek karşı taraftan para isteğinde bulunuyor.



Para isteği sohbet edilen tarafa ulaştığında, istek mesajını gören diğer kişi dilerse gelen mesajı tıklayarak alıcı ve gönderici hesap bilgileri ile tutarı onaylayarak sohbet ettiği kişiye

kolayca para gönderebiliyor. İşCepliler iMessage üzerinden işlem bazında en çok 300 TL olmak üzere, günlük olarak müşteri bazında tanımlı havale limiti kadar para aktarabiliyor.

Multinet Up'a "En Yenilikçi Çözüm Ortağı" ödülü

12 ilde, bin 200 kişiyle yüz yüze yapılan görüşmeler sonucunda 38 sektörün yıl içerisinde itibarını en çok artıran markaları ve bu başarıya ortak olan paydaşların ödüllendirildiği "The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri" sahiplerini buldu. Multinet Up, Marketing Türkiye ve Akademetre tarafından düzenlenen törende bu yıl ilk kez verilen "En Yenilikçi Çözüm Ortağı" ödülüne layık görüldü. Ödülü, Marketing Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Günseli Özen'den alan Multinet Up COO'su Demirhan Şener şu açıklamayı yaptı:

"Multinet Up'ın büyümesinin temelinde yenilikçilik, teknoloji geliştirmek, böylece müşterilerimize ve paydaşlarımıza değer yaratan çözümler üretmek var. Bugün aldığımız bu ödülün doğru işler yaptığımızı göstermenin yanı sıra konumumuzu daha da perçinlediğini düşünüyorum. Marketing Türkiye ve Akademetre gibi güvenilir kurumların düzenlediği geceden ödülle dönüyor olmak bizi çok mutlu etti. Yılın başında aldığımız bu ödülle birlikte yükselen bir motivasyonla daha çok çalışıp, hizmet kalitemizi daha da üst seviyelere taşıyacağız."



iMessage ile para transferi şimdi sadece İşCep'te!

Türkiye'de bir ilk!

Şimdi mesajlaşırken para transferi yapabilirsiniz.
Hemen İşCep'ten iMessage hesabınızı* tanımlayın,
iki laf arasında kolayca para transferi yapın.



İşCep'i indir, işini cepte bitir.



isbank.com.tr • 0850 724 0 724

*iOS 10 ve üzeri işletim sistemlerinde kullanılmaktadır. Para transferi işlemi için her iki telefonda da İşCep yüklü olmalı ve iMessage Store'dan İşCep eklentisinin açılması gerekmektedir.

► Yapı Kredi Göz ID şimdi de Android'de

Türkiye'de ilk olma özelliği taşıyan "göz tarama teknolojisi" ile bankacılık sektöründe bir ilke imza atan Yapı Kredi, şimdi bu uygulamasını Android işletim sistemine sahip akıllı telefonlara da taşıyor. Öncelikle iOS tabanlı akıllı telefonlar için geliştirilen "göz tarama" ile Yapı Kredi Mobil'e giriş bundan böyle Android tabanlı akıllı telefonlardan da yapılabilecek. 2016 yılının son çeyreğinde mobil şubasını yenileyen Yapı Kredi, Göz ID uygulaması, QR kod ile ATM'ye dokunmadan çok hızlı para çekme ve çağrı merkezine direkt bağlanma gibi fonksiyonlarla bankacılık sektöründe yeni bir dönem başlatmıştı. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, akıllı telefonlar üzerinden tek hamlede mobil şubeye daha hızlı, daha kolay ve daha güvenli giriş sağlayan Göz ID'nin yanı sıra Yapı Kredi Mobil'in diğer özellikleriyle ilgili şu bilgileri veriyor: "Yenilenen Yapı Kredi Mobil uygulamamızı kullanarak müşterilerimiz çekecekleri tutarı belirleyerek ATM'lerden hiçbir tuşa dokunmadan, sadece QR kod ile



Yakup Doğan

para çekebiliyor. Ayrıca mobil şube üzerinden çağrı merkezimizi arayan müşterimiz kendini tanımasına gerek kalmadan daha hızlı hizmet alabiliyor. Yapı Kredi Mobil'e entegre edilen Google Search altyapısıyla müşterilerimiz arama sonuçlarından işlemlere, ödeme yapacakları



faturaların kurumlarına, Akıllı Rehber kayıtlarına hızlı erişim sağlayarak direkt işlem yapabiliyor. Ayrıca EFT ya da havale seçimi yapmaya gerek kalmadan hızlıca para gönderilebiliyor, para transferi yaparken taksitli nakit avans kullanabiliyor, üçüncü kişilerle IBAN, dekont, hesap özeti, varlık ekstresi ve hesap hareketlerini paylaşabiliyor. Mobil şubeye giriş yapmadan piyasalarla ilgili detaylı bilgilere de erişilebiliyor. Türkiye'nin dijital bankası olarak müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmaya, devrim yaratan ilklerimize hız kesmeden önümüzdeki günlerde de devam edeceğiz."

Ziraat Bank Azerbaycan'ın internet ve mobil güvenliği KOBİL'e emanet

Ziraat Bankası'nın Azerbaycan'daki iştiraki Ziraat Bank Azerbaycan bankacılık işlemlerinde, dijital veri güvenliğinde uzman şirket KOBİL tarafından geliştirilen yüksek güvenli AST teknolojisini kullanma kararı aldı. KOBİL'in mIdentity Application Security Technology (AST) çözümü sayesinde Ziraat Bank Azerbaycan müşterileri, mobil ve internet bankacılığı işlemlerini kullanıcı adı, şifre ve SMS girmek yerine yalnızca



Ümit Yaşar Usta

kendilerinin belirlediği tek bir şifreyle çok daha güvenli şartlar altında tamamlayabilecek. Böylece kullanıcılar, ortak kullanıma açık bilgisayarlarda ya da güvenlik duvarının bulunmadığı akıllı telefonlarda işlem yaparken siber hırsızlık riskiyle karşı karşıya kalmayacak. KOBİL Ülke Müdürü Ümit Yaşar Usta, AST teknolojisinin sunduğu avantajları şöyle anlatıyor: "Online bankacılık işlemlerinde güvenlik zincirinin en zayıf halkasını,

banka müşterilerinin kullandığı bilgisayarlar ve akıllı telefonlar oluşturuyor. Bankalar genelde bu güvenlik riskini SMS gönderimiyle engellemeye çalışıyor. Ancak SMS'ler yönlendirilebiliyor. Böylece araya giren saldırganlar cep telefonuna gönderilen SMS şifreleri aşabiliyor. KOBİL olarak sunduğumuz AST teknolojisi ise banka ile müşteri arasındaki ilişkiyi kapalı devre esasına göre belirleyip çift faktörlü kimlik doğrulama duvarıyla güvenliği artırıyor. Ziraat Bank Azerbaycan'ın da bu çözümümüzü tercih etmesiyle Türkiye ve çevresinde AST teknolojisini kullanan banka sayısı 11'e yükselmiş oldu."

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



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



verisoft
Security Alliance

THALES



verisoft

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

► Cardtek ile Attra küresel işbirliğine imza attı

Cardtek, kart ve ödeme sistemleri alanında faaliyet gösteren Attra ile işbirliği imzaladı. Bu anlaşmayla Attra, Cardtek'in uluslararası iş ortaklarından biri olarak dijital ödeme platformu için danışmanlık, çözüm ve destek ürünleri geliştirecek. Cardtek dijital ödeme çözümleriyle bankalar, servis sağlayıcılar (processors), telekomünikasyon operatörleri ve perakende satış yapan kurumlar dijital ödeme sistemlerini uluslararası ödeme standartlarıyla uyumlu bir şekilde inşa ediyor. Cardtek bu çözümleriyle dijital ve sanal (digitized) kartların tüm yaşam döngüsü boyunca yönetilmesini mümkün kılan entegre bir platform sunuyor. Kayıt aşamasından itibaren tüm işlemler ve hassas bilgilerin korunmasını yönetiyor. Platform sayesinde kart ihraç eden kurumlar (issuer) ve hizmet sağlayıcılar da kendi hizmetlerini ister kendilerine ait ister üçüncü partiler tarafından sağlanan mobil cüzdanlar (wallet) üzerinden sunabiliyor. Cardtek dijital ödeme aynı zamanda, e-ticaret ve mobil ticaret şirketleriyle benzin istasyonları ve ulaşım operatörleri gibi dijital olmayan işletmeler için uygulama içi (in-app) ödeme desteği de sunuyor. Cardtek iş ortakları arasına katılan Attra, Cardtek dijital ödeme platformunu kullanan kurumlara



danışmanlık, uygulama geliştirme, test ve destek hizmetleri sunacak. Avustralya, Hindistan ve Ortadoğu'da merkezleri bulunan, 1.500 kişilik profesyonel ekibiyle global çapta çalışmalara imza atan Attra, kart ve ödeme alanında tüm uygulama yaşam döngüsü kapsamında sahip olduğu 20 yılı aşkın deneyimini bu işbirliğine yansıtacak. Anlaşma kapsamında Attra, dijital ödeme ürünleri için danışmanlık, uygulama, portfolyo ödeme sistemleri renovasyon (migration), geliştirme ve test servisleri sunacak. Attra'nın Kurucu Başkanı Anil Gammampila, Cardtek'le stratejik ortaklık kurarak kart ve ödeme sistemleri alanındaki uzmanlıklarını

yaygınlaştırmayı hedeflediklerini açıkladı. Gammampila, "İşbirliğimiz Attra'ya dijital ödeme çözümleri ve hizmetleri alanında daha geniş bir coğrafyaya ulaşma fırsatı ve güç kazandırdı. Cardtek müşterileri de bu sayede bizim uzmanlığımızdan, yüksek kalitede global hizmetlerimizden ve danışmanlığımızdan faydalanacaklar" dedi. Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü ise bu işbirliğinin Cardtek'in global varlığını ve çok kanallı yaklaşımını güçlendireceğini vurguladı. Sarıgöllü, Attra'nın değerli iş ortaklığı sayesinde Cardtek müşterilerine daha zengin hizmetler ve katma değer sunmaya devam edeceklerini sözlerine ekledi.

Yılın en iyi şans oyunları uygulaması Bilyoner.com oldu

Türkiye'nin ilk elektronik şans oyunları platformu, Spor Toto Teşkilatı ve Milli Piyango'nun yasal bayisi Bilyoner.com, "Yılın en dikkat çeken mobil uygulamaları" araştırmasında zirveye oturdu. Digital Age ve Mobil Pazarlama Birliği (MMA) tarafından Ocak 2014'ten bu yana

Bilyoner.com

yapılan ve gelenekselleşen araştırma, "markaların mobile olan inancı, bu alana yaptıkları yatırımın ölçeği ve en önemlisi bu yatırımların kullanıcı

nezdinde gerçek anlamda karşılığını alıp almadığı" gibi konulara cevap vermeye çalışıyor. 1.385 kişinin katılımıyla online olarak 36 kategoride gerçekleştirilen araştırma sonucunda

Bilyoner.com, oyların yüzde 24.2'sini alarak bu yıl şans oyunları kategorisinde birinci oldu.



On milyonlarca terminal milyarlarca mutlu müşteri binlerce çalışan ödeme sistemleri lideri...

Verifone'un dünyada 5 başkanlık merkezinden biri konumunda bulunan Verifone Türkiye, Güneydoğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgelerinde 60'tan fazla ülkenin bulunduğu çok büyük bir coğrafyayı yönetiyor. 20 seneyi aşkın süredir çok büyük başarılarla imza atan Verifone, gelecekte de yatırımları ve projeleri ile Türkiye'nin ekonomisine katkı sağlamaya devam edecek.

Günlük, olağan ödeme işlemlerini işletmeler için yeni nesil alışveriş fırsatlarına dönüştüren Verifone, 29 milyon kurulu cihaz ve terminal ile müşterilerinin tüm zorlu süreçlerinde iş ortağı olarak yer alıyor ve çözümler üretiyor.

Verifone, 36 yıllık geçmişi ile 150'den fazla ülkede en tanınmış perakende zincirleri, finans kurumları ve ödeme sağlayıcıları dahil birçok işletmeye hizmet veriyor.

pazarlama@verifone.com
www.verifoneyazarkasa.com

Verifone[®]

► Ingenico, turistler için “tax free” tahsilatını kolaylaştırıyor



Ingenico YazarkasaPOS'lar Tax Free Fonksiyonu ile turistlere KDV iadesini kolaylaştırıyor.




Gökşin Yılmaz

Ingenico, Türk Hava Yolları'nın iştiraki olan Tax Free Zone ile işbirliği yaparak yazarkasa POS cihazlarına “tax free” fonksiyonunu ekledi. Böylece Türkiye'den alışveriş yapan turistler, satın aldıkları ürünlerin KDV'sini çok daha hızlı ve kolay bir şekilde geri alabilecek. Kasım ayı itibarıyla pilot çalışmalarına başlanan uygulamanın ilk aşamada, 2017 ilk yarısında turistik bölgelerde yaygınlaştırılması planlanıyor. Ingenico Türkiye ve Ortadoğu İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Gökşin Yılmaz, tax free uygulamasıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Ingenico olarak hem

müşterilerimizin hem de ülkemizin menfaatlerine yönelik çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu çalışmalarımıza Tax Free Zone ile yaptığımız işbirliğiyle bir yenisini daha eklemekten son derece mutluyuz. Vergi iadesi işlemi için gerekli tüm tax free belgeleri cihazımızın dokunmatik ekranı kullanılarak hazırlanıp hızlıca yazarkasa üzerinden alınıyor. Yapılan alışverişlerin detayları halihazırda yazarkasa POS üzerinde kayıtlı olduğundan tax free işlemi için gerekli belgeleri tekrar doldurmaya gerek kalmıyor. Ingenico yazarkasalarda üretilen belge aynı zamanda tax free işlemleri için fatura niteliği taşıyor. Böylece işlem çok daha hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleşiyor.” Tax free fonksiyonu, Ingenico iWE280 seyyar yazarkasa POS ve iDE280 masaüstü yazarkasa POS'lar üzerinde çalışabiliyor.

HSBC Türkiye'de üst düzey atama

HSBC Türkiye'de üst düzey atama HSBC Türkiye Bireysel Bankacılık ve Birikim Yönetimi Genel Müdür Yardımcılığı görevini vekaleten yürüten Ayşe Yenel, 1 Ocak 2017 itibarıyla asaleten atandı. 2004 yılında HSBC Türkiye'ye katılan Yenel, öncesinde JP Morgan Chase Bankası'nda başkan yardımcısı olarak görev yapıyordu. Bankacılık sektöründe 17 yıllık tecrübesi bulunan Yenel,

BankOne/JP Morgan Chase Bankası'nda kredi politikaları, pazarlama analitiği ve stratejik yönetim bölümlerinde çalıştı. HSBC Türkiye bünyesinde Perakende Kredi ve Risk Grup Başkanlığı, Risk Strateji ve İş Yönetimi Grup Başkanlığı ve HSBC Portföy Yönetimi A.Ş. Yönetim Kurulu üyeliği yaptı. Yenel, Lehigh Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu.

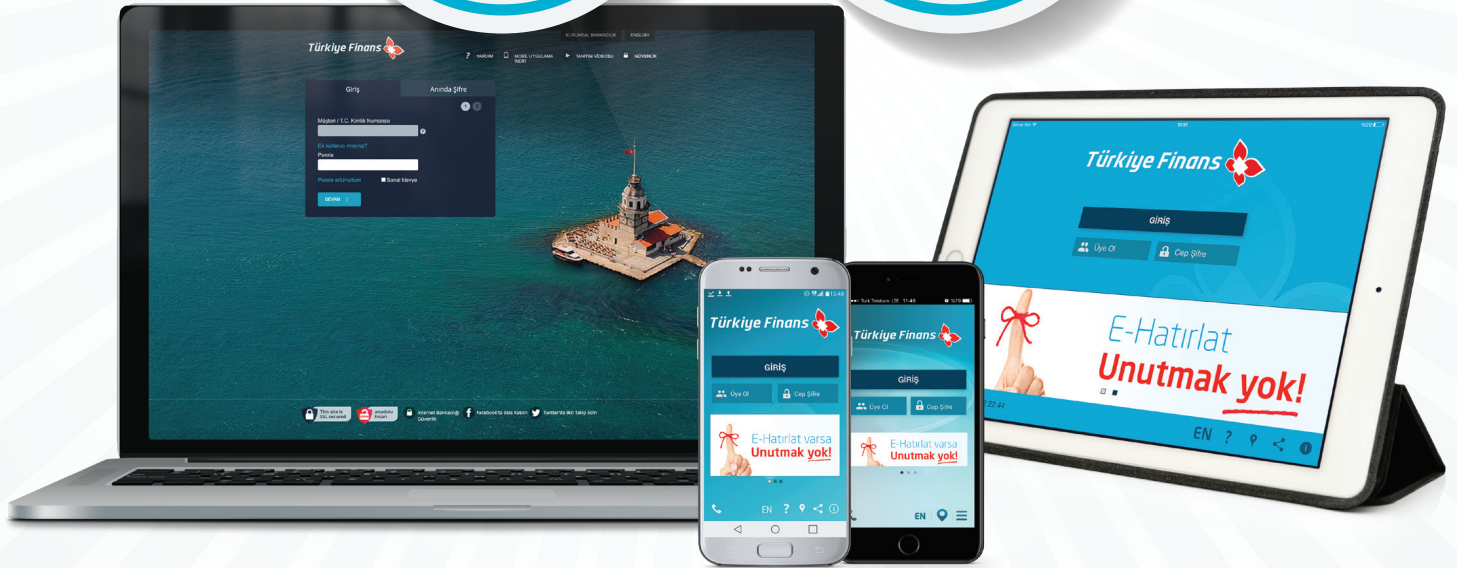


Ayşe Yenel

Birikimleriniz İçin Avantajlı Kâr Paylaşımı e-Katılma Hesabında

80/20'den
Başlayan
Oranlar

3
EFT/Havale
Ücretsiz



www.turkiyefinans.com.tr

Mobil Uygulamayı
Yüklemek İçin



yukle.turkiyefinans.com.tr

Sunulan avantajlı kâr payı oranlarından yararlanabilmek için Türkiye Finans İnternet Şubesi ya da Mobil Şube üzerinden e-Katılma Hesabı açılması gerekmektedir. e-Katılma Hesabı en az 250 TL/USD/EUR ile açılmaktadır. e-Katılma Hesabı açan herkes, hesap açık kaldığı sürece İnternet Şubesi ve Mobil Şube'den her ay 3'er adet EFT ve havale işlemini ücretsiz olarak yapabilmektedir. Banka, kampanya koşullarını değiştirme ve kampanyayı dilediği zaman durdurma hakkını saklı tutar.

turkiyefinans.com.tr / 0 850 222 22 44

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

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

► PayU, yerel start-upları dünyaya taşıyacak

PayU Türkiye'nin düşük maliyetli "StartupU" paketiyle start-upların e-ticarete kolayca adım atmalarını sağlamakla kalmıyor, dünyanın her yerine satış yapmalarının da önünü açıyor. İlk 2 ay tek çekim işlemlerden ücret alınmayan ve komisyon oranlarıyla en düşük maliyetli start-up paketi olma özelliği taşıyan "StartupU" paketinden herhangi bir kuruluş ya da yatırımcı programına üye olmaksızın, Haziran 2014'ten itibaren kurulmuş SaaS, PaaS, FinTech, sosyal medya ve mobil uygulama tabanlı tüm girişimler yararlanabiliyor. Ayrıca bu paket kapsamında PayU Türkiye ile çalışmaya başlayan girişimler, dünyanın önde gelen internet ve teknoloji yatırımcılarından Naspers Grubu nezdinde temsil fırsatı da yakalıyor. Pakette ilk 2 ay boyunca toplam 50 bin TL'ye kadar yapılan işlemlere komisyon uygulanmıyor. 2 ay sonunda yerli ya da yabancı kartlarla gerçekleştirilen tüm tek çekim işlemlerde vergiler dahil işlem başına yüzde 1.7 + 0.25 TL işlem ücreti uygulanıyor. PayU yıllık servis bedeli olan 630 TL ilk yıl ödenmiyor. Tüm işlemler, 7/24 fraud işlemlerine

StartupU
StartupU

karşı ücretsiz korunuyor ve olası kayıplar daha oluşmadan engelleniyor. PayU'nun iş ortakları Basefy, Insider, Sendloop, Kamara, Mapplico ve Prisync'in kampanyalarından yararlanma imkanı veriliyor. StartupU paketi sayesinde girişimciler ayrıca, mentornity.com aracılığıyla PayU'nun ödeme sistemleri alanında deneyimli ekibinden mentorluk desteği de alabiliyor. Bu deneyimli ekip içerisinde bulunan PayU Türkiye Ülke Direktörü Emre Güzer, Genel Müdür

Yardımcısı Tarık Tombul, Pazarlama Müdürü Gaye Ö, Ürün Müdürü Engin Lofça gibi tecrübeli isimler, bilgi ve tecrübelerini girişimcilerle paylaşıyor. Halen 16 ülkesinde faaliyet gösteren ve 2.3 milyar müşteriye ulaşan PayU, bu ağını start-uplara da açıyor. 250'nin üzerinde lokal ödeme aracıyla birlikte dolar, euro ve sterlinin yanı sıra 25 farklı döviz kurunda online satış da yapabilen start-uplar bu sayede, PayU'nun dünyadaki farklı iş ortakları ve ağıyla e-ticaretlerini yurtdışına taşıma fırsatına sahip oluyor.



Emre Güzer

Burgan Bank, internet şubesini yeniledi

Teknoloji ve altyapı yatırımlarına ağırlık veren Burgan Bank, yeni dijital bankacılık kanallarını kullanıma sundu. Yenilenen internet bankacılığı sayesinde Burgan Bank müşteriler işlemlerini, kullanım sıklıklarına ve tercihlerine göre kişiselleştirebiliyor. Ayrıca son yaptıkları işlemleri veya favori işlemlerini tek tuşla tekrarlayabiliyor. Burgan Bank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Kuriş, yalın, modern ve fonksiyonel bir tasarım anlayışıyla yenilenen internet şubesi hakkında şu bilgileri veriyor: "Burgan Bank olarak müşterilerimiz için her an ulaşılabilir olmak ve güvenilir, yenilikçi hizmetler sunmak



için çalışıyoruz. Teknolojinin sunduğu imkânları kullanarak hizmetlerimizi geliştirmek için uzun süredir önemli yatırımlar yapıyoruz. Bu yılın başında yenileyerek daha kullanışlı bir tasarıma kavuşturduğumuz web sitemizin ardından internet bankacılığımızı çok daha modern, kullanıcı dostu, teknolojik bir yapı haline getirdik. Müşterilerimizi, mobil cihazlarından sade ve kullanımı son derece kolay bir önyüzle karşılayan yeni internet bankacılığımız, ihtiyaçları yöneten akıllı ajanda, ana menü işlemlerini kişiselleştirme, tek tuşla müşteri temsilcisine bağlanma gibi pek çok özelliğiyle de kullanıcıların hayatını kolaylaştıracak."



Pınar Kuriş

Zirvenin Yıldızı

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



www.cardtek.com

► 2017'de e-ticareti yönlendirecek 5 trend

Zencommerce Türkiye Ülke Müdürü Emre Gülas, 2017'de e-ticareti yönlendirecek trendleri değerlendirdi. Gülas, e-ticarette yaşanan dijital dönüşümün girişimci ve firmalara "hız ve kalite" vurgusu yaptığını belirtti. Gülas, girişimci ve firmaların e-ticarette yaşanan dönüşüme adapte olabilmeleri için önem verilmesi gereken trendleri ise şöyle sıraladı:

1 Mobil artık seçenek değil zorunluluk: Tüketicilerin internette en büyük beklentisi, hızlı ve olabildiğince pratik bir şekilde ürünlere ulaşabilmek olarak beliriyor. Ürünler hakkında en kısa zamanda bilgi sahibi olmanın aracı ise mobil cihazlar. Tüketiciler, özellikle fiyat kontrolü için sürekli mobil cihazları kullanıyor ve ürün kontrolü ile satın alımın büyük kısmını mobil üzerinden yapıyor. Geride bıraktığımız yıla ait küresel veriler, 2017'de tüketiciler nezdinde mobil adaptasyonun artmaya devam edeceğini gösteriyor. Wolfgang Digital'ın 80 milyonun üzerinde web sayfasından topladığı verilere göre, 2016'nın ikinci yarısında e-ticaret net geliri 247 milyon dolar oldu. E-ticaret sayfalarındaki görüntülemelerin yüzde 59'u ise mobil cihazlardan yapıldı.

