

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MART 2017 / Sayı: 71 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

ATM'lerin,  
HSM'lerin,  
POS'ların  
gözü, kulağı  
dışarıya  
açılıyor



**Visa, dünyanın  
en büyük açık  
platformuna  
dönüşüyor**



**HÜMA ALPAYTAÇ GRUAZ**

**Yatırımcıları  
Amerika'daki  
teknoloji trenine  
davet ediyor**

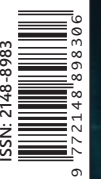
# 100

# milyar \$'lık oyuna siz de katılın



**DEVIE MOHAN**

**"FinTech, bankanın pazar  
değil teknoloji ortağı olmalı"**



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



Şekerbank 



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## Oyunun kuralları yeniden yazılıyor

**FinTech devrimi, birçok ülkede olduğu gibi Türkiye ödeme sistemleri sektörünü de şekillendirmeye devam ediyor. Ödemelerin tabana yayılması, bankacılık hizmetleriyle tanışmamış insanların sisteme dahil edilmesi, ekonominin kayıt altına alınması, Türkiye'nin 2023 "nakitsiz toplum" hedefine katkı sağlaması açısından umut verici gelişmelere tanık oluyoruz...**

FinTech alanındaki gelişmelere, girişimlere her sayımızda yer veriyoruz. Her yeni sayımızda bu alana daha fazla sayfa ayırıyoruz. Bunda kuşkusuz FinTech dünyasının sürekli artan dinamizmi etkili oluyor.

Ödeme sistemlerinin klasik, kadim aktörlerini de ihmal etmiyoruz elbette.

Ancak o alanlarda taşlar büyük ölçüde yerine oturduğu için ve tekrara düşmemek adına daha seyrek haber yaptığımız da bir gerçek.

Bankacılık açısından baktığımızda, banka ve kredi kartlarında Türkiye'nin ödeme yöntemi Troy ile yeni bir canlanma beklentisi var. ATM pazarındaki taşlar çoktandır yerinde. Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla hareketlenen POS pazarı ise büyük yazarkasa dönüşümündeki erteleme nedeniyle "bekle-gör" pozisyonunda...

İlk mobil cüzdan deneyimlerinden umduğunu bulamayan GSM operatörleri de FinTech'in gücünü fark etmiş görünüyor. BDDK'dan ödeme hizmeti ve elektronik para ihracı lisansını alan operatörlerden Turkcell, ön ödemeli kartı

Paycell'i duyurdu bile. Cep telefonu faturası veya kontrollere yansıtılmak üzere mobil ödemelerin geçmişi 2009 yılına kadar gidiyor. Bu yolla yapılan ödemelerin yıllık tutarı 500 milyon TL'ye ulaşmış durumda. Anlaşılan, gerek GSM operatörleri gerekse onlarla işbirliği yapan mobil ödeme servis sağlayıcıları, önümüzdeki dönemde bu alanı daha da büyütecek. Bu konulardaki haberleri ilerleyen sayfalarımızda bulabilirsiniz.

Ödeme servis sağlayıcılarının iştahını kabartan bir diğer alansa oyun...

Esin (Gedik), küresel oyun pazarı ve Türkiye'nin yerini; oyuncuları, oyun kurucularını ve ödeme şirketlerini bekleyen fırsatları ele alan geniş bir dosya hazırladı. Herkes için faydalı ipuçları içerdiğini düşünüyorum.

Keyifli okumalar.



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

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

**Barış Bekar**

**YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

**Kayhan Öztürk**

**HABER MÜDÜRÜ**

**Orhan Pala**

**EDİTÖRLER**

**Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar,  
Seda Uygun Pala**

**YAYIN DANIŞMANI**

**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

**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 • MART 2017



# 52

## OYUN

100 milyar \$'lık oyuna  
siz de katılın



6

### VİTRİN

Ziraat Bankası, 4 dev projeye sağladığı finansmanla 6 ödül aldı

18

### BANKA VS FINTECH

"FinTech, bankanın pazar değil teknoloji ortağı olmalı"

20

### MOBİL

İş Bankası, borsayı cebinize getirdi

22

### DONANIM ÇÖZÜMLERİ

ATM'lerin, HSM'lerin, POS'ların gözü, kulağı dışarıya açılıyor!

25

### MOBİL ÖDEME

"3 yılda 10 milyon Paycell Card'lı olacak"

26

### ÖDEME SİSTEMİ

Visa, dünyanın en büyük açık platformuna dönüşüyor

30

### E-PARA

Wirecard'dan ses getirecek e-para ve sanal POS açılımı

34

### ÖDEMELİ SOHBETLER

Yatırımcıları Amerika'daki teknoloji trenine davet ediyor

40

### FINTECH DÜNYASINDAN

Düşünce hızında yaşam için teknoloji

42

### DANIŞMANLIK

25 yıllık deneyim ile 360 Derece Danışmanlık

44

### ANALİZ

Kanatlarımızın altında FinTech var

46

### VİZYON

Toplu ulaşımda ödeme sistemleri

48

### SİBER GÜVENLİK

İstenmeyen e-postalardan fidye yazılımı çıktı!

50

### MEVZUAT

MASAK mevzuatındaki değişiklikler ne getiriyor?

62

### EXTRE

Kredi kartlarıyla 2.8 milyar TL'lik kamu-vergi ödemesi yapıldı

64

### DÜNYADAN

2023'te ATM pazarı 26.1 milyar dolara ulaşacak



46

## ► Ziraat Bankası, 4 dev projeye sağladığı finansmanla 6 ödül aldı

Türkiye'nin dev projelerine finansman desteği sağlayan Ziraat Bankası, Bonds & Loans Turkey tarafından düzenlenen Bonds & Loans Turkey East Awards 2017'de, finansman sağladığı 4 büyük projeye toplam 6 ödülün sahibi oldu. Ziraat Bankası'nın kazandığı ödüller şunlar:

- Yılın Sendikasyon Kredisi (Birincilik): Aksa Enerji Üretim (Aksa Doğalgaz Dağıtım, Kazancı Holding)
- Yılın Altyapı Finansmanı (Birincilik): Galataport (Salıpazarı Liman İşletmeciliği ve Yatırımları Anonim Şirketi, Doğu Holding)
- Yılın Ulaştırma Projesi Finansmanı (Birincilik): İstanbul Yeni Havalimanı Projesi  
İkincilik: Galataport (Salıpazarı Liman İşletmeciliği ve Yatırımları Anonim Şirketi, Doğu Holding)
- Yılın Doğal Kaynaklar Finansmanı (Birincilik): IC Grubu Kadıncık 1-2 Özelleştirme ve 8 Adet HES Refinansman Projesi
- Yılın En İyi Proje Finansmanı (Üçüncülük): İstanbul Yeni Havalimanı Projesi  
Ziraat Bankası Proje Finansmanı Grup Başkanı Ayçe Şule Gürleyik, proje finansmanı piyasasına ilişkin



Ayçe Şule Gürleyik

şu değerlendirmeyi yaptı: "Proje finansmanı, kur riski gibi endişelere karşı önlemler öngördüğünden, yatırımcı ve kredi veren arasında uzun vadeli ilişkiler kurduğundan ve şüphesiz borçlanma konusunda yatırımcıyı disipline ettiğinden volatil

ekonomik koşullarda değeri daha çok anlaşılan bir finansman türü. Proje kredileri 3-4 yıl hatta çok daha uzun vadelerle finansman süreçlerini kapsar. Bankalar bu süreçte pek çok öngörülemeden değışkene göre yatırımcıyla birlikte yeniden planlama yapar, pozisyon alır. Bugün için Ziraat Bankası'nın 12 milyar dolarlık kredi kullandırımı taahhüdü bunuyor. Bu taahhüdün henüz 6 milyar doların biraz üzerinde bir kısmı yatırımların ilerleme durumuna göre projelere harcanmış durumda. 2016, yeni işler açısından ağırlıklı ulaşım ve altyapı projelerinin dikkat çektiği bir yıl oldu. 2017'de de Kuzey Marmara Otoyolu ve Çanakkale Köprüsü de dahil aynı sektörde en az 7 milyar dolar tutarında yatırımın hayata geçirilmesi için çalışıyor olacağız." Ziraat Bankası'nın Bonds & Loans Turkey East Awards'ta aldığı ödüllerin kendilerine büyük mutluluk verdiği vurgulayan Gürleyik, "Ülkemizdeki proje finansmanının uluslararası kurumlarca takdirle izleniyor olması gurur verici. Ziraat Bankası, uzmanlığıyla ülkemiz ve ekonomisine katkı sağlamaya hız kesmeden devam edecek" dedi.

## BKM ilk API'sini yayınladı, BKM Express işyerleri hız kazandı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), geliştirdiği teknolojilerle e-ticaret dünyasına yenilikler kazandırmaya devam ediyor. BKM son olarak kendi API'sini (uygulama programlama arayüzü) geliştirdi ve BKM Express üyesi e-ticaret işletmelerine, müşterilerine daha hızlı ve daha avantajlı hizmet sunma olanağı sundu.

Bu API sayesinde BKM Express üyesi işyerleri, 27 bankanın tüm kartlarına ait BIN numaralarını otomatik olarak güncelleyebilecek, bu sayede müşterilerine alışveriş puanı ve taksit gibi imkânları zahmetsizce sunabilecekler.

API, bir sistemin sahip olduğu veri kaynaklarının dış dünyaya servis



edilmesi olarak tanımlanıyor. Bu özelliğiyle API, e-ticaret siteleri için de hayatı kolaylaştıracak bir kaynak olarak görülüyor. Bir e-ticaret sitesi, alışveriş işlemleri için ödeme yapacak kartın hangi bankaya ait olduğunu bilmeye ihtiyaç duyar. Bu bilgi BIN değeri üzerinden anlaşılacak e-ticaret sitelerinin müşterilerine

taksit ve puan gibi ek faydaları sunabilmesini sağlar. API, farklı sistemler arasındaki ilişkiyi elektronik ortamda kurarak bu operasyonları kolaylaştırırken e-ticaret sitelerine zaman ve kaynak tasarrufu sağlar. Şimdi BKM'nin geliştirdiği API sayesinde, e-ticaret sitelerinin ihtiyaç

duyduğu yurtiçi kart BIN verileri işyerlerine açılıyor. BKM Express üyesi işyerleri, diledikleri anda bu API'yi kullanarak 27 bankaya ait kartların BIN listesine ulaşım, güncelleme yapabilecek. Böylece müşterilerine daha hızlı, daha kolay ve daha güvenli hizmet sunabilecekler.

# İş Bankası'ndan yine bir ilk! Mobil Borsa İşCep'te.

İşCep Mobil Borsa ile ayrı bir uygulamaya gerek kalmadan anlık borsa fiyat verilerini, piyasa haberlerini, teknik analiz ve şirket bilgilerini ücretsiz takip edebilir, hisse senedi ve varant işlemlerinizi hızlı ve kolayca yapabilirsiniz.

İşCep>>Yatırım Menüsü>>Mobil Borsa



İşCep'i indir, işini cepte bitir.



isbank.com.tr • 0850 724 0 724

## ► Ingenico, ZUBİZU avantajlarını tek cihazdan sunuyor

Dünya çapında uçtan uca ödeme çözümleri sunan Ingenico Group, müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için yeni nesil yazarkasa POS cihazlarını yeni uygulamalarla desteklemeye devam ediyor. Ingenico'nun en yeni uygulaması ZUBİZU oldu. Ingenico iWE280 seyyar yazarkasa POS ve iDE280 masaüstü yazarkasa POS'lar, sanat-eğlence, yeme içme, seyahat otomobil gibi birçok alanda özel ayrıcalıklar ve hizmetler sağlayan ZUBİZU ile tam uyumlu çalışmaya başladı. Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, ZUBİZU işbirliğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Yeni nesil yazarkasa POS cihazlarımıza entegre ettiğimiz ZUBİZU uygulaması sayesinde, ZUBİZU kullanıcıları ödeme sırasında kendilerine sağlanan tüm ayrıcalıklardan faydalanabiliyor. Tüm sistem uçtan uca entegre çalışıyor. Bu sayede hem işyerlerine hem de kullanıcılara eşsiz bir kullanım kolaylığı ve deneyimi sağlıyoruz. ZUBİZU avantajlarını sunmak için işyerlerinin ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) dışında farklı bir tablet cihaz kullanması gerekliliğini de ortadan kaldırıyoruz. Tüketici de ödeme sırasında uygulanan kampanyaların



yanında, ZUBİZU uygulamasına önceden tanıtılmış kredi kartıyla dilerse mobil ödeme imkanına da sahip oluyor. Ingenico yazarkasa POS'lar

ZUBİZU uygulamasına tam olarak entegre çalışıyor." Doğu Müşteri Sistemleri CEO'su Hakan Kaplan ise şu değerlendirmeyi yapıyor: "Ingenico ile işbirliğimiz sayesinde ZUBİZU yüklü Ingenico yazarkasalar iş ortaklarımıza uygulama anında büyük kolaylık sunuyor. ZUBİZU kullanımı sırasında hız ise yazarkasa kullanımının sunduğu bir diğer avantaj. Aynı zamanda ek tablet



cihazının kullanımını kaldırarak işyerinin maliyetini düşürürken operasyonu hızlandırıp müşterilerin deneyimini iyileştiriyor. Ödenecek tutar entegrasyon vasıtasıyla ZUBİZU uygulamasına gönderiliyor. Kullanıcı ödeyeceği tutarı görüyor ve tek tuşla, sadece birkaç saniyede ödemeyi tamamlıyor. Bu uygulama ilk olarak Delimonti, Go Meso, Günaydın Steakhouse, Lacivert, Masa ve Mezzaluna'da başlatıldı. Önümüzdeki dönemde yeme içme sektöründeki tüm üye restoranlara ve diğer sektörlerden daha çok işyerine ulaşmasını hedefliyoruz." ZUBİZU üye işyerlerinde, kullanıcının mobil uygulamasında yer alan QR kodu, Ingenico yazarkasa POS üzerindeki barkod okuyucu kullanılarak veya manuel olarak girilebiliyor. ZUBİZU'dan gelen avantajlı alışveriş seçenekleri kullanıcıya anında sunuluyor.

## Her ay 100 milyon TL'nin üzerinde fatura Moka ile ödeniyor

Yerli teknoloji şirketi Moka tarafından geliştirilen fatura ödeme sistemi, başta emekliler ve öğrenciler olmak üzere geniş bir kesim tarafından tercih ediliyor. Moka'nın internet sitesinden (www.mokafatura.com), cep telefonu uygulamasından (Moka Fatura) ve bayilerinden günde 3 milyon TL'nin üzerinde, ayda ise 100 milyon TL'yi aşan fatura ödemesi yapılıyor. Moka Genel Müdürü Selim Güsar, hızlı artışla birlikte 2017 yılı içerisinde

toplamda 3 milyar TL tutarında fatura ödemesinin Moka üzerinden yapılacağını belirtiyor. Güsar, "Moka'da yenilikçi finansal teknolojileri mümkün olduğunca geniş bir kesime ulaştırma amacımız var. Ağır olarak öğrenciler, emekliler, ev kadınları ve serbest çalışan kesimden olan tüketiciler fatura ödemelerini doğrudan bankaya ya da ilgili kurumun vizesine giderek yapmak yerine



Moka'nın fatura ödeme sistemini tercih ediyor. Çünkü onlara son derece hızlı ve pratik bir çözüm sunuyoruz. Önemli bir çoğunluk çok rahat ve hızlı ödeme yapılabildiği için Moka'yı tercih ediyor. Üstelik hizmetimize ulaşmaları da çok kolay. İnternet sitemizden, iOS ve Android'deki Moka Fatura mobil uygulamasından, sahadaki bayilerimizden faturalarını rahatlıkla ödeyebiliyorlar. Moka olarak BDDK tarafından denetlenen bir kurum olduğumuz için güvenlik standartlarımız çok yüksek ve tüm ödeme sistemimiz işlemlerin mükemmel bir şekilde gerçekleşmesini sağlayacak şekilde oluşturuldu" diyor.



# 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

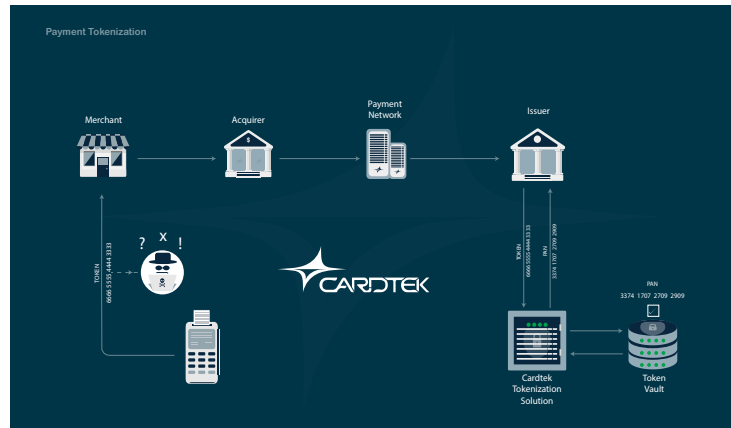
## ► Hassas ödeme verisinin korunması için yenilikçi bir çözüm:

Finans kurumları, ödeme servisi sağlayıcıları, telekom operatörleri, kişiselleştirme büroları, perakendeciler, terminal ve kart satıcıları ile toplu taşıma işletmeleri de dahil olmak pek çok sektöre uçtan uca ödeme sistemleri çözümleri sunan Cardtek, tokenizasyon ürünüyle hem kullanıcıların hem de kurumların daha güvenli ortamda, dijital dünyanın ve gelişmiş mobil teknolojilerin nimetlerinden faydalanmasını mümkün kılıyor. Ödemelerde kullanılan kredi kartı ve banka hesapları gibi hassas bilgileri, işlemten sonra geride hiçbir iz bırakmayacak şekilde koruyan "tokenizasyon" sistemi üzerinde geliştirilen çözüm, yeni dünyanın en büyük problemi haline gelen güvenlik sorununu minimuma indirmeye aday. "Ödeme sistemlerini

kullanırken çalınabilecek herhangi bir bilgiyi arkada bırakmama" prensibiyle çalışan tokenizasyon, kredi kartı ya da banka kartlarındaki verinin (kart numarası, son geçerlilik tarihi vb) yerine geçen bir değer, deşifre edilemeyen bir token verisi olarak açıklanabilir. Şifrelenmiş veriler bir "anahtar" yardımıyla deşifre edilebiliyor ama bir sembol, tersine mühendislikle bile orijinal veriye çevrilemiyor. Ancak bu hassas verilerin güvenli biçimde saklandıkları depolama alanına yetkilendirilmiş sistemler erişebiliyor. Bu sayede sembol; alışveriş sırasında çalınsa bile, sadece numaralardan oluşan bir yığın olarak görülecek ve paranızın veya diğer bilgilerinizin çalınması imkânsız hale geliyor. Tüm bu bahsedilen işlemler tamamen EMV standartlarında gerçekleştiriliyor.

### Dolandırıcılardan tam korunma

Tokenizasyon, kart kullanıcıları için çevrimici alışverişi kaygıdan arındıran ve çalınma korkusunu uzaklaştıran bir kurtarıcı. Kart sahipleri, hassas veriler yerine simge haline dönüştürülmüş verileri cihazlarında saklayarak



istedikleri yerde ve zamanda dolandırıcılık riskinden korkmadan kartlarını kullanabiliyor. Saha ayrımı ise başka bir avantaj. İnternet üzerinden satış yapan firmalar gibi sembolü talep eden farklı yerlerin her birine aynı kart için farklı semboller oluşturularak, orijinal veriye ulaşmak imkânsız hale getiriliyor. Tokenizasyon sayesinde satıcıların daha fazla avantaja sahip olduğu bile söylenebilir. İlk avantaj, müşteri tarafında güvenilir ve hızlı işlem yapılabilmesiyle günümüzde dijital ekonominin değeri haline gelen daha güçlü bir itibar ve güven inşa etmesi olarak görülebilir. Tokenizasyonun altın avantajı ise hassas verileri ödeme ortamından uzaklaştırması. Halen yürürlükte olan PCI DSS (Ödeme Kartı Endüstrisi Veri

Güvenliği Standartları) ile ilgili uyumluluk nedeniyle ortaya çıkan risklerin ve maliyetlerin kapsamını da daraltıyor. Böylece veri güvenliğinin kırılması sorununa özgün bir çözüm haline geliyor. Öte yandan satıcılar, atanan semboller aracılığıyla müşterilerinin satın alma geçmişlerini analiz ederek kendi bağlılık programlarını yürütebiliyor. Cardtek'in tokenizasyon çözümü, ödeme yöntemleri

konusunda önerileri ve güvenlik standartlarını düzenleyen EMVco tarafından belirlenen "Token Service Provider" özellikleriyle uyumlu yeni sembol yapısının sağlanması adına rekabet avantajı sunuyor. Sistem, sembolün oluşturulma amacıyla alışverişin yapılacağı kaynaktan gelen bilgileri karşılaştırarak bir tutarsızlık olması durumunda işlemi reddediyor. Cardtek'in sistemi, sembol kullanıcıları için saklama ve yönetim hizmetini de sağlıyor. Bankalara ek olarak, mobil aygıt sağlayıcılar, alışveriş siteleri, kurumlar ve HCE/ NFC gibi sistemler de sembolleştirme çözümlerinden yararlanabiliyor. Çok katmanlı erişim yapısıyla sistem, PCI gerekliliklerine de uyacak şekilde geliştiriliyor.

**TARAFTAR** YAZ,  
T.C. KİMLİK NO.NU  
**3280**'E GÖNDER,  
TAKIMININ KARTI SANA  
GELSİN!

# HANGİ TARAFTAR SON DÜDÜKLE DESTEĞİ BIRAKIR?

Sen de Deniz'e gel; taraftar bonusunu al,  
takımınla unutulmaz deneyimlerin parçası ol.  
Hem sen kazan hem de takımın kazansın.  
Taraftara hayat Deniz'de güzel!



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.



## ► Kiranızı kredi kartıyla ve taksitle ödeyebilirsiniz!



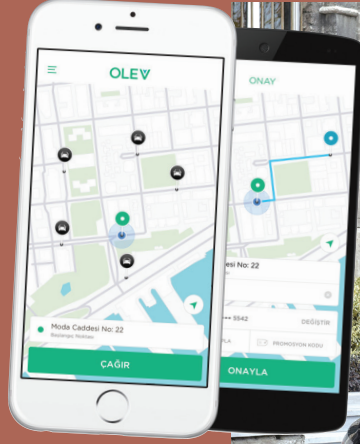
# e-kira

Kredi kartı veya banka kartlarını kullanarak tek çekim ya da taksitli seçeneklerle kira, depozito ve ilk kira gibi masraflarını ödemeyi mümkün kılan Türkiye'nin ilk kira ödeme-takip platformu e-kira.net, PayU'nun güvenli ödeme altyapısıyla hizmet vermeye başladı. Büyük şehirlerin zorlu temposunda, zamanla yarışan insanların hayatını kolaylaştırmayı hedefleyen

e-kira.net sayesinde kiracılar, zor zamanlarında farklı ödeme araçları, kredi kartı veya banka kartlarını kullanarak tek çekim veya taksitli seçeneklerle kiralarını zamanında ve kolaylıkla ödeyebiliyor. Sistem aynı zamanda kolay arayüzü sayesinde kullanıcıların kira ödemelerini düzenli takip edip kayıt altında tutmasını da sağlıyor. Tüm bunların yanı sıra e-kira.net kullanıcıları, ev değişikliği esnasında ortaya çıkan yüklü masrafları da taksitle ödeyip depozito ve ilk kira gibi korkutan giderlerin getirdiği yükü hafifletebiliyor.

## Olev Pro, şirket ulaşımının "yemek kartı" olacak

Yasal bir şekilde çalışan sürücülü VIP araçlarıyla adresten adrese ulaşım yeni bir boyut getiren mobil uygulama Olev, hizmetlerini şimdi de kurumsal boyuta taşıyor. Olev Pro'yu kullanan şirketler, tıpkı yemek kartı sistemi pratikliği gibi, her kademedeki çalışanlarının ve misafirlerinin şehir içi ulaşım ihtiyaçlarını ekonomik ve konforlu bir şekilde karşılayabiliyor. Şirketlerin yöneticileri için kiraladıkları otomobiller, çalışma saatlerinde plazaların otoparklarını adeta birer "araba mezarlığına" çevirirken, çalışanların toplantıya gitmek gibi gün içindeki ulaşım ihtiyaçlarını karşılamak için de önemli bütçeler ayrılıyor. İstanbul'da adresten adrese ulaşım alanında ilk yerli uygulama olan Olev, "Pro" hizmetiyle bu verimsiz



sistemleri ortadan kaldırarak 9+1 yolcu kapasiteli araçlarıyla şirketlere ekonomik ve lüks ulaşım olanağı sağlıyor. Olev Pro'yu kullanan şirketler, Olev'in sürücülü araçlarından günlük, haftalık ya da aylık dönemlerle yararlanabiliyor. Bu sayede orta ve üst düzey yöneticilerinin

lüks taşımacılık ihtiyaçlarının karşılanmasının yanı sıra şirket dışındaki toplantı ve benzeri etkinlikler için çalışanlarının anlık taşımacılık ihtiyaçlarına da yanıt verilebiliyor. Olev Pro, şirketlerin misafirlerinin ve çalışanlarının havalimanı transferleri için de etkin bir alternatif olarak öne çıkıyor.

# Ödeme sistemleri lideri Verifone, 36 yıllık tecrübesi ve uzmanlığıyla yeni nesil yazarkasa çözümleri için sizleri bekliyor

Büyük küçük her işletme yeni nesil yazarkasa ihtiyacı için Verifone'a geliyor. Dünya yazarkasa devi Olivetti markasının Türkiye'deki marka haklarına sahip tek şirket Panorama Bilişim Teknolojileri, yeni nesil PC tabanlı, masaüstü sabit ve bütünleşik olmak üzere 3 tip yeni nesil yazarkasa çözümü ve Verifone güvencesiyle tüm beklentilerinizi karşılıyor.