2 Sosyal medyadan satış chatbot'larla geliyor: Yapay zekanın e-ticarete 2017'deki en büyük katkısı chatbot'lar olacak. Tüketici bilgileri ve davranışlarını ezberleyen otonom mesaj sistemleri, sorulara anında cevap vererek e-ticaret işlemlerini belirgin ölçüde hızlandıracak. Markalar 2017'de Facebook'un sunduğu veya kendi chatbot sistemleri ile müşterileriyle olan etkileşimlerini bir üst boyuta taşıyacak. Bu sayede müşteri memnuniyeti önemli ölçüde artacak. Sosyal ağlar üzerinden satışlar gün geçtikçe yaygınlaşıyor. Ancak sektör ve markalar büyüdükçe müşterilere verilen cevapların süresi artıyor, hizmet kalitesi düşüyor. Gelişen chatbot teknolojileri sayesinde müşteri soru sorduğunda mağazadan cevap beklemek yerine chatbot üzerinden

istediği cevabı alabilecek. Bu sayede boyutu fark etmeksizin tüm mağazaların operasyon verimliliği artacak ve müşterilerin bekleme süresi minimuma düşecek.

3 Dikey pazarlar öne çıkacak: Ekonomik belirsizliğin öne çıktığı dönemlerde, teknolojik değişimleri daha iyi takip etmeyi ve bu değişimlere adapte olmayı sağlayan dikey pazarların önemi artacak. Dikey pazarlar 2017'de tüketici taleplerini karşılamada çok daha başarılı olacak. Çünkü tüketiciler, büyük e-ticaret sayfalarına doymuş olması. Artık her yerde aynı ürünleri var. Türkiye'deki tüketiciler birçok ürüne

ve banyo eşyaları gibi hızlı tüketilen ürünlere yönelik küçük mağazalar açarken, Uber ve Lyft gibi özel şoför firmaları en kısa zamanda teslimat için kullanılan birer e-ticaret aracına dönüşüyor. E-ticarette giderek yaygınlaşan hızlı tüketim ve hızlı teslimat kültürü, Türkiye'de de birçok girişime kapı açacak. 2017'den itibaren Türkiye'de de hızlı tüketim ürünlerinin satışıyla ilgili birçok girişim olabilir. Örneğin içecek, atıştırmalıklar bile artık kişilerin ayağına gelecek.

5 Kendi web sitenizden satış: Görmezden gelinmesi mümkün olmayan teknolojik değişimlere tanık olacak 2017, geleneksel yöntemleri



Emre Gülas

zaten rahatça ulaşıyor. Tüketiciler ürünlere kolayca ulaşabilmenin yanı sıra artık keşfetmek istiyor. Instagram, tüketicilerin keşfetmesini sağladığı ürünler sayesinde güç kazanıyor ama halen e-ticareti kendi platformuna tam anlamıyla entegre edemedi. Instagram'dan pazarlanan ürünlerin yasal ve operasyonel olarak takibi için e-ticaret sitesi üzerinden satış yapılması en doğrusu olacaktır. Çünkü Gelir İdaresi bu platformlar üzerindeki denetimini 2017'de daha da sıkılaştıracak.

4 Hızlı tüketim e-ticarete giriyor: Başta ABD'de olmak üzere birçok marka ürünlerini hızlı tüketim trendine uygun kılmak ve en kısa sürede teslimatı tamamlamak için yeni stratejiler belirliyor. Perakende firmaları gıda, sağlık, kozmetik, mutfak

benimseyen girişimci ve firmaların dijital dönüşüme ayak uydurması için son şans olabilir. E-ticarete adım atan markalar, sanal mağazayla yollarına devam ederek özellikle iki faktörde avantaj sağlayacak. Sosyal kanallardan satışta yasal kontroller artıyor. Denetim yeteneğinin şu an çok kısıtlı olduğu sosyal ağlarda gerekli altyapının kurulması daha uzun bir süre alacak. Kendi e-ticaret sayfasına sahip bir girişimci veya firma için meşruluk ve denetim gibi sıkıntılar söz konusu değil. Kendisine özel satış kanalını oluşturacak her marka, aynı zamanda diğer kanallardaki maliyetleri azaltma imkanı bulacak. Ürün ve hizmetlerini tek bir platformda toplayan e-ticaret kanalları, satış sürecinin tüm basamaklarındaki maliyeti de azaltacak.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

Ziraat'e gelin, yılda sadece 79 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



Verifone Güneydoğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Başkanı Bülent Özayaz, ödeme sistemlerinde kullanılan cihazlar birbirleriyle bağlantılı olursa teknolojinin nimetlerinden daha iyi yararlanılacağına inanıyor. Verifone'un dünya çapındaki 30 milyon cihazını birbiriyle "konuşturacaklarını" açıklayan Özayaz, "nakitsiz topluma" giden yolda sektörün üzerine düşen göreve de dikkat çekiyor...



Bülent Özayaz

Verifone

30 milyon cihazı bulutta buluşturacak

ESİN GEDİK

Hawaïli üç mühendis tarafından 1981 yılında kurulan Verifone, uzunca bir süredir ABD'deki Silikon Vadisi'ni üs edinmiş durumda. 150'den fazla ülkede uçtan uca ödeme altyapısı sağlayan şirket, ödeme terminallerini bulut tabanlı platformlarla internete bağlayarak, dijital dünyayla mağaza içi alışveriş deneyimlerini birleştiriyor, tüketici ile işletme arasındaki bağı yeni nesil dijital bir platforma taşıyor. 150 ülkeyi beş farklı merkezden yöneten Verifone'un önemli üslerinden birinin de İstanbul olduğunu belirtelim...

10 yıl kadar distribütörü aracılığıyla Türkiye'de faaliyet gösteren Verifone, 2006'da Türkiye'de bir satın alma yaparak kendi ofisini açmıştı. Türkiye'deki 10'uncu yılını kutlayan Verifone'un Güneydoğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Başkanı Bülent Özayaz ile şirketin yeni vizyonu ve Türkiye macerasını konuştuk...

Ödemelerin gittiği yön...

Bülent Özayaz'a önce ödeme sistemlerinin gittiği noktayı soruyoruz. Kısa süre bir önce tanıştığı bir uygulamayı anlatarak söze başlıyor. ABD'nin ünlü restoran zinciri

Panera Bread, şubelerindeki sipariş sistemini değiştirmiş. Son ABD seyahatinde bu restorana giden Özayaz, yaşadığı deneyimi şöyle anlatıyor:

“Restoranda sadece iki kasa vardı. Farklı noktalara 18 tane tablet koymuşlar. Verifone’un ürün ve servisini kullanıyorlar. Müşteri tabletlerden istediği menüyü seçiyor, sipariş mutfağa gidiyor. Sonra tabelada isminiz yazıyor ve gidip yemeğinizi alıyorsunuz. Hatta restorana gelmeden mobil cihazınızla da siparişinizi verebiliyor, ödemeyi yapılabiliyorsunuz. Artık tüm dünyada ödemeler bu ve benzeri şekillerde yön buluyor.”

Özayaz, kısa bir süre önce yemekte sohbet ettiği Tesla Motor’un CTO’sunun benzer bir yaklaşımına da dikkat çekiyor. Tesla yöneticisi şu değerlendirmeyi yapmış: “Biz bir otomobil şirketi değiliz. Elbette sunduğumuz sürücüsüz platform için araç üretiyoruz ama biz bir platform sunuyoruz. Bu platform aracınızı da sürebilir, evin dışındayken klimanızı da açabilir, araç içinde ödeme yapmaya da aracılık edebilir.”

Özayaz, “Bu tam da nesnelere internetini konuştuğumuz bu sürece uygun bir tarz. Biz de ödemeler dünyasında benzer bir yaklaşımı benimsedik” diyor.

Şimdilik 2 milyon cihaz birbirleriyle konuşuyor

Bülent Özayaz, ödemeler dünyasının 1990’lı yıllardaki temel işlevinin makineleri üretip, sistemleri kurup bankalara vermek olduğunu hatırlatıyor ve “Hiçbir cihaz birbirleriyle bağlantılı değil ve dolayısıyla sadece tanımlanmış bir işlem için kullanılıyordu” diyor.

Halen dünya çapında 30 milyon Verifone markalı cihaz olduğunu söyleyen Özayaz, bunlardan sadece 2 milyonu birbirleriyle bağlantılı olmasına rağmen yılda 7.4 milyar adet işlemin bulut üzerinden gerçekleştiğini vurguluyor. Kısa bir süre önce ABD’de yatırımcılarla yaptıkları toplantıda bu konuyu da tartışmışlar. Özayaz, buradaki potansiyeli hem Verifone hem de ödeme sistemleri dünyasını hızla büyütecek bir fırsat olarak görüyor.

Bülent Özayaz’a göre pazarın büyütecek olan ikinci etken, hala kişi başına düşen cihaz sayısının azlığı. Tamam, Türkiye ve birçok Batı ülkesinde POS pazarı belli bir doyuma ulaştı. Ancak hala birçok ülkede kişi başına düşen POS sayısı çok düşük. Global ödeme cihazları pazarının 3.4 milyar dolara ulaştığını açıklayan Özayaz, bu rakamın 2020’de 4.2 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor. Sektörü büyütecek bir diğer gelişme de nakitten elektronik paraya geçiş. Özayaz, bu noktada da şu verileri paylaşıyor: “2014 yılında tüm dünyada yapılan bireysel ödemelerin yüzde 90’ı nakitle yapılmış-

tı. 2016’da bu oran yüzde 88’e düştü. Yani yüzde 12 oranında elektronik sistemlerle ödeme yapıldı. 2020’de yüzde 15’e çıkacak. Dünyadaki toplam ticaret hacmini düşündüğümüzde 1 puanlık artış bile çok önemli. Dolayısıyla büyümenin itici gücü burada yatıyor.”

Ortadireğin güçlenmesi sektörü de büyütüyor

Özayaz, elektronik ortamdaki ödemeleri büyüten etkenler arasında, şehirli nüfusun gelirindeki artışı başa koyuyor. Örneğin, Çin’de şehirlerde yaşayanların geliri yılda yüzde 4 artıyor. Yani “ortadirek” olarak tabir edilen kişilerin sayısı tüm dünyada artıyor. Geliri artan insanlar da bankacılıkla tanışıyor, kredi kartı kullanmaya başlıyor.

İkinci etken, kamu yönetimlerinin ekonomiyi kontrol altına almak için nakit parayla alışverişi azaltma isteği. Özayaz, bu noktada Türkiye’nin uygulamaya koyduğu yeni nesil yazarkasa sistemini örnek veriyor. Devletlerin belgeye ve beyana dayalı olmak üzere iki ayrı yöntemle vergi topladığını hatırlatan Özayaz, “Bizim gibi İtalya, Brezilya gibi vergi bilincinin gelişmediği ülkelerde belgeye dayalı sistemler kullanılmaya başlıyor. Bu noktada Türkiye’nin yeni nesil ÖKC uygulaması başarılı oldu. Bu sistemi şu anda Türkmenistan ve Yunanistan da inceliyor. Türkiye, 3-5 yıl sonra İsveç’in yaptığı gibi belgeleri bulut üzerinde toplamayı konuşabilecek hale gelecek” diyor.

“Nakitsiz toplum” yolunda bir diğer önemli başlık da ülkelerin nakit kullanımını azaltacak girişimleri. Özayaz, bu konuda önceki ay ödeme dünyasının sıkça konuştuğu Hindistan örneğini veriyor. Hatırlanacağı gibi Hint hükümeti, ülkede yüksek miktarda banknot kullanımını engellemek, yastık altındaki parayı kayıt altına almak için banknot tutarını düşürdü. Ülkede bir anda nakit sıkıntısı çıkınca bankalar yüz binlerce ödeme noktası sipariş





etti. Özayaz, aynı durumun Yunanistan'da, Nijerya'da da yaşandığını hatırlatıyor ve "Önümüzdeki süreçte bu yaklaşımın daha da yayılmasını bekliyoruz" diyor.

"BKM, Türkiye için büyük bir şans"

Bülent Özayaz ile Türkiye'de nakitsiz topluma geçiş sürecini de konuşuyor. "Bazı yasal düzenlemelerle, bazen de teşvik ederek nakitten elektronik paraya dönülmesi mümkün olacaktır. Doğru politikalarla nakitsiz bir ekonomiye dönebiliriz" diyen Özayaz, Türkiye'nin bir diğer şansının da BKM gibi bir kuruluşa sahip olması olduğunu düşünüyor.

Birçok ülkenin bu tür işlemleri Visa ve Mastercard üzerinden yürüttüğünü hatırlatan Özayaz, "Troy bu açıdan yerinde ve olumlu bir girişim. Ulusal ödeme yöntemini bir yana bırakacak bile zaten tüm işlemler Türkiye içinde dönüyor, dışa bağımlı değiliz. Bu sayede nakitsiz toplum hedefinde İskandinav ülkelerini rahatlıkla yakalayabiliriz" değerlendirmesini yapıyor.

Hedef yüzde 100 yazılım şirketi olmak

Verifone, yaptığı iş gereği donanım yönü de güçlü bir şirket. Ancak gelişen teknoloji, şirketi servis üreten bir pozisyona doğru itiyor. Bu konuda nasıl bir değişim yaşanacağını ise Özayaz şu sözlerle anlatıyor:

"Donanım, işimizin bir yerinde hep olacak. Çünkü servis sunmak için donanım ihtiyacınız olacak. Üç noktaları oluşturup onları birbirine bağlamanız gerekiyor.

Bugün bunu kendi cihazlarımız üzerinden yapıyoruz. İlerde başka cihazlardan da akıllı telefonlar üzerinden de yapabiliriz. Şu anda 2 milyar dolara yakın ciromuz var ve bunun yüzde 38'i servis hizmetlerinden geliyor. Aslında 750-800 milyon dolarlık büyüklüğe ulaşmış bir servis şirketiyiz. Tabii amacımız bir gün yüzde 100 bir servis şirketi olmak. Çünkü her şey ona doğru gidiyor." Özayaz, hizmet verdikleri şirketlerin de bu yaklaşımdan memnun olduğunu söylüyor. Dünyanın birçok yerinde hem finans şirketlerinin hem de bankacıların ödeme altyapılarını outsource ettiklerini hatırlatan Özayaz, "Eskiden sadece nakit vardı. Sonra banka kartı ve kredi kartı çıktı. Şu anda ön ödemeli kartlar, hediye kartları, sadakat kartları, Apple Pay, Samsung Pay gibi pek çok kart ve uygulama var. İşletmelerin tüm ödeme yöntemlerini kabul edebilmesi gerekiyor. Bitcoin'i, bazı yerel uygulamaları da eklersek bir perakende şirketinin bu altyapıyı kurması, sürekli yenilemesi çok zor ve maliyetli bir iş. İşte Verifone olarak bu işlemleri onlar için yapıyoruz, eski-yeni her ödeme yöntemini kolayca adapte ediyoruz" diyor. Özayaz'ın perakendede değişen trendlerle ilgili bir diğer saptaması da "çoklu kanal" (omni channel) yapılar üzerine. Perakendecilerin fiziki ortam, internet, ve mobil ağlar üzerinden yaptığı satışı aynı anda yönetmesi gerektiğini düşünen Özayaz, şu örneği veriyor: "Perakendeci artık müşterisine ürünü telefonla alıp, internet sitesinden değiştirip mağazadan teslim alma hizmeti vermek istiyor. Bunu da sağlıyoruz."

“Apple Pay yakında Türkiye’ye gelebilir”

Bülent Özayaz’a, bu kadar güçlü bir altyapısı olmasına rağmen Apple Pay, Samsung Pay gibi ödeme platformlarının neden Türkiye’ye gelmediğini de soruyoruz. “Ben Türkiye’de Apple Pay kullanıyorum” diyerek bizi şaşırtıyor:

“Apple Pay’in kabul ettiği kredi kartıyla sisteme dahil zincirlerde ödeme yapabiliyorum. Teknoloji olarak Verifone da buna hazır; gerekli tüm yazılımları bankalara verdik. Apple Pay’in anlaşma imzaladığı bankaların kartlarıyla bu yöntemi kullanabilirsiniz. Apple, sistematik bir şirket, tüm bankaları bu konuda sıraya koymuş. Sırası geldiğinde anlaşmaları imzalamaya başlayacak. Ancak bu biraz zaman alacaktır.”

Verifone, Türkiye’de kalıcı olmak istiyor

Haberimizin girişinde de belirttiğimiz gibi İstanbul ofisi, Verifone’un 5 ana merkezinden biri. Bu ofisin elde ettiği başarıların İstanbul’u merkez haline getirdiği vurgulayan Özayaz, “Şu anda 60’ın üstünde ülke bize bağlı ve yöneticilerinin yüzde 80’inin Türk olduğu bir ekibimiz var. Bu büyüme bizim ofisimiz için büyük bir şans. Benim ABD’de birebir CEO ile çalışmam, buradaki ekibin başarısı Türkiye’yi merkezlerden biri haline getirdi. Zor bir coğrafyada iş yapıyoruz. Yine de portföy bazında stabil bir büyüme gösteren bir bölgeyiz. ABD ve Avrupa elbette Verifone’un en büyük pazarları. Ardından bizim bölgemiz geliyor” diyor. Son yıllarda birkaç teknoloji şirketi bölge merkezlerini Türkiye’den başka ülkelere taşıdı. Özayaz’a Verifone’un böyle bir niyeti olup olmadığını sorduğumuzda şu yanıtı alıyoruz:

“Türkiye’de kalifiye, kendini başarıya odaklamış bir işgücü var. Bu da Verifone açısından büyük bir değer. Bu gerçek değişmediği sürece bölgeyi İstanbul’dan yönetmekte kararlıyız. En azından kısa ve orta vadede böyle bir plan söz konusu değil. Ancak uzun vadede Türkiye ve bölgede ne olacağını tam kestiremedikleri için şimdiden bir değerlendirme yapmak da zor.”



“ULAŞIM ALTYAPISI AÇIK SİSTEM OLMALI”

Verifone'un uzman olduğu konulardan biri de toplu taşıma ve taksiler için elektronik ödeme sistemleri kurmak. Hatırlanacağı gibi şirket, İstanbul'daki taksilerde kredi kartı kullanılabilmesi için İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile bir işbirliği başlatmıştı. Ancak bu proje rafa kaldırılmış. Birkaç Anadolu kentinde bu alanda altyapı hizmeti sunduklarını hatırlatan Özayaz'ın bu konudaki görüşleri şöyle: “Birçok ülkede, büyük metropollerde bu işin altyapısını kurduk, işletmesini de yapıyoruz. Her alanda olduğu gibi ulaşımda da otomasyondan kaçmak mümkün değil. Ancak bu işin teknoloji ayağı kadar regülasyonlar ve

tüketicilerin beklentileri de önemli. Her ülkede farklı hareket etmek gerekebilir. Örneğin, şu sıralar İstanbul Kart'la ilgili bir proje yürütülüyor ama burada kapalı bir sistem var. Altyapısına, deneyimine bakılarak şirketlerin bu platformlara katkı yapmasını sağlamak gerekiyor. Biz yurtdışındaki deneyim ve ürünlerimizi fırsat çıktıkça buraya getireceğiz. Artık para verip bilet almak tarih olacak; ulaşım ödemeleri cep telefonlarıyla, kartlarla, bulut sistemleriyle yapılacak. Türkiye’de bazı ulaşım sistemlerinin altyapısını sağladık, bu alanların büyümesini bekliyoruz.”

BDDK, 40'ın üzerindeki lisans başvurusundan 31'ini onayladı. Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının mevzuattan kaynaklanan sorunları önemli ölçüde giderildi. Kamu kuruluşları nezdinde muhataplığını kabul ettiren ÖDED, bu yıl birlik olma yolundaki çalışmalarına ağırlık verecek...



Burhan Eliaçık

Rüştünü

ispat eden

ÖDED

birlik olacak

ABDULLAH ÇETİN

Ö

DED (Ödeme ve Elektronik Para Derneği) Başkanı Burhan Eliaçık'ın verdiği bilgilere göre, 2016 yılında ödeme ve elektronik para kuruluşları üzerinden yapılan işlemlerin tutarı 20.4 milyar TL, bu servisleri kullanan kişi sayısı ise 13.3 milyon oldu. 2015 yılı sonunda kurulan ÖDED, Ocak 2017 itibarıyla 30 üyeye ulaştı. Eliaçık, ÖDED'in işlem hacmi açısından sektörün yüzde 95'ini temsil ettiğini vurguluyor.

Burhan Eliaçık ile ÖDED'in ilk yıl bilançosunu ve yeni hedeflerini konuştuk...

ÖDED ve temsil ettiği sektör açısından 2016 yılını değerlendirebilir misiniz?

Dernek olarak önceliklerimizden biri, başta BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) olmak üzere ödeme ve elektronik para kuruluşlarını ilgilendiren kamu kurum ve kuruluşlarıyla muhataplık oluştur-

mak, sağlıklı bir iletişim kurmaktı. Geçen yıl BDDK ile başkan, başkan yardımcısı ve ilgili daireler düzeyinde bunu sağladık. Lisans alma sürecinde BDDK'nın mesajlarının üyelerimize iletilmesini, üyelerimiz arasındaki bilgi ve deneyim paylaşımını ÖDED sağladı.

Üyelerimiz için bir başka muhatap kurum olan MASAK (Mali Suçları Araştırma Kurumu) ise özellikle kimlik tespit ve doğrulama ile ilgili koşulları düzenliyor. BDDK'nın lisanslama süreci, bu konularda MASAK ile ilgili düzenlemelerin de yapılmasını öngörüyor. Dernek olarak MASAK'a gidip önce sektörü ve verdiğimiz hizmetleri anlattık. Aslında dernek kurulmadan önce de MASAK'ın düzenlemeleriyle ilgili hazırlıklar başlatılmıştı.

MASAK'ın terörün finansmanını önleme ve kara para ile mücadele doğrultusunda yaptığı düzenlemede, elektronik para kuruluşlarının ıslak imza olmadan, dijital ortamda kimlik doğrulaması yapabileceği belirtiliyordu. Ödeme kuruluşları içinse yüz yüze ortamda kimlik doğrulama zorunluluğu öngörülüyordu. Bu da sektörün neredeyse yarısını oyun dışı bırakacak bir karardı. Bunun üzerine ÖDED olarak olaya müdahil olduk ve MASAK'a doğabilecek sorunları anlattık. Çok ilgili ve anlayışlı davrandılar. Çok yakında bu sorunu çözecek bir karar çıkacak. Böylece belirli kriterleri sağlayan şirketler, elektronik ortamda kimlik tespiti ve doğrulaması yapabilecek. Tabii terörün finansmanı, kara paranın aklanması ve benzeri şüpheli işlemler konusunda bilgilendirme yapılması yine yükümlülükler arasında olmaya devam edecek.

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) ile de üyelerimizin başta vergi mevzuatındaki yeri ve bu konuda yapılması gerekli düzenlemeleri konuştuk. Sektörün önündeki engellerin kaldırılması, mevzuat açısından ortaya çıkan uyumsuzlukların giderilmesi, bilinmezliklerin, belirsizliklerin ortadan kalkması için çalışmalar yaptık. Amacımız sektörün sağlam temeller üzerinde oturması ve geleceğinden emin adımlar atmasını sağlamaktır. Bu konuda başta BDDK, MASAK ve GİB olmak üzere kamu son derece yapıcı, destekleyici bir rol üstlendiğini belirtmek istiyorum. Daha iyisinin olması için bizim de kamunun da gayret göstermesi gerekiyor. Ekonomi Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile özellikle ihracatın artması açısından ödeme ve elektronik para kuruluşlarının rolünü ele alan toplantılar yapıldı. Derneğimizden sektörle ilgili görüşler alındı.

Şimdi sırada ne var?

Sivil toplum kuruluşlarıyla, üniversitelerle, bankalar ve diğer finans kuruluşlarıyla ilişkiler kurup yeni iş ve işbirliği modelleri geliştirmeyi düşünüyoruz. Yazılı ve görsel basın, sosyal ağlar ve diğer mecralar aracılığıyla sektörümüze, derneğimizi kamuoyuna tanıtmak, bilinirliğimizi artırmak için çalışmalarımız olacak. Üniversitelerle, akademik çevrelerle daha sık bir araya geleceğiz; sektöre dair araştırmalar yapacağız. Sektörle ilgili daha sağlıklı ve güncel verileri derleyip kamuoyuyla paylaşacağız.



ÖDED kurulurken üyeler, birlik olma yönündeki iradesini de ortaya koymuştu. Bu konuda bir gelişme var mı?

Evet, ÖDED'in birliğe dönüşmesi için çalışmalara başladık. Bu konuda kamuda da olumlu, teşvik edici bir yaklaşım söz konusu. Sanıyorum bu yıl içinde birliğe dönüşme yolunda somut bir adım atıyor olacağız.

Dernekte nasıl bir görev paylaşımı söz konusu? Alt sektörler nasıl temsil ediyor?

ÖDED'de her sektörün kendini temsil edebileceği bir yapı oluşturduk. Yönetim kurulunda her şirketin oy hakkı var. 12 kişiden oluşan yönetim kurulu koltuklarımızda ise mobil operatörler, mobil operatörlerle iş yapanlar, ödeme hizmet sağlayıcıları, elektronik para ihraççıları, uluslararası para transferi yapanlar ve fatura ödeme merkezleri temsil ediliyor. Uluslararası devlerin yanı sıra küçük şirketlerin yöneticilerine de yönetim kurulunda yer vererek geniş bir yelpazenin söz hakkı olmasına önem verdik. Kimsenin kendini dışlanmış, dışarıda kalmış hissetmemesini amaçladık.

Derneğin kendi içindeki çalışmalar hakkında da bilgi verebilir misiniz?

ÖDED, kurulduğundan bu yana 100'ün üzerinde toplantı yaptı. Çalışma, hukuk-mevzuat, güvenlik gibi konularda komiteler oluşturduk. Bu komiteler Türkiye Bankalar Birliği, BKM (Bankalararası Kart Merkezi) gibi oluşumlara üyelik gibi konularda görüşmeler yapıyor.

ÖDED üyelerinin BKM ile nasıl bir üyelik ilişkisi var?

Elektronik para ihraç eden şirketler için üyelik söz konusu. Mastercard, Visa gibi ödeme sistemlerinden lisans alıp ön ödemeli kart çıkararak POS'lar üzerinden işlem yaptıran kuruluşların BKM'ye üyesi olması gerekiyor. Bu doğrultuda bazı elektronik para şirketlerinin şimdiden BKM'ye başvuru yaptığını biliyoruz.

Türkiye'nin içinde bulunduğu sıkıntılar malum. Sektörde bir konsolidasyon, eliminasyon beklentisi var mı?

Tam tersine, başta FinTech'ler olmak üzere şirketlerimize yoğun bir yatırımcı ilgisi var. Lisanslı, sermayesi güçlü, iş modeli üreten bir yapı söz konusu. Belki lisans alamayıp dışarıda kalanlar birleşebilir ya da el değiştirebilir. Ancak genel olarak sektörümüzde olumlu bir havanın hakim olduğunu söyleyebilirim. ☹



AYDA 49 DOLARA Facebook mağazası açın!

Teknik altyapı Botudio'dan, araç Tasit.com'dan, ödeme PayU'dan... Uygulama indirmeden, üyelikle uğraşmadan, Facebook Messenger üzerinden sadece 3 dakikada araç kiralayabilirsiniz...

ABDULLAH ÇETİN

Lokantaya, bakkala markete gitmeyen, banka şubesinden içeri girmeyen, çağrı merkezini aramak istemeyen; buna karşılık teknolojiyi aktif kullanan, yeniliklere açık, başta yiyecek içecek ve giysi olmak üzere her türlü ihtiyacını internette sipariş eden, bankacılık işlemlerini mobilden yapan yeni bir nesil... Bir yanda da bu yeni nesli buluşturan, dünyanın en popüler sosyal ağı Facebook...

Türkiye'de 28 milyonu aktif olmak üzere 42 milyon Facebook üyesi var. Aktif Facebook üyelerinin yüzde 72'sini ise 28 yaş altı gençler oluşturuyor.

Peki bir işletme sahibi olarak böyle bir platformda ucuz, verimli, insan kaynağı ihtiyacı olmayan bir mağaza açmaya ne dersiniz? Nasıl mı?

Evet, Ali Erhan Tamer ve Kıvanç Açıkgöz tarafından ku-

ralan Botudio, büyük şirketler için 1.000-1.500 dolar arasında, acenteler ve küçük ölçekli işletmeler içinse 49 dolar aylık bedelle bu hizmeti sunuyor.

Merkezi ABD'nin New York şehrinde bulunan Botudio, 3 ay gibi kısa bir sürede, aralarından BKM Express, HDI Sigorta, Gedik Yatırım ve MediaMarkt'ın da bulunduğu 12 büyük ölçekli müşteriye ulaştı. Şirketin son müşterilerinden biri de Tasit.com oldu...

2009 yılında araç seri ilanları yayımlamak amacıyla kurulan Tasit.com, Mart 2015'ten bu yana sıfır ve ikinci el otomobil satış ilanları yayımlamanın yanı sıra online araç kiralama hizmeti sunuyor. Tasit.com, 1 yıl kadar önce de Türkiye'deki hemen hemen tüm araç kiralama şirketlerinin (rent a car) yer aldığı online bir pazaryeri haline geldi. Halen Enterprise, Budget, Avis gibi global devler de dahil

75 araç kiralama şirketi için pazaryeri hizmeti veren Tasit.com, global sözleşmeler sayesinde 80 ülkedeki 600 bölgede kullanıcılarına araç temin edebiliyor.

Sistem nasıl çalışıyor?

Mobil cihazlardan ya da bilgisayardan hızlı ve güvenli biçimde araç kiralamak için Facebook Messenger üzerinden boş bir mesaj alanı açarak "Tasit.com" yazmak yeterli. Mesajı Botudio'nun geliştirdiği bir "bot" (robot) yanıtlıyor. Aracın kiralanaacağı yer, tarih ve saat aralıkları gibi sorular yönelten bot, kullanıcıya en uygun alternatifleri Tasit.com üzerinden aldığı veriler arasından seçiyor. Araç modelleri ve fiyatlarına ilişkin alternatifler yine aynı konuşma ekranı üzerinden sunuluyor ve kullanıcının tercihini belirtmesi isteniyor. Seçimini yapan ve irtibat bilgisini veren Facebook Messenger kullanıcısı, PayU tarafından hazırlanan güvenli ödeme sayfasına yönlendiriliyor ve ödemesini gerçekleştirerek kiralama işlemini sonlandırıyor.



Tasit.com CEO'su Birol Kabakoğlu, online araç kiralama hizmetini Botudio ve PayU işbirliğiyle Facebook'a taşıyarak gerek hedef kitle gerekse iş hacmi açısından büyük bir açılım başlatacaklarına inanıyor. Kabakoğlu, Facebook Messenger üzerinden 21-30 yaş arası genç kitleye ulaşmayı hedeflediklerini, birkaç yıl içinde hızla büyüyecek bir alanda şimdiden yer almak istediklerini belirtiyor.

Chatbot'ta ihtiyacınız olan her şey var

Botudio'nun kurucu ortağı Ali Erhan Tamer ile online sigorta satış kanalı Sigortayeri'nin genel müdürlüğünü yaparken tanışmıştık. Tamer, bu ilginç girişimin çıkış noktasını şöyle anlatıyor:

"Sigortayeri'nde çalışırken sigorta acenteleri için N11, GittiGidiyor benzeri bir pazaryeri oluşturma hedefim vardı. Oradan ayrıldıktan sonra kendi imkanlarımla bu fikri hayata geçirmek istedim. Ancak web üzerinden bu işin maliyetinin çok yüksek olduğunu görünce beklemeye geçtim. Ta ki Nisan 2016'da düzenlenen F8 konferansında Facebook'un kurucusu Mark Zuckerberg, chatbot platformunu Messenger'a taşıdıklarını ve geliştiricilere açtıklarını açıkladığına kadar..."

Facebook Messenger üzerinden geliştirilen ve tıpkı bir insanla konuşur gibi bilgisayarlardan hizmet almayı sağlayan chatbot altyapısı, farklı sektörlerden birçok şirkete son kullanıcıya ulaşma imkanı sunuyor. Tamer, önümüzdeki dönemde bu altyapının WhatsApp üzerine de taşınacağını belirtiyor. Öyle ki chatbot'ların gelecekte mobil uygulamaların yerini alacağı tartışılıyor.

Chatbot sayesinde çok düşük maliyetlerle müşteriye ulaşmak, reklam ve pazarlama faaliyetleri yürütmek mümkün. Tamer, "Üstelik chatbot uygulamaları hem yapay zeka hem de machine learning (makine öğrenmesi) teknolojisini kullanma imkanı veriyor. SMS'ten göz taramaya kadar birçok kimlik doğrulama yöntemine uygun bir teknoloji altyapısına sahip. Kısacası ödemeler de dahil gerekli tüm mimari altyapıyı sağlıyor. Facebook, bunun sürdürülebilirliği için garanti de veriyor. Sadece müşteri deneyimi oluşması için biraz zaman gerekiyor" diyor.

Bağış yapabilir, sigorta yaptırabilir, kargo sorgulayabilirsiniz

Botudio, chatbot altyapısıyla ilk hizmeti BKM Express için geliştirdi. Bu sayede dijital cüzdan BKM Express'in kullanıcıları, sivil toplum kuruluşlarına Facebook Messenger üzerinden bağış yapabiliyor. Ali Erhan Tamer, "Şu anda chatbot üzerinden BKM Express ile bağış yapıyoruz, HDI Sigorta ile sigorta satıyoruz, MediaMarkt ile kargo takip ve stok sorguluyoruz, Tasit.com ile de araç kiraltıyoruz" diyor. Tamer, kısa bir süre içerisinde HDI Sigorta'nın da ödeme kabulü için PayU ile entegre olacağını açıklıyor.

Botudio, 2017 sonuna kadar büyük ölçekli 100 müşteriye ulaşmayı hedefliyor. Tamer, kafe-restoranların yanı sıra sigorta, seyahat gibi alanlarda hizmet veren acenteler de dahil 50 bin civarında da küçük ve orta ölçekli müşteriye ulaşacaklarını öngörüyor.

Tamer, bir restoranın Facebook Messenger üzerinden şube açmasının sadece iki hafta, sipariş almaya başlamasının da üç hafta içinde mümkün olduğunu vurguluyor. Botudio'nun 49 dolarlık kullanım bedeline her türlü desteği dahil.

Tamer, Facebook'un bot üzerinden direkt reklam imkanını da kullanıma açtığına dikkat çekiyor. Bu sayede Tasit.com, örneğin "15-28 Şubat tarihleri arasında 72 TL'ye araç kirala" gibi bot üzerinden kampanya başlatabilecek. İlgili butona tıkladığımızda karşınıza teklif verebileceğiniz bir form açılacak.

Bilgisayarlar İngilizce konuşmayı öğrendi!

Ali Erhan Tamer, Facebook'un chatbot platformunu geliştiricilere açtıktan sonraki ilk 3 ayda 47 bin mobil uygulama geliştirildiğine dikkat çekiyor ve "Amerika da dahil tüm dünyada chatbot üzerinde en sıra dışı geliştirmeyi bizim yaptığımızı iddia edebilirim" diyor. ▶



PayU

Ardından da şöyle ekliyor:

“Facebook, Botudio olarak bizi İngiltere’de düzenleyeceği marketing programına davet etti. Üyelik başvurumuzu yaptık. Kabul edildiğinde Facebook’un chatbot konusundaki ilk partnerlerinden biri olacağız. Böylece Facebook, dünyanın herhangi bir bölgesindeki müşterisine Botudio uygulamasını önerebilecek.”

Tamer, Botudio dışındaki önemli chatbot girişimlerine ise Bank of America ve Mastercard’ın uygulamalarını örnek veriyor. Bank of America, chatbot üzerinden para transferi yaptırırken, Mastercard ise örneğin, kredi kartı bilgilerinizle son 3 ayda ne kadarlık kahve içtiğinizi bildiriyor. Tamer, chatbot’un gidebileceği nokta konusunda da şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Facebook da bir süre sonra tıpkı Google gibi boot üzerinden search hizmeti verecek. Böylece yemek siparişi verirken, para gönderirken, araba kiralarken, sigorta yaptırırken ve çok daha fazla ürün ve hizmet alımı için arama yapıp tercih edilebilecek. Chatbot’ta Türkiye olarak henüz ilk fazdayız. ABD ise üçüncü faza geçmiş durumda. Çünkü orada NLP denilen, doğal bilgiyi işleme teknolojisinde önemli bir noktaya ulaşıldı. IBM, Bluemix tool’unu geliştirerek etimolojik olarak sunucuya dili kullanmayı öğretti. Şu anda bilgisayarlar sizle İngilizce konuşabilecek, sohbet edebilecek konuma geldi. Nitekim ABD’de bu sayede flört, sohbet, fıkra gibi konularda pek çok chatbot uygulaması geliştirilmeye başladı. Türkçe etimolojik olarak öğretilmesi, öğrenilmesi zor bir dil ama yakında biz de bu uygulamalarla tanışacağız.”

Bu noktada ikinci fazı, taşıt tanıma sisteminde olduğu gibi “machine learning (makine öğrenmesi) kavramının oluşturduğunu belirtelim.

“Klasik iş modelleri tehlike altında”

PayU Türkiye CEO’su Emre Güzer ise Botudio ve Tasit.com ile geliştirilen bu projeyi, online ödeme rahatlığının



müşterilerin günlük yaşamının kolay bir parçası haline gelmesi yolunda büyük bir adım olarak görüyor. Artık sosyal ağlar üzerinden bankacılık hizmetlerinin verildiğini, araç kiralanabildiğini, üyelerin birbirlerine para gönderebildiğini hatırlatan Güzer, bu alanda Çin’de ortaya çıkan ve hızla büyüyerek 1 milyarın üzerinde kullanıcıya ulaşan WeChat örneğini veriyor:

“Facebook Messenger, WhatsApp gibi ağlara Uzakdoğulu rakip olarak adlandırılan WeChat, kısa bir süre önce üyeleri arasında para transferi yaptırmaya başladı. Sadece ilk iki haftada 8 milyar adet para gönderme işlemi gerçekleşti. Bu rakam, 2015-2016 arasındaki 1 yılda PayPal’ın işlem (transaction) adedinin neredeyse iki katına denk geliyor. Bunun örneklerini Amerika’da, Avrupa’da yıllardır görüyoruz. Yeni dünyada ortaya çıkan bu tür iş modelleri, başta bankacılık olmak üzere klasik ürün ve hizmetleri tehdit ediyor. İşte PayU, Botudio ve Tasit.com arasındaki işbirliğini de bu yeni dünyaya bir hazırlık, erken pozisyon alma olarak da değerlendirebilirsiniz.”

BKM EXPRESS, FACEBOK MESSENGER’A DA ENTEGRE OLABİLİR

‘Disruptive’ (yıkıcı) inovasyon döneminin başladığına dikkat çeken Emre Güzer, PayU olarak globaldeki yenilikçi uygulamaları Türkiye’ye getirirken, buradan da Botudio benzeri servisleri, Türk markalarını faaliyet gösterdikleri 16 ülkeye taşımayı ilke edindiklerini belirtiyor. PayU’nun müşterilerine, dünya çapındaki 250’den fazla ödeme yöntemine tek entegrasyonla erişim imkanı sunduğunu vurgulayan Güzer, “200 bini aşkın üye işyerimiz var. Facebook da dünya genelinde

ödeme kabul edebilmek için ana iş ortağı olarak PayU’yu seçti. Aldığı reklamların bedelini PayU ile tahsil ediyor. Facebook Messenger üzerinden ödeme kabulü için kredi kartlarının yanı sıra yakında BKM Express gibi seçenekleri de eklemeyi düşünüyoruz. Zamanla banka havalesi, EFT gibi diğer ödeme seçenekleri de gündeme gelecektir” diyor. Bu noktada PayU’nun, BKM Express ile ödeme seçeneğini müşterisi olan e-ticaret sitelerine sunduğunu belirtelim.





EMSALSIZ DEĞER
RAKİPSİZ GÜVEN

Cloud Power



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

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.

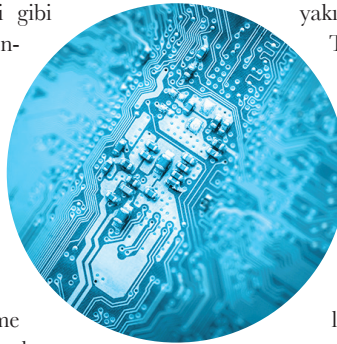


Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy, Ar-Ge faaliyetlerinin, inovasyonun ve teknolojik üretimin desteklendiği bir ekosistem yaratmak üzere Troy İnovasyon Merkezi'ni kurdu. Merkezin kapısı, ödeme teknolojileri alanında emek harcayan, fikirleri olan, kafa yoran tüm girişimcilere ve FinTech'lere açık...

Dijitalleşme her şeyi değiştirdiği gibi ödemelerin geleceğini de yönlendiriyor. İnternet kullanımının artması, akıllı telefon penetrasyonu, internet bankacılığı ve artan e-ticaret hacmi, satın alma ve ödeme davranışını değiştiren temel etkenler arasında yer alıyor. Dolayısıyla dijitalleşme hemen her sektörde olduğu gibi ödeme sistemleri için de olmazsa olmazlardan biri haline geldi. İşte bu gerçekten yola çıkan Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy da ödeme sistemlerinin "yarın"ına hazır olmak üzere harekete geçti. Kartlı ödeme sistemlerinin henüz yeni bir üyesi olan Troy, sunduğu hizmetlerle Ar-Ge faaliyetlerinin, inovasyonun ve teknolojik üretimin desteklediği bir ekosistem yaratmak üzere Troy İnovasyon Merkezi'ni kurdu.

"Troy'un arkasında Türkiye var"

Türkiye'deki 2.3 milyon POS cihazının tamamında, 50 bine



yakın ATM'de ve tüm e-ticaret sitelerinde Troy logolu kartlar kabul ediliyor. Diğer yandan, 12 banka ise kart vermek üzere çalışmalarını tamamladı. Troy'un 2017 hedefleri dahilinde tüm üyelerinin kart çıkarması var.

BKM Kartlı Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz, önemli aşamaları yüksek ivmeyle tamamladıklarını, bununla beraber başlangıç motivasyonlarını koruduklarını vurgulayarak şöyle diyor:

"Türkiye'nin artık kendi ödeme yöntemi Troy var. Troy'u bizim mühendislerimiz uluslararası standartlara uygun şekilde geliştirdi.

Bugün katma değerli ürün eksikliği yaşanan Türkiye'de en önemli gündem maddelerinden biri de teknoloji üretebilmek. İşte Troy İnovasyon Merkezi tam bu noktada devreye giriyor. Ödeme teknolojilerindeki tüm gelişmelere ve yeniliklere önümüzdeki 10 yıllık süre içerisinde altyapısı ve işle-

yiş şekliyle güçlü bir zemin oluşturacağız.”

Yol haritasının ilk adımları: Temassız ve mobil ödeme

Çenk Temiz, bundan sonraki çalışmaların rotasını da şöyle paylaşıyor:

“Ödeme hassas bir konu. Ödemelerin her zaman hızlı, güvenli ve kolay olması gerekir. Bu doğrultuda tüm taraflar için maksimum faydayı mümkün olduğunca sağlamak için adım adım ilerlemeliyiz. Temassız ve mobil ödemeler bizim için ilk adımdı. Ocak 2017 itibarıyla temassız ödemelerle ilgili çalışmalarımızı Türkiye pazarına sunmaya başladık. Bunun hemen sonrasında ise mobil ödemeler için hazırladığımız yol haritasını uygulamaya koyacağız.”

Troy, Ar-Ge yatırımlarıyla adını duyuracak

Peki Troy İnovasyon Merkezi tam olarak nedir, bu yenilik ve inovasyon zeminini nasıl hazırlayacak? Troy Teknoloji Müdürü Sami Özen, şöyle yanıtıyor:

“Troy, kart kullanıcıları ve işyerleri başta olmak üzere Türkiye ödeme sistemleri pazarı için bir dizi ürün ve hizmet sağlamak üzere kuruldu. Troy’un böyle bir inovasyon merkezine sahip olmasının en önemli avantajı ise pazara uygun ihtiyaçların tespit edilmesi, ürün ve hizmetlerin günümüzde göre çok daha kısa sürede sahaya çıkması olacak.

Tabiri caizse Türkiye kartlı ödeme sistemleri sektörünün nabzını tutacağız, hangi ürünlere ve hizmetlere ihtiyaç olduğunu tespit ettikten sonra Troy İnovasyon Merkezi sayesinde bu ürün ve hizmetlere ilişkin prototipleri kısa süreler içinde hayata geçirerek müşteri deneyimini nasıl etkilediğini anlayacağız. Troy üyeleri ve üreticilerine çalıştığımız bildiğimiz bu prototipleri vererek, yeni ürünlerin deneme yanılma şeklinde pazara sunulmasını engelleyeceğiz. Bu sayede de daha hızlı kullanıcıya sunulmalarını sağlayacağız. Elbette bunu yaparken tek başımıza olmayacağız. Amacımız bir ekosistem yaratmak. Kapımız ödeme teknolojileri alanında emek harcayan, fikirleri olan, kafa yoran tüm girişimcilere ve FinTech’lere açık. En başta bu kişi ve kurumların Türkiye’de bir muhatabı olacak artık. Türkiye yeniliklerin ve inovasyonun öncüsü olmaya müsait bir ülke. Bankacılıkta, kartlı ödeme sistemlerinde bunu birçok kere ispat etti. Artık yerel oluşumumuzla potansiyelin performansa çevrilmesini



sağlayacağız.”

Bu noktada akla ister istemez uluslararası büyük çaplı oyuncuların karşısında Troy gibi yerel bir oyuncunun nasıl hareket edeceği geliyor. Yerel olmanın avantajı pazarı iyi tanıma ve hız olmakla birlikte dezavantajları da olabilir mi? Özen’in bu konudaki değerlendirmesi de şu şekilde:

“Yerel şemalar bu tarz Ar-Ge ihtiyaçlarını karşılamada her durumda uluslararası kuruluşlara göre daha avantajlı. En nihayetinde belli bir yatırım yapılması gerekiyor. Troy gibi yerel şemalar, uzun vadeli planlamaya ve büyük yatırımlara odaklanmanın yanı sıra hızları ve pazarı iyi tanımları sayesinde de esnek hareket edebiliyor.”

Türkiye gelişsin, Türkiye kazansın diye...

Troy İnovasyon Merkezi, yeni teknolojiler üretmesinin yanı sıra ekosistemdeki tüm ürün yönetimi ve teknoloji ekipleriyle de omuz omuza çalışarak bir danışman gibi hareket edecek, ödeme teknolojilerine yönelik doğru önerilerde bulunacak. Sami Özen, bu sayede Türkiye kartlı ödemeler sektörünün inovasyon ajandasının da tüm ekosistem oyuncularıyla hep birlikte belirleneceğini düşünüyor.

Özen, sadece Türkiye’deki ekosistemle sınırlı kalmadıklarını, uluslararası ekosistem oyuncuları ve Ar-Ge laboratuvarlarıyla da irtibatla oldukları belirterek karşılıklı fikir ve deneyim alışverişinde bulduklarını belirtiyor ve ekliyor:

“Örneğin, çip üreticileriyle giyilebilir teknolojiler ve nesnelerin interneti alanlarında önümüzdeki dönemde çalışmalarımızı başlatıyoruz. Diğer yandan, mikro ödemeler konusunda da katedilecek daha çok yol var. Toplu taşımadan tutun da büfelerden yapılan günlük düşük tutarlı işlemlere kadar... Ne yapılabilir, hangi akıllı çözümler devreye alınabilir diye araştırmalar yapıyoruz. Kısacası, Troy olarak henüz birinci yaşımı kutlamaya hazırlanırken, teknolojiyi ve ödemeler sektöründeki gelişmeleri yakından takip ederek, Türkiye için en uygun çözümleri sunabilmek adına, Türkiye gelişsin, Türkiye kazansın diye var gücümüzle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.”





PSM

AYIN EKİBİ



E-para ve ön ödemeli oyunu değiştirecek

5 ayda 120 bin e-cüzdan kullanıcısına ulaşan Papara'nın yeni hedef kitlesi 13 yaş ve üzeri gençler... 2017 sonu hedefini 750 bin kullanıcı olarak belirleyen Papara, Mastercard markalı ön ödemeli kartını martta piyasaya sunacak. Ucuz ve kolay uluslararası para transferi gibi yenilikler de gün sayıyor...

Nisan 2016'da BDDK'dan elektronik para lisansını alan Papara, kısa sürede hazırlıklarını tamamlayarak ağustos sonunda faaliyete başladı. Papara bir dijital cüzdan. On binlerce noktadan veya banka havalesiyle içine bakiye yükleyebildiğiniz, yüklediğiniz bakiyelerle 7/24 para transferi yapabildiğiniz, internette güvenle alışveriş yapabildiğiniz, fatura ödeyip sevdiğiniz oyunları oynamak için oyun PIN'i alabildiğiniz bir platform. İlker Diker, Ahmed Karşı, Gökhan Haznedaroğlu ve Murat Arslan'ın ortak olduğu Papara'da 36 kişi çalışıyor. Şirketin işi teknoloji, müşteri beklentisi de hız olduğundan ekibin ağırlığı IT ve operasyondan oluşuyor...



Papara CEO'su
ve yatırımcı
ortağı İlker Diker



“HER AY YÜZDE 100’ÜN ÜZERİNDE BÜYÜYORUZ”

Papara ailesi olarak tüm ekibimiz aynı hayalleri paylaşıyoruz ve paylaştıkça çoğalıyoruz. Henüz çok yeni olmamıza rağmen kısa sürede büyük işler başardık. Tüm ekibimizin özverili çalışması ve motivasyonu her ay yüzde 100’ün üzerinde büyüyor. Önümüzdeki çeyrekte tüm alışverişlerinizde kullanabileceğiniz ve her ATM’den para çekebileceğiniz ön ödemeli Papara Kart’ı çıkaracağız. 60’tan fazla ülkeye en uygun maliyetlerle para transferine başlayacağız. Amacımız ülkemizde ciddi bir çoğunluk olan bankacılık hizmetleriyle tanışmamış, banka



Papara Yönetim Kurulu Başkanı Ahmed Karlı

hesabı bulunmayan kitleye finansal hizmetler sunabilmek ve nakitsiz topluma geçiş sürecine destek olabilmek.