## MX 915

- Geniş ekran
- Temassız pinpad
- Bütünleşik yazarkasa ve POS özelliği
- Temassız işlem
- Ekstra kazanç sağlayan katma değerli servisler
- Hızlı yazıcı



## PBT 990

- Gelişmiş ön ofis uygulaması ve raporlama
- 10,4 inç darbelere dayanıklı dokunmatik ekran
  - 3" yazıcı
  - Sessiz ve hızlı
- Kablo dağınıklığına son verir
- Tek tuşla satış



## PBT 900

- Çoklu uygulama desteği
- Kullanım kolaylığı
- Uygun maliyet
- Kazançlı kampanyalar
- Küçük ve ergonomik tasarım
- Mevcut sistemlerle %100 uyumlu
- Katma değerli hizmetlerle ek gelir fırsatları
- GPRS ve Ethernet bağlantı tiplerini destekler

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

## ► Papara Kart, Mastercard lisansını aldı



Papara, BDDK'nın elektronik para lisansının ardından, Mastercard markasıyla ön ödemeli kart çıkarmak için gerekli lisansı da aldı. Papara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri CEO'su ve yatırımcı ortağı İlker Diker, "Bu ay içinde kullanıma sunacağımız 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" diyor. Mastercard lisansı ile çıkarılan ve Mastercard logolu taşıyan Papara Kart, tıpkı bankaların çıkardığı banka ve kredi kartları gibi BIN (kart sunan kuruluşun kimliği olarak tanımlanan, 16 rakamlı kart numarasının ilk 6 rakamı) numarasına sahip olacak.



Diker, Papara Kart'ın mevcut Papara elektronik cüzdanına bağlı online çalışan ve Mastercard'ın lisanslı noktalarında işlem yapabilen bir ürün olacağını belirtiyor. Papara Kart, önümüzdeki dönemde Paypass ve M/Chip Advance özellikleriyle şehiriçi ulaşım, temassız ödeme ve erişim kontrol sistemlerinde de kullanılacak. Paralel olarak, e-ticaret ve sanal dünyada da kullanılmak üzere bir sanal kart ürünü çıkarılacak.

## Paraşüt ile mobilden elektronik fatura gönderebilirsiniz

Web tabanlı ön muhasebe uygulaması Paraşüt'ün kullanıcıları, artık iOS ve Android akıllı telefonlar üzerinden indirdikleri "Paraşüt - Ön Muhasebe ve Fatura Yönetimi" uygulamasıyla elektronik faturalarını satış işlemi takip eden 10 saniye içerisinde müşterisiyle paylaşabilecek. Bu sayede şirketler, maliyet yaratan, zaman kaybına yol açan ve fazladan iş yüküne neden olan fatura yazma/postalama işlemlerinden kurtulurken, elektronik fatura gönderimlerini mobil olarak cep telefonundan yapabiliyor. Paraşüt Kurucu Ortağı Sean Yu, yenilikle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Paraşüt mobil uygulamamızda geliştirdiğimiz yeni özellik sayesinde, artık 10 saniyede elektronik fatura kesip mobil ortamda göndermek mümkün hale geldi. Örneğin sahada satış yapan bir eleman, yaptığı



satışların faturasını elektronik olarak anında kesip e-posta ile gönderebilecek. Normal şartlarda faturalar ya ofise döndüğünde kesiliyor ya da çalışanlar yanlarında fatura koçanı taşıyarak manuel olarak kesiliyor. Bu da işlemin uzamasına ve çoğu zaman kayıplara bile yol açabiliyor. Paraşüt olarak



mobilde de finansal operasyonları kontrol altına almalarını sağladık diyebiliriz."

faturalama sürecini mekandan bağımsız kılarak zaman ve maliyetten tasarruf etmenin önünü tamamen açmış olduk. Büyüme hedefinde olan işletmelerin bu alanda en büyük yardımcısı olduk ve

# TFX TARGET

## TFX TARGET'LA BİR ADIM ÖNDE!



**Tüm döviz işlemlerinizi  
5/24 TFX TARGET üzerinden yapın,  
her zaman bir adım önde olun!**

5 gün 24 saat boyunca dünya döviz ve kıymetli maden emtia piyasalarını eş zamanlı izlemenizi ve işlem yapmanızı sağlayan TFX TARGET içerisinde birçok fonksiyon barındırıyor. İsterseniz belirlediğiniz fiyat üzerinden emir verebilir, isterseniz piyasa kurları ile anında işlem yapabilirsiniz.

TFX Target platformuna ulaşmak için  
[www.tfxtarget.com.tr](http://www.tfxtarget.com.tr)



[turkiyefinans.com.tr](http://turkiyefinans.com.tr) / 0 850 222 22 44

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

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



## ► IATI de İş Bankası'nın alternatif ödeme yöntemlerini kullanmaya başladı

Türkiye İş Bankası'nın yurtdışı menşeli 13 farklı alternatif ödeme sistemiyle işlem yapabilme olanağı sağlayan sanal POS'u, global online seyahat platformu IATI müşterilerinin de kullanımına sunuldu. Bu sayede IATI online rezervasyon sistemi HWEB'i kullanan 700'den fazla otel ve otel grubu, 31 farklı ülkeyi kapsayan alternatif ödeme yöntemleriyle müşterilerine güvenli, kolay ve hızlı bir şekilde satış yapabilme fırsatı buluyor.

Yıllardır üye işyerlerine sanal POS hizmeti veren, elektronik ticarete temel ödeme aracı olan Visa, Mastercard, American Express, UnionPay logolu kredi kartı ve banka kartlarıyla alışverişe imkân sağlayan, e-ticaret işlemlerine sektörde öncülük yapan İş Bankası'nın Ekim 2016 itibarıyla müşterilerine sunduğu alternatif ödeme yöntemlerini, IATI üyesi otel ve otel grupları da şubat ayında kullanmaya başladı.

Turizmden ihracata birçok farklı sektörden firmanın alternatif ödeme sistemlerine büyük ilgi duyduğunu vurgulayan İş Bankası Genel Müdür

Yardımcısı Yalçın Sezen, IATI işbirliğiyle ilgili şu bilgileri veriyor: "Son yıllarda elektronik ticaret alanında yaşanan gelişmeler, konaklama sektöründe de yakından izlenir hale geldi. Oteller artık kendi internet siteleri üzerinden tahsilat yapma konusunda oldukça istekliler. Yurtdışından ülkemize gelen turistlerin çok büyük bir kısmı, otel rezervasyonlarını ve uçak bileti alımlarını online temas noktaları üzerinden yapıyor. Özellikle Avrupalı müşterilere alternatif ödeme sistemlerini sunan işletmelerin küresel rekabette güçleneceğini ve sonuç olarak ülkemizin turizm gelirlerinin büyümesine de yardımcı olacağını düşünüyoruz. İş ortaklarımıza sanal POS'umuzun bir özelliği olan alternatif ödeme yöntemlerini sunarak onları yeni kullanıcılara ulaştırmaktan mutluluk duyuyoruz."

IATI Konaklama Bölümü Direktörü Bahadır Gerçek de IATI'nin HWEB sistemine entegre edilen



alternatif ödeme sistemleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Tecrübelerimiz, yurtdışından ödeme kabul eden oteller için, geleneksel kredi kartı tahsilatı çözümlerinin yeterli olmadığını, alternatif ödeme yöntemlerini yurtdışından gelen müşterilerimize sunmanın gerekli olduğunu gösterdi. Mevcut yöntemlerle ayrı ayrı entegrasyon yapmanın zaman ve finansman maliyetiyle karşılaştırıldığında, İş Bankası sanal POS'unun bir özelliği olarak sunulan altyapıdan yararlanmanın çok daha kolay ve hızlı bir çözüm olduğunu gördük. İş Bankası sanal POS'unda bulunan iDEAL, Giropay, EPS, AliPay, QIWI, Mybank, SOFORT, Entercash, Bancontact, Multibanco, P24, Trustpay ve SafetyPay'i HWEB uygulamasına entegre ettik. Bu sayede HWEB hizmetini kullanan 700'den fazla otel ve otel grubuna verdiğimiz hizmeti daha da katma değerli hale getirdik."



## Şekerbank'tan çiftçi ailelere 1.2 milyar TL finansman

Kuruluş amacı tarımın finansmanı olan Şekerbank, kırsal bölgelerden kente göçü engellemek ve sürdürülebilir tarımı desteklemek amacıyla başlattığı "Aile Çiftçiliği Bankacılığı" kapsamında, 2016 yılında çiftçi ailelere toplam 1.2 milyar TL finansman sağladı. Özellikle Anadolu'da köklü ve yaygın mevduat müşteri tabanına sahip Şekerbank'ın toplam mevduat hacmi bir önceki yılın sonuna göre yüzde 8.5 artışla 16.1 milyar TL'ye yükseldi. Banka, 2016 yılında tabana yaygın mevduat yapısını daha da kuvvetlendirilerek 1 milyon TL altı bireysel mevduatta yüzde 47 büyüme sağladı. 31 Aralık 2016 itibarıyla solo aktif büyüklüğü 23.8 milyar TL olan bankanın toplam özkaynakları ise 2,5 milyar TL'yi aştı.



Şekerbank Genel Müdürü Servet Taze, bankanın 2016 yılı finansal performansını şöyle değerlendirdi: "Ekonominin ve üretimin bel kemiği olan KOBİ, esnaf ve çiftçiye verdiğimiz desteği artırarak sürdürüyoruz. 2016 yılında da üreticilere, ülke ekonomisine kaynak sağlamaya devam ettik. 2016 sonu

itibarıyla 17.6 milyar TL olan toplam kredi hacmimizin yaklaşık yüzde 50'sini KOBİ ve tarım kredileri oluşturdu. Önümüzdeki dönemde de odak stratejimiz doğrultusunda en yüksek büyüme hedefimiz KOBİ tanımını içinde yer alan tarım, mikro ve küçük ölçekli işletme segmentlerinde olacak."

KOBİ'lerde müşteri başına kredi tutarının 72 bin TL ile sektör ortalamasının yarısı civarında olduğunu açıklayan Taze, "Bu da mikro ve küçük işletmelerde yaygın müşteri tabanımızın en önemli göstergesi niteliği taşıyor. Nispeten daha az tutarlı ve tabana yaygın finansmanı artırarak finansal kapsayıcılıktaki öncü rolümüzü korumaya devam edeceğiz" dedi.



# MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

## ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu arayüz



Tek kullanımlık şifre ile  
hızlı ve güvenli erişim



Sözleşmeleri kolayca  
görüntüleme ve işlem yapma



App Store'dan  
İndirin

Google Play'den  
İndirin

Ziraat Emeklilik Mobil Şube ile birikimleriniz hakkında aradığınız her şey elinizin altında. Mobil Şube'yi kullanarak sözleşme ve poliçelerinizi kolayca takip edebilir, birikimleriniz ve devlet katkısıyla ilgili detaylara hızlı ve güvenli şekilde ulaşabilirsiniz.

 **Ziraat Emeklilik**  
Geleceğiniz için daha fazlası

0850  
222  
97 00

Müşteri İletişim  
Merkezi  
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

 /ziraatemeklilik



# “FİNTECH, bankanın pazar değil teknoloji ortağı olmalı”

Ünlü araştırmacı ve FinTech pazarlama stratejisti Devie Mohan, FinTech girişimlerine ilgi duyan bankalara pazar ortaklığı yerine teknoloji ortaklığı amaçlı bakmalarını öneriyor. Mohan, “FinTech girişimleri biyometrik kimlik doğrulama teknolojileri, makine öğrenmesi, kişiselleştirme ve benzeri teknolojiler için veri ve analitik konularında ilginç kullanım örnekleri sunuyor” diyor...

AHMET USTA

**D**evie Mohan, yıllardır endüstri devleri ve yeni girişimler için çalışan bir FinTech pazarlama stratejisti ve profesyonel araştırmacı. 2015 yılında, kişisel blogunda Türk finans sektörü ve bankalarımız için yaptığı öngörüler neredeyse bire bir tutunca okurlardan yoğun ilgi gördü. Mohan ile yine özellikle Türk bankacılık ve FinTech ekosistemi üzerine odaklanarak keyifli bir söyleşi yaptık...

**Temmuz 2015'te yazdığınız makale hâlâ güncelliğini koruyor. Türkiye'de bankalar hiç hız kesmiyor. Bu motivasyonun ve yenilikçiliğin arkasındaki temel unsurlar hakkında ne düşünüyorsunuz?**

Evet, 2015'teki makalem Türkiye'de hala oldukça popüler ve paylaşılmadığı bir hafta yok. Bu gerçekten çok şaşırtıcı ve ben buna “küçük Zümrüdü Anka (Phoenix) yazım” diyorum. Diğer blog yazılarımla karşılaştırıldığında onu farklı kılan, tam olarak Türk bankacılık sisteminde olup biten ilginç yapıyı özetliyor ol-

ması. Türkiye'deki tüketiciler sosyal medya kanallarını yoğun şekilde kullanıyor, bilgi ve verileri çevrimiçi paylaşma noktasında çekimser davranmıyor ve yeni dijital uygulamaları hızlı bir şekilde kabullenerek, benimsiyor. Ve daha da önemlisi, Türkiye'deki dijital bankacılık devrimiyle gurur duyuyorlar.

**FinTech anlamında Türk bankalarından çıkarılması gereken bazı dersler olduğunu düşünüyor musunuz? Gelişmiş ülkelerdeki FinTech ekosistemlerine ne tür mesajlar veriyoruz?**

Türk dijital bankacılık pazarı dünyanın geri kalanından tamamen farklı. Amerika ve Avrupa da dahil olmak üzere dünyanın geri kalanında geleneksel oyuncular FinTech'in yenilik hızına ayak uydurmak, yeni teknolojileri keşfedip kullanabilmek için inovasyon bölümleri kurmak, FinTech girişimlerine yatırım yapmak, FinTech girişimleriyle işbirliği yapmak ve hackaton'lar düzenleyerek, hızlandırıcı programlar oluşturmak zorunda kaldılar. Türkiye'de bunlardan çok azını gördüm! Bunun arkasındaki en büyük nedeler ise devlet

bankaları da dahil olmak üzere, geleneksel bankaların dijital kanalları her zaman kullanmış olması, sosyal medya tabanlı ürünler geliştirmesi, kimlik doğrulama ve KYC'ye (müşteri-ni tanı - know your customer) uygun yeni teknolojileri çok hızlı, muhtemelen başka yerlerdeki FinTech girişimleri kadar hızlı, uygulamaya geçirme kabiliyetidir. Afrika ve Asya'daki yenilikçilikse öncelikle geleneksel ve eski finansal hizmetlerin ötesine geçen mobil teknolojiler etrafında gerçekleşti; bu da bu gelişmelerin hâlâ Türkiye'deki bankacılık sistemi kadar iyi bir örnek olmadığı anlamına geliyor. Türkiye'deki bankaların bu kadar çabuk yeni teknolojileri benimsemeye istekli ve yetenekli olması, bence dünyadaki diğer bankalar için bir vaka çalışması olmalı.

### **Sizin bakış açınızdan, FinTech anlamında Türkiye'nin finans ve bankacılık ekosistemlerinde bir şeyler eksik olabilir mi? Türk bankalarının gözden kaçırdığı bazı fırsatlar olabilir mi?**

Türkiye demografisi çok ilginç. Yakın tarihli bir BKM (Bankalararası Kart Merkezi) raporunda, nüfusun (80 milyon civarında) çoğunluğunun genç olduğu vurgulanıyor. Bu durum Türk bankalarının ve FinTech şirketlerinin genç nesil için, dünyanın herhangi bir yerinde olduğundan çok daha büyük ölçekte yenilikçi ürünler geliştirmek zorunda kaldıkları anlamına geliyor. Ve bankalar zaten bu pazarda oynamak için kendilerini geliştirmiş olduğundan, FinTech şirketlerinin bankalara yardımcı olabileceği bazı boş alanları değerlendireceğim. FinTech şirketleri tarafından doldurulabilecek bu boş alanları üç başlık halinde sınıflandırılabilirim:

■ Mevcut bankacılık hizmetlerini daha iyi bir şekilde müşterilere sunmak: Örneğin hizmet hızının artırılması, hizmetlerin daha kişiselleştirilmiş hale getirilmesi -müşteri verilerinden yola çıkarak müşterilere özel ürünlerin sağlanması ve genel olarak müşteri deneyiminin iyileştirilmesi.

■ Yeni dijital kanallar ve yeni ürün grupları ekleyerek, yeni hizmetler oluşturarak ve benzeri şekillerde bankaların çözümlerine yeni teklifler eklenmesi.

■ Bankaların geleneksel olarak hitap ettiklerinin dışında bütünüyle yeni pazarlara odaklanması...

Türkiye'de en popüler FinTech yaklaşımları bu listedeki üç başlıktan ilk ikisi etrafında yoğunlaşıyor ve bankaların mevcut müşterileri için hizmet deneyimini iyileştirirken, yeni müşteri kazanılmasına yardımcı oluyor.

### **Bilindiği gibi Türk bankalarında FinTech devriminin ruhu var. Öte yandan FinTech girişimleriyle hâlâ işbirliği yapmaları gerekiyor. Nasıl bir sağlıklı ilişki önerirsiniz?**

Türkiye'de pazar ortaklığı yerine teknoloji ortaklığı için FinTech girişimlerine bakılmasını öneririm. FinTech girişimleri, kimlik doğrulama teknolojileri, biyometri, makine öğrenmesi, kişiselleştirme ve benzeri teknolojiler için veri ve analitik kollarında ilginç kullanım örnekleri sunuyor. Büyük bir nüfustan gelen talepleri karşılamak için ödeme çözümleri ve robo-tavsiye (robo-advise) teknolojileri için çeşitli fırsatlar olabilir.

### **Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler için "nakitsiz" ekonomiler hakkında farklı hikayeler anlatıyorsunuz. Türkiye'nin bu konudaki tutumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Devie Mohan



Kolombiya, Nijerya, İsveç ve Hindistan'da nakitsiz toplumlar hakkında değerlendirmeler yaptım; bu ülkeler bütünüyle farklı rotalar takip ettiler ve değişimi destekleyen demografik ve düzenleyici yapılar da bütünüyle farklıydı. Benim değerlendirmelerim nakitsiz yaşama giden çeşitli yolları ve ortaya çıkabilecek etkilerin farkını vurgulamaya odaklanmıştı. Türkiye, nakitsiz yaşama hazır olma noktasında İsveç ile Hindistan arasında bir yerde duruyor. Bir tüccarın ve hükümetin bakış açısından, İsveç'teki gibi iyi kurulmuş bir ödeme ağına, ayrıca Hindistan'daki gibi tüketici tarafından kabul gören uygulamalara, dijital ödeme kanallarına ve dijitalleşmeye hazır bir yapıya var. Türkiye'deki ödeme sistemleri şimdiden çok iyi durumda, iyi bir POS sistemi ağına, Troy ile ulusal bir ödeme sistemine ve şimdiden Eskişehir gibi fiziksel ödemelerin gündelik yaşamda en aza indiği örneklerle sahip. Türkiye için birkaç yıl içinde, sürdürülebilir bir şekilde nakitsiz yaşama geçmek tamamen mümkün.

### **Ve nihayet İstanbul'un uluslararası bir FinTech merkezi haline gelmesinde en kritik faktörler nelerdir?**

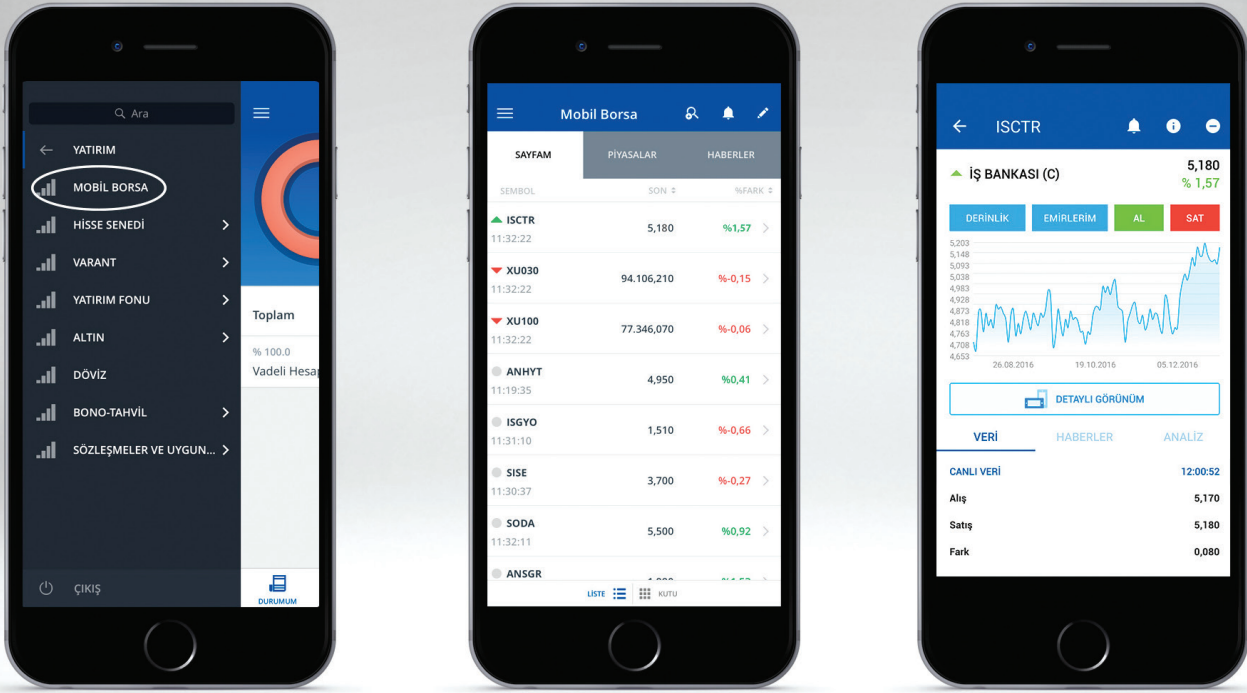
Günün sonunda bunun yolu iş birliklerinden geçiyor. İstanbul; Londra, New York ve Singapur gibi iyi kurulmuş FinTech merkezleriyle yakından çalışmalı. Kaynaklar, beceri ve bilgi paylaşılmalı. Türk vatandaşı olmayanların büyüleyici yeni girişimler yaratmak için kolayca İstanbul'a erişebilecekleri bir göç politikası gerekecek. İstanbul'da melek yatırımlarına kolaylıkla erişmek zorundayız, ancak risk sermayesi diğer şehirlerden de gelebilir. Bu boşluğun kısa sürede doldurulması gerekiyor. Kısacası düzenleyici kurumlar, hükümet organları, inovasyon merkezleri, bankalar, yatırımcılar ve büyük şirketlerin bir araya gelmesi gerekiyor. İhtiyacınız olan tek şey bir başarı öyküsü ve sonra İstanbul küresel markasını kazanmış olacak. ☹

<http://deviemohan.com>

[http://twitter.com/devie\\_mohan](http://twitter.com/devie_mohan)

**Kaynak:** FinTechIstanbul.org

# İŞ BANKASI, BORSAYI CEBİNİZE GETİRDİ



İşCep'in "Yatırım" menüsüne eklenen "Mobil Borsa" özelliği sayesinde kullanıcılar borsada kolayca alım-satım yapabiliyor, hisse senedi ve varant fiyatlarını anlık takip edebiliyor, derinlik ve hacim bilgilerini görüntüleyebiliyor...

KAYHAN ÖZTÜRK

**B**ütün hizmetlerini dijitale taşıyan İş Bankası, müşterilerinin hayatını kolaylaştırma, onların "yol arkadaşı" olma vizyonu doğrultusunda yenilikçi ürünlerini bir bir kullanıma sunuyor. Bunun son örneklerinden biri de İşCep uygulamasının "Yatırım" menüsüne eklenen "Mobil Borsa" özelliği oldu...

Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen ile bankanın dijital çözümlerini ve İşCep'in yeni özelliği Mobil Borsa'nın sunduğu avantajları konuştuk...

### Bankacılık ve borsa işlemlerini neden tek bir uygulamada toplama ihtiyacı hissettiniz?

İnternet ve akıllı telefon kullanımının yaygınlaşarak günlük hayatın önemli bir parçası haline geldiği günümüzde, müşterilerimiz de bankacılık işlemlerini her geçen gün artan sıklıkla dijital temas noktalarından yapıyor. Müşterilerimi-

zin dilediği yerden dilediği anda bankacılık işlemlerini gerçekleştirilmesine imkân verecek kolay ve hızlı teknolojileri, beklentilerini karşılayacak dijital çözümleri sunmak amacıyla, uçtan uca tasarlanan dijital süreçlerle günlük hayatlarını kolaylaştırmaya çalışıyoruz.

İşCep'e entegre edilen "Mobil Borsa" ile ilk defa ayrı bir uygulamaya gerek duyulmaksızın tek bir uygulama üzerinden hem bankacılık ve borsa işlemleri kolayca yapılabilir, hem de anlık borsa verilerine, teknik analizlere ve piyasa haberlerine hızlıca erişim sağlanabilir.

### Dijital bankacılıktaki bu yenilikle İş Bankası, müşterilerine hangi avantajları sunuyor?

Müşterilerimizin hayatlarının her evrelerinde onlara yol arkadaşı olma, ideal müşteri deneyimi yaşatma vizyonumuzla sürdürdüğümüz çalışmalarımızda yenilikçi yaklaşımlarla müşterilerimizin hayatına değer yaratacak çözümler sun-

maya devam ediyoruz. İşCep içerisine entegre ettiğimiz, anlık veri izleme ve işlem yapma fonksiyonlarını aynı çatı altında sunduğumuz “Mobil Borsa” da bu kapsamda uygulamaya aldığımız ilklerden biri. Müşterilerimiz, İşCep Mobil Borsa ile teknik analizlerin ve piyasa haberlerinin ışığında yatırım yapabileceği bir platformu cebine sığdırıyor.

İşCep içerisindeki “Yatırım” menüsü üzerinden ulaşılabilen Mobil Borsa ile müşterilerimiz borsada kolayca alım ve satım işlemi gerçekleştirebiliyor, hisse senedi ve varant fiyatlarını anlık olarak takip edebiliyor, derinlik ve hacim bilgilerini görüntüleyebiliyor. Piyasalara ilişkin haberlerden teknik analizlere kadar borsada işlem yaparken ihtiyaç duyulabilecek tüm bilgiler İşCep Mobil Borsa içerisinde yer alıyor. Üstelik anlık verileri izleme ayrıcalığı tüm İşCep kullanıcılarına ücretsiz olarak sunulurken, derinlikli veri paketi bulunan müşterilerimiz de bu verilere artık İşCep Mobil Borsa’yı kullanarak anlık olarak kolayca ulaşabiliyor.

### **İş Bankası müşterisi olmayanlar da Mobil Borsa’nın sunduğu hizmetlerden yararlanabiliyor mu?**

İş Bankası müşterisi olup İşCep kullanan müşterilerimiz, Mobil Borsa’nın tüm avantajlarından anında yararlanmaya başlayabiliyor. İşCep uygulamamızda yer alan “Anında Müşteri” özelliği sayesinde de henüz bankamız müşterisi olmayan borsa yatırımcılarına da hızlı ve kolayca bankamız müşterisi olma imkânı sunuyoruz. Özetle, İşCep ve dolayısıyla Mobil Borsa kullanmak isteyen yatırımcılar, İşCep’i telefonlarına yükleyip “Anında Müşteri” özelliğinden yararlanarak kolayca İşCep kullanıcısı olabiliyor.