2017 sonu kullanıcı hedefi 750 bin

Papara’nın şu anda 120 bin kullanıcısı var. Papara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri CEO’su ve yatırımcı ortağı İlker Diker, yıl sonu hedefini 750 bin kullanıcı olarak açıklıyor. Çok iddialı bir hedef. Diker, “Hedefi bu denli yüksek tutmamızın başlıca nedeni, kullanıcı yaş sınırını 13’e düşürmemiz” diyor. Ardından da kullanıcıların Pa-

para ile yapabileceklerine şu örnekleri veriyor:

“Bugün bankalarda hesap açamayan 18 yaş altı kullanıcı kitlesi bir e-mail ve cep telefonu numarasıyla hesap açıp Papara cüzdanlarını kullanmaya başlayabiliyor. Anlaşmalı olduğumuz bankaların ATM’lerinden cüzdanlarına ücretsiz para yatırıp para gönderebiliyor, oyun sitelerinde harcama yapabiliyorlar. Bu 13 yaşındaki bir çocuk için inanılmaz bir özgürlük. Banka ATM’leri dışında anlaşmalı fiziki noktaları da eklersek 40 binin üzerinde noktadan kullanıcılarımız cüzdanlarına para yükleyebiliyor. Papara Kart’ın çıkışıyla birlikte kullanıcı sayısındaki artış bugünden de hızlı olacaktır. Kitlemiz yaş sınırı olmaması sebebiyle 18 yaş altında yoğunlaşıyor gibi gözükse de 18 yaş üzerine çıktıkça işlem tutarlarındaki artışı gözlemleyebiliyoruz. Gece 23’te de kullanıcılarımız Papara cüzdanına yüklediği 50 bin TL ile foreks işlemi yaparken, başka bir kullanıcılarımız bir bankadaki 10 bin TL’sini Papara cüzdanına aktarıp daha sonra istediği bankadaki hesabına birkaç dakikada çekebiliyor. Yani bankaların EFT saati sona eriyor ama Papara’da para transferi 24 saat. Bu da Papara’nın her yaşa hitap eden ve yaygın bir kullanıcı kitlesine sahip olmasını sağlıyor.”

Mastercard markalı Papara Kart martta çıkıyor

İlker Diker, önümüzdeki mart ayının başında ön ödemeli (prepaid) Papara Kart’ı da Mastercard markasıyla müşterilere sunacaklarını söylüyor. Diker, “Papara Kart ile Mastercard kabul eden Türkiye ve dünyadaki tüm işyerlerinde kullanıcılarımıza harcama yapma imkanı sağlarken, tüm ATM’lerden para çekme özgürlüğünü de sunuyor olacağız. Yine birkaç hafta içerisinde tamamlamak üzere olduğumuz entegrasyonlarla uluslararası para transferi servisimizi de kullanıcılarımıza açacağız. Bu noktada ‘en hızlı ve en ucuz’ mottosuyla hareket ediyoruz. Papara cüzdan sahiplerine başlangıçta 60 ülke ve 30 milyon kişiye

Operasyon ve Müşteri Destek ekibi

Papara Operasyon ve Müşteri İlişkileri Müdürü Çağdaş Kursun:

Papara Operasyon ve Müşteri İlişkileri Departmanı olarak tüm kullanıcılarımıza 7/24 hizmet veriyoruz. Hizmet verirken güvenliği, hızı ve müşteri memnuniyetini en önemli önceliklerimiz olarak görüyoruz. Tüm operasyon ve destek sürecini in-house olarak yönettiğimiz için müşteriye her zaman daha yakınız. Operasyon birimi içerisinde çağrı merkezi, webden canlı destek hizmetlerini 7/24 veriyoruz. Hızlı ve çözüm odaklı olmamız müşterilerimizden olumlu dönüşler almamızı sağlıyor. Bu olumlu dönüşlerle doğru bir yolda ilerlediğimizi görüp her zaman daha iyi hizmeti vermek için en iyisini yapmaya çalışıyoruz. Kullanıcılarımızın memnuniyeti bizim en temel motivasyon kaynağımız.



Sayılarla gelen güvenlik

Ultra
ELECTRONICS



Keyper^{Plus}

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

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

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



RealSec payment HSM

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



VeriTeknik, 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



Yönetim Ekibi

Emre Kenci
(CTO)

Ahmed Karslı
(Yönetim Kurulu Başkanı)

Aykut Ustalar
(Kartlı Ödeme Sistemleri Direktörü)

Murat Aslan
(Risk Yönetimi Direktörü)

İlker Diker
(CEO)

hızlı ve ucuz para göndermenin farkını yaşatmayı hedefliyoruz. Bu sayı yıl içerisinde yeni entegrasyonlarımızla daha da artacak” diyor.

Kart numarası girmeden, e-para ile ödeme imkanı

Papara'nın kurumsal çözümleri de var. Şirketin e-ticaret sitelerine sunduğu sanal POS çözümüyle işyerleri, kart kullanmak istemeyen kullanıcılarına elektronik para ile ödeme imkanı sağlıyor. İsteyen kullanıcı Papara cüzdanındaki elektronik para bakiyesi dışında cüzdanına eklediği kartlarla kart numarasını girmeden güvenle alışverişini ta-

mamlayabiliyor. Kartsız alışveriş seçeneğinin işyerlerinin en büyük sorunu olan “sepetten dönme” oranını aşağıya çektiğini belirten Diker, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Yakında birçok e ticaret sitesinin ödeme tamamlama (check-out) aşamasında havale ve kredi kartı seçeneklerinin yanında Papara'yı da görüyor olacağız. Bir diğer kurumsal çözümümüz ise ‘toplu ödeme’ (mass payment) servisi. Bu servisimizle tek tıkla binlerce kişiye saniyeler içerisinde para gönderme imkanı sağlıyoruz. Özellikle toplu ödeme yapan ve hakediş dağıtan firmalar için alternatif bir çözüm. Hedefimiz, mobil ve online ödeme servisleri alanında Türkiye'nin en kapsamlı güvenilir ve lider



Reklam ve Sosyal Medya Ekibi

Dijital dünyanın içerisinde doğmuş bir markayız. Açıkçası bu işimizi kolaylaştıran, aynı zamanda da riski artıran bir durum. Kolay olan taraf, milyonlarca kişiye anında ulaşabileceğiniz reklam modelleri ve mecralarınız var. Zor olan ise bu kitlenin size kriz yaratacak kadar büyümesi ve sizin bunu koordine edememe riski. Bu yüzden sosyal medya da yaptığımız çalışmaların iki önemli bölümü var. Birincisi Papara'yı olabildiğince yalın bir şekilde anlatıp, bu anlatımları her mecra için hazırladığımız reklam modelleriyle daha çok

kişiye yaymak. İkincisi ise tüm bu çalışmalar sonucunda geri dönüş sağlayan kullanıcıların sorunlarını olabildiğince çabuk çözüme kavuşturmak adına etkili bir topluluk yönetimi (CRM) yapmak. Bu ikisini yapabilmek adına neredeyse 7/24'e ulaşan mesai harcıyoruz. En basit haliyle Papara; Facebook, Twitter, Instagram ve YouTube üzerinden olabildiğince içten bir şekilde insanlara dokunmaya çalışıyor. “Papara'yı dijital mecra karakter olarak üç kelimeyle tanımlayın” dersiniz, “samimi, çözüm odaklı ve eğlenceli” cevabını verebiliriz.



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO
“Akında Neresi Varsa, Oraya Metro Var”



markası olmak. Yerelde ve globalde çığır açan, geleceğe ışık tutan yenilikçi hizmetler sunmak.”

WebMoney ile entegrasyon tamamlanıyor

İlker Diker, özellikle 6493 sayılı kanunla yasal zeminde hizmet vermenin ticari faaliyetleri ve verilen hizmetin kalitesini artıracaklarını düşünüyor. Türkiye'nin bölgesinin FinTech merkezi olabilecek potansiyele sahip olduğunu vurgulayan Diker, “Bir yandan bankacılık sektörünün dijitalle dönen hizmetleri, diğer tarafta ödeme sistemleri dünyasına çözümler üretmek üzere yatırım yapan operatörler ve lisans alan FinTech şirketleri bu dönüşümün önemli oyuncular. Önümüzdeki dönemde bankalar ile yeni finansal teknoloji girişimlerin daha fazla iç içe geçeceği bir dönem bizim bekliyor. Bunun sonucu olarak da dünyadaki örneklerinde olduğu gibi bazı bankalar ile FinTech'ler ortak operasyon yürütmeye başlayacak” diyor.



Diker'e göre, ödeme kuruluşları arasında PSP (ödeme servisi sağlayıcılığı) hizmetine odaklanan firmalar online pazarın büyümesinde itici güç olacak: “Burada kırılma noktası da sınır ötesi faaliyetler olacak. Bugün ödemeye aracılığı globale taşıyan firmalar yarın yakın coğrafyada Klarna, Worldpay, Stripe ile rekabet ediyor olacak. Lisans alan elektronik para firmalarının farklı müşteri deneyimlerine odaklandığını görüyoruz. Ön ödemeli kart,

Finans ekibi



cüzdandan ve para transferine odaklanan şirketlerin rekabetine önümüzdeki dönemde şahit olacağız. Para transferinde yurtdışındaki servis sağlayıcılarla en hızlı entegre olan firmalar tam anlamıyla oyun kurucu, oyun değiştirici olacak.”

İlker Diker, bu doğrultuda Papara'nın global veya bölgesel açılım planlarını şöyle açıklıyor: “Papara olarak birkaç hafta içerisinde CIS (Bağımsız Devletler Topluluğu) bölgesinin en büyük cüzdandan çözümü olan WebMoney ile entegrasyonumuzu tamamlıyoruz. Bunu birkaç global cüzdandan daha takip ediyor olacak. Bu yıl Papara'yı white label olarak yurtdışına da açıyor olacağız. Bulduğumuz coğrafyadaki ülkelerde Papara cüzdana bakiye yükleme noktaları oluşturarak uluslararası para transferi ve uluslararası alışverişte oluşan boşluğu doldurmaya hedefliyoruz.”

IT ekibi

Papara CTO'su Emre Kenci

Geleneksel finansal sistemler, müthiş bir hızla ortaya çıkan yeni iş modellerine ve değişen tüketici ihtiyaçlarına karşılık vermekte zorlanıyor. Örneğin ülkemizde BiTaksi, BiOnluk, Armut; uluslararası alanda AirBnb, Uber, Kickstarter gibi girişimlerin ortaya koyduğu yeni modellere geleneksel sistemler ayak uyduramıyor. Tüketici gözlüğünden bakıldığında ise bir yanda bankacılık sisteminin kapsama alanı dışında kalmış milyonlarca insan; diğer yanda ise küresel dünyanın bir parçası olan, her işini akıllı telefonuyla halledebilen ve daha yenilikçi, daha dijital çözümler bekleyen bir kitle var. İşte Papara olarak bu yeni dünyanın ihtiyaçlarını karşılayacak ürünler geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu hedefimize ulaşmak için ileri teknoloji odaklı ve yenilikçi bir ekip kurduk. IT ekibimiz kısa sürede başarıyla ortaya çıkardığı ürünümüzün ilk sürümünü baştan sona yeniliyor. Güncel teknolojilerle geliştirilmiş, değişime açık ve hızlı bir altyapı hazırlıyoruz.



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 14:59

Finans Gündem

ARAAMA YAP

Ann Sayfa | Gündem | Bankacılık | Finans Kulis | Sigorta - BES ve Hayat | Emlak-Mortgage | Para Piyasa | Leasing/Faktoring | Raporajlar | Yazılar

KISAYOLLAR: Günün Tüm Haberleri | İlginç Bankacı Hikayeleri | Para Komedi | Araştırma | Basın Toplantıları / Ajanda | Dünden Bugüne Bankacılar

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 yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon

De yonlu görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1

Altınbaş'ta atama

Bir imalat patronu daha gözaltında

Merkez faizi sabit tuttu

AHEM Perçenek'i hıktı buldu

Japonya tahvil ihracını artıracak

Sırbistan faiz indirdi

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

Sırbistan faiz indirdi

Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor

2013 altından çıkış yılı oldu

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümünü

TEB

FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ



Kartlı Ödeme Sistemleri ekibi

Papara Kartlı Ödeme Sistemleri Direktörü Aykut Ustalar

MasterCard lisansı ve markasıyla çıkarcacağımız Papara Kart, mevcut Papara elektronik cüzdanına bağlı online çalışan ve Mastercard'ın lisanslı noktalarında işlem yapabilen bir ürün olacak. Papara, önümüzdeki dönemde Paypass ve M/Chip Advance özellikleriyle şehir içi ulaşım, temassız ödeme ve erişim kontrol sistemlerinde bu ürünün diğer fonksiyonlarını da kullanacak. Papara Kartlı Ödeme Sistemleri ekibinde 20 yıla yaklaşan deneyime sahip kişiler var. Ekip hem bireysel hem kurumsal sadakat kartları, şehir kartları, şehiriçi ulaşım kartları, kampüs çözümleri, geçiş kontrol sistemleri gibi spesifik pek çok ürün çeşidinde hem ürün geliştirme hem saha operasyonu konusunda deneyimli. Teknik altyapı, süreç yönetimi, lisanslama ve sertifikasyon konularında da yeterli bir kartlı ödeme sistemleri deneyi-

mimiz var ve bu deneyimi Papara'ya aktarıyoruz. Hedefimiz bankalar bünyesinde kazandığımız bu deneyim ve beceriyi Papara 'ya aktararak, FinTech'lerinde kartlı ödeme sistemleri ekosisteminde aktif rol almasını sağlamak. Papara kartlı ödeme sistemleri işinin bankalar bünyesi dışında da başarıyla yapılabilecek deneyim ve beceriye sahip. Papara M/chip Advance Pre-paid Kart ürününü müşterileri buluşturduktan hemen sonra, e-ticaret ve sanal dünya da kullanılmak üzere bir sanal kart ürünü çıkartmayı hedefliyor. Aslında bu sanal kart da bir geçiş ürünü olacak. Çünkü bizim hedefimiz gençler ve gelecek olacak. Bunun yolu da gelecekte kartlı ödeme sistemlerinin mobil ve akıllı telefon-



lara taşınması. Sanal kart da NFC özellikli telefonlarda kullanılmak üzere Mastercard HCE (host card emulation) çözümü gibi mobil çözümlerin temelini oluşturuyor. Yani aslında hedefimiz HCE gibi çözümleri ödeme sistemleri hayatına sokmak ve tamamen mobil çözümlerle geleceğe yatırım yapmak.



İç Kontrol-MASAK Uyum Risk Yönetimi ekibi

Papara İç Kontrol Müdürü Didem Karslı

Papara İç Kontrol ve Uyum Departmanı olarak görevimiz, öncelikle politika ve prosedürlerimizin mevzuata uygun olup olmadığını denetlemek. Sonrasında ise her bir Papara çalışanının tutum ve davranışlarından tutun da yönetim kurumumuzun almış olduğu kararlara kadar tüm işlemlerin kendi politika ve prosedürlerimize uygun olduğuna emin olmak. Dolayısıyla yeni ürünlerimiz, ürünlerimizde yapılan her revizyon, alınan tüm önemli kararlar bizim süzgecimizden geçiyor diyebiliriz. Diğer departmanlarımız yeni teknolojileri takip ederken, biz de yeni düzenlemeleri ve mevzuattaki değişiklikleri izliyoruz. Papara gri alanlarda çalışmayı sevmediği için "yüzde uyum" mottosuyla hareket ediyoruz.

İş Geliştirme Departmanı

Papara İş Geliştirme Departmanı Müdürü Emre Ergül

Papara İş Geliştirme Departmanı olarak mevcut çalışmalarımız ve sürekli olarak geliştirdiğimiz projelerimizle üye kazanım ilişkilerini ve kurumsal işbirliklerini şekillendiriyoruz. Mevcut FinTech ekosisteminde e-ticaret, oyun ve internet üzerinden yapılan elektronik para alışverişlerine aracılık ederek ilgili firmalara hizmet vermeyi amaçlıyoruz. Aynı zamanda Papara Cüzdan'la birlikte güvenli e-ticaret ödeme modüllerine artı olarak P2P para transferi çözümümüz sayesinde Instagram ödemelerini de aracılık edebiliyoruz. Papara kullanıcılarına sunduğumuz 7/24 para transferi uygulamasıyla birçok bireysel kullanıcılarımız tüm transferlerini bize taşıdı. Bu kapsamda üye işyerleriyle anlaşma yaparak mevcut Papara müşterilerine yeni alışveriş alanları yaratıyor, 13 yaşından büyük kullanıcı kitlesini finansal ekosisteme dahil ediyoruz. Sektör içerisinde sahip olduğumuz esnek ve gelişime açık iş modelimizle 5 ay gibi kısa bir sürede 120 bin bireysel kullanıcıya ulaşmamız sektörde doğru bir pozisyon aldığımızın en büyük kanıtıdır. Papara olarak yaratmış olduğumuz e-cüzdanla mevcut e-ticaret altyapılarına alternatif bir

ödeme kabul çözümü olabildiğimiz gibi, bu e-cüzdana bağlı olarak pazaryeri çözümlerimizi de kurumsal müşterilerimize sunabiliyoruz. E-cüzdan altyapımız sayesinde online alışverişlerinde kredi kartı kullanmak istemeyen kullanıcılara sunduğumuz ödeme modeli en büyük değer yargılarımızdan biri. Bu sayede son kullanıcıya yeni bir öde-



me modeli sunarken aynı zamanda da üye işyerlerine bu zamana kadar ulaşamadığı bir kitleye ulaşma şansı sağlıyor ve kredi kartı güven sorunu olan son kullanıcının bu problemini ortadan kaldırıyor. Papara Mass Payment ile internetten kazanç modellerinin, pazaryerlerinin, oyun projelerinin kısacası kazancını internete ve online platforma borçlu olan her bir bireyin ödemelerini Papara ile almalarını sağlıyoruz. ☺

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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





Yenilik ancak **10 KAT** daha iyiyse benimseniyor!

Tüketicilere daha iyi bir ödeme deneyimini sunabilmek için ödeme sistemleri dünyasındaki oyuncular her geçen gün çözümler ve ürünler üzerinde tüm güçleriyle çalışıyor. Ancak asıl odaklanılan alanın, geleneksel yöntemlerle yapılan ödemelerin daha da iyileştirilmesi olduğunu söyleyemeyiz. Bugün bir plastik kartla POS cihazlarında veya ATM'lerde işlem süreleri birkaç saniyelerle ifade edilecek kadar kısalı. Aynı zamanda bu işlemler son derece güvenli bir şekilde gerçekleşiyor. Özellikle kasada uzun kuyrukların olduğu yerlerde işlem sürelerini biraz daha kısaltma ihtiyacına ise temassız teknolojisi çözüm oldu ve işlem süreleri milisaniyelere düşürdü.

Bu işlemleri daha da hızlandırmanın artık ne son kullanıcıya ne de işyerine çok fazla değer katmayacağını söyleyebiliriz. Bu yüzden geleceğin ödeme sistemlerini tasarlayanlar artık fiziksel kartlarla yapılan işlemleri biraz



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

daha iyileştirmek değil; hem son kullanıcıya hem de işyerine değer katan yeni ödeme deneyimleri yaratmak.

Örneğin Avrupa'da son kullanıcıların ödeme deneyimlerini değiştirecek çok önemli gelişmeler yaşanıyor. 2016'da çerçevesi belirlenip takas ve hesaplaşması üzerinde çalışmalar yapılan ve bu yılın sonuna doğru hayata geçirilmesi planlanan "anında ödeme şeması" (instant payment scheme) ile Avrupa'da anında transfer yapılabilmesinin yanı sıra kişiden kişiye mobil para transferleri ve e-fatura ödemeleri gibi pek çok yenilikçi ödeme yönteminin kapıları açılacak. Tüm Avrupa içerisindeki

tüketiciler sadece alıcının cep telefonu numarasını girerek anında para gönderilebilecek -ki bu yeni ödeme yöntemi pek çok geleneksel yöntemin yerini alacak gibi duruyor.

Gerek hızlı ödemeler, gerek PSD2 isimli düzenlemenin getireceği değişiklikler, Avrupa'dan başlayarak yeni ödeme yöntemlerini ve yeni deneyimleri hayatımıza sokacak. Ancak burada kilit nokta, bu yeni yöntemlerin kullanıcılar tarafından kabul görebilerek yaygınlaşmış yaygınlaşmayacağı olacak. İşyerleri, maliyetleri biraz daha düşük olması durumunda yeni ödeme yöntemlerini destekleyebilirler. Ancak son kullanıcı için asıl önemli nokta deneyim. Bir örnek vermek gerekirse PSD2, online işlemlerde iki faktörlü doğrulama zorunluluğu getiriyor. Bu da ödeme deneyimini bugün olduğundan daha kolay hale getirmiyor ve kullanım yaygınlığını kısıtlayacak gibi duruyor. Araştırmalar ortaya koyuyor ki kullanıcılar kendilerine sunulan yenilikler mevcut durumdan 10 kat daha iyi olduğu takdirde hızla benimsiyor ve sahipleniyor.

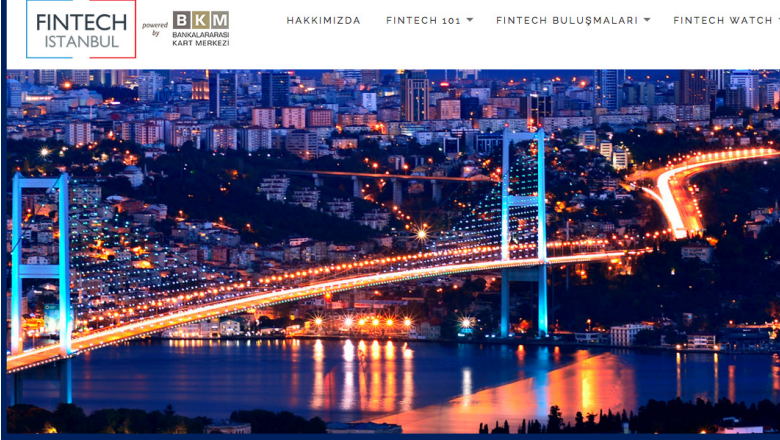
2017'nin tüm dünyada ödeme sistemleri alanında inovatif çözümler getireceği şüphesiz. Ancak bu çözümlerle son kullanıcıların ve işyerlerinin ihtiyaçları da göz önünde bulundurularak daha iyi deneyim sunulması kaçınılmaz bir gereklilik. ☹

TÜRKİYE FINTECH EKOSİSTEMİ

2016'yı 67.2 milyon dolarlık yatırımla kapatan Türkiye, 2017 yılına da hızlı başladı. Türkiye'nin ödeme sistemleri alanındaki önemli FinTech girişimlerinden izico, Vostok Emerging Finance liderliğindeki turda 13 milyon dolar yatırım aldı. Bu, 2017 ocak ayının üçüncü haftasında global çapta yapılan üçüncü büyük FinTech yatırımı oldu. Ödeme sistemleri açısından ise aynı dönemin en büyük yatırımı olarak kayda geçti. Ocak ayında Sinemia ise Revo Capital'den aldığı 5 milyon TL ile Türkiye'de 2017'nin ikinci büyük FinTech yatırımı oldu.

startups
watch

FINTECH İSTANBUL İLE 2016 YILININ ÖZETİ



FinTech İstanbul (FTI) yıl içinde pek çok etkinlik düzenledi. Bunların başında FinTech 101 eğitimleri yer aldı. Katılımcıların son derecede memnun kaldığı bu eğitimleri, aralık ayında düzenlenen Blockchain 360 eğitimi takip etti. Eğitimler dışında düzenlenen buluşma etkinliklerine Chris Skinner, David Birch, Oliver Bussmann

gibi çok önemli küresel FinTech liderleri katıldı. Tüm bu süreçte önemli kitaplar ve raporlar da yayınlandı. Son 6 ayda 600'e yakın haber, özgün blog yazısı, sektörün önde gelen isimleriyle röportajlar ve mail bültenlerle ekosisteme katkı sağlamaya devam eden FinTech İstanbul'u web sitesi ve sosyal medya hesaplarından takip edebilirsiniz.



2017'de anlık ödeme sistemleri geliyor

Avrupa Merkez Bankası (ECB) Yönetim Kurulu Üyesi Yves Mersch, Avrupa için 2017 sonuna kadar anlık ödeme sistemini devreye alma hedefini açıkladı. Bu sistem devreye girdiğinde, kişiler arasında anında para transferi ve buna bağlı mobil teknolojiler, anlık e-fatura ödemeleri gibi pek çok yenilikçi teknoloji de tüketicilerin hayatına girmiş olacak. Özellikle mobil telefonların büyük rol oynadığı anlık ödeme sisteminde Avrupa içerisindeki kullanıcıların IBAN bilgileriyle cep telefonu bilgileri eşleştirilecek ve tüketiciler mobil telefon numaralarından para transferi yapabilecek. Bu uygulama 2017 sonunda hayata geçecek ve anlık ödeme sistemlerinin kapsama alanı IBAN ile de sınırlı kalmayacak.