### **Yeni uygulamayla kimlere ulaşmayı hedefliyorsunuz? Önümüzdeki dönemde başka yenilikler de gündemde mi?**

İşCep’in günlük hayatı kolaylaştıran hızlı ve kolay, anında çözüm sunan fonksiyonlarına yeni bir değer katan Mobil Borsa uygulamasını mümkün olduğunca yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Bugün İş Bankası aracılığıyla gerçekleştirilen hisse senedi işlemlerinin yüzde 95’inden fazlası İşCep ve internet şubemiz üzerinden yapılıyor. İşCep Mobil Borsa ile müşterilerimizin mobil platformlardan bankacılık ve borsa işlemlerini kolaylıkla gerçekleştirebilme deneyimine büyük



Yalçın Sezen



bir katkı sağlıyoruz. Türkiye’de sermaye piyasalarının gelişimine ve yatırımcılara yeni imkânlar sunma kapsamında her zaman sürdürdüğümüz öncülüğümüzü dijital dünyaya da taşımış olmaktan ayrıca mutluluk duyuyoruz.

Müşterilerimizin “hayat boyu yol arkadaşı” olma anlayışına uygun şekilde mobil bankacılık alanında sunduğumuz ürün ve hizmetlerle, bankacılık işlemlerini ihtiyaç duydukları anda ve yerde hızlı ve kolay bir şekilde yapabilmelerine imkân tanıyarak, hayatı onlar için kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Bu yaklaşımımızla önümüzdeki günlerde de müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun dijital çözümler sunmaya devam edeceğiz.



Manage ATM, Anti-Skimming, CHEMS, STN/Gateway, CAP... Cardtek Hardware Solutions; ATM, HSM, POS gibi cihazların izlenmesi ve uzaktan yönetilmesini sağlayan ürünleri için ihracat atağı başlatıyor. Şirketin yeni Genel Müdürü Dilek Sağıroğlu, "Her yıl en az 3 yeni ürün geliştirerek Cardtek Hardware Solutions'un donanım cirosunu hızla büyüteceğiz" diyor...



Dilek Sağıroğlu

# ATM'lerin

# HSM'lerin

# POS'ların gözü

# kulağı dışarıya açılıyor!

**ABDULLAH  
ÇETİN**

**B**aşta bankacılık ve finans sektörü olmak üzere ödemeler dünyasına yönelik izleme (monitöring), uzaktan yönetim ve güvenlik çözümleri üreten, sunan Cardtek Hardware Solutions, bu alanda Türkiye'de edindiği deneyimi yurtdışına taşıyor. Bu hedef doğrultusunda şirkete, Dilek Sağıroğlu Genel Müdür unvanıyla transfer oldu.

Sağıroğlu, ödeme sistemleri ve finansal teknolojiler alanında önemli bir deneyime sahip. 1987 yılında ODTÜ Ekonomi Bölümü'nden mezun olduktan sonra kariyerine VakıfBank'ta kambiyo uzman yardımcısı olarak başladı. 1988-1997 yılları arasında bankada, yurtdışı muhasebe-

leştirmeden çağrı merkezine, kart temininden limit tanımlamaya, kayıp/çalıntı kontrolüne kadar kart operasyonlarının hemen her aşamasında görev yaptı. 1998 yılında, o dönemde Türkiye ofisini açmak için arayışta olan Austria Card'dan teklif aldı ve 2017 yılına kadar bu şirkette genel müdürlük ve genel müdür yardımcılığı görevlerini üstlendi. Ocak 2017 itibarıyla da Cardtek Hardware Solutions Genel Müdürü olarak göreve başladı...

**Her yıl en az 3 yeni ürün geliştirilecek**

Dilek Sağıroğlu, şimdi farklı bir alanda iddialı bir görev üstlenmiş durumda. Ama o genç ve dinamik ekibine gü-



veniyor, “Güçlü tedarikçi ve müşteri ilişkilerimiz, doğru satış sonrası hizmet politikamız, dikey entegrasyon ve grup sinerjimizle sektörde fark yaratıyoruz. Ekibe benim de katılmamla birlikte yeni hedefimizi ürünlerimizi yurtdışı pazarda daha büyük bir müşteri kitlesiyle buluşturmak olarak belirledik. Aktif bir satış ve pazarlama stratejisi izleyip partner ağıımızı genişleteceğiz” diyor.

Cardtek Hardware Solutions, gerekli donanımları, üzerinde uygulama yazılımlarıyla büyük ölçüde kendi ekibiyle geliştiriyor, aynı zamanda servis ve bakım hizmeti de veriyor. Sağroğlu, sattıkları donanım ürünlerinin teknik servis hizmetini vermenin kendileri için stratejik bir öncelik olduğunu vurguluyor.

Sağroğlu, yeni dönemde her zaman önem verilen Ar-Ge çalışmalarını devam ettireceklerini ve portföylerine her yıl 3 yeni ürün eklemeyi hedeflediklerini açıklıyor. “Nesnelere interneti” (IoT) teknolojisini kullanarak proaktif bir hizmet süreci de sağladıklarını belirten Sağroğlu, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Bu sayede hem müşterilerimiz hem de şirketimiz için servis, enerji, operasyonel maliyetleri düşürüyoruz, güvenliği ve hizmet kalitesini artırıyoruz. Müşterinin ihtiyacına göre ürünlerimizi şekillendirebiliyor, ihtiyaç olan özellikleri ekleyebiliyoruz. Modüler ve esnek bir ürün yapımız var.

Çevreye, enerjiye duyarlıyız. Ürünlerimizi geliştirirken de bu duyarlılıkta hareket ediyoruz. Amacımız müşterilerimizin, son kullanıcıların, şirketimizin ve iş ortaklarımızın hep birlikte mutlu olacağı en optimum ürünlerin gelişimine veya kullanılmasına aracı olmak, bu tecrübeyi ve bilgimizi Türkiye’den diğer ülkelere aktarabilmek.”

Sağroğlu, donanım ve beraberinde yazılım çözümleri için başta Avrupa, Ortadoğu, Amerika, Kanada ve Asya Pasifik olmak üzere bütün bölgeleri hedeflediklerini söylüyor ve “Yurtdışındaki partnerlerimizle birlikte ihtiyaçlar doğrultusunda ürünlerimizi küresel pazarlara taşıyacağız. Doğru kanalları bularak, partnerlikler oluşturarak satışlarımızı artıracacağız. Mayıs ayına kadar birçok bölgede partnerlik anlaşmaları yapacağız” diyor.

#### “Manage ATM çok özel bir ürün”

Manage ATM, Cardtek Hardware Solutions’ın en popüler donanım ürünlerinden biri. Bankalar, 2013 yılından itibaren kullanıma sunulan bu çözüm sayesinde,



şube dışındaki ATM’lerini uzaktan erişimle çok daha kolay ve etkin şekilde yönetebiliyor. Manage ATM, esnek yapısı ve raporlama kolaylığıyla dikkat çekiyor. Dilek Sağroğlu, Manage ATM’in modüler bir çözüm olduğunu ve müşterinin ihtiyacına göre özellikler eklenebildiğini belirtiyor. Sağroğlu, halen yaklaşık 7 bin ATM’de kullanılan Manage ATM çözümünün yüzde 37 pazar payına ulaştığını anlatıyor. Yurtdışında tanıttıkları çözümün yoğun ilgi gördüğünü, hedef belirledikleri bölgeler için patent başvurularına başladıklarını da sözlerine ekliyor.

#### Anahtar teslimi HSM çözümü

Cardtek Hardware Solutions, başta bankalar olmak üzere ödeme sistemi oyuncularına yönelik HSM ürün ve çözüm temininde de lider konumda. Şirket, Türkiye’nin önde gelen bankalarına cihaz tedarik ediyor, sonrasında gerekli

bakım ve teknik destek hizmetlerini de veriyor. Sağroğlu, büyük ölçekli bankaların yüzde 70’e yakınının HSM için kendilerini tercih ettiğini söylüyor. Küçük ve orta ölçekli birçok banka da HSM cihazlarının yanı sıra gerekli hizmetleri Cardtek’den temin ediyor. E-dönüşüm hizmetleri ve diğer alanlardaki HSM ihtiyaçlarını ise partnerleriyle birlikte karşılıyor.

Sağroğlu, HSM hizmeti veren firmaların mutlaka sertifikalı uzman çalıştırması gerektiğini vurguluyor. Temsilcisi oldukları HSM cihazları için 4 farklı türde 14 adet HSM sertifikasına sahip olduklarını vurgulayan Sağroğlu, “Cardtek bünyesinde 8 sertifikalı mühendis ve teknik eleman görev yapıyor.

Bu konuda iddialıyız” diyor.

**Manage ATM,  
12’nci TESİD  
(Türkiye  
Elektronik  
Sanayicileri  
Derneği)  
Yenilikçilik  
Yaratıcılık  
Ödülleri’nde  
KOBİ dalında  
“Yenilikçi  
Ürün Ödülü”  
aldı.**





### HSM'lerin gözü, kulağı CHEMS

Cardtek Hardware Solutions'ın CHEMS çözümü ise marka ve modeli ne olursa olsun sistemdeki tüm HSM'lerin izlenip yönetilmesini sağlıyor. Sağroğlu, "CHEMS'in oluşturduğu anlık alarmlarla sorunların büyük çoğunluğunu henüz oluşma aşamasındayken algılıyor, tedbir alıp önüyoruz. Sorun oluştuğunda kaynağını anlamak ve çözmek çok daha az zaman alıyor. Yazılımıyla, donanımıyla yüzde 100 Cardtek çözümü olan CHEMS, diğer monitöring uygulamalarına da entegre edilebiliyor" diyor.

CHEMS sayesinde HSM cihazlarının çalışıp çalışmadığını, verilen komutları işleyip işlemediğini, o anki yük durumunu, sıcaklığını, güç kaynaklarının faal olup olmadığını ve daha birçok hareketi görebiliyorsunuz. Cihazların çalışma kapasitelerini anlık olarak takip edebildiğiniz gibi bu verilerden yola çıkarak önümüzdeki dönemde HSM sayı/kapasitenizi artırmaya ihtiyacınız olup olmadığını hesaplayabiliyorsunuz. CHEMS üzerinden görevlendirme de yapabiliyorsunuz. Bir sorun çıktığında ilgili kişilere e-mail göndererek bilgilendirebiliyorsunuz.

### POS işlemleri ve iletişimi artık daha güvenli

Cardtek Hardware Solutions'ın STN/Gateway ürünü, POS cihazlarının izlenip uzaktan yönetilebilmesini, sürdürülebilir olması ve banka uygulamalarının önünde konumlandırılarak gereksiz yere açılan soket ve işlemleri drop ederek sunucuların kaynaklarını daha elverişli kullanmasını sağlıyor. Halen 14 banka ve Shell Turcas'ın yanı sıra İran'da 3 PSP (ödeme servisi sağlayıcı), Azerbaycan'da ve Kuzey Kıbrıs'ta da 2 banka uzun süredir bu çözümü kullanıyor. Romanya'da ise pilot çalışmaları sürdürülüyor. Sağroğlu, birçok ülkede potansiyel müşterilerle iribata geçildiğini anlatıyor.

CAP ise yazarkasa POS'lar için özel geliştirilmiş bir ürün. Ödeme kaydedici cihazlar ile banka arasındaki iletişimin birbirinden bağımsız çift yönlü şifreleme teknikleriyle iki kat daha fazla güvenli hale getirilmesini sağlıyor. ☹



## HSM'LERİ KİM, HANGİ AMAÇLA KULLANIYOR?

Açılımı "Hardware Security Module" (donanım güvenlik modülü) olan HSM; kriptolojinin, yani şifre biliminin ulaştığı en yüksek seviye olarak tanımlanıyor. Bu cihazlar, kişisel veya kurumsal özel verilerin cihaz içinde üretilen özel bir anahtar sistemiyle şifrelenip saklanması, sadece yetkilendirilmiş kişilerce ulaşımına izin verilmesini sağlıyor.

HSM cihazlarını, "ödeme sistemlerine yönelik" ve "genel amaçlı" olmak üzere iki gruba ayırmak mümkün. Kart, POS ve ATM operasyonları, mobil ödemeler, web üzerinden ödemeler ve aklınıza gelen her türlü ödemelerin güvenliği HSM üzerinden sağlanıyor. Şifreleme algoritması tüm HSM cihazlarında aynı mantıkla çalışsa da kartlı ödemeler için Visa, Mastercard, Troy sertifikasyonları gibi özel gerekçelerle kullanım farklılaşıyor. Kart üzerine kişisel bilgilerin yüklenmesinden başlayarak tüm aşamalarda şifrelemeyi, güvenliği HSM cihazları sağlıyor.

Genel amaçlı HSM'ler ise bankacılık, ödeme sistemleri dışındaki hemen her alanda kullanılabilir. Örneğin, e-dönüşümün tüm aşamalarında; e-imzadan e-faturaya, e-defterden e-arşive kişisel ve kurumsal bilgilerin güvenliğini sağlıyor. Bu işlemleri sağlayan tüm şirketler HSM cihazları kullanmak zorunda.

Kart üreticileri, kart kişiselleştirme yapan firmalar da HSM kullanıyor. Zaten PCI DSS sertifikası almak için bu teknolojiyi kullanmak şart. Yine parmak izi, parmak ve avuç içi damar izi, retina gibi ayırt edici biyometrik özelliklerin saklandığı veritabanları da HSM cihazları yardımıyla korunuyor.





Turkcell'in ön ödemeli kartı "Paycell Card" kullanıcılarıyla buluşmak için gün sayıyor. CEO Kaan Terzioğlu, "Financell ile müşterilerimizin teknolojik ihtiyaçlarına finansman sağlarken, Paycell ile yeni nesil ödeme çözümlerimizi sunacağız" dedi...



## "3 yılda 10 milyon PAYCELL CARD'lı olacak"

**T**urkcell, bir süredir hazırlıklarını sürdürdüğü yeni nesil ödeme kartı Paycell Card'ı, Barcelona'da düzenlenen Mobil Dünya Kongresi'nde (MWC) tanıttı. Şirket, BDDK'dan alınacak onayın ardından Paycell Card'ı müşterileriyle buluşturacak. Entegre mobil uygulamaları ile finansal servisleri cep telefonuna taşıyacak olan Paycell Card; yurtiçi, yurtdışı ve internet üzerinden yapılan alışverişlerde kullanılabilir.

Turkcell CEO'su Kaan Terzioğlu, Turkcell Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri bünyesinde çıkarılacak Paycell Card'la ilgili şu bilgileri paylaştı: "Finans ve teknolojinin bulunduğu FinTech alanında sunduğumuz ürün ve hizmet yelpazemizi her geçen gün daha da genişletiyoruz. Bir yandan Financell ile müşterilerimizin teknolojik ihtiyaçlarına finansman sağlarken, diğer yandan Paycell ile fark yaratan ödeme çözümlerimizi sunmaya devam ediyoruz. BDDK'ya yapacağımız başvurunun ve gerekli izinlerin alınmasının ardından çok yakında müşterilerimizi yeni nesil ödeme kartımız Paycell Card'ın sunacağı avantajlarla da tanıştıracacağız. 3 yılda 10 milyon Paycell Card'lı müşteriye ulaşmayı hedefliyoruz."

Konuşmasında mobil ve dijitalleşmenin her sektörü yeniden tanımladığını da dile getiren Terzioğlu, "Dijitalleşen finansal servisler, ekonominin kayıt altına alınması adına büyük katkı sağlıyor. Turkcell olarak sunduğumuz

yeni nesil servislerle kayıt dışı ekonomiyle mücadelede katkı sağlayacak bir rol de üstleniyoruz. Geçen yıl Google Play, Shell, Zubizu gibi markalarla işbirliklerine imza attık. Turkcell Mobil Ödeme ile ulaştığımız müşteri sayısı 4 milyonu geçti" dedi.

### Paycell Card nasıl dağıtılacak?

Paycell Card, Turkcell İletişim Merkezleri'nden (TİM) veya anlaşmalı mağazalardan başvuru sürecini beklemeden isimsiz olarak satın alınabilecek. Ardından da nakit veya kredi kartıyla para yüklenerek hemen kullanıma açılabilir. İsmi özel kart isteyenlerse Paycell uygulaması ve web üzerinden ya da Platinum ve gnc gibi diğer Turkcell uygulamalarından bilgilerini ilereyerek kartın adreslerine teslim edilmesini isteyecek. ☺

### 5 OPERATÖRE "SEKTÖRE KATKI ÖDÜLÜ" VERİLDİ

GSMA Mobil Dünya Kongresi açılış gününde düzenlenen törende, yardıma ihtiyacı olan mültecilere özel çalışmalarını fark yaratan telekomünikasyon şirketleri de ödüllendirildi. GSMA'nın en prestijli ve uzun süreli ödülü olan "Mobil İletişim Sektörüne Önemli Katkı" ödülüne; GSMA İnsani Durumlar İletişim Sözleşmesi'nin de imzacısı olan Turkcell'le birlikte Vodafone Foundation, Asiacell, Zain ve Deutsche Telecom layık görüldü. Ödülü, beş operatör adına Turkcell CEO'su Kaan Terzioğlu, GSMA Yönetim Kurulu Başkanı Sunil Mittal'den aldı.



Kaan Terzioğlu

Visa, 50 yıllık tarihinde bir ilke imza atıyor. Berna Ülman, “Dünyanın en büyük ödeme ağını, dünyanın en büyük açık platformu haline getiriyoruz. Finansal kurumlar, işyerleri ve teknoloji yazılım firmaları, bu platformu kullanarak, daha önce tamamı Visa tarafından sağlanan ürün ve hizmetlere API’ler aracılığıyla doğrudan erişebilecek. Böylece iş ihtiyaçlarına yönelik çözümleri geliştirebilecekler” diyor...

# VISA



Berna Ülman

## dünyanın en büyük açık platformuna dönüşüyor

2016, ödemeler dünyası için de hafızalarda kalacak tarihi bir yıl oldu. Visa Inc’in Visa Europe’u satın alma süreci tamamlandı ve Visa uluslararası anlamda tek bir şirket olarak faaliyetlerine devam etmeye başladı.

Birleşmenin sonucunda Visa toplam alışveriş, toplam kullanım hacmi, işlem adedi ve kart sayısı itibarıyla dünyanın en büyük ödemeler ağı haline geldi. Toplam değeri 18.5 milyar Euro olan bu birleşmeyle bankalara toplam 12.2 milyar Euro’su nakit olmak üzere 5.3 milyar Euro hisse senedi dağıtıldı. 3 yıl içinde 1 milyar Euro (yüzde 4 yıllık bileşik yıllık faiziyle birlikte) daha dağıtılacak.

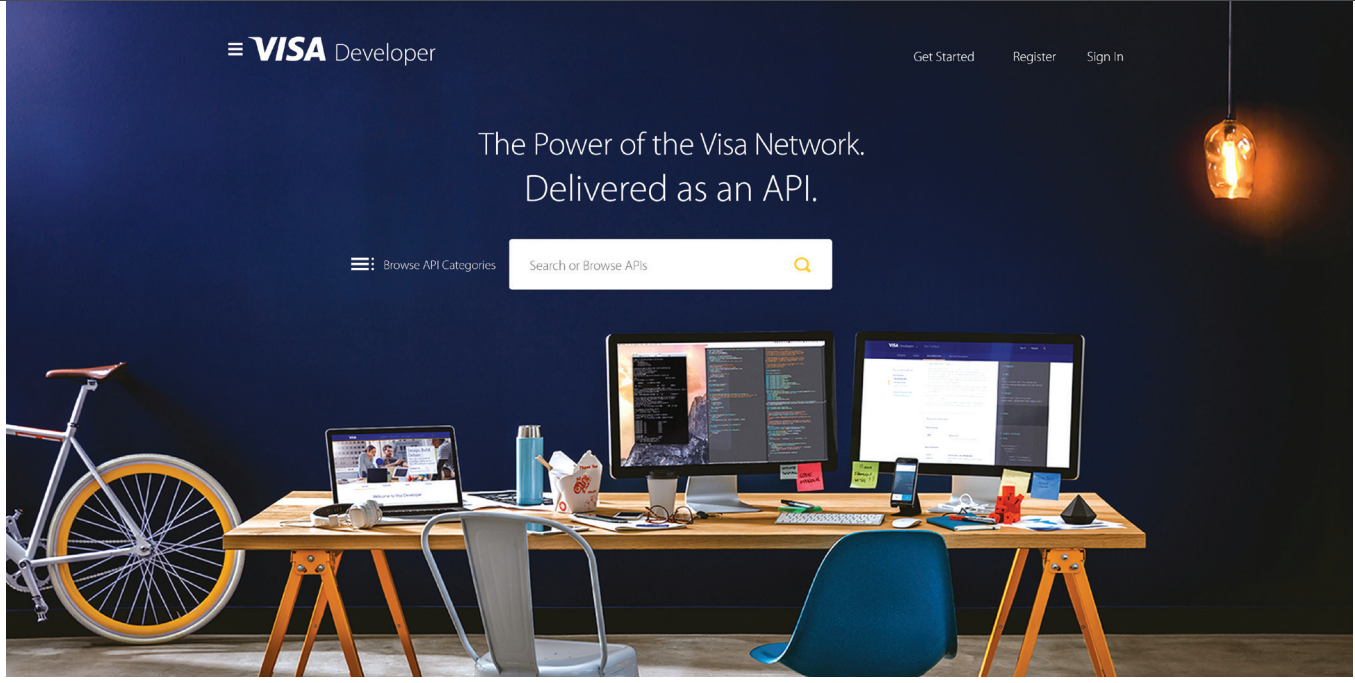
Visa Europe Güneydoğu Avrupa Bölge Genel Müdürü Berna Ülman, “Visa’nın satışından ülkemize önemli bir sermaye girişi oldu. Birleşme sonucunda Türkiye’de elde edilen ve 23 bankanın 17’si tarafından kamuoyuna açıklanan toplam ek gelir 1 milyar 586 milyon TL’yi buldu. Bu rakam bankaların ikinci çeyrekte açıkladığı toplam

kârlılığında yüzde 17 artış yarattı. Buna ek olarak 3 yıl içinde bir nakit ödeme daha yapılacak. Birleşmenin finansal boyutunun yanı sıra yarattığı stratejik değer de çok önemli. Global tek bir şirket çatısı altında birleşmemiz önümüzdeki dönemde bize gereken finansal gücü ve operasyonel ölçeği sağlayacak. Bu çok büyük bir güç” diyor.

### Globalleşme ve dijitalleşme pazarı şekillendirmeye devam edecek

Berna Ülman, globalleşme ve dijitalleşme trendlerinin önümüzdeki dönemde ödemeleri etkilemeye ve şekillendirmeye devam edeceğini düşünüyor. Avrupa örneğinden yola çıkarak bu trendin gelişimini şöyle anlatıyor:

“Avrupalıların yurtiçi ve yurtdışı harcamalarının artış oranı da globalleşme trendini doğruluyor. Geçen yıl Visa kartlarıyla Avrupalıların kendi ülkelerinde yaptıkları harcamalar yüzde 6, yurtdışındaki harcamaları ise yüzde 14 arttı. Globalleşme sadece uluslararası seyahatleri değil, küresel



ölçekte işlerini yürüten iş insanlarını da etkileyen bir trend. Bugün ihracat yapan iş insanlarımız dünyaya açılıyor. Kartlarını sadece iş yaptıkları ülkelerde kullanmıyor, aynı şekilde kartlarla rahat ve güvenli bir şekilde ödemelerini de alabiliyorlar. Ödemeler konusu da küresel ekonomi ve pazarlarla bütünleşmelerini sağlayan en önemli unsurlardan biri olarak öne çıkıyor.”

Dijitalleşme trendine de değinen Ülman, tüketicilerin online alışveriş imkanı sayesinde seyahat etmeye gerek bile duymadan uluslararası sitelerde alışveriş yapabildiğini hatırlatıyor. Ülman, Avrupa’da yüz yüze harcamaların tutarındaki yüzde 6 artış karşılığında online harcama tutarının yüzde 14 gibi daha yüksek bir oranda arttığına dikkat çekiyor.

### 50 yıllık Visa tarihinde bir ilk yaşıyor

Berna Ülman, Visa’nın 2017 yılı stratejisi ve öncelikleri hakkında ise şu bilgileri paylaşıyor: “Bu yıl Visa’nın 50 yıllık tarihinde bir ilk yaşanacak. Dünyanın en büyük ödeme ağını, dünyanın en büyük açık platformu haline getiriyoruz. Ağımızı açıyoruz. Finansal kurumlar, işyerleri ve teknoloji yazılım firmaları, bu platformu kullanarak, daha önce tamamı Visa tarafından sağlanan ürün ve hizmetlere API’ler aracılığıyla doğrudan erişebilecekler. Böylece iş ihtiyaçlarına yönelik çözümleri geliştirebilecekler. Büyük bir transformasyondan bahsediyoruz.”

### Dijitalde dev işbirlikleri devam edecek

Fiziksel ve online dünyada dijitali yaygınlaştırmak Visa’nın önümüzdeki dönem öncelikleri arasında yer alacak. Ülman, “Apple, Samsung ve Google ile mobil ödemeler konusunda işbirliği halindeyiz. Dünyanın önde gelen bu markaları tokenizasyon teknolojisini kullanarak mobil ödeme hizmeti sunuyor. PayPal, Square, Orange gibi firmalarla da işbirliklerimiz var” diyor.

### İnovasyon merkezlerinde bankalarla birlikte ürün tasarlanacak

Berna Ülman, ürün tasarımında Visa açısından her zamankinden farklı bir döneme girildiğine de şu sözlerle işaret edi-

yor: “Önümüzdeki dönem bankalarımızla ve ekosistemde yer alan tüm oyuncularla birlikte ürün tasarlayacağımız, birlikte geliştireceğimiz bir dönem olacak. İnovasyon merkezlerimizde bankalarımız ve iş ortaklarımız için yeni ürün ve teknolojileri inceleyebilecekleri bir ortam yarattık. Bu merkezlerde fikirler, trendler tartışılıyor, pazarlardaki fırsatlar değerlendiriliyor.”

### “Elektronik ödemelerin payını artırmalıyız”

Avrupa’da ödemelerin yüzde 70’inin hala nakitle yapıldığını hatırlatan Ülman, “Visa olarak işimizin önemli bir bölümünü oluşturan konu; kart sayımızı ve kabul noktalarımızı tüm dünya çapında artırmak. Nakitle yapılan alışverişleri elektronik ödemelere taşımak için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz” diyor.

### Visa’nın sunduğu her hizmet ve ürünün merkezinde güvenlik var

Berna Ülman, Visa’nın çalışmalarının merkezinde güvenliğin yer aldığını vurguluyor ve yüz yüze olmayan ortamlarda yapılan ödemelerin arttığına, ödemelerin hızla artan oranlarda mobil, tablet, giyilebilir ürünler veya bilgisayarlardan gerçekleştiğine dikkat çekiyor. Ardından da Visa’nın güvenlik konusunda ilgili attığı adımları şöyle özetliyor: ▶





“Ödemelerin güvenli bir şekilde yapılabilmesi Visa için en temel ve en öncelikli konu. Bu anlamda geçen yıl sahteciliğin önlenmesi ve risk yönetimi konusunda pek çok yeni hizmetimizi pazara sunduk. Başta dijital olmak üzere kart bilgisinin saklandığı tüm ortamlarda kart numarasının güvenliğini sağlayan tokenizasyon teknolojisi bu hizmetlerin başında geliyor. Ayrıca online ödemelerde güvenliği sağlayan 3 boyutlu güvenlik uygulamamızın yeni versiyonu olarak VbV 2.0’i de pazara sunuyoruz.”

#### Türkiye’den yönetilen bölge Visa Europe’un büyümesinde kilit rol oynadı

Berna Ülman, Türkiye’den yönetilen Güneydoğu Avrupa Bölgesi’yle ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: “Bölgemizin Türkiye’nin yanı sıra Romanya, Yunanistan, İsrail, Hırvatistan, Slovenya, Malta, Kıbrıs ve Bulgaristan olmak üzere

9 ülkeden oluşuyor. 136 milyar Euro alışveriş hacmi ve 117 milyon kart adediyle büyük bir ölçüğe sahip olan Visa Güneydoğu Avrupa Bölgesi, Visa Europe’un büyümesine ciddi bir katkı sağlıyor ve yüzde 15 ile Avrupa’da en yüksek büyüme gösteren ikinci bölge olarak öne çıkıyor.”

Güneydoğu Avrupa’nın teknoloji alanında güçlü bir ekosisteme de sahip olduğunu belirten Ülman, “Avrupa’daki en önemli inovasyon merkezi bizim bölgemizde, Tel Aviv’de bulunuyor. Burada ekosistemin oyuncularıyla birlikte geliştirdiğimiz ödeme teknolojilerini Avrupa’ya ve dünyaya taşıyoruz. Bölgemizde bir nevi laboratuvar gibi konumlandığımız küçük ölçekli pazarlarda ürünleri test ediyoruz. Büyük pazarlarda ise ölçek yakalıyoruz” diyor.

Temassız ödemelerin yaygınlaştığını, mobil ödemelerde de ivmelenme görüldüğünü vurgulayan Ülman’ın bu konudaki yorumu da şöyle:

“Genç nüfus sebebiyle özellikle giyilebilir teknolojiler açısından pazarlarımızın demografisi çok uygun. Kart sahiplerimizin cüzdandan taşmadan aksesuarlarla ödeme yapmak istediği ve artık yapabildiği bir döneme girdik.”

### VISA KART SAYISI 3.1 MİLYARA ULAŞTI, VISA SİSTEMLERİYLE 129.1 MİLYAR İŞLEM YAPILDI

Visa, toplam alışveriş, toplam kullanım hacmi, işlem adedi ve kart adedi itibarıyla dünyanın en büyük ödemeler ağı haline gelmiş durumda. Eylül 2016 sonu itibarıyla;

- 8.2 trilyon dolar toplam hacim (alışveriş ve nakit) gerçekleşti.
- Alışveriş hacmi 5.8 trilyon dolar oldu.
- Visa sistemleri üzerinden 129.1 milyar işlem yapıldı.
- Saniye başına 65 bin işlem gerçekleşti.
- İşlemler 176 farklı para birimiyle yapıldı.

- Kart sayısı 3.1 milyara ulaştı.
- Visa kartları tam 44 milyon iş yerinde kabul ediliyor.
- 16 bin 800 banka ve finansal kurumla çalışılıyor.
- Dünya genelindeki ATM sayısı, Haziran 2016 itibarıyla 2.6 milyona ulaştı.
- Visa dünyanın en değerli 6’ncı markası seçildi. (Milward Brown)
- Visa, dünyanın en beğenilen markaları arasında yer alıyor. (Fortune)

# Birleşik Ödeme'nin ön ödemeli Parra'sı SIMANT desteğiyle çıkıyor

Ödeme hizmetleri ve e-para lisansı ile faaliyet gösteren Birleşik Ödeme, SIMANT'ın ödeme yönetim platformu Everest'in desteğiyle 1 yıl içinde 1.5 milyon ön ödemeli kart dağıtmayı hedefliyor...

**F**inansal kurumlar için yazılım çözümleri, donanım desteği ve danışmanlık hizmetleri sunan SIMANT, ödeme sistemleri alanında bankalar dışında ilk yazılım desteğini Birleşik Ödeme'ye sundu. Ödeme hizmetleri ve e-para lisansı ile faaliyet gösteren Birleşik Ödeme, SIMANT'ın ödeme yönetim platformu çözümüyle 1 yıl içinde 1.5 milyon ön ödemeli kart dağıtmayı hedefliyor. Birleşik Ödeme, "akıllı paranın akıllı kartı" sloganıyla çıkardığı "Parra" markalı ön ödemeli kartını yakında kullanıcılarla buluşturacak.

Yıllardır bankacılık sektöründeki yazılım çözümleriyle öne çıktıklarını belirten SIMANT Genel Müdürü Nihat Karabacak, "Şimdi Birleşik Ödeme gibi dinamik bir FinTech firmasının geleceğe yönelik yaptığı yatırımlara, çözümlere destek olmak bizi heyecanlandırıyor" diyor. Karabacak, Birleşik Ödeme'ye sunacakları çözümün ayrıntılarını ise şöyle paylaşıyor:

"Everest Ödeme Yönetim Platformu ile zamanın ruhuna uygun esnek ve hızlı entegrasyon kabiliyetleriyle finansal kuruluşlar tarafından ihtiyaç duyulan her tür kurumsal düzeyde ödeme sistemleri çözümü geliştirebiliyoruz. Everest'in ana felsefesi, SOA (servis odaklı mimari) ilkelerini temel alarak, ödeme sistemi endüstrisine düşük başlangıç maliyetli, modüler, ihtiyaçlar dahilinde kolayca genişletilebilir, yüksek güvenli ve ölçeklenebilir bir ödeme yönetim platformu sunmak. Everest; ön ödemeli kart yönetimi, kredi kartı yönetimi, VISA/MasterCard/BKM kanal yönetimi, takas ve hesaplaşma yönetimi, üye işyeri yönetimi, EMV hayat döngüsü yönetimi, elektronik cüzdan ve HCE dijital ödeme başlıkları altında kuruluşların ödeme sistemleriyle ilgili ihtiyaç duydukları tüm çözümleri tek bir platformda topluyor."

Birleşik Ödeme Ürün ve İş Geliştirme Direktörü Kutay Yalınkılınç ise işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:



"Birleşik Ödeme olarak Türkiye'den dünyaya açılan global bir ödeme sistemi şirketi olmayı planlıyoruz. 2015 yılında BDDK'dan elektronik para kuruluşu lisansını alarak Türkiye'nin ilk lisanslı ödeme kuruluşlarından biri olduk. 2016 yılını self servis kiosklerde büyük bir başarıyla kapattık. Hizmet ettiğimiz abone sayısı ayda 500 bine ulaştı ve işlem sayımızda yüzde 100'e yakın bir artış gözlemledik. 2017 içinde birçok farklı kart projesiyle lider oyuncuların biri olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda üründen operasyona kadar tüm akış ve sistemlerimizi iyileştiriyoruz. Ekip olarak öncelik ve odağımız, verimli süreçlerle mümkün olan kaliteli hizmet. PTT ve VakıfBank'ı da dahil ettiğimiz ekosistemimizde ödeme yönetim platformu kritik önem taşıyor. İhtiyaç analizi, güvenlik, uyumluluk, entegrasyon, akış ve algoritma, yetkilendirme gibi faktörler kilit noktalar. Tüm bunlardan yola çıkarak işi uzmanına bıraktık ve SIMANT uzmanlığından faydalandık." ☺



## TÜRK TELEKOM, BİRLEŞİK ÖDEME'NİN MOBİL ÖDEME İŞ ORTAĞI OLDU

Birleşik Ödeme, Türk Telekom Ödeme Hizmetleri ile de mobil ödeme sözleşmesi imzaladı. Türk Telekom Dijital Ödeme Sistemleri Direktörü Zeynep Bosna, "Bireysel ve kurumsal müşterilerimizin ürün ve hizmet alımı veya ticaret dışı tüm ödemelerinde uygun, güvenli, kolay, teknolojik çözümler sunuyoruz. Ödeme hizmetleri lisansına sahip bir kuruluş olarak önümüzdeki dönemde ödeme alanındaki mevcut ürün ve hizmet portföyümüzü



geliştirmeyi, müşterilerimize yeni nesil ödeme hizmetleri sunmayı ve üye işyeri ağıımızı genişleterek finansal teknolojiler alanında öncü kuruluşlardan biri olmayı hedefliyoruz" diyor. Birleşik Ödeme Ürün ve İş Geliştirme Direktörü Kutay Yalınkılınç ise Türk Telekom Ödeme Hizmetleri ile

imzaladıkları mobil ödeme sözleşmesi sayesinde ödeme kanallarını artırarak geliştireceklerini vurguluyor. Günlük hayatta sıkça zaman ayırmak zorunda kaldığımız fatura, harç gibi tüm mikro ödemelerin mobil ortamda kolayca yapılabildiğini hatırlatan Kutay Yalınkılınç, Birleşik Ödeme olarak tüketicilerin hem alışveriş alışkanlıklarını değiştirecek hem de hayatlarını kolaylaştıracak ilkere imza atmaya devam edeceklerini belirtiyor.

# WiRECARD'dan ses getirecek e-para ve sanal POS açılımı

BDDK'dan elektronik para lisansını alan Wirecard, Türkiye'yi farklı ödeme çözümleriyle tanıştırmak için atağa geçti. Açık sistemli ve bütün POS'larda geçecek ön ödemeli kart çözümü bu yıl lanse edilecek. Wirecard üye işyerleri, 120 farklı para birimi üzerinden 200'den fazla uluslararası ödeme ağına bağlantı avantajıyla ihracat yapabilecek. SMS veya e-mail üzerinden kredi kartıyla ödeme imkanı başladı bile...



Alper Akcan

# wirecard

REINVENTING PAYMENT

## ABDULLAH ÇETİN

**Ö**deme servis sağlayıcılığı, elektronik para ve mobil ödeme altyapısı hizmetlerini aynı çatı altında sunan Wirecard Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş., Ekim 2016'da BDDK'dan elektronik para lisansını aldıktan sonra pazardaki etkinliğini artırma kararı aldı. Şirket, sermayedarının küresel gücü ve deneyiminden yararlanarak Türkiye'yi farklı ödeme deneyimleriyle tanıştırmayı hedefliyor.

2014 yılı sonunda Mikro Kredi'nin hisselerinin tamamını satın alarak Türkiye pazarına giren Wirecard, küresel ödeme sistemleri pazarının lider oyuncularından biri. Merkezi Almanya'nın Münih şehrinde bulunan şirket, 3 bin 500 çalışanı ve 16 bölgedeki ofisleri üzerinden 90 ülkeye hizmet veriyor.

Birçok ülkede kart çıkarmak ve elektronik para ihraç etmek için lisansı bulunan Wirecard'ın Almanya'da bir bankası olduğunu da belirtelim. Yıllık geliri 1 milyar lira Euro'ya ulaşan şirketin, 24 binin üzerinde üye işyeri üzerinden yaptığı işlemlerin hacmi de 43 milyar Euro'yu geçmiş durumda.

### Mobil ödeme ve hediye kartlarının öncüsü

Wirecard'ın satın aldığı Mikro Ödeme ise 2008 yılında Alper Akcan tarafından kuruldu. İlk döneminde, bedeli cep telefonu faturalarına veya kontörlere yansıtılmak üzere mobil ödeme imkanı sağlayan Mikro Ödeme, 2011 yılında ise Türkiye'yi ön ödemeli kartların "kapalı devre" versiyonu olan hediye kartları (gift kart) ile tanıştırdı.

Mikro Ödeme'yi kurmadan önce Turkcell'de yöneticilik yapan Akcan, mobil ödeme için Nisan 2009'da Turkcell, aynı yılın sonunda Avea (Türk Telekom), 2010 yılında da Vodafone ile işbirliği yaparak bu yöntemin yaygınlaşmasında önemli rol oynadı. Bu alanda yıllık hacmin 500 milyon TL'ye ulaştığına dikkat çeken Akcan, "Biz de kurulduğumuzdan bu yana cep telefonları üzerinden 845 milyon liralık ödeme yaptık. Mobil ödemede yüzde 60'ın üzerinde payımız var" diyor.

Mobil ödemenin yanına hediye kartları ve sanal POS hizmetini ekleyen Mikro Ödeme, 2012 yılında Mediterra Capital'den yatırım aldıktan sonra ekibini büyüttü ve 3Pay markasını yarattı. 3Pay; mobil ödeme, kredi kartları ve ön ödemeli kartlar olmak üzere üç farklı ödeme yöntemini ifade ediyor. Wirecard, Mikro Ödeme'yi satın aldıktan sonra da bu markayı koruma kararı aldı.

### İhracatçı KOBİ'lere tahsilat kolaylığı sağlayacak

Wirecard, bu yıl Türkiye pazarı için üç alana özellikle odaklanacak. Wirecard Türkiye CEO'su Alper Akcan, bu alanları uluslararası e-ticaret, e-para yani ön ödemeli kartlar ile sanal POS hizmetini offline ortama taşıma olarak açıklıyor. Şirketin hayli etkin olduğu dijital oyun pazarı da önemini koruyacak elbette...

Akcan, uluslararası ticaret konusunda atacakları adımı şöyle anlatıyor: "Günümüzde uluslararası e-ticaret için herkes kredi kartıyla ödeme hizmetini veriyor. Ancak yurtdışındaki en popüler ödeme aracı kredi kartı değil. Her ülkenin



kendine has ödeme sistemleri var. Örneğin, Hollanda'da İdeal ve Almanya'da SOFORT, o ülkelerdeki kurum ve bireylerin en çok tercih ettiği ödeme sistemleri. Şimdi siz bu ülkelere mal satarken karşıdaki kurumlara, kişilere o ödeme seçeneklerini sunmazsanız tahsilat ve dolayısıyla ihracat da yapamazsınız. Wirecard ise 120 farklı para birimi üzerinden 200'den fazla uluslararası ödeme ağına bağlantı sağlayabiliyor. Türkiye'deki üye işyerlerimize de bu ağlarla ödeme ve tahsilat imkanı sunabiliyoruz. Bu imkanı özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin, dolayısıyla Türkiye'nin ihracatına destek anlamında çok önemli buluyoruz."

### Ön ödemeli kart pazarı şenlenecek

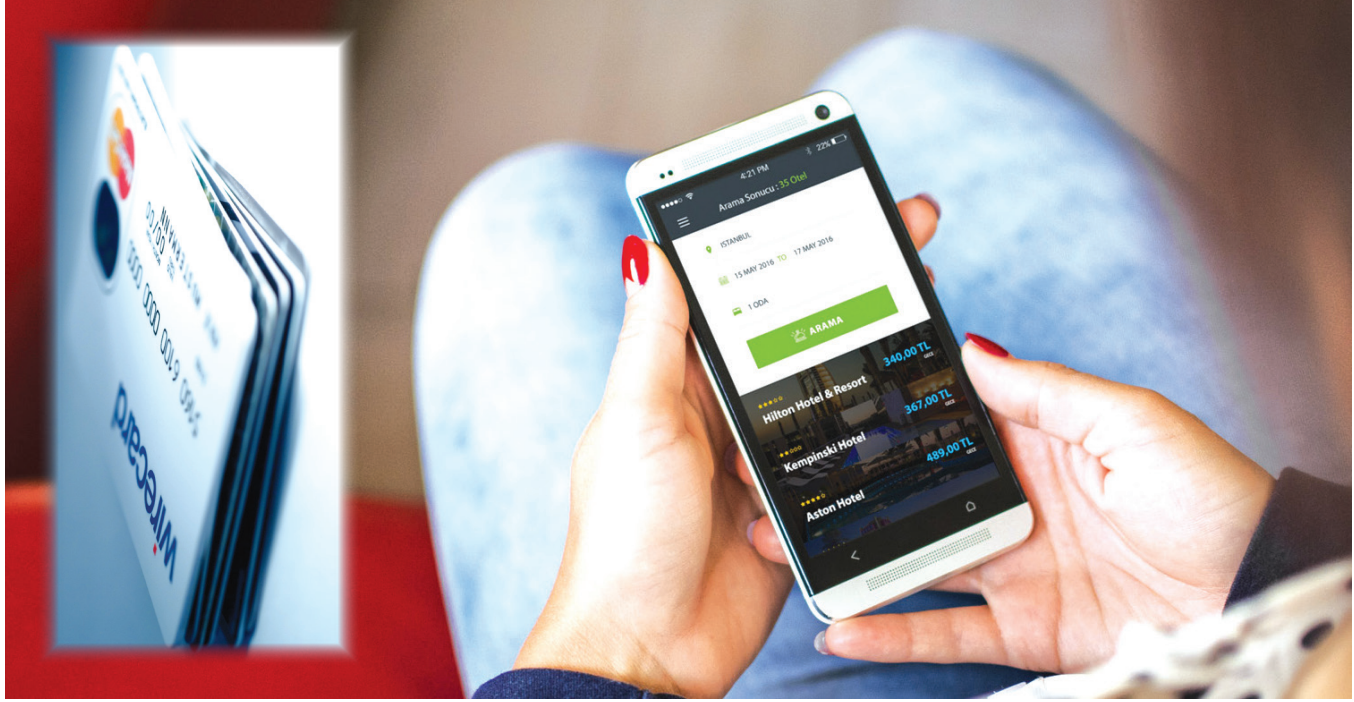
Alper Akcan, Wirecard Türkiye'nin 2017'de yeni bir çözüm olarak lanse edeceği e-para sisteminin ayrıntılarını da şöyle paylaşıyor:

"Biz e-parayı klasik bankacılık işlemlerin yerine geçecek bir ürün olarak konumlandırmıyoruz. Yeni müşteri segmentlerine ulaşmayı, yeni kullanım alanları yaratmayı amaçlıyoruz. Açık sistemli ve bütün POS'larda geçen bir e-para servisi kurguluyoruz. Bu yıl içerisinde bu servisimizi lanse edeceğiz. Birden çok markayla özel işbirliklerimiz olacak. Kartımızı fiziki ve sanal olarak markaların hizmetine sunacağız. Wirecard'ın ön ödemeli kart için lisans alma sıkıntısı yok. Globalde Visa, Mastercard, Alipay gibi markalardan lisanslarımız zaten var. Türkiye için de Troy da dahil ödeme yöntemleriyle lisans için görüşmelerimiz sürüyor. Ön ödemeli kart çıkarmak marifet değil. Önemli olan onunla müşterilerinize, kullanıcılara hangi katma değerleri sunduğunuz.

Okullardan spor kulüplerine, mağaza zincirlerinden akaryakıt istasyonlarına çok geniş bir potansiyel müşteri kitlesi var. Bu yıl içerisinde önemli markalarla işbirliklerimizi açıklayacağız."

### Sanal POS, e-ticaret sitelerinin tekeline çıktı

Wirecard Türkiye, geçen yıl lanse ettiği çözümünü sanal POS hizmetini e-ticaret siteleri dışındaki işletmeler için de



vermeye başladı. Bunu alternatif bir check-out (ödeme tamamlama) seçeneği olarak da nitelemek mümkün. Alper Akcan, bu konuda Logo Yazılım tarafından geliştirilen e-mutabakat sistemi için işbirliği yaptıklarını söylüyor. Bu sayede sanal POS hizmetini e-ticaret dışındaki farklı alanlarda da kullanılabildiklerini vurgulayan Akcan, sistemin işleyişini bir örnekle şöyle anlatıyor:

“Boyacılara açık hesap usulüyle mal satan bir nalburu ele alalım. Boyacı ay boyunca nalburdan mal alıyor ve diyelim ki ay sonunda 4 bin lira borcu birikmiş olsun. Bu durumda nalburdan boyacıya ödeme için bir SMS ya da e-mail gidiyor. SMS ya da e-mail'in içinde bir link yer alıyor ve boyacı tıkladığında sistem kredi kartıyla borcunu ödeyebileceği ekrana yönlendiriliyor. Böylece nalbur alacağını tahsil eder-

ken, boyacı da 1 ay kadar kredi kullanmış oluyor. Nalburun bu işlem için fiziki POS'a ihtiyacı yok, sanal POS üzerinden tahsilatını yapabiliyor.”

### Facebook'un Türkiye tahsilat altyapısı Wirecard'a emanet

Dijital içerik ve oyun pazarının da Wirecard'ın 2017'deki ana odak alanlarından biri olacağını belirtmiştik. Wirecard Türkiye örneğin, Facebook oyunları için hediye kartları ve dijital ortamdaki ödemelerin yanı sıra Facebook'un Türkiye'de aldığı reklamların tahsilatı için de altyapı sunuyor. Alper Akcan, dünyaca ünlü dijital oyun şirketleri ile Türkiye'deki oyuncular için de ödeme hizmeti verdiklerini vurguluyor. ☺

## “ÖDEMELERİ TABANA YAYIP 'NAKİTSİZ TOPLUM' İÇİN KATKI SUNACAĞIZ”

Wirecard Türkiye, ödeme çözümlerini farklı alanlara yaymak için dönem dönem pilot çalışmalar yürütüyor. Bunların bazıları kalıcı uygulama haline

de dönüşebiliyor. Alper Akcan, bunlara örnek olarak Kanyon, City's gibi AVM'lerdeki turnikeli otoparklarda mobil ödeme için yürüttükleri pilot çalışmaları ve Sabiha Gökçen Havalimanı'nda hızlı geçiş sistemini gösteriyor. Keza yemek kartları konusunda da Setcard'ın kioskları için bir çözüm geliştirmişler.

Wirecard'ın Visa ve Mastercard'ın iş ortağı olduğunu hatırlatan Akcan, Visa'nın geliştirdiği Platinum Masa çözümü için de ödeme altyapısı sunduklarını anlatıyor. Akcan'ın verdiği bilgilere göre, yine Wirecard'ın

# wirecard

yurtdışında akaryakıt istasyonları için Visa ile geliştirdiği ön ödemeli Filo Card çözümünün Türkiye'ye getirilmesi de gündeme gelebilir.

Akcan, “Lisansla birlikte yeni ürün geliştirme konusunda daha etkin olacağız. Türkiye'de ödeme yapma potansiyeli olan 13 yaş ve üzeri 60 milyon civarında nüfus var. Bunların önemli bir kısmının banka hesabı, banka ya da kredi kartı yok. Alternatif ödeme araçları oluşturup bunları tabana yaymayı, Türkiye'nin tüm ödemeleri kayıt altına alma ve 2023 'nakitsiz toplum' hedefine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. Türkiye'yi gerek fiziki gerekse sanal ortamda yenilikçi ödeme çözümleriyle tanıştırmaya devam edeceğiz” diyor.





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

**Mobil uygulamamız**  
ile her zaman yanı başınızdayız.



**METRO**  
“Akında Neresi Varsa, Oraya Metro Var”

# Yatırımcıları Amerika'daki teknoloji trenine davet ediyor



Amerikalıların “En İyi Marka Pazarlamacı” seçtiği, en etkili 30 kadın arasında gösterdiği, “Ömür Boyu Başarı Ödülü” verdiği, Obama’nın da bizzat mektup yazarak tebrik ettiği Hüma Alpaytaç Gruaz, şu sıralar bir teknoloji start-up’ı kurmakla uğraşiyor. Gruaz, ödeme sistemlerine de oldukça aşina...

TOA AWARDS WAS RECOGNIZED BY  
**PRESIDENT BARACK OBAMA** IN 2016

THE WHITE HOUSE  
WASHINGTON

March 16, 2016

I send greetings to all those gathered to celebrate the contributions of Turkish-American women.

America's story has always been written by those who are unafraid to take courageous leaps toward progress and opportunity for themselves and for their country. These trailblazing leaders often remind us that no matter who you are or where you come from, if you work hard, you can go as far as your talent and ambition will take you.

Turkish-American women—our Nation's writers and innovators, scholars and business leaders—have played a proud part in this legacy. Breaking glass ceilings and overcoming barriers that are experienced too often by women and minorities, they have set a powerful example for youth around our country and the world, moving us forward on our journey to secure a future in which all things are possible for all people.

As you honor their contributions to our national character, I wish you the best for a memorable evening.



#### BERRİN UYANIK BEKAR

**B**u sayımızın “Ödemeli Sohbetler” konuyu hayli uzaklardan, Kaliforniya’dan geliyor. İletişimci, danışman, lobici olarak adını duyuran Hüma Alpaytaç Gruaz, şimdilerde teknoloji alanında bir start-up kurmakla meşgul...

Gruaz, “Alpaytaç PR” unvanıyla kurduğu şirketini geçen eylül ayında Amerika’nın prestijli butik iletişim şirketlerinden O’Malley Hansen Communications’a sattı. Gruaz, 12 yıl boyunca yönettiği Alpaytaç PR ile ABD’de 30’dan fazla ödül almış. 2010 yılında “ABD’nin En İyi Marka Pazarlamacısı” seçilmiş. 2012’de yine Amerika’nın en önemli ödülllerinden biri olan “Ömür Boyu Başarı Ödülü”nü almış. En etkili 30 kadın arasında 11’inci olmuş. Başkan Obama, bizzat mektup yazarak tebrik etmiş...

Söz açılmışken, Hüma Alpaytaç Gruaz, “Obama’nın seçim stratejisini değiştiren iletişimci” olarak da anılıyor. 8 yıl önce Cumhuriyetçi aday John McCain’e karşı yarışan Obama’nın seçim kampanyası için sosyal medya kullanımındaki yanlışları ortaya koyan Gruaz’ın çalışması Wall Street Journal tarafından özel haber yapılmış büyük ses getirmiş ve Demokratlar bu doğrultuda sosyal medya stratejilerini yeniden şekillendirmiş...