MOBİL ÖDEMELER DEVRİMİ YENİ BAŞLIYOR

Danışmanlık şirketi First Annapolis tarafından Kuzey Amerika ve Avrupa için gerçekleştirilen bir araştırma, mobil üzerinde yapılan farklı ödeme işlemleri zaman içinde dönüşüm geçirerek uygulama içi alışveriş deneyimine evrileceğini

ortaya koyuyor. Uygulama içi (in-app) ödemelere hızla büyümeye devam ediyor ve ilerleyen yıllarda diğer tüm ödeme kategorilerinin bu yapıya doğru dönüşmesi bekleniyor.

	Tanım	Örnek	
1	POS Ödemeleri Uygulamalara Kayıyor	Mağazada mobil uygulama ile ödeme	
2	MOTO işlemler Uygulamalara Kayıyor	Uçak biletlerinin telefon yerine mobil uygulama üzerinden alınması	
3	E-ticaret ödemeleri uygulamalara kayıyor	Perakende işlemlerinin internet sitesi yerine mobil uygulamalardan yapılması	





“KARTIM MAXİMUM ŞUBEM İŞCEP”

Beyaz perde ve tiyatronun usta oyuncularından Musa Uzunlar, ödemeleri ve bankacılık işlemleri için yeni teknolojileri kullanmayı seviyor. Deri altına çip yerleştirme, giyilebilir cihazlar gibi fütüristik yeniliklere ise biraz soğuk bakıyor. “Annemden doğduğum gibi ölmek istiyorum. Teknoloji bu kadar çok organizmama bulaşsın istemiyorum” diyor..

**BERRİN VİLDAN
UYANIK**

Usta tiyatrocu, ekranın “gladyosu” Musa Uzunlar’la baş başayız. Ünlü bir sanatçı olarak oturuyor, sıradan biri olarak konuşuyor. Hayatının çok özel yanlarını anlatıyor..

Evet, Kurtlar Vadisi Pusu’nun İskender’i, Poyraz Karayel’in Bahri Baba’sı, tiyatronun ise adı bile

geçtiğinde alkış tufanı kopartan oyuncusu Musa Uzunlar’ı anlatmak kolay değil..

Derin karakterlere verdiği canla Türk seyircisi üzerinde tartışılmaz bir hayranlık fırtınası estiren Uzunlar, konuşmaya başlar başlamaz sizi etki çemberi içine alıyor. Rollerini hep ciddi ama rol kesmediğinde aksine sürekli gülümsüyor..



Röportaj isteğimizi iletteğimizde, “Yaşamak Denen Bu Zahmetli İş” oyununa davet almıştık. Tiyatrosunda buluşmak için randevulaşyoruz. Beyoğlu’nda coşkulu adımlarla, Atlas Pasajı Küçük Sahne’ye doğru yol alıyoruz. İçerideyiz. Mekanın büyümesine kapılmamak zor. Işıklar kararıyor, sahne aydınlanıyor. Musa Uzunlar oyun boyunca rüzgar gibi esiyor. Koltuklar ful, eller patlıyor, yetmiyor, herkes tiyatroyun bu büyük ismine kalbini uzatıyor. Beğeni dolu bakışlar ona uzanıyor.

Son replik ve perdece... Salon boşalıyor. Sessizlik başlıyor. Ve bizim için ikinci heyecanlı serüven de... Çünkü sahnede ki ‘dev’le artık baş başayız.

Ünlü tiyatrocu, usta oyuncu, dizi yıldızı... Üç marka aynı bedende, bir arada, karşımda...

Merak edilen soruları art arda sıralıyorum. Öyle ya, dizilerden tanıdığımız Musa Uzunlar’ın iş dışında nasıl bir hayatı var, merak ediyorum. “Valla çok sıradan, herkes gibi” diyor. Yanıt bomba. Peki, nerelere gider, nasıl alışveriş yapar, nakit mi verir, kredi kartıyla mı öder? Birikimleriyle ev, araba mı alır, yoksa altına, dolara mı yatırır? İnternet bankacılığıyla, özel sigortayla arası nasıl?

Zamanı çok kıymetli ama tek tek anlatıyor. Ne bir sıklam, ne bir oflama! Musa sabrı var diyebilirsiniz ama asıl söylenmesi gereken büyüklemenin gramı yok Musa Uzunlar’da. Zaten asıl büyüklük sanatında. Gösteriş değil, görüntü ortada; şöhret başka şey, insanlık başka...

Musa Uzunlar’ın hayatta altın bir kuralı var mı?

Yalansız olmak çok önemli. Arada sırada hepimiz “beyaz yalanlar” söylemiyor muyuz? Söylüyoruz. Bazen kırıcı olmamak, bazen de kimseyi üzmemek için. “Her yalan hatırlanması gereken bir şeydir ve insanın üzerinde bir yükümlülük çantasına attığı. Onlardan kurtulduğunda gerçek özgürlük, gerçek huzur, gerçek ferah olacak. Havadaki her esintinin oyuncuğu muyuz?” Kendimi çok sıkışık zamanlarda yakaladığımda hep bu söz aklıma gelir. O zaman da oyuncuğu olmamaya çalışırım her esintinin. Gideremezsin susamışlığımı, kendi ruhundaki kendi pınarlarında bulamadıkça...

Dizilerden, tiyatrodan tanıdığımız Musa Uzunlar’ın iş dışında nasıl bir hayatı var?

Aslında çok sıradan, herkes gibi. Film seyrediyorum eşimle, müzik dinliyoruz. Arada bir yemek yeme, onun dışında seyahat olabildiğince...

Nereleri tercih ediyorsunuz?

Değişiyor ama mevsim yaz ise deniz kıyısını tercih ediyorum. Yurtdışına da gidersem yine denizi tercih ediyorum ama Antalyalı olduğum için ağırlığı ora alıyor. Deniz benim için ayrılmaz bir parça. Çok az süper olmayan bir gitar çalarım. Klasik gitarda çok çok iyi değilim ama çalşıyorum. Bazen kağıt katlama sanatıyla da uğraşırım.

Origami merakınız nereden geliyor?

Küçükken kağıttan gemiler, uçaklar yapmayı çok severdim. Bu el becerisine karşı çevremden gelen övgülerden de kaynaklanıyor olabilir. Kağıt katlama sanatını anlatan bir kitapçıktan faydalaniyorum. O kadar çok şeyler düşünüyorum ve zihnimiz o kadar yorgun ki en büyük dinlence, düşünceyi durdurabildiğiniz anda başlıyor. Bu da bir başka şeye koordine olarak olabiliyor. Sahnede oynamak da aslında dinlendirici. Çünkü sahnede oynarken sosyal hayatınızdan hiçbir şey aklınızda yok. Herhangi bir ödemeniz, hastalık vs yok. Sadece yaptığımız bir tek şey bile kalsa o zihin için dinlendirici oluyor.

Eğer kötü de bir oyun oynamamışsanız en az bir saat meditasyon yapmış oluyorsunuz.

Kredi kartı kullanıyor musunuz?

Evet, ama sadece bir tane. İş Bankası kredi kartım var. Bütün ihtiyaçlarımı karşılıyor. Birkaç tane olup da fazla dağılmama gerek yok.

Varlığımı, birikimimi çok doğru değerlendirdiğimi düşünmem ama bankacı dostlarım bazen yol gösterici olabiliyor.

Bankacılığın sunduğu diğer teknolojik imkânlardan, mesela mobil bankacılıktan faydalaniyor musunuz?

Evet, internet ve mobil bankacılık işlemlerini kullanıyorum. Bu sayede işlerimi çok kolaylaştırıyorum. ➔





İleride insanların derisinin altına çip takılacağı ve her bilgiye oradan ulaşabileceği söyleniyor. Şu anda da gözlük, saat, yüzük gibi giyilebilir teknolojilerle ödemeler başta olmak üzere işlem yapılabilir. Siz de bu tür teknolojileri kullanmayı düşünür müsünüz?

Hayır düşünmem. Annemden doğduğum gibi ölmek istiyorum. Teknoloji bu kadar çok organizmama bulaşın istemiyorum. Tamam, işleri kolaylaştırsınlar ama bu kadar da olmasın. İnsanların tembelleşmesi o kadar iyi değil. Her şey çok hızlı geliyor, bu da zamanı daraltıyor sanki. Birkaç şey yapıyorsunuz gün bitmiş oluyor. Oturduğun yerden teknolojiye faydalanmaya tabii ki evet. Ama teknolojinin getireceği tembelliği de yaşamamalıyız. (Gülerek) Evimizi robot temizlesin ama arada biz de yapalım.

Yatırımlarınız nerede değerlendiriyorsunuz?

Çok fazla param yok. Sadece ev alacak kadar bir birikimim var.

Özel sigortalarınız var mı?

Hayır yok. Eşimin Allianz'dan sağlık sigortası var.

Siz niye yaptırmadınız peki?

Aslında daha önce bir kez yaptırdım. Sigorta yaptırdıktan 7-8 ay sonra bir operasyon geçirmem gerektiğinde anlaşmazlık yaşadık. Bazı tetkikleri kapsam dışına almışlar. Bu da beni biraz küstürdü ve iptal ettirdim. 7-8 ay kadar yaptığım ödemeler yanmış oldu. Sigortayı Koç Allianz'dan yap-

tırmıştım. Bir daha da yaptırmadım. Sonuçta ben de bir devlet memuruyum...

Hangi model cep telefonu kullanıyorsunuz?

Samsung S7 kullanıyorum. Daha çok görüşme amaçlı kullanıyorum. Diğer bazı kolaylıklarından da faydalanıyorum elbette. E-maillerinizi çok daha kolay halledilebilir, ulaşabileceğiniz kişileri hemen bulabilmek, bilgiye daha hızlı ulaşabilmek anlamında yetiyor. Navigasyon da epey işe yarıyor. Trafik nerede tıkalı bakıyorsunuz...

Bankacılara bir çağrınız var mı?

Sponsor olsunlar! Tiyatrolara, özel tiyatrolara, sanata sponsor olsunlar. Oyunculara ücretsiz sigorta yapsınlar. Bunu öylesine söylemiyorum. Emeklilik hakkına sahip olamayacak durumda olan, bu işi dışardan yapan, gönülden yapan, imkânları olmayan birçok insana kapılarını açarlarsa onları çok mutlu ederler.

Koleksiyon yapıyor musunuz?

Gittiğim her yerden bir parça kum aldım. Hatta giden bazı arkadaşlarımdan da sipariş ettim. Amacım hepsini bir kaseye döküp bütün dünyanın kumlarını karıştırmak. Böylece kendi içinde başka bir dünya yaratmak istiyordum. Sonra o kase kırıldı. Güzel de bir şeydi ama kırılması beni çok üzmedi.

Tiyatrocu olmasaydınız hangi mesleği seçerdiniz?

Yaşadığımız dünyayı sadece kendi şehrimiz, hatta bazılarımız kendi semtimiz olarak görebiliyor. Olabildiğince dünyayı tanıma şansı olan her işte çalışabilirdim. Rehberlik, gemicilik olabilirdi. Aslında bir dönem için arkeoloji de çok ilgimi çekti. Küçükken astronot olmayı da istemişim. Uzaydan dünyayı görmek güzel olurdu. Yaşadığımız dünya büyük bir sihir. ☺



ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abone Formu

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adresi:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

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



Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli olan 120 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.
- Denizbank Harbiye Şubesi (2060) 7716533-351 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.

Sadakat programlarında bilgi güvenliğinin önemi



Umut Dinçkol
Bankalararası Kart Merkezi
Bilgi Güvenliği Yöneticisi

Sirketlerin müşterilerini elde tutmak; tüketicilerinse hediye, puan, uçuş mili toplamak için kullandığı ve tam anlamıyla bir “kazan-kazan” ilişkisi kuran popüler bir pazarlama aracı sadakat programları.

Sadakat programları, topladıkları kişisel verilerin korunması ve hukuka uygun şekilde işlenmesi açısından dünyada uzun süredir tartışılıyor. “Bu programlarda toplanan verilerin sızması ne kadar önemli olabilir” diye düşünüyorsanız gerçek hayattan iki örneği sizinle paylaşmak isterim...

Privacy Journal’a konu olan bir davada, mağazada kayarak düşen bir müşteri bundan mağazayı sorumlu tutmuştu. Buna karşılık mağaza, müşterinin sadakat kartındaki düzenli alkol harcamalarının detayını mahkemeye sundu ve yaşanan olayın mağazanın ihmalden değil müşterinin kendi alışkanlıklardan kaynaklandığını iddia etti.

Çok bilinen başka bir örnekte ise bir babanın sadakat kartıyla yapılan harcamaları incelemesi ve bebek malzemeleriyle ilgili kuponların posta yoluyla adreslerine gönderilmesi üzerine kızının hamileliğinden haberdar oluyordu.

Siber suçlara davetiye çıkarmamak için...

Şirketler ve müşteriler için “kazan-kazan”

ilişkisi olarak tanımladığımız bu pazarlama aracı, kişisel verilerle ilgili yukarıda belirttiğim sorunların yanı sıra özellikle son zamanlarda “siber suçlular” için de popüler hale geldi. Siber suçlular, kart sistemleri ya da ödeme sistemleri kadar kritik görülmeyen ve bilgi güvenliği açısından yeterli düzeyde ve uygun biçimde korunmayan sadakat programlarındaki açıkları bulup sistemlere sızarak müşterilerin kişisel verilerini, kazandıkları puanları, ödülleri ve tanımlı ise finansal verilerini ele geçirerek yasadışı internet sitelerinde satıyor. İşte son dönemde yaşanan iki örnek:

• Dünya çapında bir otel zincirinin sadakat programının sitesinde dünyadaki en yaygın/kritik uygulama açıklıklarının listelendiği “OWASP İlk 10” listesinde olan ve çok bilinen bir açıklık olan CSRF (Cross-Site Request Forgery - Siteler arası istek sahteciliği) kullanılarak, sadece hesap numarasıyla müşteriler profillerine ulaşılabilmesi, ödül puanlarının çalınması, kredi kartı bilgilerinin ve diğer kişisel bilgilerinin ele geçirilmesi...

• Bir havayolu şirketinin uçuş milleri kazandıran sadakat programına bulaştırılan zararlı bir yazılımın fark edilmesi ve arındırılmasına kadarki süreçte hesapların dondurulması ve puanların kullanılmaması...

Hem şirketleri hem de müşterileri korumak ve bu tarz olayların yaşanma ihtimalini



Dikkat! Siber suçlular, kart sistemleri ya da ödeme sistemleri kadar kritik görülmeyen ve bilgi güvenliği açısından yeterli düzeyde ve uygun biçimde korunmayan sadakat programlarındaki açıkları bulup sistemlere sızarak müşterilerin kişisel verilerini, kazandıkları puanları, ödülleri ve tanımlı ise finansal verilerini ele geçirerek yasadışı internet sitelerinde satıyor...



azaltmak, etkisini minimuma indirmek ve uygun müdahale yöntemlerini geliştirmek için sadakat programlarının tehdit ve risklerini göz önüne alan bir güvenlik stratejisi oluşturmak gerekiyor. En basit haliyle kritik ve hassas verilerin tanımlanması, sadece gerekli verilerin gerekli olduğu süre boyunca saklanarak, sadece yetkili kişiler tarafından izin verilen koşullarla erişiminin sağlanması ile her aşama-

da (hareket halinde, kayıt edildiğinde vb) uygun şifreleme yöntemleriyle şifrelenmesi bile yaşanabilecek veri sızıntısı risklerini azaltmaya yetecektir.

“Bütüncül olay yönetimi süreci”

İlgili sadakat programının tehdit/risk haritasının içeriğine göre özelleştirilecek güvenlik önlemleriyle zenginleştirilip “süreç, insan, teknoloji” boyutlarıyla ele alınacak bir bilgi güvenliği stratejisinin ayrılmaz bir boyutu da “olay yönetimi” olacaktır. Şirketler her türlü önlemi aldıklarını ve herhangi bir olay yaşanmayacağını düşünse bile (bizler bu şekilde düşünmek yerine “her zaman hazırlıklı olunmasını” tavsiye ediyoruz) herhangi bir olay yaşanması durumunda nasıl müdahale edileceği, kriz iletişimi ve koordinasyonunun nasıl yapılacağı, müşterilere ve diğer paydaşlara gönderilecek bildirimlerin içeriği, sistemlerin ve iş süreçlerinin bir an önce olay öncesi durumlarına nasıl ve kimler tarafından döndürüleceği gibi birçok konunun ele alındığı “bütüncül olay yönetimi süreci” hazırlıkları yapılmalıdır. Bilgi güvenliği açısından gerekli önlemlerin alındığı ve sürdürülebilir bilgi güvenliği stratejilerinin uygulandığı sadakat programları; hem şirketlerin müşterileri elde tutma süreçleri için güçlü ve riskin en iyi şekilde yönetildiği bir araç olmaya hem de bireylerin artan bir oranda tercih ettiği programlar olmaya devam edecektir. ☹



DIKKAT! 2017 'mobil dolandırıcılık yılı' olabilir

Yanlış yapılandırılmış cihazlar, varsayılan şifreler, eskimiş işletim sistemleri, insanların bilgisayar olarak düşünmediği, göz ardı edilen cihazlardan oluşan bir kaos ortamı... Siber saldırılara açık bir yıl bizi bekliyor. Sektörün, şifrelerin yerini çok faktörlü değerlendirme yöntemlerinin aldığı, biyometriden davranış analizine pek çok yeni yöntemin ortaya çıktığı yeni bir sürece evrilmesi gerekiyor...



SEDA UYGUN PALA

Her geçen yıl bir öncekinden çok daha fazla kolaylık sağlayan iletişim dünyası, neredeyse tüm ödemelerin mobil olarak yapılmasına olanak sağlıyor. Bu kolaylıkların cazibesi, çığ gibi büyüyen bir kullanıcı kitlesini etki altına almış durumda. Tabii parayla ilgili hemen her alanda olduğu gibi mobil ödeme sektörü de dolandırıcılıklardan payına düşeni almaya başladı. Diğer dolandırıcılık yöntemlerinde giderek daha az başarılı olan suçluların dijital alandaki boşluklara yönelmesiyle oluşan baskı, pek çok kullanıcı ve servis sağlayıcı şirketin hazırlıksız yakalanmasına yol açtı. Açmaya da devam edecek gibi görünüyor. Bu da mobil dolandırıcılıkta patlama dönemine girileceğinin göstergesi.

Mobil ödemeler geleneksel yöntemlere göre okyanusta bir damla gibi gözüke de hızla büyüyen hacmi dikkate alındığında göz ardı etmek mümkün değil. 2017'de sadece ABD'de toplam 4 trilyon dolar tutarındaki müşteri ödemelerinin içinde mobil perakende ödemelerin payının 220 milyar doları açacağı bekleniyor. Ki sadece bu tutar bile dolandırıcıların gözlerinin kamaşması için yeterli bir etken olsa gerek. Keza kullanıcıdan kullanıcıya (P2P) yapılan milyarlarca dolarlık ödemeler de suçlular için yüksek profilli birer hedef oluşturuyor.

Kayıtların güvende tutulması ve mobil ödeme uygulamalarının kullanılması, mobil ödeme sahtekarlıklarının önlenmesi için kritik bir önem taşıyor. Yine de suçluların yöntemleri ve becerileri, mobil ödemeleri ve temel hesapları korumak

için uygulanan kontrollerden daha hızlı bir şekilde geliyor.

Siber güvenliğin önemi arttı

2017'de kurumların gündeminde gizlilik ve siber güvenlik konuları daha fazla yer bulacak. 1.5 yıl önce yürürlüğe giren Avrupa Birliği Genel Veri Koruma Yönetmeliği (GDPR) ile dijital gizlilik, sadece Avrupa'da değil tüm dünyada kurumsal gündemin önceliği haline gelmiş durumda.

GDPR, kişisel bilgilerin işlenmesi, saklanması ve aktarılması için açık onay gerektiren durumlarda Avrupa vatandaşlarını yönlendirecek hükümler taşıyor. En önemli olaylarda küresel cironun yüzde 4'üne ulaşan cezalandırma potansiyeliyle veri ihlalleri, sıkı bildirim gereksinimleriyle birlikte çok daha şeffaf hale geliyor.

Siber saldırıya karşı saldırgan siber savunma

Çoğu çelişkili ve aksak yaklaşımlarla olsa da siber alana düzenlemeler getiren ülkelerin sayısı giderek artıyor. Firmalar, verilerin nasıl işlenebileceği, ülkelerin uyum konusunda ne tür bir beklenti içinde oldukları ve sınır ötesi veri aktarımları üzerindeki sınırlamalar konusunda yetersiz kalmamak için çabalıyor. Öte yandan, Mirai Botnet'in sonbaharda yaptığı en büyük siber saldırılar, servis sağlayıcılara karşı yapılan saldırıların ne kadar ölümcül olabileceğini gösterdi. Bu boyuttaki saldırıların interneti ve onu destekleyen altyapıyı istikrarsızlaştırma riskinin ne kadar büyük olduğu ortaya çıktı. Ülkeler düşman devletlerin saldırılarına ve siber suç örgütlerine karşı aktif savunmaya geçerken, kamu kurumları ve ticaret sektörü arasındaki ilişkiler de yeniden belirlenmeye başladı. Bu aktif savunma stratejisiyle birlikte, önümüzdeki dönemde siber suçluların hedef alan baskılama ve engelleme işlemleri çok daha sık ve hızlı bir hal alacak gibi görünüyor.

Sanayileşmiş siber suçlar

Siber suç şimdiye kadar büyük sorunlar çıkardı. Ancak 2017'yle birlikte siber suçların ucuz emek istismarına dayalı "sanayileşmeye" doğru evrildiğini ve yeni saldırılar için çok daha karmaşık araçlara sahip olduğunu göreceğiz. CEO'lara ve e-posta üzerinden yapılan iş anlaşmalarına yönelik saldırılar hakimiyetini koruyacak. İstihbarat için sosyal medyayı araştıran suçluların, firmaları ve çalışanlarını daha karmaşık bir şekilde hedeflemesi de kaçınılmaz olacak. Ransomware yazılımları suçlulara para kazandırmaya devam ediyor ve yeraltı suç ekonomisi tarafından desteklendiğinden giderek daha akıllı ve daha hedefe odaklı hale geliyor.

Suçun yeni aktörleri

Dolandırıcılık kontrolü ve siber güvenlik hala iki ayrı kutupmuş gibi görünse de önümüzdeki dönemde pek çok şirket parmaklıklarının ardının siber suçla mücadele için etkin bir yol olmadığını ister istemez fark edecek. İki suç türü arasındaki fark açık: Birisi suçlular, müşteriler ve parayla ilgili; diğeri saldırganlar, bilgisayarlar ve verilerle... Aslında dijital dünyada ikisi de aynı. Sonuç olarak her şey işi korumakla ilgili ve siber suçlular, sıradan dolandırıcılarla karşılaştırıldığında

-sadece kendi başına acımasız ve akılcı girişimciler olarak başa çıkılması gereken başka bir rakip olarak görülmesi.

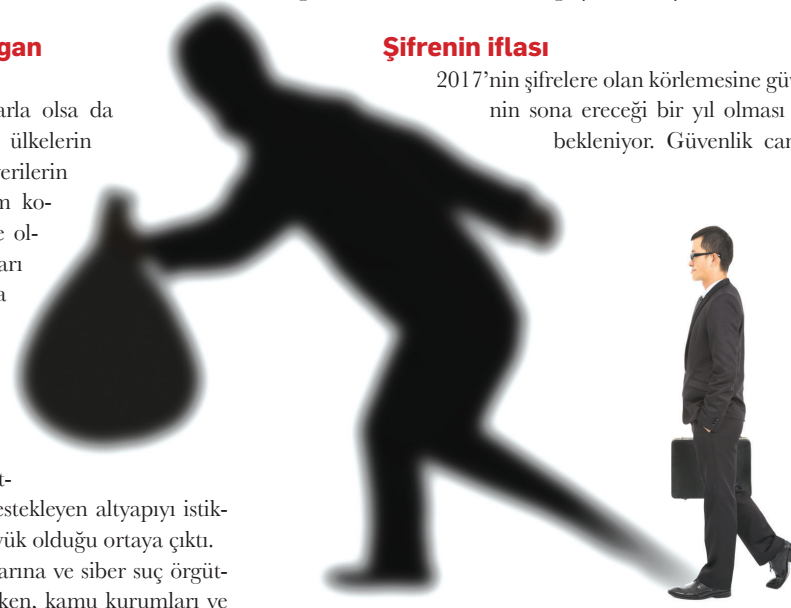
Basit ama tehlikeli

Bütün bu suç dalgasına karşılık dünyayı siber ağlarla örmeye devam ediyoruz ve günlük hayatta kullandığımız bazı basit cihazların ne kadar önemli güvenlik açıklarına yol açtığını görerek şaşırıyoruz. 2017'nin, yanlış yapılandırılmış cihazlar, varsayılan şifreler, eskimiş işletim sistemleri ve insanların bilgisayar olarak düşünmediği, göz ardı edilen cihazlardan oluşan bir kaos ortamında geçmesi bekleniyor.