Halen de Amerika pazarına girmek isteyen yatırımcılara danışmanlık hizmeti veren Gruaz’ı şu anda en çok heyecanlandıran gelişme ise “dünyayı değiştirebilecek” diye nitelendirdiği bir teknoloji start-up’ının kurucu ortağı olması. Bu girişime Türkiye finans sektöründen nitelikli yatırımcıları da dahil etmek

istiyor. Gruaz, “Amerika’daki heyecan verici sosyal ağ ve start-up fırsatlardan Türk yatırımcılar da faydalanmalı. Fırsat kaçmadan Amerika’daki teknoloji trenine onlar da binmeli” diyor...

Proje olgunlaşınca ayrıntılarını PSM ile paylaşma sözünü veren Hüma Alpaytaç Gruaz ile ödemeler ekseninde keyifli bir sohbet yaptık...

#### **Alışveriş harcamalarınız ve diğer ödemeleriniz için hangi araçları, ne ölçüde kullanıyorsunuz?**

Başta banka ve kredi kartları ile mobil cihazlar olmak üzere teknolojinin sunduğu her olanağı kullanmaya çalışıyorum. Son dönemlerde neredeyse tüm ödemelerimi internet üzerinden yapıyorum.

#### **Cüzdanınızda kaç tane banka ve kredi kartı var?**

İki banka kartı; ikisi kişisel, ikisi iş için olmak üzere dört de kredi kartım var. American Express ve Mastercard kullanıyorum. Çok seyahat ettiğim için American Airlines AAdvantage kartını tercih ediyorum. Bu kart ayrıca Amerika’daki uçak terminallerinde American Airlines VIP salonlarını ücretsiz kullanmanızı sağlıyor. Bu tür avantajlar kart seçimini etkiliyor.

#### **Cep telefonunuzun konuşma dışında hangi özelliklerini kullanıyorsunuz?**

Her şeyi artık telefonumuzla hallediyoruz değil mi? Şu anda Apple’ın son modeli iPhone 7’yi kullanıyorum. Teknolojiyle çok ilgilim. Apple Pay gibi mobil ödeme kolaylıklarından faydalıyorum. Ayrıca kullandığım 40’a yakın mobil uygulama (aplikasyon) var. ▶





## HÜMA ALPAYTAÇ GRUAZ KİMDİR?

İstanbul'da doğan Hüma Alpaytaç Gruaz, Robert Koleji'nin ardından lisans eğitimini ABD'deki Bryn Mawr Üniversitesi'nde aldı. Ekonomi ve güzel sanatlar bölümlerinden iki ayrı lisans dalında yüksek şerefle mezun olan Gruaz, yine ABD'deki Northwestern Üniversitesi'nin Kellogg School of Management bölümünden MBA (iktisat yüksek lisansı) ve Hollanda Rotterdam'daki Willem de Kooning Akademisi'nden de güzel sanatlar derecelerine sahip. Ana dili Türkçenin yanı sıra İngilizce, Fransızca ve Flamanca (Hollandaca) biliyor. Hüma Alpaytaç Gruaz, ABD'de 12 yıl önce tek bir müşteri ve küçük bir ofiste kurduğu Alpaytaç PR iletişim ve tanıtım firmasını Chicago, Los Angeles ve New York ofisleriyle beraber ABD'nin sektöründe önde gelen dijital PR ajanslarından biri haline getirdi. Kurduğu PR ve dijital medya uzman ekibiyle ülkenin bir ucundan diğer ucunda yer alan seyahat, tüketici ürünleri, ev eşyaları, tüketici elektroniği, sağlık, spor ve B2B gibi 16 farklı sektördeki müşterilere hizmet sundu; entegre, stratejik iletişim ve sosyal medya kampanyaları uygulayarak müşterilerinin marka bilinirliğini artırdı. Türk Hava Yolları da dahil farklı sektörlerden müşterileri için ödüllü PR ve sosyal medya kampanyaları yürüttü.

rum. Twitter, Facebook, LinkedIn sosyal ağlarını kullandığımı sanırım belirtmeye gerek yok. Akbank da dahil olmak üzere tüm bankacılık işlemlerimi ve kredi kartı işlemlerimi telefonumdan yapıyorum.

### İnternet üzerinden alışveriş yapıyor musunuz? Yapıyorsanız daha çok hangi ürün ve hizmetleri satın alıyorsunuz, hangi ödeme yöntemini kullanıyorsunuz?

Evet, yukarıda belirttiğim gibi alışverişlerimin hemen hepsini internet üzerinden yapıyorum. Çok yoğun bir program olduğundan mağazaya gidip alışveriş yapmaya vaktim yok. Zaten alışveriş yapmayı hiç sevmiyorum. Benim için büyük zaman kaybı. Bu yüzden neye ihtiyacım varsa internet üzerinden karşılıyorum ve genelde kredi kartlarımı kullanıyorum.

### Bankalarla nasıl bir ilişkiniz var? Mobil bankacılık ve internet bankacılığı hizmetlerini kullanıyor musunuz?

Şubeye çok ender gidiyorum. Bankacılık işlemlerinin yüzde 90'ını internet üzerinden ve çoğunlukla cep telefonumla yapıyorum. Bankacılık altyapısına güveniyorum ve bu konudaki ürünleri, yenilikçi teknolojileri Amerika'da PR konusunda gururla hizmet verdiğimiz Türk müşterimiz Cardtek aracılığıyla yakından takip ediyorum. Türkiye'de ödeme amaçlı kullanılan kartların yarıdan fazlasının Cardtek çözümleriyle yönetildiğini biliyorum. Önde gelen 28 bankanın 12'sine banka kartı, ön ödemeli kart, kredi kartı ve dijital ödemeler konusunda hizmet veriyorlar. Bir Türk markası olarak bu ürünleri Amerika da dahil olmak üzere dünyaya ihraç ediyorlar. Bu kadar ödeme teknolojilerinin içinde olunca da yeni teknolojilerin ilk kullanıcılarından olmaya gayret gösteriyorum. Mobil bankacılık ve internet

Artık neredeyse her mağaza, alışveriş merkezi ya da satış yapan işyerinin bir app'i var. Gerek restoran (opentable.com), gerek sinema (fandango.com) gerekse otel ve seyahat rezervasyonlarını (hotels.com) mobil telefonumdan yapıyorum. Keza alışverişlerimin yüzde 90'ını da... Tabii navigasyon, genel bilgi edinme, günlük haberler, sosyal medya için, hatta el feneri olarak bile telefonumu kullanıyorum. Pandora ve Spotify müzik kanalları favorim. Üç tane de yoga ve meditasyon uygulamam var: Daily Yoga, Yoga Studio ve OMG Meditate. Fırsat buldukça Chess.com'da satranç oyun oynuyorum. Öyle ki dünyanın farklı bölgelerinden birçok kişiyle devam eden satranç müsabakalarım var. YouTube'tan hocamın gönderdiği dans videolarını izliyo-

bankacılığı hizmetlerini sıklıkla kullanıyorum. Dijital ödemeyi hem pratik hem güvenilir buluyorum.

### **Amerika'da ödemelerin hangi yöne doğru gittiği konusunda fikirlerinizi paylaşabilir misiniz?**

Bir taraftan çip ve PIN uygulaması hayata geçerken, diğer yandan mobil ve dijital ödemeler üzerine çalışmalar hız kazanıyor. Örneğin, 2016 yılında sadece mobil ödemeler yüzde 210 büyüdü. Giyilebilir cihazlar da ödeme sistemlerinin en popüler aracı olmaya hazırlanıyor. Henüz çok yaygınlaşmamasına rağmen bugün ABD'de her 10 kişiden 2'si giyilebilir cihazları kullandığını belirtiyor. Bu pazarın yenilikçi çözümler sunan şirketlere oldukça önemli fırsatlar sunduğunu da belirtmek isterim. Cardtek örneğinden devam etmek gerekirse; 2010'dan bu yana ABD'deki lokal ofislerinden bankacılık sektörüne hizmet sunuyorlar. Özellikle Amerika kıtasında dünyanın en büyük çip üreticilerinden NXP ve Kanada pazarının lideri DC Payments ile işbirliği içindeler. Yine ülkenin en büyük kart kişiselleştirme şirketi olan FIS'in çözüm ortağı konumundalar. Türkiye'den bir teknoloji şirketinin uluslararası işbirlikleriyle bu denli büyük bir pazara hizmet sunmasının önemli bir başarı olduğuna inanıyorum. Bunda elbette şirketin giyilebilir teknolojilerden biyometrik çözümlere, temassız ödeme sistemlerinden tokenizasyona çok çeşitli ürüne ve zengin bir deneyime sahip olması önemli bir rol oynuyor.

### **Bankacılık ve diğer ödeme sistemi uygulamalarını ABD ile kıyasladığınızda ülkemizin seviyesini nasıl buluyorsunuz?**

Bence Türk bankacılık sektörü Amerika'nın çok daha ilerisinde. ABD çip ve PIN uygulamasına yeni geçerken Türkiye bu konuda yıllar önce inovasyon yapmıştı. Sektörün ve sektöre bankacılık altyapısı konusunda hizmet veren iş ortaklarının vizyonu bu konuda çok değerli. Örneğin müşterimiz Cardtek, ürettiği teknolojiyle Avrupa, Amerika, Ortadoğu ve Hindistan'da 20'den fazla global ilk projeyi hayata geçirdi. Türkiye'de ilk olan bu projeler arasında temassız ilk kredi kartı, kol saati üzerinden ödeme, ilk ekranlı kredi kartı, ulaşımdaki ilk temassız kredi kartı uygulaması, cepte cüzdan gibi yenilikler yer alıyor. Bütün bunları Türkiye merkezli ödeme sistemlerinin dünyadaki başarısının kanıtı olarak görmek lazım.



### **Bir yanda gözlük, saat, bileklik, yüzük gibi giyilebilir cihazlar; diğer yanda şifre yerine parmak izi, göz taraması, nabız gibi biyometrik kimlik doğrulamaları... Ne dersiniz, teknoloji bu kadar hayatın içine girmeli mi?**

Ben tüketicinin yaşamını kolaylaştıracak her çözüme sıcak bakıyorum. Eğer giyilebilir cihazlar gerçekten bir ihtiyaca cevap veriyorsa ve hayatımızı daha kolaylaştırıcaksa niye kullanmayalım? Hem zaman kazandıran hem de ihtiyaçlarıma cevap veren yeniliklere açığım ve kullanırım. Keza internet üzerinden yapılan alışverişlere ve bankacılığı daha güvenli kılacak her türlü yeniliğe de açığım. Örneğin, iPhone'numdaki parmak izi doğrulamasını kullanıyorum ve bu bana güven veriyor. Diğer biyometrik kimlik doğrulamalarına da sağlığımı zarar vermiyor ve güvenliğimi artıracaksa hemen adapte olma taraftarıyım. Teknoloji bize kolaylık sağlıyorsa ve başta sağlık olmak üzere hayatımızdan bir şey koparmıyorsa kullanmaktan kaçınmamalıyız. ☹



### **DANS, YOGA VE RESİM AŞKI**

Özel hayatını ailesinin yanı sıra spor, yoga ve dansa adanmış Hüma Alpaytaç Gruaz, şu anda Kaliforniya'daki True Flow Yoga eğitimlik kampına devam ediyor. Önümüzdeki nisan ayında "Yoga Alliance" uluslararası yoga öğretmenliği sertifikasını alacak. Gruaz, her fırsatta Türkiye'ye geldiğini, özellikle Bodrum Dans Okulu'nun düzenlediği salsa gecelerini kaçırmadığını

anlatıyor. Yine Kaliforniya'daki Laguna Beach'te bir sanat atölyesi bulunan ve her boş vaktinde tuvallerine geri dönen Gruaz, "Benim için her saniye önemli, her saniyeyi dolu dolu yaşamam lazım" diyor. Gruaz, önümüzdeki dönemde de hem iş, hem yoga, hem dans hem de sanat hayatındaki çalışmalarını bir arada götürmeyi planlıyor.

# e-Dönüşümün olmazsa olmazı "HSM"



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

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

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



Cardtek / Bölge Satış Direktörü  
Tolga Dördüncü

yada olduğu gibi ülkemizde de regülasyonlar yoluyla belirleniyor.

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

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

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

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

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

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

## HSM teknolojisi sunan diğer rakiplerinizden sizi farklılaştıran nedir?

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

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



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

## MIGROS



**Migros / BT-Data Center  
Altyapı Çözüm Yöneticisi  
Sebahattin Altan**

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

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

**kullanmıyor olsaydınız) ne tür zorluklarla karşılaşıyordunuz?**

**HSM kullanmanın faydasını iki bölümde değerlendirebiliriz:**

a) Kullanıcı eliyle girilen fatura sayısı dolayısıyla sağlanan fayda  
- Matbu gelen faturaların tasnifi, değerlendirilmesi ve sisteme girilmesinde sağlanan insan kaynağımızın daha etkili yönetimi,  
- Faturaların arşivlenmesi ve depolama maliyetleri,  
- Borç/iade faturalarının kargo maliyetleri,  
- Gelen/giden faturalar arasındaki kayıp problemlerinin ortadan kalkması.

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

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

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

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

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

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

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

**e-Fatura Kullanıcı sayısı nedir?**

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

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

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

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

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

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

**KOBİ'ler ve büyük ölçekli şirketlerin dönüşlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

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



**FIT Solutions / CEO  
Koray Gültekin Bahar**

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

# Düşünce hızında yaşam için teknoloji



**G**eçtiğimiz yıllarda nesnelerin interneti (IoT) hakkında çok fazla şey konuşuldu ama artık IoT'nin gerçekten günlük hayatımızın bir parçası olma-ya başladığını görüyoruz. Otomobil, beyaz eşya, teknoloji üreticilerinin gündemlerinde IoT ile birlikte evimizden otomobilimize, sokakta geçirdiğimiz zamandan çalışma alanlarımıza kadar günlük hayatımızda bize dokunan ve mümkün olan her nesneyi akıllı hale getirerek biz kullanıcılara çok daha konforlu bir hayat sağlamak var. Elbette hayatımızı kolaylaştıracak tüm bu akıllı cihazların ödeme kabiliyeti olmalı ki gerçek anlamda bize kolaylık sağlayabilsinler. (İşte biz ödeme sistemciler için ödemenin ne kadar önemli olduğunun bir başka kanıtı!) Şubat ayında genç beyinlerle birlikte ilham verici bir mekanda IoT'nin geleceğin ödeme yöntemlerini nasıl değiştireceğini tartıştık. Arzısını tespit ederek servisi bilgilendiren ve randevusunu kendi alıp ödemesini yapan akıllı



**Özge Çelik**  
Bankalararası Kart Merkezi  
İş Geliştirme Direktörü

çamaşır makinalarından doktor randevusunu alır almaz sigorta ödemelerimizi, varsa ek-sik primlerimizi tamamlayan uygulamalara kadar pek çok akış üzerinde fikir alışverişi yaptık.

Konuştuğumuz temel nokta, kullanıcıların hayatına kolaylık katmak oldu. WhatsApp veya Facebook Messenger'in Çinli rakibi WeChat hayatı kolaylaştırmak konusunda çok güzel bir örnek. Yaklaşık 750 milyon aktif kullanıcıya mesajlaşmanın yanı sıra sağladığı faydalarla günlük hayatın bir parçası olmuş durumda. Kullanıcılar, eve çağıracakları bir hizmetten sipariş vermeye, birbirlerine para

göndermekten taksi çağırmaya, uzaktan veya mağazada alışveriş yapmaktan uçak bileti almaya kadar pek çok hizmeti ve ödemelerini tek bir uygulama üzerinden yapabiliyor. Bu açıdan WeChat'i tüm mobil uygulamaların süper uygulaması gibi nitelendirebiliriz.

Gelecekte IoT ve yapay zekanın birleşmesiyle bize sınırsız fırsat sunulacak. "Her" filminin gerçeğe dönüştüğünü ve bu filmde olduğu gibi bize her konuda destek verecek bir uygulamaya istediğimiz şeyi söylediğimizi ve onun geri kalan her şeyi hallettiğini hayal edin... Örneğin, tatile gitmek için sadece bir tarih aralığı söylüyorsunuz ve uygulamanız size sevebileceğiniz önerileri listeliyor; "tamam" dediğiniz anda ise uçak, otel, transfer, konser biletleri, gideceğiniz restoranlar dahil her şey otomatik olarak adınıza hazır hale getiriliyor. Seyahatten bir önceki gün program ve hava durumuna göre bavula koyacağınız şeylerin bir listesi size sunuluyor, hatta evde yatağınız üzerinde hazır bir şekilde sizi bekliyor. Yapay ve öğrenen zeka IoT ile birleştiğinde; bizim için çalışan sistemler sayesinde çok daha kolay bir hayatımız olacak. Filmlerde izlediğimiz hayatlar içerisinde kendinizi bulmaya az bir zaman kaldı... ☺

## TÜRKİYE FINTECH 2017 EKOSİSTEMİ

■ Tarım bayilerine finansman çözümleri sunan Tarfin'e şubat ayında 600 bin TL yatırım yapıldı. Bu yatırım, FinTech dünyasındaki bu tip inovatif skorlama ve tahsilat yönetimi çözümlerinin tarımdan sanayiye birçok alanda katalizör etkisi yaratacağına bir örnek.

■ Ocak 2017 sonu itibarıyla Türkiye'de; 415'i akredite, 329'u da lisanssız (ancak ağılara kayıtlı) olmak üzere 744 melek yatırımcı bulunuyor.

startups  
watch



## “Bankalar olarak FinTech’lerle savaşıyoruz”

Londra’da düzenlenen “Economist’s Finance Disrupted” başlıklı etkinlikte konuşan UBS Bank’ın varlık yönetiminden sorumlu COO’su Dirk Klee, “FinTech’lerin büyük bir yenilik olduğunu düşünüyor ve onları kucaklıyoruz” dedi.



Dirk Klee

İşbirliği yapma ve mevcut iş modellerini geliştirmek için akıllıca düşünülmüş yollar bulunması gerektiğini ifade eden Klee, küresel krizden ardından yenilikçi dijital araçlar sunan girişimcilerin sayısında dünya genelinde adeta bir patlama yaşandığına dikkat çekti. FinTechler’i neden kucakladıklarına şaşırmamak lazım, zira çok da alternatifleri yok.

## Klarna, PayPal’ın Avrupalı rakibi BillPay’i satın aldı

Merkezi Almanya’nın başkenti Berlin’de bulunan BillPay, kurulduğu 2009 yılından bu yana Avrupa’nın alanında tanınmış şirketlerinden biri haline geldi. 5 binden fazla mağaza için 12 milyon müşteriye hizmet veren şirket, Almanya dışında Avusturya, İsviçre ve Hollanda’da da faaliyet gösteriyor. Avrupa’da PayPal’e rakip olarak kendini konumlandıran BillPay hızlı bir yükselişe imza atmış ve 2013 yılında İngiltere merkezli Wonga tarafından satın alınmıştı. 2005 yılında İsveç’te kurulan ancak merkezini ABD’nin Ohio eyaletine taşıyarak faaliyetlerini buradan yürüten Klarna ise online mağazalar için ödeme çözümleri sunuyor. 18 ülkede ürünlerini sunan Klarna, 1500’e yakın çalışanıyla 45 milyon müşteriye hizmet veriyor. BillPay için Wonga’ya 60 milyon pound (sterlin) ödeme yapacağını açıklayan Klarna, 2016’nın sonlarında yine Almanya merkezli Cookies’i bünyesine katmıştı.



## FinTech 101 üçüncü dönem eğitimleri başladı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve FinTech İstanbul tarafından, FinTech ekosistemine giriş niteliğinde planlanan ancak şu anda sadece Türkiye’de değil küresel ölçekte en kapsamlı FinTech eğitimlerinden birisine dönüşen FinTech 101 Eğitim programında üçüncü eğitim dönemi başladı.

20 Şubat 2017 akşamı, BKM Genel Merkezinde, BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko’nun açılış ve “hoş geldiniz” konuşmasıyla başlayan eğitim programı, banka genel müdür yardımcılarından öğrencilere kadar geniş bir profilde 47 kişilik katılımcı listesi ile kendi rekorunu da kırmış oldu.

öğrencilerle birlikte ufak bir tören gerçekleştirildi.

Canko açılış konuşmasına, “Bu programı hazırlarken dünyanın en önemli FinTech eğitim programlarını arkadaşlarımız takip etti ve gördük ki gerçekten işe yarar bilgi çok az. O zaman biz daha iyisini yapabiliriz dedik ve bu programı ortaya çıkardık” sözleriyle başladı...

Eğitim programının başladığı ilk gün aynı zamanda FinTech İstanbul organizasyonu da birinci yaşını tamamlamış oldu. Bu vesileyle katılımcılarla birlikte ufak bir tören gerçekleştirildi.

## Sosyal medyanın FinTech gündemi

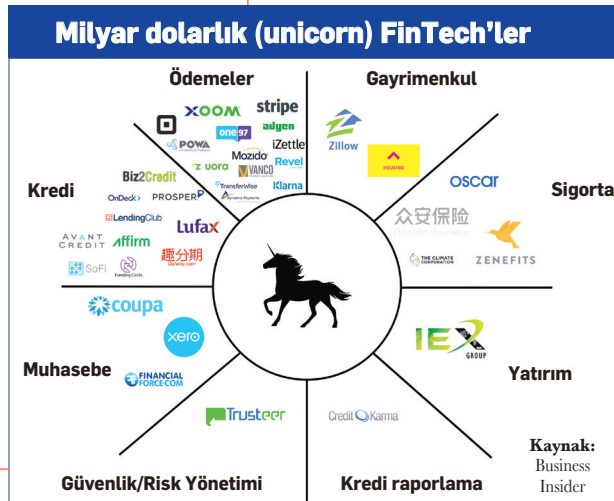
Sosyal medya özelinde veri analizi hizmeti sunan Social Media Research Foundation tarafından derlenen bilgilere göre, Twitter’daki FinTech paylaşımlarında ilk iki sırayı blockchain ve yapay zeka alıyor. Bitcoin, InsurTech,

IoT, büyük veri, startup ifadeleri bu ikiliyi takip ederken, bankacılık ifadesi ancak sekizinci sırada kendine yer bulabiliyor. Bitcoin’in hemen ardından dördüncü sırayı almayı başaran kavram ise InsurTech.

## Çin’de FinTech yatırımları 2 katına çıktı

Citi Asia Pasific’in raporuna göre, 2016’nın ilk 9 ayında global FinTech yatırımları 18 milyar dolara ulaştı. Bu tutar, 2015’in tamamında ulaşılan 19 milyar dolara bir hayli yakın. Artışta aslan payı ise Çin’e ait. Ülke, FinTech yatırımları söz konusu olduğunda global pazarın yüzde 50’sinden fazlasına imza atmış durumda. Uzakdoğu’daki bu olumlu tabloya karşılık aynı dönemde ABD’de yüzde 38, Avrupa’da ise yüzde 27 gerileme yaşandığı ifade ediliyor. Çin dışındaki Asya ülkelerine bakıldığında ise gerileme yüzde 78 gibi ciddi bir oranda. Bununla birlikte ABD, “unicorn” yani milyar dolarlık değere ulaşan FinTech şirketleri söz konusu olduğunda liderliğini sürdürüyor. Ancak Çin’in bu alanda da payını artırdığını belirtmek gerek. Çünkü dünya genelinde FinTech odaklı 27 unicorn bulunuyor ve bunların 8’i Çin merkezli.

Kaynak: FinTechIstanbul.org



American Express'te part-time çalışan olarak başlayan 25 yıllık ödeme dünyası yolculuğunu birkaç büyük banka ve son olarak BKM'de sürdüren Arzu Kutlu, sektörün daha sağlıklı büyümesi, yurtdışına açılması için danışmanlık yapmaya karar verdi. Ekim 2016'da kurduğu 360D Danışmanlık'la kendi işinin patronu olan Kutlu'nun ilk projesi ise BKM'nin katkılarıyla hazırlanan ve PSM tarafından dağıtılan "Türkiye'de Ödemeler Ekosistemi" rehberi oldu...



Arzu Kutlu

# 25 yıllık deneyim ile 360 Derece Danışmanlık

ESİN GEDİK

**Ç**ok değil birkaç yıl öncesine kadar bankalar ve birkaç yabancı şirketin egemenliğinde olan ödeme sistemleri için artık çok daha geniş yelpazede hizmet verilmesini sağlayan yeni oyuncular da konuşuyoruz. Teknolojik gelişmeler, mevzuat değişiklikleri, FinTech'ler, blockchain derken kapasitesini artıran ve hızla büyüyen dev bir ekosisteme dönüştü ödemeler dünyası...

Geçen ay PSM okurlarına ulaştırdığımız, Bankalararası Kart Merkezi ve 360D Danışmanlık tarafından hazırlanan "Türkiye'de Ödemeler Ekosistemi" adlı rehber de bu gelişmenin somutlaşmış hali aslında. Düzenleyici kurumlar, kamu kurumları, dernekler, danışmanlık şirketleri, medya ve sektörde faaliyet gösteren yüzlerce kurum ve kuruluş bilgilerinin yer aldığı bu rehberin, sektörün önemli bir ihtiyacını karşıladığını düşünüyoruz.

Türkiye'de Ödemeler Ekosistemi, Arzu Kutlu tarafından

birkaç ay önce kurulan 360D Danışmanlık şirketinin ilk hizmeti aslında. Arzu Kutlu, ilk projesini BKM ile hazırlamanın kendisi açısından büyük bir şans olduğunu düşünüyor. "Sektörde sürekli hangi şirket hangi alanda çalışıyor, sektörün neresinde duruyor gibi sorulara farklı kaynaklardan yanıt arıyorduk. Yaptığımız sınıflandırmayla öncelikle sektörün iskeletini çıkarıp kimin nerede yer aldığını somutlaştırdık" diyen Kutlu, rehberin yurtdışından Türkiye'ye yatırım yapmak isteyenlere yardımcı olacağına da inanıyor. Kutlu, "Yabancı şirketler regülasyonu kim yapıyor, lisans alınması gerekir mi gibi sorularına yanıt bulabilecek ayrıca sektörde iş birliği yapabilecekleri şirketlerin listesine, iletişim bilgilerine ve şirket hakkında bilgilere ulaşabilecek" diyor.

## Türkiye'de Ödemeler Ekosistemi web'e taşınıyor

Rehberin bir ay önce yayınlanmasına karşın çok önemli

geri dönüşler aldığını anlatıyor Arzu Kutlu. Ziyaret ettiği şirketlerde insanların masalarında gördüğünü, sosyal medya üzerinden şirketlerin, kurumların kendisine ulaştığını anlatıyor. Kutlu, “Önsözde de belirtmişim; bu ilk adım, yaşayan bir süreç olacak. Yeni şirketler giriyor, bazıları kategori değiştiriyor. Dolayısıyla ikinci adım olarak web’e taşıyacağız; anında güncellenen yaşayan bir rehber olacak” açıklamasını yapıyor.

### BKM girişimcilik programının eseri

Arzu Kutlu, ödemeler dünyasında 25 yıldır kendi deyimiyle “memur” olarak çalışmış biri. Son durağı BKM olmuş ve 10 yılın ardından kendi şirketini kurarak uzman olduğu ödeme dünyası sektörüne danışmanlık yapmayı seçmiş. Kutlu, bu 25 yıllık hikayesini şöyle özetliyor:

“Üniversitede öğrenciyken part-time olarak American Express’te çalışmaya başladım. Giriş o giriş oldu, hatı iş yüzünden okulumu geç bitirdim. American Express Türkiye’de franchising yöntemine geçerek Akbank’la anlaşınca Koçbank’ta çalışmaya başladım. 1.5 yıl sonra Demirbank’a geçerek hem kart geçiş projesi sürecinde çalıştım hem de müşteri itirazları ekibini kurdum. Demirbank, HSBC’ye satılınca kariyerimi orada sürdürdüm. Bir süre sonra ‘başka ne yapabilirim’ diye sorgulamaya başladım. Çünkü ödeme dünyasının özellikle banka alanındaki tüm süreçlerinde çalışıp deneyim kazanmıştım. İşte o dönemde karşıma BKM’de çalışma fırsatı çıktı...”

BKM’nin ödeme sistemleri alanında çalışanlar için çok önemli bir okul olduğunu düşünen Kutlu, switch takas, kurallar sistemin her ayağına dair bilgi ve deneyim kazanma fırsatının yanı sıra sektörü kuşbakışı görme fırsatı da bulmuş. “BKM, sadece mevzuat değil; değişimlerin bankalara etkisi, ürün yönetmek için gerekli edinimleri kazanmak, yurtdışı takip etmek demek. Haliyle bilgi dağarcığımız katlanarak büyüyor. İş becerilerinin yanı sıra kişisel gelişiminiz için de önemli bir merkez” diyor.

Kutlu, 2 yıl önce BKM tarafından düzenlenen bir girişimcilik programa katılınca iş dünyasına daha farklı bir gözle bakmaya başlamış. “Kendi işimi yapabilir miyim” diye düşünmüş ve bu fikrini BKM Genel Müdürü Soner Canko’ya açmış. Kutlu, “Bir çalışan eski tarz düşünceye sahip yöneticisine gidip kendi işini kuracağını söyleyemez, cesaret ister. Ancak BKM de o kadar demokratik bir yönetim yaklaşımı var ki rahatlıkla bu düşüncemi paylaştım. Soner Bey hem gelişime hem girişime destek veren bir yönetici. Beni çok destekledi. Zaten ilk müşterim de BKM oldu” diye anlatıyor bu süreci.

### “Birleşmeler, satın almalar olabilir”

Şu sıralarda ekibini büyütme, kurumsal kimlik çalışmalarını tamamlamak ve yeni bir ofise taşınma çalışmalarını sürdüren Arzu Kutlu, bir yandan da hem BKM hem de başka şirketlerle yeni projeler üzerinde çalışıyor. Henüz birkaç aylık “patron” olmasına karşın oldukça keyif aldığını belirten Kutlu, ekosistemin içindeki tüm şirketlerle çalışma fırsatı bulmayı, kendini bir konu ya da alanla sınırlama zoruyla kalmamayı heyecan verici buluyor:

“Tüm birikimimiz ve yeni kazanımlarımızla ödeme sistemlerine değer katmak üzere sahnedeyiz. Sektörün sağlıklı temeller üzerinde gelişmesini sağlamak istiyoruz. Çok gü-

zel fikirler olabiliyor ama gerçek hayatta karşılık bulamayabiliyor. İşte bunu anlamak ve yönlendirmek çok önemli. Fizibilitesini iyi hazırlamak gerekiyor. Sistem devamlı geliyor ve onun sağlam temeller üzerinde yürütmesi için neler sağlayabiliriz düşüncesiyle hareket ediyoruz.”

Sektördeki hızlı değişim ve dönüşüme de dikkat çeken Kutlu, ancak her şirketin aynı aktiflik içinde olmadığına vurgu yapıyor. “Örneğin yeni lisans alan şirketlerin bir kısmı ürün ve hizmetlerini bitirip piyasaya sürdü, bir kısmı ise beklemede. Sektörde birleşmeler, satın almalar gündeme gelebilir. Yeni iş modelleriyle birlikte yeni oyuncular da sektöre katılacaktır. Biz bu noktada yön gösterici olmak, doğru adımların atılması için kılavuzluk yapmak istiyoruz” diyor.

### Maliyetleri düşürecek yatırımlar öne çıkacak



Arzu Kutlu, mobilitenin artık ödeme dünyası için temel fonksiyonunu kazandığını ve yeniliklerin bu temel üzerinde şekilleneceğini öngörüyor. Sektörün bu dönemde maliyetleri düşürecek adımları hızlandıracağını belirten Kutlu’nun bu saptamasının gerekçesi ise son dönemde artan regülasyonların getirdiği yükler.

“Son dönemdeki düzenlemeler kârlılıkları etkilemeye başladı, müşterilerin görmeyeceği ama işin mutfak tarafından maliyetleri düşürecek yenilikler, yeni işbirlikleri gündeme gelecek” diyen Kutlu, müşteri tarafından da yeni ürünlerin kullanımını artıracak deneyimleme ve yönlendirme sürecinin hızlanması gerektiğini düşünüyor. ☹

## TÜRKİYE’NİN ÜRÜN VE DENEYİMLERİNİ YURTDIŞINA TAŞIYACAK

360D Danışmanlık’ın hedeflerinden biri de yurtdışına açılmak. Türkiye’nin küresel ödeme sistemleri sektöründe çok önemli bir seviyede olduğunu, çok sayıda yabancı ülkeden kurum ve şirketlerin inceleme ve araştırma yapmak için Türkiye’ye geldiğini hatırlatan Arzu Kutlu, “Burada edindiğimiz deneyim ve ürünlerin yurtdışında kullanılması, örnek olması mümkün. Biz de ekip olarak bu süreci hızlandıracağız, doğru adımların atılmasını sağlayacağız” diyor.

# Kanatlarımızın altında FinTech var



Ahmet Usta

**D**ünyanın pek çok ülkesinden ve bölgesinden gelen melek yatırımcılar, melek yatırım ağları yöneticileri, ekonomi ve finans dünyasının temsilcileri

13 Şubat Pazartesi günü İstanbul'un boğaza nazır bir mekanında bir araya geldiler. Ancak amaçları boğazı seyretmek değil, Dünya Melek Yatırım Forumu (World Business Angels Investment Forum – WBAF) 2017 etkinliğinde bilgilerini ve hedeflerini paylaşmaktı.

Türkiye'nin tanınmış simalarından ve girişimcilerinden, aynı zamanda önde gelen melek yatırımcılarından, WBAF Başkanı Baybars Altuntaş, "Sadece melek yatırımcılar yeni girişimleri ekonomik piyasalara nasıl dahil edeceklerini biliyor" diyerek sözlerine başladı ve şöyle devam etti: "Bugün erken dönem yatırımlar için 50 milyar dolarlık bir ekosisteme nasıl daha fazla kaynak bulacağımızı konuşacağız."

Mütevazı zihinler 50 milyar doların büyüklüğü karşısında şaşırabilir ama profesyoneller bu kaynağın yetersiz olacağını biliyor. Zira katılımcılara çevrimiçi yönetilen bir anket sorusuna gelen cevapların yüzde 57'si, 2017 yılında yatırımlarını FinTech ekosistemine odaklayacaklarını bizlere söylüyor. Çok iyi biliyoruz ki 2016 yılında gerçekleşen küresel

FinTech yatırımlarının toplamı 30 milyar dolara yakın ve bu rakam bir önceki yıla göre yüzde 50 artmış durumda. Farklı bir deyişle 2017 yılı içinde FinTech şirketlerine yapılacak yatırımın büyüklüğü, aynı büyüme hızıyla 50 milyar dolara yaklaşabilir ve bu rakam melek yatırımcılar dünyasının toplam büyüklüğüne eşit.

Elbette geride kalan yıl gerçekleşen tüm FinTech yatırımları melek yatırımcılardan gelmedi. Ancak niyetler bize 2017'deki yatırımların büyük kısmının bu meleklerden gelebileceğini söylüyor.

Altuntaş'ın alımı çizdiği bir diğer nokta ise melek yatırımcılık modelinin İslami prensiplere uygun olması ve İslam dünyası için de bir fırsat sunması. Özellikle bu yıl içinde FinTech ekosisteminin İslam dünyasıyla uyumu üzerine daha fazla tartışmanın alevlendiğine de ilk aylardan şahit olmaya başladık.

FinTech ekosisteminin finans dünyası için bir "kusursuz fırtınaya" (The Perfect Storm) dönüşmek üzere olduğunu belirten, WBAF'in diğer bir konuşmacısı, İngiltere Başbakanı FinTech İş Dünyası Büyükelçisi sıfatına sahip ve Motive Partners'ın kurucusu Alastair Lukies oldu. Fiilen konferansa katılmaması da konuşmasını teknolojik yollardan katılımcılarla paylaşan Lukies, Avrupa Birliği ülkeleri için

USA - EUROPE - AFRICA - MIDDLE EAST - GCC - ASIA

WORLD BUSINESS ANGELS INVESTMENT FORUM

**Partnering with Corporate Ventures from Start-up to Scale-up to Exit**

13 -14 February 2017, Istanbul

**WBAF**

World Business Angels  
Investment Forum



**London**  
Stock Exchange Group

**swissôtel THE BOSPHORUS**  
ISTANBUL



**İstanbul'da gerçekleşen Dünya Melek Yatırım Forumu 2017, FinTech alt başlığının tüm etkinliğe hakim olduğu bir yapıyla karşımıza çıktı...**

yapılan PSD2 (Ödeme Sistemleri Direktifi 2) düzenlemesine, bankaların ve FinTech girişimlerinin işbirliklerine dikkat çekti.

### **Asimetrik bilgi çağının sonu**

Küresel FinTech konuşmacısı ve aynı zamanda IBM Watson Finansal Servisler Fikir Lideri olan Polo Sironi, yıllardır asimetrik bilgi ve regülasyon karmaşasının gölgesinde tüketicileri yüksek maliyetlere mahkûm eden finansal sistemlerin artık FinTech devrimiyle birlikte bilgi paylaşımı ve müşteri memnuniyeti odaklı bir dönüşüm yaşadıklarını belirtiyor.

Görünen o ki dijital dönüşümün tanımı yapılan işi dijitalleştirmek üzerine değil, odağında müşteri olan iş modellerini dijital araçlar vasıtasıyla daha hızlı bir şekilde müşteri memnuniyeti odaklı hale getirmek üzere yeniden tanımlamak olmalı.

### **Günün sonunda...**

Küresel finans devleri FinTech girişim ve şirketlerinin peşinde. Melek yatırımcıların odağında da aynı yapılar



**WAIPA (Dünya Yatırım Ajansları Birliği) CEO'su Bostjan Skalar ve WBAF Başkanı Baybars Altuntaş, WBAF 2017'de, WAIPA ile WBAF arasındaki ortaklığı güçlendirmek için anlaşma imzaladılar...**

var. Üstelik gelişmekte olan ülkeler finansal teknolojileri bir kaldıraç olarak kullanmanın stratejisini geliştiriyor. Türkiye'nin bu noktadaki ayrıcalıklı konumunu tekrardan vurgulamaya gerek yok. Zira bu küresel arenada elinde dört as (regülasyon, yatırımcı ilgisi, girişimci ekosistemi ve DNA'sında FinTech bulunan güçlü finansal kurumlar) tutan tek oyuncu olduğunu bile söyleyebiliriz.

Geriye kalan tek şey kanatları çırpıp ve artık yükselmek olmalı.



# Toplu ulaşımda ödeme sistemleri



Elif Bilge Eder

**T**oplu ulaşımı, halkın kullanımına açık yolcu taşıma modeli olarak tanımlamak mümkün. Otobüs, tramvay, metro, tren, feribot ve benzeri taşıma araçları toplu ulaşım kapsamında hizmet veriyor.

Dünyada toplu taşımın ağırlığını otoyollar ve demiryolları oluşturuyor. Bölgesel bazda ise bu pazarı Asya Pasifik ve Avrupa domine ediyor. Özellikle Asya Pasifik bölgesi sanayileşme, kentleşme ve devletlerin ulaşımına daha fazla yatırım yapmalarından ötürü büyüyen bir pazar olarak dikkat çekiyor. Bu bölgenin en gelişkin metro sistemine sahip şehri Tokyo'da günlük sefer sayısı 10.6 milyarı buluyor. Avrupa toplu ulaşım sektörünün bu denli gelişmiş olmasının temel dayanağı ise özellikle Almanya, İngiltere ve Fransa gibi güçlü sosyoekonomik koşullara sahip ülkelerin varlığıdır.

Gelişen teknolojinin sağladığı olanaklar toplu ulaşımda akıllı çözümlere ihtiyacı artırıyor. Buna paralel olarak yakın gelecekte akıllı bilet sistemleri pazarının da büyüyeceğini öngörebiliriz. Etkin, güvenilir ve kayıp/kaçığı minimize eden bu sistemler sayesinde ulaşımdaki müşteri deneyimi de olumlu etkileniyor.

Akıllı çözümlerin daha hızlı gelişebilmesinin önünde duran en önemli engeli, bilgi güvenliğiyle ilgili çekinceler oluşturuyor. Özellikle veri saklama, bilgi güvenliği ve bunun yönetimi gibi karmaşık süreçlerin ucuz ve güvenilir sistemlerle çözümü pahalı ve zahmetli olabili-

yor. Bunun yanı sıra online ve gerçek zamanlı bilgi iletişim ihtiyaçları da sistemleri siber saldırılara açık hale getiriyor.

Şimdi gelin isterseniz dünyanın önde gelen toplu ulaşım ödeme sistemlerine kısaca bir göz atalım...



## Londra - Oyster

Londra toplu taşıma hizmetlerinin ödeme ayağını oluşturan Oyster, plastik bir akıllı kart. Karta bakiye yükleyerek şehirdeki otobüs, tramvay, tren, metro, nehir taşımacılığı ve benzeri toplu taşıma hizmetlerinden faydalanmak mümkün. Kart üzerine çeşitli indirim ve özel kart profilleri tanımlanarak daha uygun rakamlarla toplu taşıma hizmeti alınabiliyor. Üzerinde fotoğraf da bulunan çocuk kartları bunlara iyi bir örnek...

Oyster kart, Londra toplu taşıma sistemi içinde geçerli olan "TravelCard" ya da "Bus & Tram Pass" gibi birbirinden farklı sistemleri bir araya getirerek tek bir plastik kartla bunların aynı anda kullanımını, aboneliği ve abonelik şartlarını sağlıyor. Kartın üzerindeki aboneliklere tek tek yükleme yapılmasına gerek olmaksızın, kart bu yüklemeyi nasıl kullanacağına kendisi karar verebiliyor.

Oyster kart depozito bedeli 5 sterlin (pound) olup, iade edildiğinde bu tutar sahibine geri ödeniyor.

Oyster kart kullanıcıları internet üzerinden Oyster hesabı açarak, ellerindeki birden fazla kartı bu hesaba tanımlayarak, aldıkları toplu taşıma hizmetinin son 8 haftalık kısmını internet üzerinden inceleyebiliyor ve kartlarını kaybettiklerinde ise bakiyelerini koruyabiliyorlar. Tabii bunun için kartlarını kaybettiklerinde veya çaldırdıklarında internet ya da çağrı merkezi kanalıyla bunu hemen bildir-



## **Gelişen teknolojinin sağladığı olanaklar, toplu ulaşımda akıllı çözümlere ihtiyacı artırıyor. Buna paralel olarak yakın gelecekte akıllı bilet sistemleri pazarı da büyüyecek. Etkin, güvenilir ve kayıp/kaçığı minimize eden bu sistemler sayesinde ulaşımdaki müşteri deneyimi de olumlu etkileniyor...**

meleri gerekiyor. Eğer bildirimden sonra kartla işlem yapılmışsa bu tutarlar karta iade ediliyor.

Londra Metrosu ile 1 ve 2'nci bölgeler arasında her binış için 2.40 sterlin ödeniyor. Üçüncü binışten sonra ise aynı gün içinde yapılan tüm binışler ücretsiz. Bu tutar Londra otobüslerinde ise 1.50 sterlin.

### **Tokyo - PASMO**

PASMO, Tokyo metrosunda geçerli olan temassız ve çip-li toplu taşıma kartı. Metro geçişlerinde kullanıcının kartı okuyucuya göstermesi yeterli. Üstelik kartı cüzdandan çıkarmadan da okutabilmek mümkün.



Kartın okunması sonrasında geçiş noktasındaki ekranda kartın son bakiyesi de izlenebiliyor.

PASMO kart ülke çapındaki anlaşmalı otobüs ve tren operatörlerinde de geçerli olup, alışverişlerde ve satış otomatlarında kullanılabilir. Kart yüklemeleri, bilet satış makinelerinden 1.000 ila 10 bin

yen arasında yapılabilir. Satış gişelerinden yapılan yüklemelerin üst limiti ise 20 bin yen. PASMO kart ücretsiz. Ancak ilk satışta tıpkı Londra'da olduğu gibi belirli bir tutarda (500 yen) depozit alınıyor. Kartın iadesi halinde bu tutar da iade ediliyor. Kart geçerlilik süresi 10 yıl olarak belirlenmiş durumda.

PASMO kartlar istasyonlardaki satış makinelerinden alınabilir ve yine bu şekilde yüklenebilir. Kart, kullanıcı tarafından kaydedilmişse, kaybolması ya da çalınması halinde bakiye kaybı yaşanmıyor.



### **Madrid toplu ulaşım kartı**

İspanya'nın başkenti Madrid'de uygulanan temassız mobil biletleme çözümü NFC tabanlı. Mifare teknolojisinin kullanıldığı bu sistemde kullanıcılar, akıllı telefon uygulamasından da yararlanabiliyor. Böylece bilet yüklemelerini de uygulamaya tanımladıkları banka kartı ya da kredi kartı sayesinde yapabiliyorlar.

Madrid toplu taşıma kartı isme basılıyor ve 26 yaşından büyük olanlara veriliyor. Bunun için internet üzerinden ya da satış gişelerinden başvurulabilir. Başvuru sırasında kimlik örneği ve oturma belgesinin de başvuruyla birlikte

verilmesi gerekiyor.

Madrid toplu taşıma kartları 7 yıl süreyle veriliyor. Kartın üzerinde isim, kişiye ait fotoğraf ve kartı tanımlayan numara

yer alıyor. Kart bir başkasına verilemiyor veya devredilemiyor. Kusurlu kartların ücretsiz değişiminin yapılabilmesi için iki yıllık garanti süresi tanınıyor. Yükleme işlemleri satış makinelerinden, ofislerden veya anlaşmalı banka şubelerinden, dükkanlardan yapılabilir.

Kart profilindeki değişiklikler, örneğin normal karttan yaşlı karta dönüşüm makinelerden otomatik yapılabilir. Ancak geniş aile profil düzenlemesi ya da engellilik oranındaki değişimler gibi profil düzenlemeleri için gerekli evraklarla birlikte yetkili ofislere başvurulması gerekiyor.



### **İstanbul Kart**

Ülkemizin en kalabalık şehri olan İstanbul'da kullanılan İstanbul Kart da dünyanın diğer metropollerinden aşağı kalmayan bir yapıya sahip. Temassız RFID özelliğiyle cüzdandan çıkarılmadan okunabilme özelliğine sahip. Kişiselleştirilerek ya da isimsiz olarak kullanılabilir.

İstanbul Kart; otobüs, metro, deniz ulaşımı, teleferik, şehir tuvaletleri, otopark gibi pek çok ödeme alanında geçerli. 2010 yılından bu yana dolaşımda olan karta, şehrin 2 bin 700 noktasında dolun makineleri ya da yükleme ofisleri üzerinden yükleme yapılabilir.

### **New York - MetroCard**



New York toplu ulaşım kartının adı MetroCard. Temassız özelliği bulunan kart otomatik satış makinelerinden satın alınabilir. EasyPayXpress servisiyle periyodik şekilde banka kartı ya da kredi kartıyla yüzde 11 indirimli doldurulabilir. ☹



# İstenmeyen e-postalardan FİDYE YAZILIMI çıktı!

**SEDA UYGUN  
PALA**

Kaspersky Lab'ın "2016'da Spam ve Kimlik Avı" raporuna göre, geçen yılın dördüncü çeyreğindeki tüm istenmeyen e-postaların (spam) yaklaşık yüzde 20'si fidye yazılımları içeren Truva atlarının yayılmasına sebep oldu. 2016'da spam hacmi, genel e-posta trafiğinin yüzde 58.31'ine ulaştı. Spam göndermek ve kişisel verileri çalmak için kullanılan Trojan.Win32.Bayrob, e-posta yoluyla dağıtılan en popüler zararlı yazılım ailesi olarak kayda geçti...



2016 yılında büyük miktarda kötü amaçlı spam kaydedildi. Spam'e liderlik edenler ve kurbanının bilgisayarına fidye yazılımı indiren Truva atları oldu. Bunların en yaygını ise kullanıcı bilgisayarlarına Locky şifreleyicisini bulaştırmak için gönderilen toplu spam postalarıydı. Petya, Cryakl, Shade gibi diğer fidye yazılımları da yaygın olarak kendini gösterdi.

Aralık 2015'te artmaya başlayan kötü niyetli programların sayısı ertesi yıl boyunca da dalgalı bir şekilde büyümeye devam etti. Grafikteki keskin düşüşler esas olarak, siber suçluların Locky'yi yaymakta olan spam postaların çoğundan sorumlu olan Necurs botnetini geçici olarak devre dışı bırakmalarından kaynaklandı. Kaspersky Lab Spam Analizi Uzmanı Darya Gudkova, bu gelişmeleri şöyle değerlendiriyor:

"2016 yılı spam akışı açısından çeşitli değişiklikler görünürken, fidye yazılımı içeren kötü niyetli toplu e-postaların sayısında da artış oldu. Fidye yazılımlarının böylesine geniş bir şekilde kullanılması, karaborsada bu tür kötü amaçlı yazılımların bulunması nedeniyle olabilir. Şu anda siber suçlular sadece spam göndermek için bir botnet kiralayabilmekle kalmıyor, aynı zamanda fidye yazılımlarını da bir hizmet olarak (Ransomware-as-a-Service) kullanabiliyorlar. Bu, saldırganın geleneksel anlamda bir bilgisayar korsanı olmayabileceği ve kodlamayı bile bilmek zorunda olmadığı anlamına geliyor. 2017'de kötü niyetli spam hacminin azalma ihtimali düşük."

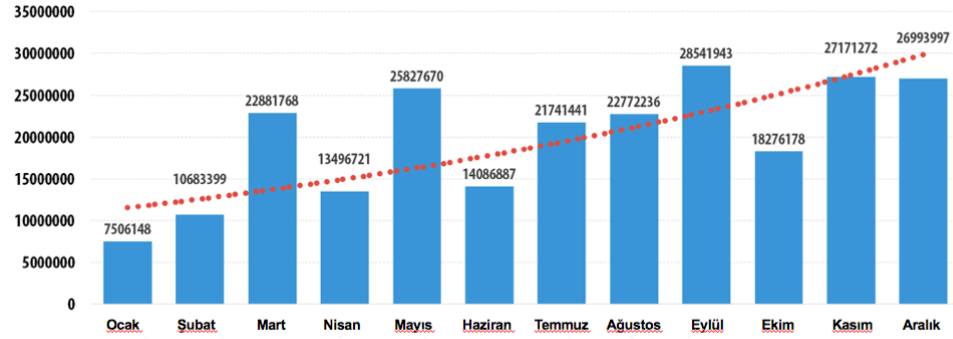
### Japonya ve Çin'e yönelik saldırılar arttı

Kaspersky Lab 2016 Spam Raporu'nda ülkeler ve kullanıcılar bazında yapılan bazı tespitler şöyle sıralanıyor:

- En büyük spam kaynağı sıralamasında ABD birinci (yüzde 12.08), Vietnam ikinci (yüzde 10.32) ve Hindistan üçüncü sırada (yüzde 10.15) yer aldı.
- Kötü amaçlı e-postayla hedeflenen ülkeler arasında yüzde 14.13 oranla Almanya ilk sırada yer aldı. Japonya (yüzde 7.59) ve Çin (yüzde 7.32) ikinci ve üçüncü sırada yer alırken, bu ülkelerin ikisi de 2015 yılında ilk 10'un dışındaydı.
- Tekil kullanıcıların yüzde 15.29'u "kimlik avcıları" tarafından saldırıya uğradı.
- Finansal kuruluşların müşterilerine yönelik kimlik avı saldırılarının ortalama oranı 2014'teki yüzde 28.74 ve 2015'teki yüzde 34.33'ten 2016 yılında yüzde 47.48 seviyesine yükseldi.

Tahminlere göre, kimlik avcıları yılın en önemli olayı olarak görülen Brezilya'daki Olimpiyat Oyunları ile birlikte gelen fırsatı kaçırmak istemedi. Sahte spam gönderileri, Avrupa Futbol Şampiyonası'nın yanı sıra 2018 ve 2022'de

## Kötü amaçlı spam e-postalarının sayısı (2016)



Darya Gudkova

yapılacak olan Dünya Kupaları da dahil olmak üzere diğer önemli spor etkinliklerinden de istifade etti. Spam göndericileri, bu olaylarla ilgili sahte piyango kazanım bildirimleri gönderdiler. Piyango resmi bir organizasyon tarafından yürütülmüş ve alıcının adresi milyonlarca başka adres arasından rastgele seçilmiş gibi gösterilmişti. Bu tema aynı zamanda kötü amaçlı spamlerde de kullanıldı. E-postalar, Kaspersky Lab tarafından Trojan-Downloader.Script.Generic olarak tespit edilen bir JavaScript indiricisini barındıran bir ZIP arşiv ekini içeriyordu. Bu zararlı yazılım, kurbanların bilgisayarlarına diğer kötü

amaçlı yazılımları indirdi.

### Yılın gözde spam konuları: Spor, terörizm, reklamlar

Son yıllarda, özellikle Suriye'deki gerginliğin etrafında önemli bir küresel mesele olarak yerini koruyan terör konusu da spam maillerde istismar edildi. "Nijerya mektupları" olarak bilinen ve terörizm ile mültecilerin sorunlarını değerlendiren birçok e-posta, hem devlet teşkilatı çalışanları hem de bireyler adına kullanıcılara gönderildi. Hikayelerin ayrıntıları farklı olsa da gönderenlerin niyetleri aynıydı: Alıcının dikkatini büyük miktarda para vaadiyle çekip, bir sohbetle dahil olmalarını sağlamak.