Bu saldırılardan bazıları eğlenceli ve ilginç olsa da 2017, modern dünyanın gizli bilgisayarlara ne kadar bağımlı olduğunun farkına varmasını sağlayacak bir yıl olacak.

Şifrenin iflasi

2017'nin şifrelere olan körlemesine güvenin sona ereceği bir yıl olması da bekleniyor. Güvenlik cami-



ası ve iş dünyası, insanların ve eylemlerin kimliğinin doğrulanması için daha sofistike bir yaklaşıma ihtiyaç duyduklarının farkına varmaya başlıyor. Gelecek yıllarda şifrelerin yerini çok faktörlü değerlendirme yöntemlerinin aldığı, biyometriden davranış analizine pek çok yeni yöntemin ortaya konup kullanıcının söylediği kişi olup olmadığına ve siber ortam için ne kadar risk taşıdığına karar verecek süreçlerin tasarlandığını göreceğiz. ☹

DOLANDIRICILIĞA KARŞI ALINABİLECEK BASİT ÖNLEMLER

- Dolandırıcılardan korkmayın.
- Herhangi biri sizi herhangi bir kuruluştan çevrimiçi olarak ya da telefonla aradığında şüpheli olun.
- Kişisel bilgilerinizi veya banka bilgilerinizi asla ofis dışından arayan birileriyle paylaşmayın.
- Parolaları ve bilgi tabanlı kimlik doğrulamayı ortadan kaldırarak mobil bankacılık ve ödemelerde kimlik doğrulamasını güçlendirin.
- Müşterilerinizle, onları mobil tehditlere karşı eğiterek ve mobil ödemeleri dolandırıcılık tespiti için hızlı bir şekilde uyarın bildirimler sunarak etkileşimde bulunun.

Romantizmin başkentini “BARBARLAR” bastı!



“Bankalar, ilk dönemlerinde FinTech’leri anlamaktan aciz kaldı ve düzenleyici kurumlara ‘Barbarlar geliyor, bizi koruyun’ dediler. Düzenleyicilerin buna tepkisi çok farklı oldu. Beklenenin tam aksini yaptılar ve bankacılık sistemine ‘Siz güçlenin veya yok olun’ diyerek barbarları kucakladılar...”



Paris, ocak ayının son haftasında FinTech Forum 2017’ye ev sahipliği yaptı. 25 ülkeden 130’un üzerinden FinTech, 200’den fazla C seviye yönetici ve 1.500’den fazla kişinin katıldığı konferansta, iki gün boyunca finans ve bankacılık dünyasının geleceğine yön verecek yeni teknolojiler ve etkileri masaya yatırıldı. FinTech İstanbul adına Ahmet Usta de etkinliği yerinde izleyenler arasındaydı. İşte Usta’nın kaleminden Paris FinTech Forum 2017’de öne çıkanlar...

Fransız bakan FinTech’leri Paris’e davet etti ama...

Paris FinTech Forum 2017, Fransa Finans ve Ekonomi Bakanı Michel Sapin’in açılış konuşmasıyla başladı. Bir siyasetçiden beklenebilecek sınırların dışına çıkmamayı tercih eden Sapin, iki önemli mesaj verdi. İlki, Brexit sonrasında Avrupa Birliği’nin ve Euro bölgesinin avantajlarından faydalanmak isteyen tüm girişimleri, özellikle FinTech alanında Paris’te kucaklamak istedikleriydi. İkincisi ise ödemeler ve bankacılık teknolojisi için blockchain teknolojisinin farkında oldukları ve bu alanda yapılan çalışmalarını destekledikleri...

Elbette Sapin gelecek için beklentisini dile getirmekten de geri kalmadı: “Yeni bir dönem başlıyor ve Avrupa Birliği bünyesindeki FinTech şirketleri için Paris önemli bir merkez olacak.”

İşlev neredeyse şirket orada

Sapin’in bu beklentilerinin ne kadar gerçekleşeceği şüpheli. Çünkü konferansın ilk oturumlarında ortaya çıkan ana tema, FinTech kavramının artık bölgesel ve ulusal bir yapı olmaktan çıkıp küresel bir kavrama dönüşeceği yönündeydi. Keza Kreditech CEO’su Alexander Graubner-Müller de “Ben bir Almanım ama şirketimiz Almanya’da değil. Yaptığımız işin niteliği nerede olmasını gerektiriyorsa orada olmalıyız” diyerek bu konudaki ortak görüşü dile getirmiş oldu.

Gençlere yönelik mobil hesap yönetim uygulaması sunan İngiliz şirketi Loot’un 23 yaşındaki CEO’su Ollie Purdue ise şu değerlendirmeyi yaptı: “Brexit için beklentim Avrupa Birliği içinde kalacağımız yönündeydi. Ama maalesef tersi çıktı. Şu anda şirketimizin yarısı diyebileceğimiz yazılım geliştirme ekibimiz Polonya’da ve hâlâ Avrupa Birliği içindeyiz diyebiliyoruz. İşimizi en iyi yönetebildiğimiz ve sürdürdüğümüz yer nereyse orada olmamız gerekir.”

Nitelikli insan kaynağı sorunu kabus gibi

Ancak FinTech’ler için küreselleşmenin beraberinde getirdiği bir problem var. O da nitelikli insan kaynağına ulaşmak... Nitekim Biz2Credit’in CEO’su Rohit Arora da bu konuda “Yazılımcıları ve uzmanları elde tutmak çok güç. Sürekli yeni fırsatlar çıkıyor veya insanlar kendi işlerini yapmak istiyor” değerlendirmesini yaptı. Mülller, bu noktada nitelikli yazılım geliştirici, veri analisti, regülasyon uzmanı sıkıntısı yaşandığının, bu alanlarda uluslararası yeteneğe sahip insanları bulmanın ise adeta bir kabusu dönüştüğünün altını çizdi.

“Çeviklerin her zaman alıcısı olur”

Tüm bu tepidlerden çıkan özet, FinTech’ler artık küresel bir vizyonla büyümek zorunda. Ancak onları bekleyen ciddi kaynak sorunlarıyla yüzleşmek zorundalar. “Küreselleşme her zaman kaçınılmaz bir mecburiyet mi” sorusunun kesin bir cevabı yok. Çünkü yeni kurulan FinTech şirketlerinin önünde, kendi başlarına büyümek yerine sermaye sorununu aşmak için bu güce sahip, bankalar veya finans kurumları ile işbirliği yapma seçeneği her zaman var. Fidor CEO’su Matthias Kroener’in bu konudaki yorumu şöyle:

“Büyük bankaların adım atmasının güç ve yapılarının hantal kaldığı alanlarda FinTech girişimleri çevik hareket kabiliyetine sahip. Bunun da her zaman bir alıcısı olacaktır.”

“FinTech başarı, bankacı hata bulma peşinde”

Peki bankalar FinTech’ler için ne düşünüyor? İlk cevap ING Hollanda’nın Yenilikçilik Şefi Ignacio Julia Vilar’dan: “Başta güzel para kazanan bankalar, FinTech şirketleri için ‘nereden çıktı bunlar’ diye düşündü. Ancak daha sonra onların potansiyelini anladılar.”

BBVA NDB İspanya Strateji Başkanı Beatriz Gimenez



de meslektaşı Vilar’a benzer bir fikir paylaştı: “Biz FinTech’leri rekabet edecek rakipler değil işbirliği yapacak ortaklar olarak görmek istiyoruz. Bunu söylerken sadece kâr arışı ve işbirliğiyle diğer yapılara karşı rekabet gücünü odağımıza almıyoruz. Bu tarz işbirlikleri bizim kurumsal yapılarımız içindeki dijital dönüşümü de hızlandırmamızı sağlıyor.”

Ancak bu işbirliği kolay bir süreç değil. Nitekim Gimenez’e göre, dört kişilik bir FinTech girişiminin odağında neyi başarılı yapacakları varken, işbirliği yaptıkları bankada görüştükleri 40 kişi onlara nerede hata yaparak başarısız olacaklarını anlatıyor.

“Dijital Bankacılık” kitabıyla tanınan ve küresel FinTech liderlerinden biri olarak kabul edilen Chris Skinner da “İşte bu yaklaşımın değişmesi gerek” diyerek şöyle devam etti:

“10 yıl öncesine göre bankalar ‘yenilikçilik’ (inovasyon) kavramını 6 kat daha fazla kullanıyor. Öte yandan API (uygulama geliştirme arayüzü), mobil uygulama ve analitik gibi konularda birkaç bin dolarlık yatırım yapan herkes bu bankaların bahsettiği yenilikçiliğin içini doldurup onlara kafa tutabiliyor.”

Skinner’a göre artık finans ve bankacılık dünyasında aklımıza gelebilecek her şey birer API ile ulaşılabilir servise dönüşüyor: “Gözlerimizin önünde devasa bir sektör, yenilikçi fikirleri üretmediği veya kullanmadığı takdirde bu fikirlerin araclarına dönüşüyor.”





Tüketici gerçek zamanlı hizmet istiyor

Tüketicilerin iletişiminin gerçek zamanlı olduğu bir dünyada aynı şeyi bankalarından bekliyor olması aslında anormal bir durum değil. Öte yandan, gerekli güvenlik katmanları sağlandığı takdirde her tüketici, bankasının sahip olduğu finansal verilerini farklı bir servis sağlayıcıya rahatlıkla taşıyarak bundan katma değerli çözümler elde edebilmesine imkan sağlayan PSD2 düzenlemesi tüm AB’de kabul edilmiş durumda. Worldline İş Geliştirme Başkanı Gilles Grapinet, bu konuda “AB sınırları içinde faaliyet gösteren finans ve bankacılık kurumları ilk dönemlerinde FinTech şirketlerini anlamaktan aciz kaldı ve düzenleyici kurumlara ‘Barbarlar geliyor, bizi koruyun’ dediler. Düzenleyicilerin buna tepkisi çok farklı oldu. Beklenenin tam aksini yaptı ve bankacılık sistemine ‘Siz güçlenin veya yok olun’ diyerek barbarları kucakladı” yorumunu yaptı.

Gelişmekte olan ülkeler dalgası

İlginçtir, tüm bu gelişmelere ve AB içinde milyarlarca dolarlık FinTech yatırıma rağmen bu yarışta daha önde giden bölgeler Avrupa’dan ve Amerika’dan çıkmıyor. “Gelişmekte olan ülkelerin FinTech dalgası” olarak nitelendirilebilecek bir durum söz konusu. Bugün Asya, Hindistan ve Afrika yenilikçi finansal çözümler ve ürünler açısından akıl almaz bir hızla büyüyor. Alibaba’nın FinTech şirketi olan Ant Financial, 2004 yılının aralık ayında kurulmuştu. Henüz 10 yaşında bile değil ama 60 milyar dolarlık piyasa değeriyle dört tane Deutsche Bank veya iki tane Barclays ediyor.

Etkinlikte Biz2Credit CEO’su Rohit Arora’nın bu konudaki tespiti şu oldu: “Asya Avrupa’nın asla yakalayamayacağı bir hızla büyüyor ve bu böyle olmaya devam edecek.”

Madalyonun bir tarafında bankacılık hizmetlerine ulaşamayan veya az ulaşan (unbanked, underbanked) kesimin büyüklüğü önemli bir potansiyel. Peki insanların ihtiyacı olduğundan bile haberi olmadığı ürünleri onlara nasıl satacağıız? Hindistan merkezli Yes Bank Kıdemli Başkanı Ritesh Pai, bu soruyu şöyle yanıtladı: “Çok temel ürünleri insanlara ücretsiz vererek işe baş-

lamak lazım. Örneğin, iki gün süreli 5 dolarlık sigorta hizmetini daha sonra zenginleştirip satmak doğru bir yöntem olabilir.”

Gelişmekte olan ülkelerin bir diğer potansiyeli ise yenilikçi ödeme çözümleri için düşük risklerle uygulama geliştirmenin mümkün olması. Örneğin, ön ödemeli kartlara düşük bedeller yüklenerek göçmenlere finansal destek veriliyor. Ancak bu kartlarla alkol veya ütün gibi ürünler satın alınamazken sadece gıda ve ilaç için harcanabiliyor.

FinTech’ler nasıl kabul görecek?

iyzico’nun kurucu ortağı ve CEO’su Barbaros Özbugutu da Paris FinTech Forum 2017’nin konuşmacıları arasındaydı. Özbugutu, FinTech’lerin potansiyeliyle ilgili değerlendirmesine şöyle başladı: “Türkiye gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler sınıflandırması için eşsiz bir örnek teşkil ediyor. Hem dünyanın en gelişmiş finansal ödeme çözümlerine liderlik ediyoruz hem de hala gelişmekte olan ve bankacılık hizmetlerinden uzak bir nüfusumuz var.”

Konferansın genel akışında FinTech’lerin avantajlarından sürekli bahsedilirken üzerinde durulan bir diğer önemli nokta da giderek kalabalıklaşan bu ekosistemde FinTech’ler için doğru iş modelini bulmak kadar kabul görmeyen de zorluğu oldu. Splitit Başkanı Alon Fit, “Küçük şirketlerde genelde güven sorunu vardır. Müşteri güvenini kazanmak kolay değildir. Ancak görüyoruz ki niş işler yapan finansal şirketlere, özellikle gelişmiş ekonomilerdeki tüketiciler şans vermek istiyor” dedi.

Barbaros Özbugutu da aynı noktaya şöyle dikkat çekti: “Kabul görmek için doğru bir değer teklifi yapmanız, doğru bir çözüm sunmanız gerekiyor. Kabul görmek sadece tüketiciyle ilgili değil, yerel regülasyona uyum da önemli. Örneğin PayPal çok güçlü ve başarılı olmasına rağmen Türkiye’de regülasyona uyum göstermediği için pazardan çekilmek zorunda kaldı.”



Özbugutu’nun altını çizdiği bir nokta da şu oldu: “Büyüme önemli. 18-24 ay ayakta kalıp zamana bağlı kabullenme aşamasını geçen firmalar daha sonra milyar dolarlık yola giriyor. Biz FinTech için başarıyı sadece teknolojiye görmüyoruz. Düzenlemeler ve bunlara uyumluluk bu işin diğer iki önemli ayağı ve bunları da yönetmelisiniz. Gelecek 2-3 yıl içinde yeterince büyüyüp kabul gören ödeme şirketleri bankacılık lisansları için başvuru yapabilir.”



“Blockchain’lerin yüzde 90’ı 10 yıl içinde ölecek”

Sabah akşam aralıksız FinTech konuşulan bir konferans boyunca en az duyulan kelimelerden biri ise Bitcoin oldu. Bu noktada Chris Skinner, yine sıra dışı bir yaklaşım ortaya koydu:

“TCP/IP başta sadece e-posta göndermek için geliştirilmişti ama bugün internetin neye dönüştüğünü hepimiz görüyorsunuz. Blockchain için de aynı şeyi düşünmelisiniz. Neye dönüşecek şimdilik bilmiyoruz. 10 yıl içinde muhtemelen bugün var olan blockchain şirketlerinin yüzde 90’ı ölecek. Buna karşılık bugün var olan bankaların tamamına yakını varlığını sürdürmeye devam edecek. Blockchain pek çok yerde kullanılacak ama bunun farkında bile olmayacağız.”



Mark Mullen

GELECEK İÇİN İPUÇLARI

- Santander Innoventures ortaklarından Pascal Bouvier: “Her sektör dağıtım ve entegrasyon üstüne kuruludur. İnternet dağıtımın temellerini kökten değiştirdi. Şu anda finansal endüstride bunu tam görmedik ama çok yakında gerçekleşecek.”
- Chris Skinner: “Tüm dünyanın gerçek zamanlı iletişim içinde olduğu bir çağda finansın kendisini yeniden keşfetmesi gerekiyor.”
- Societe Generale CEO’su Frederic Oudea: “Bankların artık her şeyi IT oldu. IT olmadan bir bankayı hayal etmek mümkün değil. Personel giderinden çok IT gideri olan bankalar var. Bunu aşmanın ve maliyeti azaltmanın yolu yine IT’den geçiyor.”
- Atom Bank CEO’su Mark Mullen: “Evet çok büyük yatırımlar alıyoruz ama bunun bir bedeli ve riski var. Tüketici yeni bir şeye güvenecek mi? Yeni ürünler için davranışlarını değiştirecek mi? Datasını size verecek mi? Yatırımcıdan aldığınız 100 milyon dolar karşılığını bulacak mı? Biz yenilikçi bir banka olarak şube açmıyoruz ama burada eski bankalara da şube kapatın mesajını verdiğimiz düşünmüyoruz. Her bankanın hitap ettiği kesim ve müşteri kitlesi farklı yaklaşımlar gerektiriyor olabilir.”



FinTech alt sektörlerini doğurmaya başladı

Son 3 yılda 20 milyar dolarlık finansman işlemiyle beklentileri 6'ya katlayan FinTech'ler, küresel bir sektör olarak kendini kanıtladı. KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, "Öyle ki 'RegTech', 'InsurTech' gibi alt sektörler de ortaya çıkmaya başladı" diyor...

Teknolojiyi kullanarak finans dünyası için inovatif uygulamalar, süreçler, ürünler ve iş modelleri geliştiren FinTech'ler hızla kendi ekosistemini oluşturuyor. Bir yandan da bu alanın alt sektörleri doğuyor.

KPMG'nin Küresel FinTech Pratiği, CB Insights ve H2 Ventures işbirliğinde yaptığı araştırmalar da bu gerçeği ortaya koyuyor. KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, FinTech ile ilgili girişimlerin hem tüketiciler hem yatırımcılar tarafından büyük ilgi gördüğünü vurguluyor. Cantürk, "Son dönemde küresel oyuncuların yatırımları, teknoloji trendlerinin gelişimi, uluslararası ve yerel mevzuatın çizdiği yön de bunu gösteriyor. Teknolojinin finansla kesiştiği ve finansal hizmeti daha verimli hale getiren her gelişme birer FinTech örneği oluşturuyor. Mobil ödeme sistemleri, yatırım yönetimi,

krediler, mevduat, finansal yazılım gibi alanlarda yenilikçi çözümler sunan finansal teknoloji şirketleri, yakın zamana kadar son derece teknik ve regüle bir sektör olarak görülen finans sektörünü yeniden şekillendiriyor" diyor.

Türkiye'de 200'den fazla FinTech yatırımı var

Sinem Cantürk, Türkiye'deki FinTech girişimlerinin sayısının şimdiden 200'ü geçtiğine dikkat çekiyor. Ardından da sektördeki gelişmeleri şöyle değerlendiriyor:

"Dijital bankacılık, mobil uygulamalar ve ödeme sistemlerine yönelik yeni yatırımlar, bankalara ve finansal kuruluşlara hizmet veren hizmet sağlayıcılarla birlikte FinTech sektörünü yoğun bir rekabet bekliyor. Bankalarda ise özellikle alternatif dağıtım kanalları ve kredi kartlarına ilişkin mevzuat ve yeni regülasyonlar, finansal teknolojiler anlamında bankalara aktif hizmet sağlayan şirketlerle çalışılması ve bankacılık

hizmetleri bünyesinde yer verilen sosyal medya çözümleri ve veri analizi metodları, ATM ve güvenlik kapsamındaki uygulamalar Türkiye'deki çalışmalarına örnek oluyor.”

“Yıkıcı inovasyon” dönemi

Rapor, bu teknoloji firmalarının yüzde 70'inin “yıkıcı inovasyon” (disruptive innovation) denilen yeni bir teknoloji veya yöntem yaratmaya yönelik faaliyet gösterdiğini ortaya koyuyor. Özellikle “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” ile Türkiye'de ödeme ve tahsilat firmalarının sayısı arttı. Son 2 yılda Türkiye'de FinTech yatırımlarında önemli bir artış görülüyor. 2012'den 2015 sonuna kadar yıllık ortalama yatırım tutarı 1.1 milyon dolardan 9.6 milyon dolara yükselmiş durumda. Türkiye'de en çok yatırım alan FinTech'ler arasında ödeme sistemleri, para tahsilatı, para transferi, e-fatura/e-devlet firmaları göze çarpıyor.

Rapor, internet erişimi ve mobil cihaz kullanımının giderek arttığı Türkiye'de, tüm sektörlerde olduğu gibi finasta da kullanıcı beklentilerinin üst seviyelere ulaştığına vurgu yapıyor. Kullanıcıların artık en kolay ve en hızlı şekilde finansal hizmetlere ulaşmayı beklediği bu süreçte, finansal teknolojilerle gerçekleşen işlemlerin değeri her yıl yüzde 19 oranında büyüyor. 2016 yılında pazarın toplam işlem hacminin ise 19.6 milyar doları bulduğu tahmin ediliyor.

Dijital bankacılıkta Türkiye'nin öncülüğü

Sinem Cantürk, rapor doğrultusunda Türkiye'nin bu alanda ulaştığı seviyeyi şöyle yorumluyor: “FinTech alanındaki yenilik ve yeni yöntemler sunan girişimlere bakıldığında, Türk bankalarının bu alanda dünyada örnek alınacak bir konumda olduğu görülüyor. Özellikle yabancı yatırımcıların sermayedar olduğu Türk bankalarının, dijital bankacılık alanında kullanıcılara daha hızlı ve daha kolay hizmetler sunan sistemler geliştirdiği görülüyor. Buna bağlı olarak Türkiye'deki bankaların İngiltere ve ABD'ye oranla daha müşteri odaklı bir politika izledikleri ortaya çıkıyor.”

20 milyar dolarlık küresel bir sektör

Rapor, son 3 yılda dünya çapındaki finansman işlemleri 20 milyar doların üzerine çıkan ve küresel bir sektör olduğunu kanıtlayan FinTech alanındaki gelişmeleri maddeler halinde şöyle özetliyor:

■ Finansal teknoloji girişimlerinin büyümek için yatırıma ihtiyaçları var. Bankalar ezber bozan bu gelişme karşısında hızlı uyum sağlayıp, yeni sektörü kendilerine rakip değil, yenilikçi bakış açısı getiren destekleyici olarak konumlamaya başladı ve finansal teknoloji girişimleri için fonlar oluşturdu. Bankaların yanı sıra teknoloji ve finans odaklı yatırımcılar da bu pazardaki potansiyelin farkında.

■ 2015'teki finansal teknoloji yatırımları, 2011'de yapılan yatırımın 6 katına ulaşarak rekor kırmıştı. Özellikle Asya'daki yatırımlarda patlama olurken Avrupa FinTech pazarındaki yatırımları ise büyük oranda Birleşik Krallık yüklenmişti.

■ 2016'da ise büyük oranda mega anlaşmaların (1 milyar dolar ve üzeri) eksikliği nedeniyle FinTech yatırımlarının azaldığı görülüyor. Girişim sermayesi (venture capital) ile desteklenen yatırımların 2015'teki 14.5 milyar doların üzerine çıkması beklenmese de FinTech firmalarına yapılan toplam yatırımın 2015'i geçmesi bekleniyor.

■ 2016'nın üçüncü çeyreğini değerlendiren raporun ilgi çeken bulgularından biri de Asya'nın FinTech yatırımlarında ilk defa Kuzey Amerika'nın önüne geçmesi. 2017'de Asya'nın bu tempoyu koruyup koruyamayacağı, sektörde merakla beklenen bir gelişme. Yapılan yatırımların çeşitliliği ve bölgede FinTech üslerinin büyümesine verilen geniş çaplı destek, bu olasılığı kuvvetlendiriyor.

Zirvede Çin var

KPMG ve H2 Ventures'un hazırladığı ve dünyanın en yenilikçi 100 FinTech firmasını gösteren liste, sektörün küresel büyüme hızını da çarpıcı rakamlarla ortaya koyuyor. Listede 50 yerleşik “öncü” FinTech firmasına ve cesur, ezber bozan 50 “yükselen” firmaya yer veriliyor.

■ Fintech 100'de Amerika kıtasından 35, Avrupa-Ortadoğu-Afrika bölgesinden 28, Birleşik Krallık'tan 13, Asya-Pasifik bölgesinden 24 firma var.

■ İlk 50'deki girişimlerin yüzde 90'ından fazlası yerleşik firmalara ve gelecekte iş modellerine meydan okuyor.

Toplam küresel FinTech yatırımlarının yüzde 65'inden fazlasını toplayan FinTech 100 firmaları ise giderek daha büyük sermayeleri cezbediyor.

■ Yerleşik 50 listesindeki ilk beş içindeki dört firma Çin'den. İlk 50'de toplam sekiz Çin firması var.

■ Öncü firmalardaki ülke sayısı 13'ten 17'ye yükseldi. Fransa, Meksika, Güney Afrika ve Singapurlu firmalar ilk kez listeye girdi. FinTech 100 listesinde 22 ülkenin yer alması küresel rekabetin genişlediğini gösteriyor.

■ Listeye dokuz firmayla giren “RegTech” (mevzuat teknolojileri) gibi alt sektör şirketleri dikkat çekiyor.

■ “InsurTech” (sigorta teknolojileri) de 12 firmayla geçen yılki toplamını neredeyse ikiye katlayarak yükselişini sürdürüyor.

■ Listedeki ilk 10 firmanın dokuzu, FinTech'in “yıkıcı” oyuncularından oluşuyor.