Spam reklamları, 2016'da Çin'deki küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında çok popüler hale geldi. Tipik bir spam mesajının metni genelde kişisel olmayan bir selamlaşmayla başlıyor ve bir fabrika yöneticisinin adı ve soyadı ile devam ediyordu. E-postalar genellikle şirketin becerilerinden, başarılarından ve sahip olduğu sertifikalardan bahsediyordu. Çinli işletmeler, sosyal paylaşım siteleri gibi yeni, daha hedefli, kullanışlı ve daha az müdahaleci reklam platformları kullanmaya başlamadı ve Kaspersky Lab araştırmacıları bunun sebebinin Çin'deki sosyal ağların çoğunlukla yerli olması ve ülkede global devlere izin verilmemesi nedeniyle olduğuna inanıyor. Sonuç olarak, her ne kadar Çin devleti dünyadaki en sıkı anti-spam kanunlarına sahip olsa da Çinli girişimcilerin uluslararası pazara girmek için yasal yolu çok daha az.



# MASAK mevzuatındaki değişiklikler ne getiriyor?



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

2016 yılının mart ayında, suç gelirlerinin aklanması ve terörün finansmanının önlenmesine ilişkin Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK) mevzuatında yapılan değişikliklerle 6493 sayılı kanuna tabi ödeme ve elektronik para kuruluşları da yükümlüler arasına eklenmişti. MASAK mevzuatı, ödeme hizmetleri sektöründe iş akışları ve iş modellerini doğrudan etkilemesi bakımından en önemli gündem maddelerinden biri olarak mütemediyen karşımıza çıkıyor.

MASAK, suç gelirlerinin aklanmasının önlenmesi amacıyla 17 Şubat 1997 tarihinde, 4208 sayılı Kara Paranın Aklanmasının Önlenmesine Dair Kanun'a dayanılarak kuruldu. Maliye Bakanlığı'na bağlı olarak görev yapan kurul; politika belirleme, mevzuat geliştirme, veri toplama, analiz, değerlendirme, denetim, koordinasyon ve inceleme gibi faaliyetler icra ediyor.

Bu faaliyetler kapsamında, 2 Şubat 2017 tarih ve 29967 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan MASAK Genel Tebliği'nde (Sıra

No:5) Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ (Sıra No:16) ile bazı yeni düzenlemeler hayatımıza girdi.

## Hangi limitlerde kimlik tespiti zorunlu değil?

Öncelikle, söz konusu değişikliklerle sektöre etkileyen bir durum ortaya çıkmadığını vurgulayalım. Yeni düzenlemeyle 6493 sayılı kanuna tabi ödeme kuruluşları bakımından da çerçeve net bir biçimde çizilmiş oldu. Önceki düzenlemede yer alan miktarlar bakımından bir farklılık söz konusu değil.

Buna göre, 6493 sayılı kanun kapsamında elektronik para kuruluşu olarak faaliyet gösteren kuruluşlar açısından da aynı yıl içinde nakit çekim tutarı 300 TL'yi; yeniden yükleme imkanı bulunmaması halinde, elektronik olarak saklanan fon tutarı 750 TL'yi; yeni-

den yükleme yapılabilen ve toplam yükleme tutarı bir ay içinde 750 TL'yi ve her halükarda bakiyesi 750 TL'yi aşmayan ve sadece mal ve hizmet alımında kullanım amaçlı elektronik para ihracında kimlik tespiti yapılması zorunlu değil.

Dolayısıyla elektronik paraya ilişkin hizmetlerde bir yıl içinde nakit çekim tutarı 300 TL'yi aşmayan, her halükarda bakiyesi 750 TL ile sınırlı olan ve sadece mal ve hizmet alımında kullanılması amacıyla ihraç edilen elektronik parada kimlik tespiti zorunluluğu yok.

## İmza örneği gerektirmeyen durumlar

Yukarıda belirtilen tutarların üzerinde elektronik para ihracının ise müşteriyle yüz yüze olmaksızın, münhasıran elektronik ortamda elektronik bir hesap üyeliği vasıtasıyla gerçekleştirilmesi mümkün. Bu durumda;

1. Gerçek kişi müşterinin elektronik ortamda alınan başvurusunda, kimliğe ilişkin adı, soyadı, doğum tarihi, uyruğu, Türk vatandaşları için TC kimlik numarası, yabancı uyruklular için yabancı kimlik numarası





**MASAK Genel Tebliği değişikliğiyle, kimlik tespiti açısından, 6493 sayılı kanuna tabi elektronik para ve ödeme kuruluşları da aynı kapsama alınarak net bir çerçeve çizilmiş oldu. Buna göre, söz konusu kuruluşlar için de bir yıl içinde nakit çekim tutarı 300 TL'yi aşmayan, her halükarda bakiyesi 750 TL ile sınırlı olan ve sadece mal ve hizmet alımında kullanılması amacıyla ihraç edilen elektronik parada kimlik tespiti zorunluluğu bulunmuyor...**

bilgilerinin İçişleri Bakanlığı Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü kimlik paylaşım sistemi veritabanı kullanılarak sorgulanması yoluyla teyit edilmesi,

2. Ticaret siciline kayıtlı tüzel kişi müşterinin elektronik ortamda alınan başvurusunda, tüzel kişiyi temsile yetkili kişinin kimliğe ilişkin bilgilerinin gerçek kişilerdeki usule göre teyit edilmesi; tüzel kişiye ilişkin tüzel kişinin unvanı, ticaret sicil numarası, vergi kimlik numarası, faaliyet konusu, açık adresi gibi bilgilerince Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Gelir İdaresi Başkanlığı veya bu bilgilere ilişkin merkezi kayıt tutan diğer kurumların veritabanları üzerinden tescil belgeleri ve kayıtların sorgulanması suretiyle teyit edilmesi,

3. Tüm tahsilat ve ödemelerin, kimlik bilgileri teyit edilerek üyeliği kabul edilmiş kişinin kimlik bilgileriyle uyumlu bir banka hesabı veya kredi kartı hesabı vasıtasıyla yapılması, koşulluyla müşterinin kimlik bilgilerinin Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörünün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelik'in 6 ve 7'nci maddesindeki usul çerçevesinde teyidiyle imza örneği alınması zorunlu değil.

**Mobil ve sanal POS ödemeleri de kapsam dahilinde**

6493 sayılı kanun uyarınca elektronik haberleşme hizmetleri kapsamında sunulan "mobil ödeme" hizmetine ilişkin işlemlerde ise bir seferlik işlem tutarı 300 TL'yi; aylık işlem tutarı 750 TL'yi geçmeyen ve sadece mal veya hizmet alımında kullanım amaçlı elektronik para ihracında kimlik tespiti yapılması zorunlu değil.

Söz konusu bentte elektronik haberleşme hizmetleri için



6493 sayılı kanunun 12/1 (d) maddesindeki, "gönderen tarafından ödeme işleminin yapılmasına ilişkin onayın bir bilişim veya elektronik haberleşme cihazı aracılığıyla verildiği ve ödemenin ödeme hizmeti kullanıcısı ile mal veya hizmet sağlayan arasında sadece aracı olarak faaliyet gösteren bir bilişim veya elektronik haberleşme işletmecisine yapıldığı ödeme işlemleridir" tanımına atıf yapılıyor.

Tebliğde getirilen düzenlemeyle, 6493 sayılı kanunun 12'nci maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (b) bentleri kapsamında, ödeme kuruluşu tarafından temin edilen terminal (sanal POS) aracılığıyla gerçekleşen ödeme hizmetinde, ödeme kuruluşunun müşterileri bakımından tebliğde yer alan tedbirler tutar gözetilmeksizin uygulanabileceği ifade ediliyor. Burada söz edilen ödeme kuruluşlarının zaten hesap bazlı çalıştıklarını belirtelim. ☺

**KARTLAR ONLINE VE YURTDIŞI İŞLEMLERE KAPALI OLARAK MI VERİLECEK?**

1 Ocak 2016 tarihinde yürürlüğe girmesi planlanan, ancak tebliğe dönüşüp de henüz Resmi Gazete'de yayınlanmayan "Banka ve Kredi Kartı İşlemlerinde Kullanılan Bilgi Sistemlerinin Yönetimi Hakkında Tebliğ Taslağı"na ilişkin değişiklikler yapıp yapılmayacağı farklı sektörlerde merakla bekleniyor. Taslağa göre kartlar kullanıcıları, CNP (customer not present –

müşterinin fiziken bulunmadığı) işlemlere ve yurtdışında kullanıma kapalı olarak verilecek. Suistimal yapan üye işyerleri, üye işyeri anlaşması yapan kuruluşlara bildirilmek suretiyle gerekirse sistemden çıkarılacak. Bu ve daha fazlasını içeren tebliğ taslağına ilişkin ayrıntılı bir değerlendirmeyi bir sonraki sayıda siz değerli okuyucularımızla paylaşacağız.





Küresel oyun pazarının 2016 yılı hacmi 99.6 milyar dolar oldu. Türkiye, bu devasa pazara 685 milyon dolarla katkı yaptı. Peki Hollywood'u ikiye katlayan oyun pazarında yeni trendler neler? Oyuncuları, oyun kurucularını, ödeme şirketlerini nasıl bir gelecek bekliyor?..

#### ESİN GEDİK

29 milyonu Türkiye'den olmak üzere dünya çapında 1.7 milyar kişinin oyun oynadığını biliyor muydunuz? Son veriler, oyun sektörünün tüm dünyadaki film endüstrisinin iki katı büyüklüğe ulaştığını gösteriyor. İlginç bir ver daha: Sektör her yıl ortalama yüzde 20 büyüyor. Dünyada hiçbir endüstri, bu kadar uzun bir dönem boyunca böyle büyüme oranlarına ulaşamadı.

Milyar dolarlık büyüklük, sürekli artan kullanıcı sayısı ve her yıl ortalama yüzde 20 büyüme doğal olarak "Bu oyuna nasıl dahil olabilirim"

sorusunu hemen her şirketin ajandasına sokuyor. Artık pek çok şirket pazarlama ve iletişim çalışmalarını bu mecrada yürütüyor. Şirketler adına yarı-

şan "teenager"lar ayda on binlerce dolar gelir kazanıyor. Hızlı tüketimden teknolojiye, hizmet sektöründen spor kulüplerine geniş bir yelpazedeki binlerce şirket, oyun sektörünün nimetlerinden yararlanmak için çaba gösteriyor. Son yılların bu "trendy" sektörünün geçmişi aslında çok da eskiye dayanmıyor. 1990'larda gelişimini hızlandıran oyun sektörünün kronolojisini dört farklı dönemde incelemek mümkün.

Uzmanlar, 1980'ler öncesini erken gelişim, 1980-90 arasını büyüme, 1990'ların sonunu gelişme, 2000-2005 arasını olgunlaşma, daha sonrasını ise ilerleme aşaması olarak sınıflandırıyor.

Modern oyunların gelişiminin ilk prototipleri 1958 ve 1962'de ortaya çıkan "Tennis for Two" ve "Spacewar" oyunları olarak biliniyor. Bu oyunlar atari furçasının temel taşı işlevini gördü. Ancak sektörü turbo hızına kavuşturan esas etken, tümleşik devrelerden mikro işlemcilere geçiş oldu. Bir diğer etkense konsolların çıkışıyla oyunların evlere taşınmasıydı. Bilgisayarların yaygınlaşması ve son olarak da mobilite- nin artması oyun sektörünün temel dinamiklerini oluşturdu.



## Pazar hacmi 100 milyar dolara dayandı

Dijital oyun sektörü, yaklaşık olarak 40 yıllık geçmişe sahip olmakla beraber bugün dünyanın gelişmiş ekonomilerinde yüksek gelir getirici bir endüstri olarak kabul ediliyor. Bu özelliğiyle de kamu fonlarının ve büyük yatırımcıların giderek daha da çok ilgi gösterdiği bir sanayi haline geldi. Global oyun endüstrisinin büyüklüğü 2016 yılı itibarıyla 99.6 milyar dolara ulaştı. Ülke düzeyindeki oyun gelirlerine bakıldığında, Çin'in 24.2 milyar dolar gelirle ilk sırada yer aldığı, onu 23.4 milyar dolarla ABD ve 12.4 milyar dolarla Japonya'nın izlediği görülüyor. Almanya, Fransa, İngiltere, İspanya ve İtalya'dan oluşan Batı Avrupa'nın oyun gelirlerinin toplamı ise 17.3 milyar dolar. İlk 5 ülke, toplam oyun gelirlerinin yaklaşık yüzde 70'ini domine ediyor. Türkiye ise 685 milyon dolarlık yıllık gelirle 16'ncı sırada bulunuyor.

## Latin Amerika ve Asya Pasifik hızlı büyüyor

Bölgesel kompozisyona bakıldığında, pazar hacminde yüzde 47 ile en büyük payın Asya-Pasifik bölgesine ait olduğu görülüyor. Onu sırayla Kuzey Amerika (yüzde 25), EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) (yüzde 24) ve Latin Amerika (yüzde 4) takip ediyor. 2016 yılında yüzde 20 ile en hızlı büyüme oranına Latin Amerika ulaştı. Liste yüzde 10.7 ile Asya Pasifik, 7.3 ile EMEA ve yüzde 4.1 ile Kuzey Amerika şeklinde ilerliyor.

Oyun sektörüne dönük pazar araştırmalarıyla tanınan Newzoo'nun son çalışmasında oyun segmentine göre pazar hacmi incelendiğinde, en büyük payın yüzde 29 ile TV/konsol oyunlarında olduğu, onu yüzde 27'şer payla mobil telefon ve PC oyunları, yüzde 10'la da tabletin izlediği görülüyor. Yüzde 7'lik kısmı ise günlük internet oyunları ve elde taşınabilir oyunlar oluşturuyor.

## Satış gelirlerine göre ülke sıralaması

Ülke	Nüfus	İnternet Kullanan Nüfus	Toplam Gelir (ABD Doları)
Çin	1.382.324.000	746.937.000	24.271.294.000
Amerika	324.119.000	250.818.000	23.459.093.000
Japonya	126.324.000	119.073.000	12.432.287.000
Almanya	80.683.000	71.980.000	4.094.415.000
Güney Kore	50.504.000	46.087.000	4.052.258.000
Birleşik Krallık	65.112.000	60.619.000	3.941.529.000
Fransa	64.669.000	56.023.000	2.771.367.000
Kanada	36.287.000	32.656.000	1.841.550.000
İspanya	46.065.000	37.403.000	1.779.277.000
İtalya	59.802.000	41.230.000	1.720.898.000
Brezilya	209.568.000	131.381.000	1.439.364.000
Rusya	143.440.000	109.483.000	1.330.310.000
Meksika	128.633.000	78.573.000	1.217.967.000
Avustralya	24.310.000	21.031.000	1.206.861.000
Tayvan	23.509.000	21.055.000	968.805.000
Türkiye	79.623.000	45.751.000	685.002.000

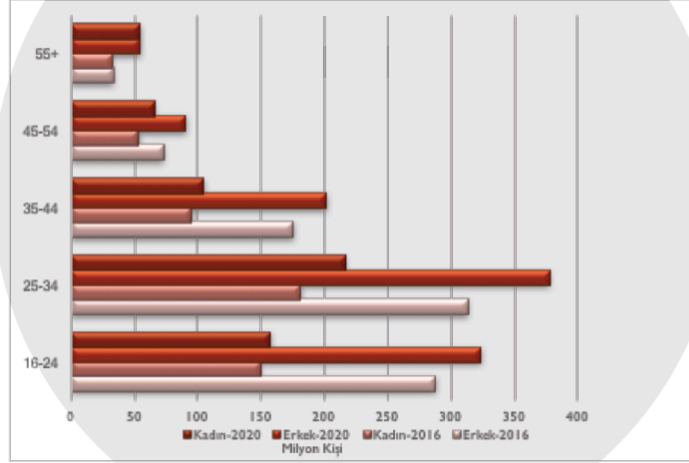
Kaynak: Top 100 Countries by Game Revenues, Newzoo, 2016

Segmente göre en yüksek büyüme oranı yüzde 23.4 ile mobil telefon oyunlarına ait. Elde taşınabilir oyunlar pazarı ise yüzde 24.1 küçülme gösterdi. PC ve konsol oyunları pazarının büyüme oranı ise yüzde 4-4.5 düzeyinde kaldı.

## 55 yaş üzeri kesim hedef kitle olacak

Aşağıdaki tablodan da görüleceği gibi 2020 yılına kadar dünyadaki toplam oyuncu sayısının sabit bir biçimde artması öngörülüyor. 16-24 ve 25-34 yaş aralığı toplam oyuncu kitlesinin büyük bir bölümünü oluşturuyor. Beklentiler, 2020 yılında şu an oranı oldukça düşük olan 55 yaş üzeri kitlenin de ciddi bir rakama ulaşacağı yönünde. Bugünün gençleri gelecekte de oyun meraklarını sürdürecektir.

## Yaş grupları ve cinsiyete göre oyuncu sayıları (2016 ve 2020)



Kaynak: <https://www.statista.com/outlook/203/100/digital-games/worldwide#>

## Dijital kanallara geçiş hızlandı

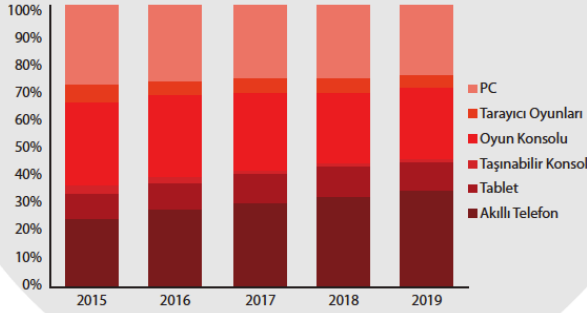
Oyun sektörü, yapısı gereği belirli donanımlara ihtiyaç duyan ve teknik donanım yeteneklerinin çok hızlı gelişmesi sebebiyle sürekli güncellemeye muhtaç olan platformlar üzerinde çalışıyor. Örneğin, 10 yıl öncesine kadar sektörde fiziki dağıtım yani CD rom ya da DVD'lerle oyunlara erişim oranı çok yüksekken artık dijital erişim kanalları dağıtım ağının en çok kullanılan bölümü haline geldi. Henüz çok yeni bir teknoloji alanı olan "sanal gerçeklik" donanımları hariç tutulacak olursa, günümüzde oyun sektöründeki başlıca platformlar kişisel bilgisayar (PC), oyun konsolu (taşınabilir ve sabit) ve mobil oyunlar olmak üzere 3 ana bileşende sınıflandırılabilir.

Haliyle her bir sektörün de kendi içerisinde farklı dinamikleri olup kullanıcı kitlesi, geliştirme maliyetleri ve pazarlama olanakları gibi çeşitli farklılıklara sahip. Mobil oyun platformları, bilgisayar ve konsollara kıyasla çok daha yeni olmasına karşılık büyüme eğilimi kullanım kolaylığına da bağlı olarak hızla artıyor. Diğer yandan, konsol ve PC platformu da sektördeki ağırlığını koruyor.

Tablet ve akıllı telefon pazarı 2019 projeksiyonunda giderek büyüyen bir eğilim izliyor. PC ve konsolun toplam pazar büyüklüğü içerisindeki ağırlığı azalıyor görünse de pazarın toplam büyüklüğünün de arttığı düşünüldüğünde her iki kategorinin de aşında büyüdüğünü söylemek mümkün. ➔



### Oyun platformlarının pazar payları değişimi



Kaynak: Newzoo, Global Game Market Report Premium, 2016

### Mobil, sektöre ağırlığını koyuyor

Mobil oyunların bu denli hızlı büyümesinin ardında kullanım kolaylığı ve telefon ya da tablet dışında ek bir donanım gerekliliğinin olmaması gibi pratik nedenler olsa da oyun geliştirme ve pazarlama olanaklarının PC ve konsola göre çok daha kolay olmasından kaynaklandığı da belirtiliyor. Telefon ve tabletlerin de teknik kapasitelerinin iyileşmesiyle

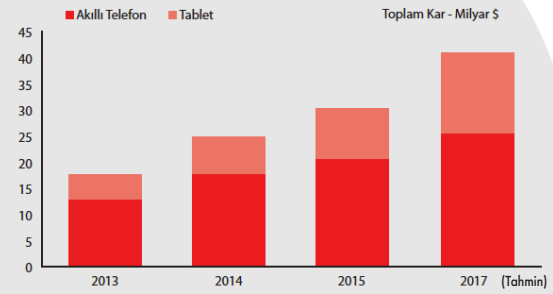


birlikte daha büyük bütçeli, çevrimiçi hizmetleri kullanan oyunların geliştirilmesi de mümkün. Ancak tek bir geliştirici tarafından son derece basit bir arayüze sahip bir bulmaca oyunu dahi çok büyük satış ve gelir rakamlarına ulaşabiliyor. Bu durum özellikle bireysel geliştiriciler ve/veya bağımsız küçük ekipler tarafından çok önemli bir fırsat alanı olarak görülüyor ve oyun üretim süreci çok daha hızlı ola-

biliyor. Buna karşın çok sayıda oyun başarısızlığa uğruyor. Uzmanlar, mobil oyunlar alt-sektörü içerisinde oyun geliştirme maliyetlerinin yanı sıra geliştirilen oyunun tanıtılması ve sanal marketlere sunulabilmesi daha büyük bir güçlük olduğuna dikkat çekiyor. Burada dikkat edilmesi gereken konu, oyunun içeriği ve oyun fikrindeki yaratıcılık... Sektörün örgütlendiği sivil toplum kuruluşları, bir mobil oyunun başarılı olabilmesi için gerekli olan koşulları şöyle sıralıyor:

- Tüketicilerin yalnızca daha önceden deneyimlenmiş içeriklerden tatmin olmaması ve orijinal fikirlerin talep görmesi,
- Tüketicilerin doğrudan oyun içeriğiyle ilgili olması,
- Oyunda oyun oynamanın dışında geçirilen vaktin de oyun kadar gelir getirmesi,
- Başarılı mobil oyunların içerik olarak "spin-off"larının da önemli bir model olması.

### Mobil oyun sektörü toplam karlılık verileri



Kaynak: Newzoo, Global Game Market Report Premium, 2016

### Türkiye, devlerin iştahını kabartıyor

Game in Turkey'nin kurucusu ve oyun sektörünün önemli isimlerinden Ozan Aydemir tarafından hazırlanan kapsamlı "Türkiye Oyun Sektörü Raporu 2016" adlı çalışmada, kısa zamanda EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinin en önemli oyun pazarlarından birine dönüşen Türkiye'nin bu başarısını oyunsever genç nüfusuna borçlu olduğu belirtiliyor. Aydemir, 80 milyon nüfusa sahip Türkiye'nin 46 milyonun çevrimiçi kullanıcı olduğunu, hal böyle olunca da oyun dünyasının önde gelen firmalarının dikkatini çektiğini söylüyor. Aydemir, Steam'ın para birimi olarak TL'yi eklemesi ve Türkiye'nin Gamescom 2016'ya partner ülke olmasının bu durumun en önemli göstergelerinden biri olduğunu düşünüyor.

Wirecard Türkiye CEO'su Alper Akcan



### "YABANCI PIN ŞİRKETLERİ TÜRKİYE'DE OFİS AÇIYOR"

Oyun pazarı dünyada 50 milyar dolarlık hacmiyle Hollywood pazarını geçti. Türkiye nüfusu oldukça genç ve oyun oynayan oldukça geniş bir kitle var. Oyun PIN'lerini satan şirketler Türkiye pazarını çok önemsiyor. Burada şirket kuranlar, ofis açanlar da var. G2, Boacom gibi... Bilinen pek çok uluslararası oyun firmasının yanı sıra Turkcell de geçenlerde Gamecell şirketini lanse etti. E-spor da

yükselen bir trend. Spor kulüpleri, League Legends için takımlarını kuruyor. Bunun son örneğini Fenerbahçe hayata geçirdi. Biz de Wirecard olarak başta Facebook olmak üzere büyük oyun şirketleri için ödeme altyapısını sunuyoruz. Oyuncular da örneğin yurtdışında bir şirket için ödeme yapacaksa bizim altyapımız üzerinden yaptığında daha güvende hissediyor.

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](http://www.finansgundem.com)

17 Aralık 2013 Salı 14:59

**Finans Gündem**

Ana Sayfa | Gündem | Bankacılık | Finans Kültürü | Sigorta - BES ve Hayat | Emlak-Mortgage | Para Piyasası | 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.

**ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ**  
Ankara'da askeri helikopter düştü  
Ankara'da Gölbaşı yakınlarında askeri helikopter düştü, helikopterde bulunan diğer 4 asker şehit oldu...

**Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden bir hediye**

**MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ**

**Can'ın Geleceğine MALAGELSİN**  
canageleceginemalagelsin.com

TEB

FINANS SEKTÖRÜNÜN  
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

Ozan Aydemir, "Bu gelişim sadece yabancı yatırımlarla sınırlı değil. Halihazırda EMEA bölgesinin en büyük iki oyun fuarı olan GameX ve GIST her yıl İstanbul'da düzenleniyor. Aynı zamanda yerli oyun geliştiriciler de hem PC/konsol hem de mobil oyun platformlarına oyun geliştirerek dünyaya açılıyor" diyor.

Türkiye'de yaklaşık 29 milyon aktif oyuncu olduğunu, bu oyuncuların PC başında geçirdikleri zamanın yüzde 75'ini oyunlara ayırdığını belirten Aydemir, "Oyuna harcanan toplam süreye bakıldığında Türkiye, Polonya ve Rusya'nın ardından üçüncü durumda. Avrupa ortalamasının çok üstünde bir genç nüfusa sahip olması Türkiye'nin en büyük avantajı" yorumunu yapıyor.



Ozan Aydemir

Aydemir, 2016 yılında Türkiye'de yaklaşık 29.3 milyon kişinin oyun oynadığını, elde edilen hasılatın ise 755 milyon doları geçtiğini belirtiyor. Newzoo'nun yaptığı araştırmada bu tutar 685 milyon dolar görünse de Aydemir, son aylarda büyümenin hızlandığını vurguluyor. Söz konusu cironun 2015 yılında 464 milyon dolar olduğu dikkate alındığında ciddi bir büyümeden söz etmek mümkün. Aydemir, toplam hasılatın 332.5 milyon dolarının mobil oyunlardan, kalan 432.5 milyon dolarının PC/konsol oyunlarından elde edildiğine de vurgu yapıyor.