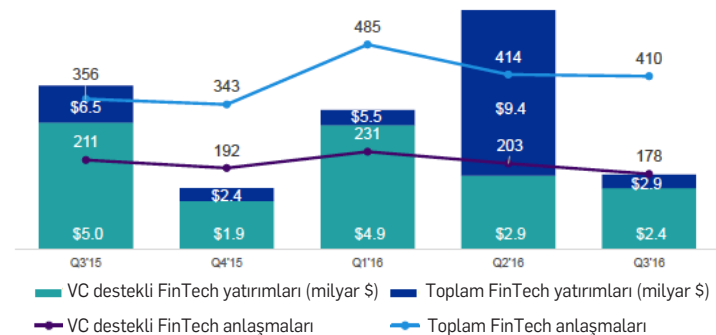
■ 100 firmanın 32'si kredi verme üzerine iş modellerine sahip.



Sinem Cantürk

GLOBAL FINTECH FİNANSMAN EĞİLİMİ

Girişim sermayesi (VC) destekli FinTech şirketleri ve genel FinTech yatırımları, 2015 3. çeyrek – 2016 3. çeyrek



Görünmeyen ödemeler dönemine hoş geldiniz



Elif Bilge Eder
Danışman

Gelişen teknoloji sayesinde, ürün ve hizmet satın alırken ödeme kuyruğu beklemeye, cüzdanınızı bulmak için çantanızın derinliklerine inmeye gerek kalmayacak. Nasıl mı?

Örneğin, Uber aracına biniyorsunuz, gitmek istediğiniz yere ulaşıyorsunuz. Cüzdanınıza, nakdiniz ya da kartınıza davranmadan ödememiz bulut üzerinden yapıyor, işlem makbuzunuz da e-posta adresinize otomatik olarak geliyor.

Beacon gibi konum bazlı teknolojiler sayesinde artık garsona sadece isminizi vererek ödemeyi yapabiliyorsunuz. Nakit ya da kartlı fiziksel ödeme çağından akıllı telefonlar üzerinden gerçekleşen ve check-in ödeme olarak adlandırılan görünmeyen ödemeler çağına doğru ilerliyoruz. Bu değişim, ödeme süreçlerini arka plana iterek görünmez hale getiriyor. Check-in ödemeler işyerleri için de zamandan tasarruf sağlıyor ve daha az çalışanla operasyonun yönetilebilmesine imkân tanıyor. Bu sayede maliyetler azalırken, müşteri sadakatini sağlayan ödül programlarına geçiş yapılabilir.

Perakendeciler, konum tabanlı kablosuz etkileşim teknolojisi beacon ile mağazalarının yakınında bulunan potansiyel ve mevcut müşterilerine kampanya bilgilendirmesi yapabiliyor, teklif ve öneriler sunabiliyor. Bu yolla müşterilerini mağazaya girerek alışveriş yapmaya yönlendiriyor, satın alım kararlarını

ödül programlarıyla yönlendirerek, bir sonraki alışverişinde de müşterinin aynı markayı tercih etmesi için yol gösteriyorlar.

Amazon Go'da ödemeler gerçekten de görünmüyor

Amazon Go gerçekten büyüleyici bir ödeme sistemi ve müşteri deneyimi sunuyor. Düşünün ki bir markete giriyorsunuz, girişte kendinizi cep telefonunuzdaki uygulamanın ürettiği QR kod aracılığıyla tanıyorsunuz. Sonrasında marketten istediğinizi çantanıza alıp öylece çıkıyorsunuz. Sistem, ürünün raftan alındığını ya da yerine bırakıldığını anlıyor ve siz marketten çıkarken sanal alışveriş sepetinizdeki ürünlerin toplam fatura tutarını Amazon hesabınızdan düşüyor. Makbuzunu da dijital olarak gönderiyor.

Bu yeni alışveriş sistemiyle kasa, kasada ödeme kuyruğu, ödeme noktası gibi kavramlar terk ediliyor. Amazon bu sistemi "Just Walk Out Shopping" olarak adlandırıyor. Sistemden faydalanabilmek için Amazon Go uygulamasının akıllı telefona yüklenmesi ve mağaza girişlerinde bu uygulamanın kullanılması gerekiyor.

Amazon Go'da hazır kahvaltılıklar, öğle ve akşam yemekleri gibi taze, al ve çık türünde ürünler satılıyor. Amazon Go şimdilik sadece Amazon çalışanlarına beta program ile tek bir mağaza ile ABD'nin Washington eyaletinde hizmet veriyor. 2017'nin sonlarına doğru müşterilerin kullanımına açılması planlanıyor.

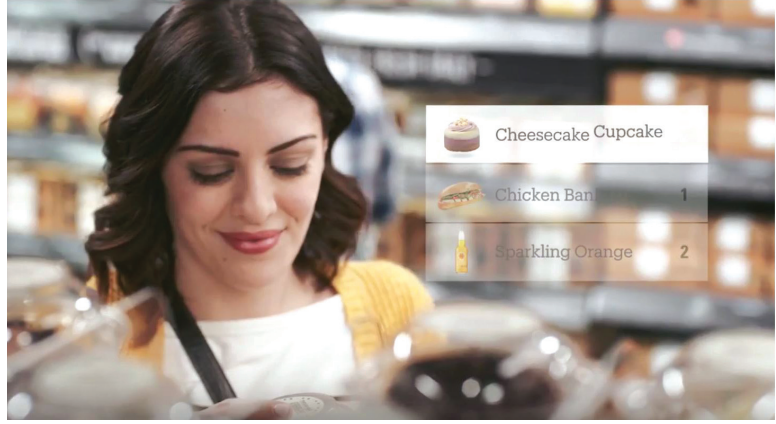
Müşteri beklentileri

Günümüz tüketicisi, alışverişlerini ve ödemelerini kendi tarzında ve kendine en uygun şekilde yapmaya oldukça alışkın. Hatta Worldpay tarafından yapılan "Neden Bu Yolla Ödüyorlar" araştırmasına göre müşteriler, uygun görmedikleri ödeme şekillerine yönlendirildiklerinde yüzde 26 oranında o alışverişini yapmaktan vazgeçiyor.

Rapor, katılımcıların Uber uygulamasındaki ödeme modelini kolay ve kullanışlı gördüğünü de ortaya koyuyor. Alışverişte, yemekte ya da arkadaşına para gönderirken tüketiciler işlemlerini Uber benzeri uygulamaları kullanarak yapmak ve her defasında cüzdanlarından kart ya da nakit aramak istemiyorlar.



“Müşterinin algısı,
sizin gerçeğinizdir.”
KATE ZABRISKIE



Enfes tatların ve çok özel deneyimlerin peşinde koşan restoran müşterileri bile, lezzet beklentilerinin yanında hesap ödeme esnasında da kendilerine seçenek sunulmasını tercih ediyor. Bazı müşteriler bildiğiniz klasik “Hesap lütfen!” alışkanlıklarını sürdürmek, bazıları ise görünmeyen ödeme yöntemleriyle uygulama üzerinden ödemek istiyor.

Peki işyeri sahipleri ne yapmalı?

Uber gibi öncü uygulamaları kullanan ve diğer ödeme-



lerinde de bu konforu talep eden tüketiciler geleceği şekillendiriyor. Önümüzdeki yıllarda, özellikle hızlı tüketimde görünmeyen ödemelere doğru bir geçiş olacağı şimdiden söylenebilir.

Kendimden ör-

nek vermem gerekirse, büyük kahve zincirlerinden olan bir markanın mobil ödeme uygulamasını kullanmaya başladıktan sonra, birçok alışverişimde elimi çantama atmayacağım günleri umutla bekler ve bu olanağı sunmayan markaların mağazalarından da bunu yüksek sesle talep eder oldum. Eminim buna benzer dileklerinizi sizler de müşterisi olduğunuz dükkanlarda dile getiriyorsunuzdur.

Zamanın ruhunu okuyan ve müşteri deneyimini önemseyen yenilikçi markalar bu gelişimi dikkate alacaktır. “Nereden başlasam” diyenlere ise kısa ipuçları verelim...

Görünmeyen ödemeler konsepti, istediğine anında sahip olmaya alışmış ve büyük çoğunluğunu da milenyumuların oluşturduğu talepkâr tüketici grubuyla ortaya çıkıyor. Bu tüketici grubu istediği ürünü raftan alırken, rakip mağazaların aynı ürünü ne kadara sattıklarını kontrol ediyor, karşılaştırıyor. Satın almaya karar verdiği anda hemen ödeyip gitmek istiyor, kasada kuyruk olduğunda ise ürünü bırakıp çıkıyor.

Dolayısıyla şu anda aktif çalışma hayatı içinde olan milenyumularını hedef kitlesi gören işyeri sahiplerinin bunlara dikkat etmesi şart...

■ Mobil teknolojilere önem verin, müşteri erişiminizi ar-

tırın; Dijital teknolojiler ve akıllı telefonlar hayatın vazgeçilmezleri. Deloitte’un 2015 yılı “Global Mobil Kullanıcı Araştırması”na göre Türkiye’de 2 kişiden birinin akıllı telefonu var ve telefonlarımızı 15 dakikada bir yani günde 70 kez kontrol ediyoruz.

■ Müşterilerinize yaklaşın, müşterilerinizle yakınlaşın: Tüketiciler tüm gün mobil ortamlardan araştırma, inceleme ve sosyal medya paylaşımları yapıyor. Bu sayede markalar da potansiyel müşterilerinin ilgi alanlarını ve buldukları lokasyonları tespit ederek, bu kitleye uygun ürün ve hizmetleri önerebilir.

■ Markanızı kulaktan kulağa yayın: Facebook, Twitter, Instagram gibi global sosyal medya ağları aracılığıyla kullanıcılar marka ve alışveriş tercihlerini günlük olarak ve hiç çekinmeden paylaşıyor. Bu paylaşımlar markanızın ve ürünlerinizin hızla duyulmasını sağlayacaktır.

■ Havada karada müşterinizi tanıyın: Markalar, üst düzey bir deneyim sunmak adına müşterilerini her kanalda tanıyabilecekleri merkezi bir veritabanı oluşturarak, müşteriye tek tıkla işlem yapabileceği altyapıyı sunmak durumunda.

■ Dolandırıcıları asla hafife almayın: Yeni teknolojiler işleri kolaylaştırdığı gibi, dolandırıcıların başarı şansını da artırıyor. Sistem güvenliği ve müşteri verilerinin gizliliği çok önemli. Bir güvenlik açığı olması halinde markaların yaşayabileceği prestij kaybının telafisinin zorluğu düşünüldüğünde, baştan tüm olası önlemlerin alınması faydalı olacaktır.

Görünmeyen ödemeler, müşteri deneyimini arttırmak ve tüketici beklentilerini karşılamak adına, markaların yakında müşterilerine mutlak surette sunacakları bir ödeme modeli haline gelecek. Özetle, elimizi cebimize atmayacağımız günler yakın. ☺



Önleyici tedbirler açısından kimlik tespiti ve kimlik doğrulaması



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

Süpheli işlemlerin nasıl tespit edileceği ve önleyici tedbirlerin hangi koşullar çerçevesinde uygulanacağı, 5549 sayılı “Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun” ve ilgili yönetmeliklerle belirlenmiş durumda. Söz konusu kanun, özellikle “önleyici tedbirler” bakımından kimlik tespiti ve kimlik doğrulaması konusunda önemli düzenlemeler içeriyor. Bilindiği gibi ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları da 5549 sayılı kanun uyarınca yükümlüler arasına sayılıyor ve söz konusu kurallara uyum konusunda her türlü tedbiri almak zorundalar. Bu yüzden öncelikle olarak, konu hakkında genel bir çerçeve çizip söz konusu kuruluşların mevzuat bakımından büyük resmi görmelerini sağlamaya çalışacağız.

MASAK mevzuatı olarak da bilinen “suç gelirlerinin aklanmasının ve terörün finansmanın önlenmesine ilişkin çerçeve kurallar” temel olarak aşağıdaki yönetmelikler çerçevesinde belirleniyor:

- Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelik (Tedbirler Yönetmeliği)
- Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Önlenmesine İlişkin Yükümlülükler Uyum Programı Hakkında Yönetmelik

(Uyum Yönetmeliği)

- Aklama Suçu İncelemesi Hakkında Yönetmelik (İnceleme Yönetmeliği)
- Mali Suçlarla Mücadele Koordinasyon Kurulunun Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik (Koordinasyon Kurulu Yönetmeliği)

Ayrıca bu yönetmeliklerin uygulanmasının gösterilmesi ve açıklayıcı olması amacıyla MASAK tarafından birçok genel tebliğ çıkarıldı.

Önleyici tedbirleri temel olarak şu 6 ana başlık altında toplayabiliriz:

- 1) Müşterinin tanınması (kimlik tespiti)
- 2) Kayıtların saklanması ve ibrazı (bilgi ve belge verme)
- 3) Bildirim sistemi (nakit ve şüpheli işlem bildirimini)
- 4) Çalışanların eğitimi
- 5) Yükümlülükler uyum denetimi
- 6) Yükümlülükler aykırılıklara idari ve cezai yaptırım

Hangi durumlar için hangi bilgilerin alınması gerekiyor?

Bu yazımızda, detaylara girebilmek bakımından Tedbirler Yönetmeliği’nde yer alan kimlik tespitine tabi işlemlerin hangileri olduğu ve bunun yöntemi üzerinde duracağız. Buna göre yükümlüler;

- Sürekli iş ilişkisi tesisinde tutar gözetmek-

sizin,

- İşlem tutarı ya da birbiriyle bağlantılı birden fazla işlemin toplam tutarı 20 bin TL veya üzerinde olduğunda,

- Elektronik transferlerde işlem tutarı ya da birbiriyle bağlantılı birden fazla işlemin tutarı 2 bin TL veya üzerinde olduğunda,

- Şüpheli işlem bildirimini gerektiren durumlarda tutar gözetmek-

- Daha önce elde edilen müşteri kimlik bilgilerinin yeterliliği ve doğruluğu konusunda şüphe olduğunda





Sürekli iş ilişkisi tesisinde tutar gözetmeksizin; işlem tutarı ya da birbiriyle bağlantılı birden fazla işlemin toplam tutarı 20 bin TL veya üzerinde olduğunda; elektronik transferlerde işlem tutarı ya da birbiriyle bağlantılı birden fazla işlemin tutarı 2 bin TL veya üzerinde olduğunda; şüpheli işlem bildirimini gerektiren durumlarda tutar gözetmeksizin; daha önce elde edilen müşteri kimlik bilgilerinin yeterliliği ve doğruluğu konusunda şüphe olduğunda tutar gözetmeksizin kimlik bilgilerinin tespit edilmesi ve kaydedilmesi gerekiyor.

tutar gözetmeksizin, kimliğe ilişkin bilgileri almak ve bu bilgilerin doğruluğunu teyit etmek suretiyle müşterilerinin ve müşterileri adına veya hesabına hareket edenlerin kimliğini tespit etmek zorunda.

Tedbirler Yönetmeliği'nin 6'ncı maddesi uyarınca; gerçek kişilerin kimlik tespiti için adı-soyadı, doğum yeri ve tarihi, uyruğu, kimlik belgesinin türü ve numarası, adresi, imza örneği, varsa telefon numarası, faks numarası, elektronik posta adresi ile iş ve mesleğine ilişkin bilgilerin alınması gerekiyor. Türk vatandaşları için bu bilgilere ilave olarak anne, baba adı ve TC kimlik numarası da alınmak zorunda.

Gerçek ve tüzel kişiler için kimlik doğrulamanın koşulları

İlgilinin adı, soyadı, doğum tarihi, TC kimlik numarası ve kimlik belgesinin türü ve numarasına ilişkin bilgilerin doğruluğu, Türk uyruklular için TC nüfus cüzdanı, TC sürücü belgesi veya pasaport; Türk uyruklu olmayanlar için pasaport, ikamet belgesi veya bakanlıkça uygun görülen kimlik belgesi üzerinden teyit ediliyor.

Hizmet veren ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşları veyahut bunların temsilcileri, istenildiğinde sunmak üzere teyide esas kimlik belgelerinin asıllarının veya noterce onaylanmış suretlerinin ibrazı sonrası okunabilir fotokopisi veya elektronik görüntüsünü almak veyahut kimliğe ilişkin bilgileri kaydetmekle yükümlü.

Ticaret siciline kayıtlı tüzel kişilerin kimlik tespiti için tüzel kişinin unvanı, ticaret sicil numarası, vergi kimlik numarası, faaliyet konusu, açık adresi, telefon numarası, varsa faks numarası ve elektronik posta adresi; tüzel kişiliği temsile yetkili kişinin adı, soyadı, doğum yeri ve tarihi, uyruğu, kimlik belgesinin türü ve numarası gibi bilgiler gerekiyor.



Tüzel kişiler için kimlik doğrulama ise tüzel kişiliğin unvanı, ticaret sicil numarası, faaliyet konusu ve adresinin teyidi ticaret siciline tescile dair belgeler; vergi kimlik numarasının teyidi ise Gelir İdaresi Başkanlığı'nın ilgili birimi tarafından düzenlenen belgeler üzerinden yapılıyor. Tüzel kişiyi temsile yetkili kişilerin kimlik bilgilerinin doğruluğu, tıpkı gerçek kişilere ilişkin kimlik doğrulamada belirtilen şekilde yapılmak durumunda. Temsil yetkileri ise tescile dair belgeler üzerinden teyit ediliyor.

Yetkililerce istenildiğinde sunulmak üzere, teyide esas belgelerin asıllarının veya noterce onaylanmış suretlerinin ibrazı sonrası okunabilir fotokopisi veya elektronik görüntüsü alınmıyor veyahut kimliğe ilişkin bilgiler kaydediliyor. Tedbirler Yönetmeliği'nin 16'ncı maddesi uyarınca, daha önce usulüne uygun olarak kimliği tespit edilenlerin sürekli iş ilişkisi kapsamındaki yüz yüze yapılan müteakip işlemlerinde, kimliğe ilişkin bilgiler alınarak bu bilgiler yükümlüde bulunan bilgilerle karşılaştırılmasının yeterli olacağı belirtiliyor. Ancak alınan bilgilerin doğruluğundan şüpheye düşülmesi halinde bu bilgiler, teyide esas kimlik belgelerinin veya bunların noterce onaylanmış suretlerinin ibrazı sonrası bu belgelerde yer alan bilgilerin yükümlüde bulunan bilgilerle karşılaştırılması suretiyle doğrulanmak zorunda.

Sonuç olarak, kimlik tespiti ve kimlik doğrulama işlemleri yukarıda söz edilen çerçevede yapılmak zorunda. Ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları da MASAK mevzuatı bakımından yükümlüler arasında sayıldığından, yazımızda genel hatlarını saydığımız hususlara ve bu hususlara bağlı olarak ortaya çıkan diğer yükümlülüklere dikkat etmelerinde yarar var.



B

K

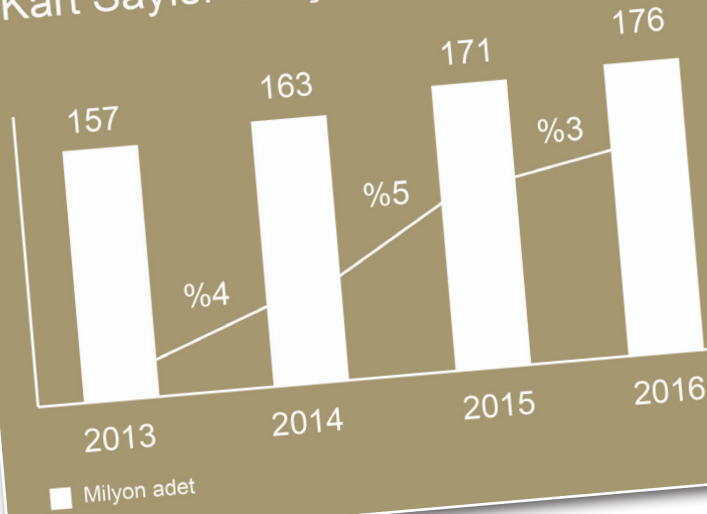
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

M

Türkiye ödemelerde “NAKİT”i bırakıyor

Kart Sayısı Gelişimi



Avrupa'nın 1 numaralı kart pazarıyız

2016 sonu itibarıyla banka ve kredi kartları dâhil olmak üzere Türkiye'de toplamda 176 milyon kart kullanılıyor.

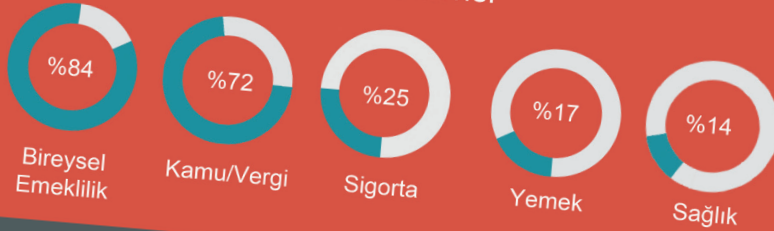
Bunların 58.8 milyonunu kredi kartı, 117 milyonunu da banka kartları oluşturuyor. Kart sayısı gelişiminde 2015'ten 2016'ya yüzde 3'lük artış oldu. Türkiye, banka ve kredi kartları toplamı açısından Avrupa'nın 1 numaralı kart pazarı olmayı sürdürdü.



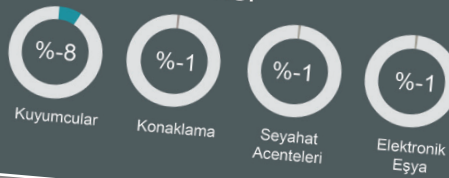
2016'da tüketici tasarrufa yöneldi, lüks tüketimi azalttı

Sektörel verilere bakıldığında istatistikler, 2016 yılında kartlarla daha çok tasarruf yapıldığını ortaya koyarken lüks tüketim ve turizm harcamalarının 2015'e kıyasla azaldığını gösteriyor. Kart harcamalarının en fazla artış gösterdiği sektörler ise bireysel emeklilik (yüzde 84), kamu/vergi (yüzde 72), sigorta (yüzde 25), yemek (yüzde 17) ve sağlık (yüzde 14) olarak sıralanıyor. Temel tüketime yönelik sektörlerdeki harcama artışı enflasyona paralel ya da biraz daha üzerinde gerçekleşti. Tasarrufa yönelik sektörlerdeki yüksek artışı, bireylerin geleceğini garanti altına alma eğilimi kapsamında yorumlamak mümkün. Lüks tüketime yönelik sektörlerde ise harcamaların aynı seviyede kaldığı ya da enflasyonun altında büyüdüğü görülüyor.

En Fazla Artış Gösteren Sektörler

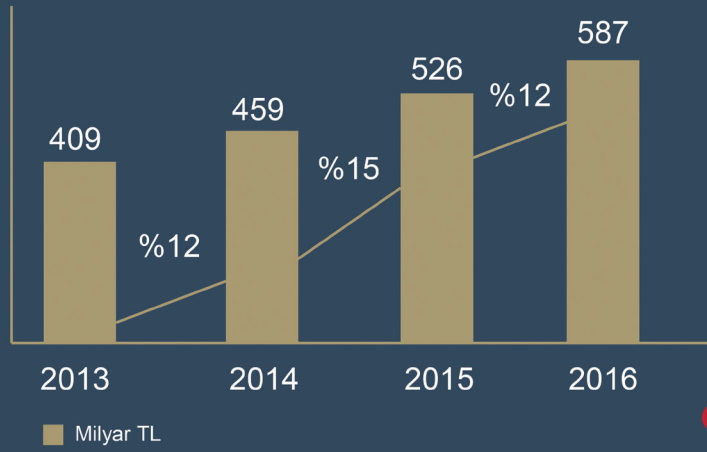


Azalan Sektörler

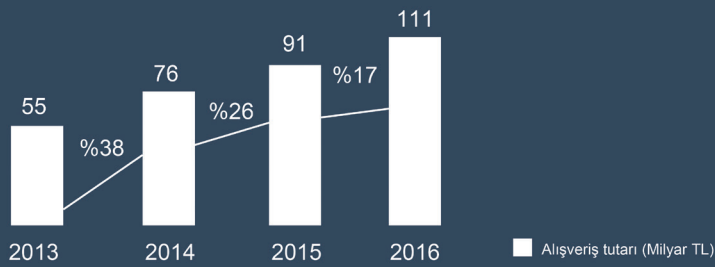


EXTRE

Kartlı Alışveriş Tutarı ve Büyüme Oranı



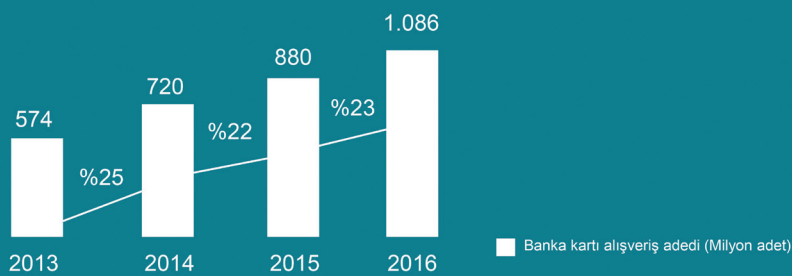
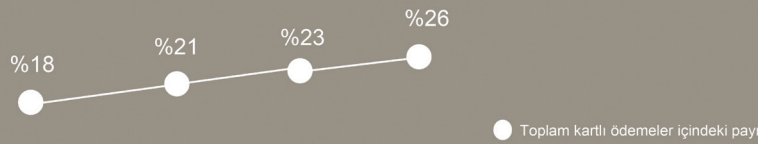
Ticari Kredi Kartı ile Alışveriş Tutarı ve Toplam İçindeki Payı



2016'da 587 milyar TL tutarında kartlı alışveriş yapıldı

2015'te 526 milyar TL tutarında kartlı alışveriş yapılmıştı. 2016'da bu miktar yüzde 12 oranında artışla 587 milyar TL'ye çıktı. ATM'den para çekme ve yatırma gibi diğer işlemler de dahil edildiğinde geçen yıl kartlarla yapılan tüm işlemlerin tutarı 1.2 trilyon TL'yi buldu. Ticari kredi kartı ve banka kartlarıyla yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelere göre daha hızlı büyüme kaydetti. Ticari kredi kartı ödemeleri yüzde 17, banka kartı ödemeleri ise yüzde 34 büyüdü. Artık her 4 kartlı ödemeden 1'i banka kartlarıyla yapılıyor.

Banka Kartı ile Alışveriş Adedi ve Ödemelerin Toplam İçindeki Payı



B

K

BANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

M



Kredi Kartı

15 yaş üstü nüfus (mio)	59,8
Kredi kartı sahibi kişi sayısı (mio)	22,1
Kişi başı kredi kartı sayısı	2,2
Kredi kartı kullanıcısı olabilecek kişi sayısı (mio)	37,7



Banka Kartı

15 yaş üstü nüfus (mio)	59,8
Banka kartı sahibi kişi sayısı (mio)	40
Kişi başı banka kartı sayısı	2,9
Banka kartı kullanıcısı olabilecek kişi sayısı (mio)	19,8

Hane halkı harcamalarında kartın yükselişi sürüyor

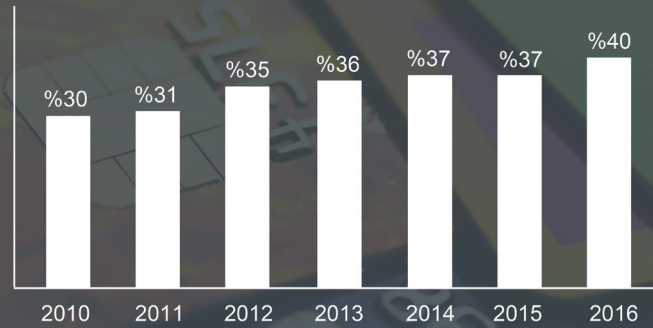
BKM verilerine göre hane halkı harcamaları her geçen yıl daha fazla oranda kartla yapılıyor. 2014 ve 2015'te kartlı ödemelerin hane halkı harcamalarına oranı yüzde 37 iken, bu oran 2016'da yüzde 40'a yükseldi. Türkiye'de kişi başı kartlı ödeme sayısı 10 yıllık zaman



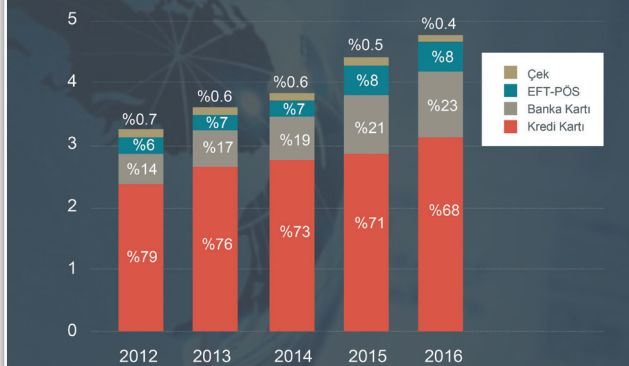
diliminde 3 katına yükseldi. Buna karşılık, kart kullanma potansiyelini sahip nüfus göz önüne alındığında Türkiye'de hala

gidilecek yol olduğu görülüyor. Mevcut kart toplamı sayısı, potansiyel olarak 37.7 milyon kredi kartı, 19.8 milyon banka kartı kullanıcısı olduğunu ortaya koyuyor.

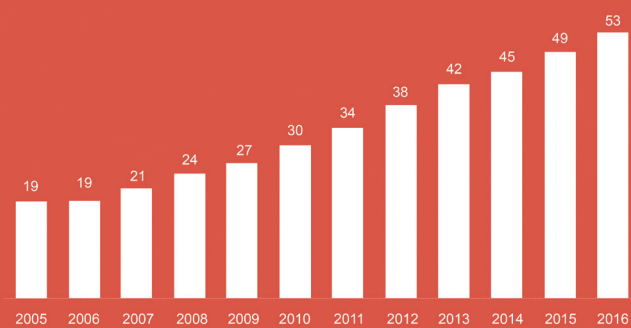
Kartlı Ödemelerin Hane Halkı Harcamalarına Oranı



Türkiye'de Nakitsiz Ödemeler



Türkiye'de Kişi Başı Yıllık Toplam Kartlı Ödeme Adedi



EXTRE

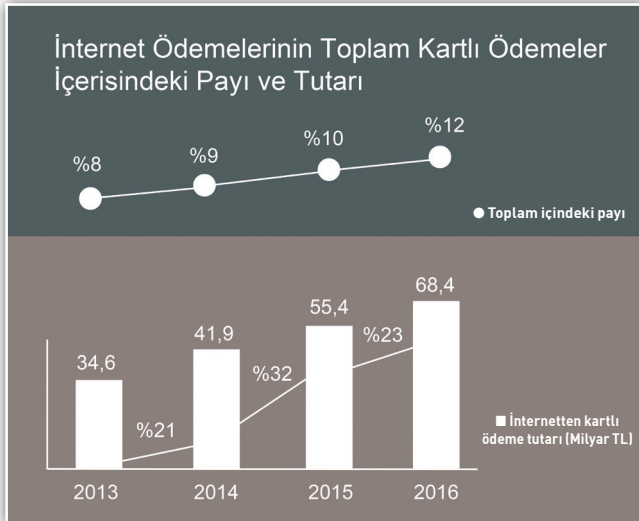
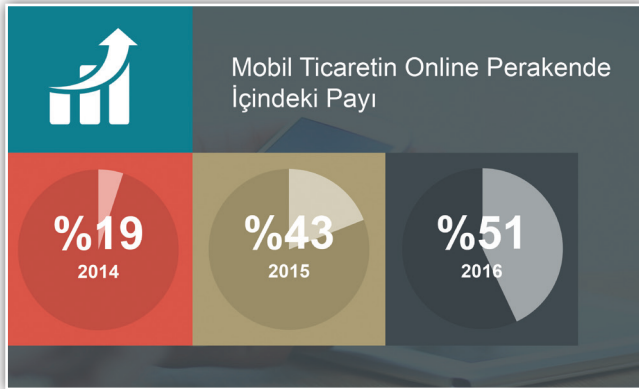
FinTech, Türkiye'ye yabancı yatırım çekecek

Finansal teknoloji (FinTech) girişimleri 2016'ya damgasını vurdu. Geçen yıl FinTech ekosistemindeki işlem değeri 15 milyar dolara yaklaştı. 2016 yılında Türkiye'de girişimlere yapılan yatırımların yüzde

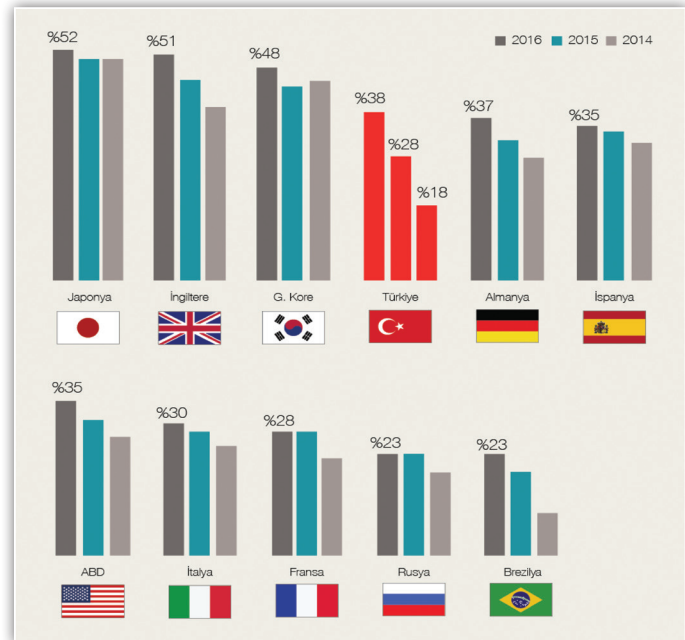
47'si FinTech girişimlerine yapıldı. Dünya çapında FinTech girişimlerine yatırımcı desteği yükseliyor. Bu alandaki yenilikçi fikirler ve girişimlerin Türkiye'ye yabancı yatırım çekmesi bekleniyor.



İnternette kart harcaması arttı, m-ticaret e-ticareti solladı



Ülke bazında mobil ticaretin online perakende içindeki payı



İnternette kartlı ödemeler, fiziki ödemelere kıyasla daha hızlı büyüdü. İnternette yapılan kartlı ödeme tutarının toplam ödemeler içerisindeki payı 2013'te yüzde 8'ken, 2016'da yüzde 12'ye ulaştı. İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı bir önceki yıla kıyasla yüzde 23 artışla 68.4 milyar TL'ye yükseldi. Her 5 kredi kartından 2'si internet ödemelerinde kullanıldı. Mobil ticaretteki hızlı yükseliş de dikkat çekti. 2014'te yüzde 19 olan mobil alışveriş oranı 2016'da yüzde 51'e ulaştı ve ilk kez e-ticareti geride bıraktı.



2016'nın en cazip POS pazarı **KUZHEY AMERİKA** oldu

RBR'nin araştırmasına göre, geçen yıl dünya çapında en çok tercih edilen POS yazılımcısı NCR oldu. NCR'ı Oracle ve Toshiba izliyor. Araştırma, 2016'da en hızlı büyüyen pazarın ise yeni POS kurulumlarından yüzde 42 pay alan Kuzey Amerika olduğunu ortaya koyuyor...



RBR'nin imzasını taşıyan "Global POS Software 2016" çalışmasına göre, dünya çapında POS yazılımlarını en çok perakende ve konaklama-ağırlama sektörü kullanıyor: 6.6 milyon yeni kurulumla bu sektörler, POS pazarının en iyi müşterileri arasında yer alıyor. Özellikle otelcilik sektörü ve genel ticaret Kuzey Amerika'yı bu alanda en büyük pazar haline getirdi. Global POS Software 2016'ya göre Kuzey Amerika, geçen yıl tüm dünyadaki POS yazılım kurulumlarının yüzde 42'sini karşıladı. Asya-Pasifik ikinci sırayı alırken, onu Batı Avrupa izledi...

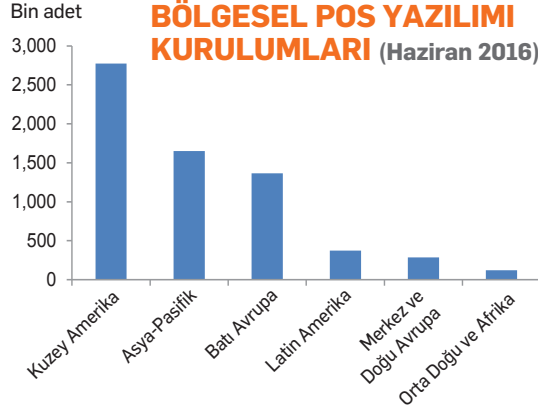
Kuzey Amerika'da pazardaki büyümenin yaklaşık yarısı hem özel zincirler hem de Wal-Mart gibi genel perakendecilerden yapılan yüksek tüketici harcamalardan kaynaklandı. Yine bu bölgede, konaklama ve ikram sektörünün de büyük etkisi var. Örneğin Yum, Brand, Starbucks ve Marriott In-

ternational gibi markalar pazarı hızla büyütüyor.

İkinci büyük pazar olan Asya Pasifik'te ise itici güç Çin ve Japonya'dan geliyor. Bu iki ülke, yüzde 67 payla bölgedeki POS yazılım sektörünün ana pazarları konumunda. Japonya'da 7-Eleven gibi daha küçük formattaki mağazalar ve bakkallar bölgenin en önemli müşterilerini temsil ediyor.

Bakkallar Avrupa'da merkezi rol oynuyor

RBR'nin araştırması, Avrupa'da bakkal, büfe gibi küçük ölçekli işletmelerin perakende ticaretin çok önemli bir kısmını oluşturduğunu da ortaya koyuyor. Süpermarketler, marketler ve eczanelerin de katılımıyla bu alan, Avrupa POS yazılım pazarının yüzde 70'ini oluşturuyor. Almanya'da Edeka, Fransa'da Système U ve Rusya'da Magnit olmak üzere, her ülkenin kendine ait markaları var ve POS yazılımcılarının hedefinde bulunuyorlar.



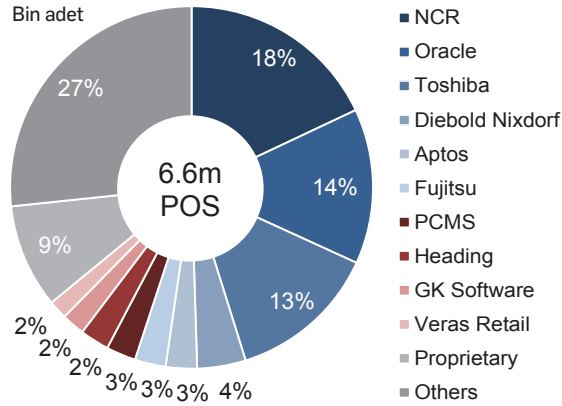
NCR'ı küçük perakendeciler lider yaptı

Rapor, hitap ettikleri alan ve bölgelere göre POS yazılım şirketlerini de sıralıyor. RBR, NCR'ın dünya çapında en çok yazılım yüklenen şirket olduğunu söylüyor. NCR'a bu unvanı küresel bakkal segmentine hakim olmasının yanı sıra Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'nın en büyük tedarikçisi olması kazandırdı.

İkinci sırada yer alan Oracle ise Kuzey Amerika pazarında lider durumda. Şirketin yazılımlarını genelde büyük mal tedarikçileri ve konaklama sektörü tercih ediyor. Dünya çapında üçüncü sırada yer alan Toshiba ise Asya-Pasifik ile Latin Amerika'nın lideri. Şirket, bakkalların yanı sıra büyük perakendecilere de odaklanmış durumda.

Diğer önde gelen uluslararası tedarikçiler arasında EMEA'da ikinci sırada yer alan Diebold Nixdorf ve kendi evi olan Kuzey Amerika'da genel ticarete hitap eden Aptos bulunuyor. Japon Fujitsu ve İngiliz PCMS de hem ABD'deki önemli müşteriler arasında hem de kendi pazarlarında güçlü pozisyonlara sahip. GK Software, Orta ve Doğu Avrupa'da en büyük paya sahipken, 2016 yılında JDA'nın POS yazılım işini alan Veras daha çok Kuzey Amerika ile çalışıyor.

KÜRESEL POS YAZILIMCILARININ PAZAR PAYLARI (Haziran 2016)



Çok kanallı perakendecilikte etkin role sahip

Araştırmanın da ortaya koyduğu gibi, sektörün hızlı büyümesinin başlıca etkeni nedeni perakende. Özellikle rekabetin yoğun olduğu pazarlarda şirketler, müşterilerine sorunsuz bir alışveriş deneyimi sunmak için POS yazılımlarına önem veriyor. RBR'nin söz konusu araştırmasını yöneten Alan Burt'ün bu konudaki yorumu şöyle: "Çok kanallı dünyada, perakendeciler mağazadaki deneyimlerin çevrimiçi yeteneklerini yinelemek ve artırmak zorunda olduklarını giderek daha fazla anlıyor. POS uygulamaları da bu yaklaşımı sağlamak için önemli bir rol oynuyor."

AMAZON MÜŞTERİLERİNE ÖZEL KREDİ KARTI

Amazon, Chase ile işbirliğine giderek çıkardığı "Amazon Prime" markalı Visa kartını tanıttı. Amazon Prime Rewards Visa Signature Card sahipleri, Amazon.com üzerinden yaptığı tüm alışverişlerde yüzde 5 iade alıyor. Kart sahipleri sadece Amazon.com değil farklı işyerlerinde de iade alabiliyor. Söz konusu karttan uluslararası işlem geçtiğinde bununla ilgili de bir ekstra ücret alınmayacak. Chase'in Kart Servisleri CEO'su Kevin Watters, Amazon ile çalışarak kart kullanıcılarına daha fazla değer sunmayı amaçladıklarını açıkladı. Bu arada, Chase'in Amazon Prime kredi kartı kullanıcıları yıllık kart aidatı da ödemeyecek.



PARMAK İZİ OKUYAN CİHAZ SAYISI 1 MİLYARA ULAŞTI

Deloitte'un araştırmasına göre, biyometrik güvenlik sunan parmak izi okuyucu donanımlı cihazların sayısı 1 milyara ulaştı. Parmak izi okuyucularının günde ortalama 30 kez kullanılacağı ve toplamda 10 trilyonu aşkın toplam kullanıma ulaşacağı hesaplanıyor.



Araştırmada, 2017 sonuna kadar gelişmiş ülkelerdeki tüm akıllı telefonların yaklaşık yüzde 40'ında parmak izi okuyucu yer alacağı belirtiliyor. Bu da yıllık yüzde 30 artışa işaret ediyor. Parmak izi okuyucu donanımlı akıllı telefonu kullanıcılarının en az yüzde 80'inin düzenli olarak bu özelliği kullanması bekleniyor. Deloitte Teknoloji Bölümü Başkanı Paul

Lee, bu gelişmeyi şöyle yorumluyor:

"Parmak izi, akıllı telefonlarda biyometrik güvenliğin en popüler şekli olarak kendini kanıtladı. Parmak izi güvenliğinin giderek daha fazla benimsenmesiyle tüketiciler, bu yöntemi daha kolay bulacak ve akıllı telefonlarını kullanarak mal ve hizmetlerde daha fazla ödeme yapmaya istekli olacak."

5 POPÜLER MOBİL CÜZDAN BİR ARADA

ABD Ohio merkezli Fifth Third Bank, mobil cüzdan paketine Android Pay ve Microsoft Wallet'i de ekledi. Böylece Apple Pay, Masterpass ve Samsung Pay'i birleştiren mevcut dijital ve mobil cüzdanının kapsamını daha da genişletmiş oldu.

Fifth Third Bank Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Greg Carmichael, "Cep telefonuyla daha fazla ödeme yapmak isteyen tüketicilere beş mobil ödeme seçeneğini sunan ilk



bankalardan biri olmaktan memnunuz" diyor. Carmichael, müşterilere istedikleri zaman güvenli ve uygun yollardan ödeme yapabileceklerini taahhüt ettiklerini de sözlerine ekliyor. Öte yandan Fifth Third Bank, müşterileri arasında mobil ödemelerin popüleritesinin son birkaç yıldır arttığını vurguluyor. Banka, 2015'te Apple Pay ile bağlantı kurulmasından bu yana müşterilerinin mobil ödemelerinin yüzde 133 arttığını açıkladı.

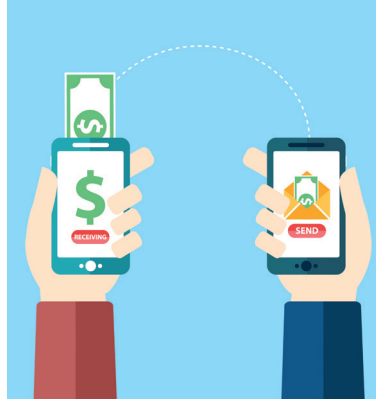


Kişiler arası ödemeleri “eski tüfekler” büyütecek

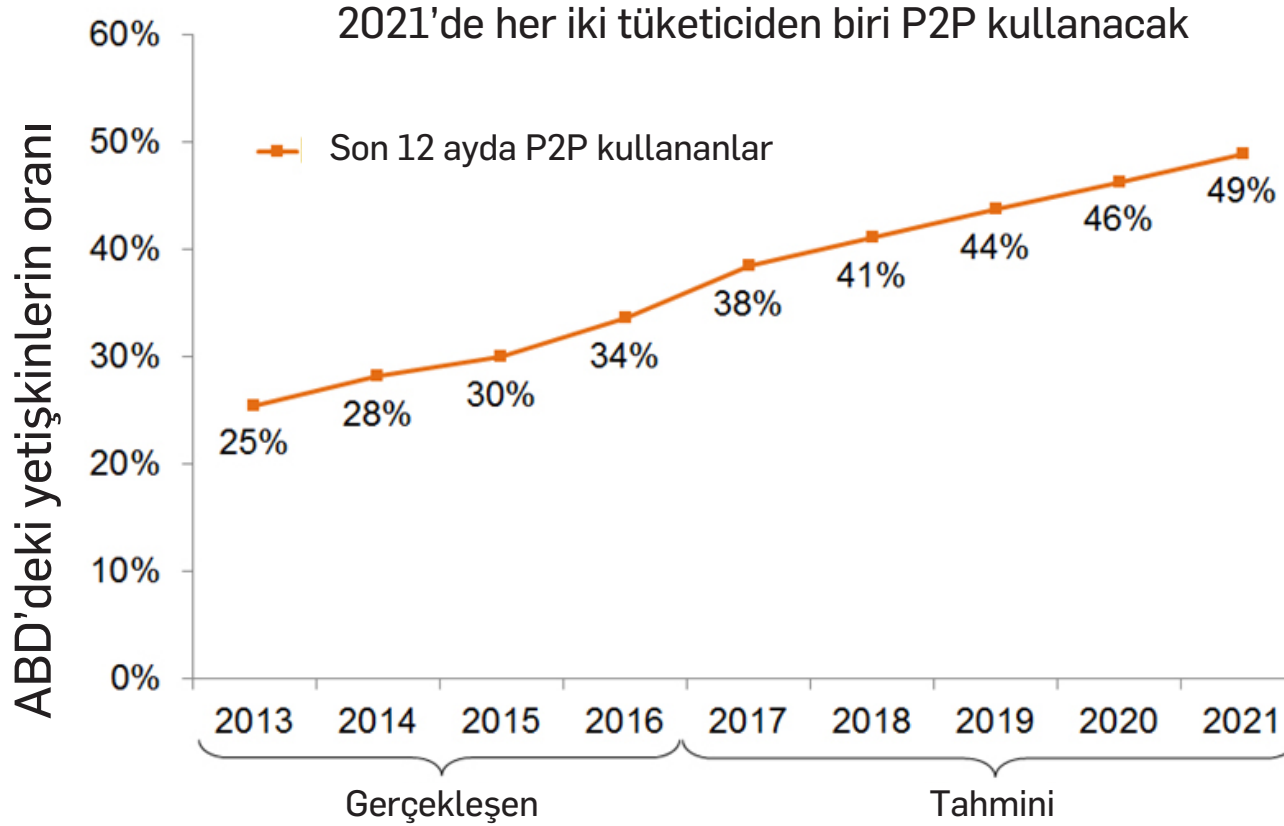


Araştırma kurumu Javelin'in yaptığı çalışmaya göre, kişiden kişiye (P2P) ödeme yöntemi hızlı büyümesini pazara yeni giren oyuncular ve yeni uygulamalarla sürdürüyor. ABD'de hazırlanan araştırmada, 2016'da ülkedeki bireylerin yüzde 36'sının P2P ödeme sistemlerini kullandığı tespit edilirken bu oranın 2021'e geldiğimizde yüzde 49'a ulaşması bekleniyor. Yani ABD'deki bireylerin yarısı P2P ödeme servislerini kullanacak. Kullanıcılar arasında ise yaş 18-34 arasında olan milenyum kuşağının genişleyen tabanı dikkat çekiyor. Yeni nesil, bankaya gitmek veya kredi kartını fiziksel olarak kullanmak yerine, alışverişlerinde ya da birbirlerine para

gönderirken PayPal benzeri uygulamaları tercih ediyor. Sektör, X (1965-1979 yılları arasında doğanlar) ve “baby boomers” (İkinci Dünya Savaşı sonrası 1946-1964 yılları arasında doğanlar) kuşaklarının da bu alana ilgi göstermesini sağlamak için erişimlerinde tercih edecekleri yöntemleri geliştiriyor. Söz konusu kuşakların isteklerine göre yenilikler yapıyor. Araştırmalar, X ve baby boomers kuşağının da katılımıyla, 2021 ve sonrasında P2P ödeme servislerinin çok hızlı şekilde güçleneceğini gösteriyor. Bu da 2021 ile beraber piyasada rekabetin artacağı, yeni ve ürün ver servislerin ortaya çıkacağı anlamına geliyor. ☺



P2P PAZARININ BÜYÜKLÜĞÜ VE GERÇEK ZAMANLI ÖDEMELER



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

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