### 2020 yılı büyüme beklentisi yüzde 8.7

Sektörün 2016 yılında yüzde 7.2 olan büyüme oranının 2020'de yüzde 8.7'lere kadar çıkacağı öngörülüyor. Rapor, Türkiye'de evlerde ve özel salonlarda oynanan oyunların yanı sıra internet kafelerin de hala ciddi bir potansiyel taşıdığını gösteriyor. Çünkü Türkiye'de yaklaşık 20 binden fazla internet/konsol kafesi bulunuyor ve bu kafeleri her ay 7.5 milyondan fazla oyuncu ziyaret ediyor.

Hızlı büyümeyi teşvik eden unsurlardan biri de e-sporun katkısı. Spor salonlarında 10 binlerce izleyicinin önünde yapılan yarışlar, basketbol taraftarlarının sayısını geçmiş durumda. İlk olarak Beşiktaş'ın katıldığı bu e-spor dünyasına Galatasaray ve Fenerbahçe'nin de eklenmiş olması hem oyuncu hem de izleyici sayısını artırıyor.

### Türk şirketleri dünyaya açılıyor

Yerli oyun geliştiren şirket sayısında son yıllarda ciddi bir



artış gözleniyor. Halihazırda birkaç oyun yabancılar tarafından ciddi biçimde takip ediliyor. Bazı şirketler de kendi çabalarıyla küresel bir oyuncu olmanın yollarını arıyor. İşte Türkiye orjinli başlı oyun şirketleri:

■ **Crytek:** 1999 yılında Frankfurt'ta 3 Türk kardeş tarafından kurulan Crytek'in bugü Kiev, Budapeşte, Sofya, Seul, Şanghay ve İstanbul'da da ofisleri var. Çok sayıda ödüllü oyun geliştiren şirketin markaları ise Far Cry, Crysis serisi, Ryse: Son of Rome, Hunt ve Warface...

## "SAHTECİLİĞE KARŞI ÖNLEM ALIYORUZ"

iyzico Genel Müdür Yardımcısı Orkun Saitoğlu



Türkiye, dünyanın en büyük oyun pazarları arasında 16'ncı sırada yer alıyor. Global araştırma şirketi Newzoo'nun yayınladığı rapora göre, 2016 yılında elde ettiğimiz gelirle 300 milyonu aşkın oyunseverin bulunduğu Ortadoğu ve Afrika bölgesinin lideri konumundayız. Oyun sektörünün küresel hacmi 100 milyar dolar. Türkiye'nin içinde yer aldığı bölge,

bu pazarın yüzde 3.2'sini oluşturuyor. Oyuncuların hedef kitlesini gençler oluşturuyor. Gençlerin büyük çoğunluğunun kredi kartı olmadığı için başta ön ödemeli kartlar olmak üzere alternatif ödeme metotları ön plana çıkıyor. iyzico olarak oyun firmalarına, ön ödemeli kartlardan da ödeme alınmasını sağlayarak destek veriyoruz. Oyun alanında şüpheli işlemler genellikle fazla olur. Sahteciliğe karşı gelişmiş filtremizle, belirli parametreleri kullanarak, şüpheli işlemleri yakalıyor ve hemen gerekli aksiyonları alabiliyoruz. Oyun dünyasında işlemler çok hızlı olduğundan, bu şüpheli işlemleri yakalamak oyun firmalarına da ciddi avantaj sağlıyor.



## Borsa = Gündem

## Kazanmak için

## önce siz öğrenin

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

Borsada  
flaş gelişmeler,  
son dakika  
haberleri

Raporlar, analizler,  
uzmanlardan  
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için

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





■ **Alictus:** 2011 yılının sonunda bir girişim olarak doğan ve 2013 yılında şirketleşen Alictus, Ocumons, Candy Rush ve The Burglas oyunlarının sahibi.

■ **Pixofun:** Sosyal platformlar üzerinden oyunlar, mobil oyunlar, oyun temelli eğitim programları, online oyunlar, yurtdışı ve yurtdışındaki firmaların oyunlarına konsept danışmanlığı, animasyon, grafik tasarımı hizmetleri; mobil ödeme, mobil içerik sağlama, portal geliştirme ve yönetme,

MMS ve SMS altyapı hizmetleri gibi hizmetler sunan şirketin geliştirdiği oyunlar arasında Dokuz, Kötü Kedi Şerafettin ve Metal Fırtına başı çekiyor.

■ **TaleWorlds:** Ankara'da 2005 yılında kurulan TaleWorlds, sektörün en büyüklerinden. PC Gamer tarafından "Tüm zamanların en iyi 100 PC oyunları" listesinde 91'inci sırada olan Mount&Black ile dünya pazarına açıldılar.

■ **Panteon:** Türkiye'nin ilk tarayıcı tabanlı oyunu "Sa

Papara CEO'su İlker Diker



## "80'E YAKIN PIN DAĞITICISI VAR"



Son araştırmalar, Türk oyun pazarının 685 milyon dolara ulaştığını gösteriyor. Yani bugünkü kurla yıllık yaklaşık 2.5 milyar TL ciro bahsediyoruz. Türkiye'yi diğer ülkelerden ayıran başlıca faktör, genç ve teknoloji ile yakından ilgilenen bir nüfusa sahip olması. Bu yüzden her geçen gün, dijital oyunlar ve e-spora dair oluşumlara bir yenisi ekleniyor. Bu konuda

verilebilecek en iyi örnek, üç büyük kulübün e-spor takımı kurarak League of Legends ligine katılmış olması. 10 binlerce oyuncu, finalleri izlemek için büyük bir basketbol stadyumunu ağzına kadar dolduruyor. Dijital oyunların en önemli alt dallarından olan ve yaklaşık 5 milyon kişi tarafından takip edilen e-sporun Türkiye'de basketboldan daha fazla ilgi gördüğünü de

belirtmeliyim. Haliyle ileride, hızlı bir şekilde büyüyen bu yeni spor dalının futbolu da yerinden etme olasılığı oldukça yüksek. Gelir anlamında Türkiye, dünya sıralamasında 16'ncı sırada yer alıyor. Yani Tayvan ile Endonezya arasında. Ancak genç nüfusu ve büyüme hızını göz önüne alınca, Türkiye'nin yakın gelecekte üst sıralara tırmanacağını öngörüyorum. Oyun sektöründe PIN, ödeme aracı olarak en çok tercih edilen sistemlerden biri. PIN dağıtıcıları, banka hesabı olmayan, kredi kartı kullanmayan oyunculara alternatif ödeme yöntemleri sunarak yüksek ciro elde ediyor. Piyasada 80 kadar da irili ufaklı PIN dağıtıcısı var. Papara gibi ödeme araçları sayesinde hacimler daha da artacaktır. Stör için önümüzdeki dönemde farklı çözümlerimiz olacak.



Gündem Kulis Dünya Sağlık Seyahat Konut DASK BES Sigorta verileri

# Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için  
[www.sigortagundem.com](http://www.sigortagundem.com)





Turkcell Genel Müdür Yardımcısı İsmail Bütün

## "GAMECELL İLE 30 MİLYON OYUNCUYU HEDEFLİYORUZ"



Dünyada her üç kişiden birinin, Türkiye'de ise 30 milyon kişinin oyun oynadığı bir dönemdeyiz. BigKazan işbirliğiyle hayata geçirdiğimiz Gamecell ile hedefimiz Türkiye'de 30 milyon oyuncuya ulaşmak. İlk aşamada platformumuz üzerinden 2 binden fazla oyunu satışa sunduk. Gamecell'in, oyunseverlerin sadece oyun satın aldıkları değil turnuvalara katıldıkları, takım kurdukları, oyun dünyasından en son gelişmeleri takip ettikleri

bir platform olmasını arzuluyoruz. Gamecell, oyun satışının yanı sıra yüksek hızlı internet bağlantılarının yaygınlaşmasıyla her geçen gün daha da popüler hale gelen e-spor turnuvaları için de bir buluşma noktası olacak. Oyunseverler Gamecell üzerinden takım kurabilecekleri gibi, turnuvalara da katılabilecek. Mağazalardan oyun satışının bir süre sonra tarihe karışacağını düşünüyoruz. Online olarak satın alınan oyunlar indirilirken, dosya boyutunun yüksek olması oyuncunun internetteki adil kullanım kotasını etkiliyor. Gamecell'de ise 20 TL ve üzeri oyun alan Superonline fiber kullanıcıları, istedikleri bir gün Turbo Butonu'nu kullanarak adil kullanım kotası ve hız limitine takılmadan oyunlarını indirebilecek.

vasım" (2004), Son Savaş (2008), Orta Doğu Savaşı (2009) gibi başarılı yapımların ardından 2012 yılında şirketleşen Panteon, şu sıralarda mobil oyunlar üzerinde çalışıyor.

■ **Gram Games:** Sosyal oyunlar üzerine uzmanlaşmış bir firma olan Gram Games, 2012 yılında kuruldu. 35 çalışanı olan ve girişim sermayesi destekli bir mobil oyun stüdyosu olan Gram Games'in oyunları arasında Merged, Lumino, 1010! göze çarpyon.

### Oyuncular mobil ödemeyi de büyütüyor

Sadece Türkiye'de değil dünyanın hemen her yerinde oyun sektörünün yarattığı milyarlarca dolarlık hacim ödemeler dünyasını da yakından ilgilendiriyor. Sadece oyun ödemelerine aracılık etmek üzere kurulmuş şirketlerin yanı sıra ana faaliyet konusunu bu alana yönlendiren çok sayıda firma da var. Türkiye'de ininal, izzico, BKM Express, ipara, Papara, Wirecard/3Pay, Perdigital, Game Sultan, Gpay, PayGuru ve PayU bu alanda öne çıkan şirket ve ürünler... ☺



## EN KÂRLI YÖNTEM, OYUN İÇİ SATIN ALMA

Gelişen teknolojiyle birlikte oyun sektörünün para kazanma yöntemi de değişim gösterdi. Raporlar, sektörde gelir elde etmenin 5 temel biçimi olduğunu ortaya koyuyor:

- 1 Fiziksel kopya:** Şirketlerin ürünlerini kutu içinde sattığı bu en eski yöntem, "pay to play" (oyunu oynamak için bir kere satın alıp ilave bir ücret talep edilmemesi durumu) olarak da özetleniyor.
- 2 Dijital kopya:** Oyunların sanal mağazalar üzerinden satışı olarak özetlenebilecek bu yöntemde, oyuna erişim için kod satın alınıyor.
- 3 Üyelik tabanlı satış modeli:** Oyunların oynanması için oyuncuların düzenli olarak ücret ödemesi gereken bu modelin oldukça başarılı olduğu örnekler

var. Örneğin, "World of Warcraft" oyunun en fazla kullanıcıya sahip olduğu dönemde aylık yaklaşık 11 milyon kişi ücret ödemeyi kabul etmişti.

**4 Ücretsiz oyunlar:** "Free to play" olarak isimlendirilen bu sistemde, çevrimiçi hizmet sunan firmalardan bazıları oyunlarını oyunculara ücretsiz olarak dağıtıyor. Geliri ise reklam ve alışverişten elde ediyorlar.

**5 Oyun içi satın alma:** İlk etapta oyunun kullanıcıya ücretsiz sunulduğu bu yöntemde, oyuncuların önüne belirli engellere konuyor. Bu engelleri aşmak için beklemek istemeyen kişiler bazı satın almalar yapıyor. "Pay to win" olarak adlandırılan bu yöntem, son yılların en çok tercih edilen gelir biçimine dönüştü.

**PSM**  
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

# ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini  
kapsayan zengin içerik

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

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

**GMD**  
GÜNDEM MEDYA GRUBU

## Abone Formu

**PSM**  
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı: .....

Adres ve Fatura Bilgileri: .....

Posta Kodu: .....

Şehir: .....

Tel: .....

Faks: .....

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

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 120 TL'yi  
Medya Gündem Digital Yayıncılık Ticaret A.Ş.'nin

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

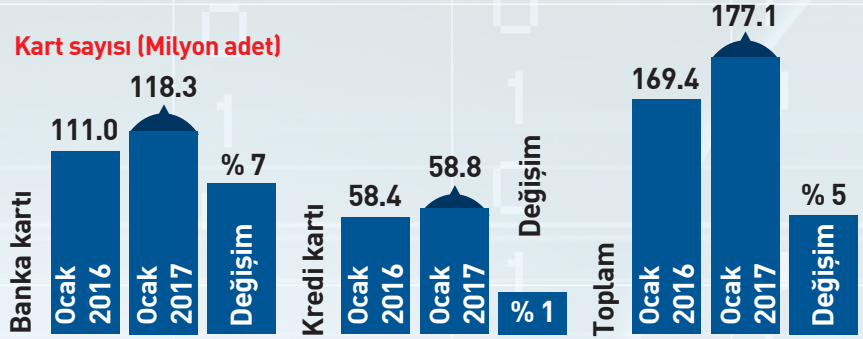
Garanti Bankası Cumhuriyet Caddesi Şubesi (772) 6299155 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.

## Kredi kartlarıyla 2.8 milyar TL'lik kamu-vergi ödemesi yapıldı

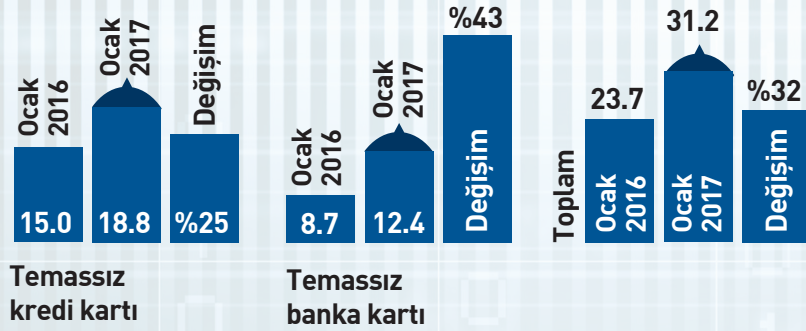
TABLO 1

### Banka kartlarındaki artış hız kazandı

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) Ocak 2017 sonu verilerine göre, Türkiye genelinde kullanılan banka ve kredi kartlarının sayısı 177.1 milyona ulaştı. Bu sayının 118.3 milyonunu banka kartları, 58.8 milyonunu da kredi kartları oluşturuyor. 2016 yılının aynı ayına göre banka kartlarında yüzde 7, kredi kartlarında da yüzde 1 artış kaydedildi. Toplam kart sayısı ise yüzde 5 arttı.



**Temassız kart sayısı (Milyon adet)**



TABLO 2

### Temassız kart sayısı 31 milyonu geçti

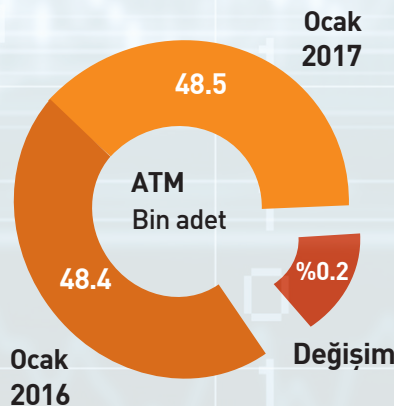
BKM verileri, Ocak 2016 sonunda 15 milyon olan temassız özellikli kredi kartı sayısının son 1 yılda yüzde 25 artışla 18.8 milyona ulaştığını ortaya koyuyor. Aynı dönemde temassız özellikli banka kartı sayısı yüzde 43 artışla 12.4 milyon oldu. Toplamda ise Ocak 2017 sonu itibarıyla temassız banka ve kredi kartı sayısı yüzde 32 artışla 31.2 milyonu buldu.

TABLO 3

### ATM sayısı 48 bin 500'e ulaştı

Bankalararası Kart Merkezi'nin Ocak 2017 sonu verilerine göre, Türkiye genelinde hizmet veren ATM sayısı 48.5 bine ulaştı. ATM sayısında geçen yılın aynı ayına göre kayda değer bir artış olmadı.

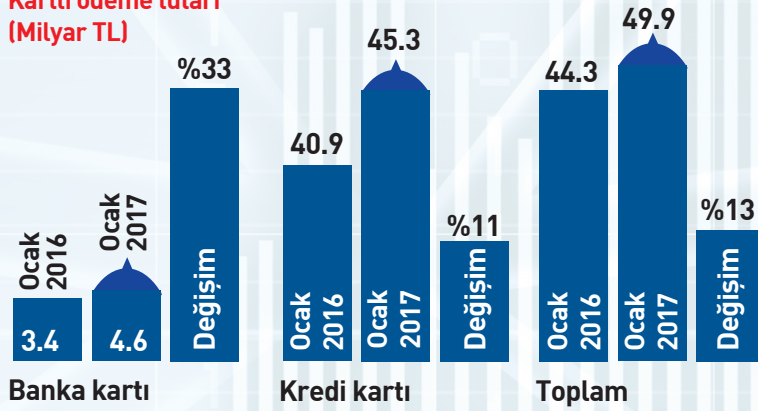
**ATM sayısı (Bin adet)**



## TABLO 4

## Taksitli ödeme tutarı yüzde 11 arttı

2017 yılı ocak ayında banka ve kredi kartlarıyla yapılan toplam ödemelerin tutarı, 2016'nın aynı ayına göre yüzde 13 artışla 49.9 milyar TL oldu. Aynı dönemde banka kartlarıyla yapılan ödemeler yüzde 33 artışla 4.6 milyar, kredi kartlarıyla yapılan ödemelerse yüzde 11 artışla 45.3 milyar TL'ye ulaştı. Kredi kartlarıyla yapılan ödemelerin yüzde 26'sına karşılık gelen 11.6 milyar TL'yi taksitli tutar oluşturdu. Taksitli ödemelerin tutarında 2016 yılının ocak ayına göre yüzde 11 artış kaydedildi.

Kartlı ödeme tutarı  
(Milyar TL)Banka kartlarının  
kartlı ödeme  
adedindeki payı

%24

2016 Ocak

%27

2017 Ocak

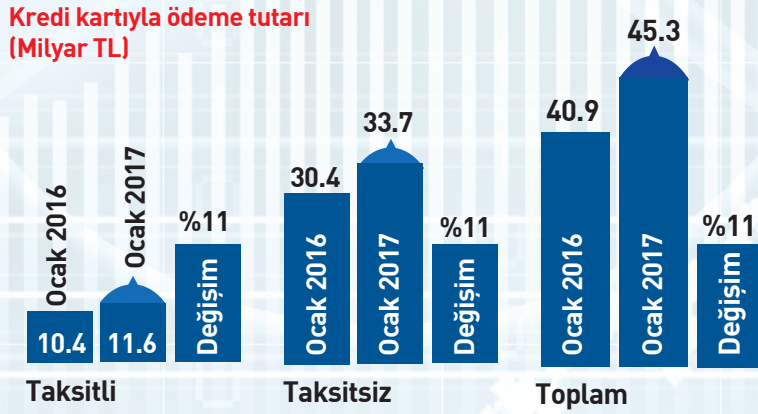
Taksitli ödemelerin  
kredi kartı  
ödemelerindeki payı

%26

2016 Ocak

%26

2017 Ocak

Kredi kartıyla ödeme tutarı  
(Milyar TL)

## Kamu-vergi ödemelerinin yarısından fazlası internetten...

Motorlu taşıtlar vergisinin (MTV) ilk taksitinin ödendiği ocak ayında, bu ödemeleri de kapsayan kamu-vergi ödemelerinin 2.8 milyar TL'lik kısmı kredi kartlarıyla yapıldı. Bu tutar 2016 yılının aynı dönemine göre yüzde 37 büyümeye işaret ediyor. Toplam kredi kartı ödemeleri içindeki vergi ödemelerinin payı ise yüzde 5.1'den 6.3'e yükseldi. Bu artış, kredi kartlarının bütçeleri daha verimli yönetebilmek için vergi, sigorta primi, BES katkı payı gibi zorunlu ödemelerde daha etkin bir ödeme aracı olarak konum-

landırıldığını ortaya koyuyor. İnternette yapılan kartlı ödemeler incelendiğinde kamu ve vergi ödemelerinin yüzde 55'inin internette yapıldığı görülüyor. Ocak ayında internette en fazla ödeme yapılan kalem de 1.6 milyar TL ile kamu-vergi ödemeleri oldu. Kredi kartlarıyla yapılan kamu ve vergi ödemelerinde ortalama tutar 416 TL olurken, 2.8 milyar liralık ödemenin yüzde 59'luk (1.7 milyar TL) kısmı için kart sahipleri taksit avantajından faydalandı.



# 2023'te **ATM PAZARI** 26.1 milyar dolara ulaşacak

Global Market Insights, 2015 yılında 12.7 milyar dolar olan küresel ATM pazarının, her yıl ortalama yüzde 9.9 büyüyerek 2023'te 26.1 milyar dolar ulaşacağını öngörüyor...



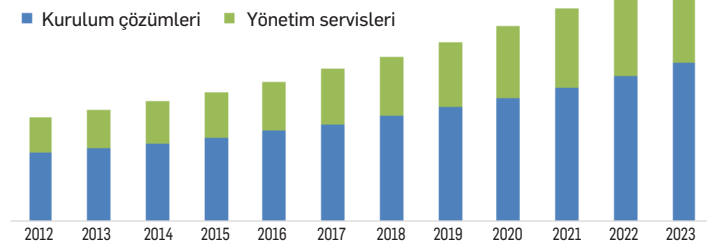
Başta bankalar olmak üzere finansal kurumlar nakit para çekme, mevduat ve transferler için kullanılan süreyi azaltmak, şubelerdeki kuyrukları kısaltmak amacıyla ATM kurulumlarını artırıyor, ATM hizmetlerini teşvik ediyor. Hem şubeden daha kolay ulaşılabilir olması hem de işlem süresinin daha kısa olması gibi etkenlerle tüketiciler de ATM'leri tercih ediyor. Global Market Insights'ın araştırmasına göre, ATM sayısının giderek artması ve neredeyse her sokakta bulunabilir olmasının yanı sıra marka bilinci de ATM pazarını "popüler" hale getiriyor.

Buna karşılık bazı güvenlik kaygılarının hala giderilememiş olması, müşteri bilgilerinin çalınması, hırsızlık, dolandırıcılık ve sunucu sorunları bu küresel endüstrinin büyümesinin önündeki başlıca engeller olarak sayılabilir.

Sektörde değişen bir başka yaklaşım ise bankalar ile ATM şirketleri arasındaki ilişki. Bankalar, ATM'lerin bakım ve

fonksiyonel maliyetlerini en aza indirmek için dış kaynak kullanımı yöntemini daha çok kullanır hale geldi. Bu da "kahverengi" diye tabir edilen ATM makinelerinin sayısının artmasına ve yaygınlaşmasına yol açtı. Kahverengi ATM pazarı, cihaz başına maliyetleri düşürdü ve bankaların çekirdek işlevlerine odaklanmasını sağladı. Global Market Insight'ın araştırmasında ATM pazarını belirleyecek olan başlıklar şöyle sıralanıyor:

## Avrupa ATM pazarı (2012-2023, Milyar \$)



ATM pazarının 2015 yılı hacmi 12.7 milyar dolardı  
Bu tutarın 2.5 milyar dolar yönetim servislerinden geldi.



### Çözüm eğilimleri

Küresel ATM endüstrisi, yaygınlaşma ve hizmet çözümleri olmak üzere iki ana başlığa ayrılmış durumda. Yaygınlaşma ya da dağıtım olarak adlandırılan ilk başlık, 2015 yılı için ATM pazarının küresel gelir payına önemli ölçüde katkıda bulundu. İşyerlerinde kurulu ATM'lerin pazar payının 2023 yılının sonuna kadar 2.6 milyar doları geçmesi bekleniyor. Esnek kullanım özelliklerine sahip bu cihazlar, para yatırma ve çekilmesini sağlayarak kullanıcılara hızlı ve gelişmiş hizmetler sağlıyor.

Bir başka alan olan mobil segmentinin ise 2023'e kadar her yıl ortalama yüzde 12.9 büyüyerek rekor kırmayı bekleniyor. Bu tür ATM'ler, yüksek hacimli şubelerde müşteri trafiğini azaltmak için bankalar tarafından özel olarak tercih ediliyor. Pazarı büyüten bir başka çözüm trendi de finans kuruluşlarının ATM yönetimi, bakımı gibi hizmetleri profesyonel hizmet sağlayıcılara taşınması. Bu da hem bankalar hem de sektör açısından avantajlar sağlıyor.

### Bölgesel eğilimler

ATM pazarını coğrafi olarak sınıflandırdığımızda Asya Pasifik, Latin Amerika, Avrupa, MEA (Ortadoğu ve Afrika) ve Kuzey Amerika bölgeleri şeklinde sıralamak mümkün. ABD ATM pazarının 2023 yılının sonuna kadar Kuzey Amerika

bölgesindeki gelir artışını 9.1 milyar dolara çıkarması öngörülüyor. Filo büyümesi, yaşanan ekipmanların değiştirilmesinin yanı sıra uzaktan yardım, biyometri ve video konferans gibi entegrasyon yetenekleri gibi faktörler bölgedeki gelir artışını teşvik ediyor. Endonezya, Çin, Vietnam, Hindistan gibi ülkelerdeki insanların hızlı nakit çekme ihtiyacını karşılamak için artan talebin de Asya Pasifik ATM pazarındaki büyümeyi teşvik etmesi bekleniyor.

### Rekabet eğilimleri

Global Market Insight, anahtar sektör oyuncularını olarak Triton Systems, GRG, Nautilus Hyosung, Diebold Nixdorf, Fujitsu, HESS Cash Systems, Euronet, Hitachi-Omron ve NCR'ı sıralıyor.

Öte yandan, akıllı ATM endüstrisinin gelecekte dolandırıcılık tehdidini kontrol altına alma ihtiyacından dolayı önem kazanması bekleniyor. Günümüzde firmalar, işlerini büyütmek ve global alanlarını genişletmek için Ar-Ge harcamalarını artırıyor, yenilikçi ürün geliştirme çalışmalarını hızlandırıyor. ☹



## 2017, MOBİL CÜZDANLAR İÇİN ÇIKIŞ YILI OLACAK

Juniper Research'ün son araştırmasında, 2017'de global mobil cüzdan harcamalarının geçen yıla göre yüzde 32 artışla 1.35 trilyon dolara çıkacağı öngörülüyor. "Mobil Cüzdanlar: Hizmet Sunucusu Analizi, Piyasa Olanakları ve Tahminler" başlıklı rapora göre, mobil harcamaının Uzakdoğu ve Çin'de yoğunlaştığı görülüyor. Söz konusu bölge, bu yoğunluğu Alipay ve WeChat'in başarısına borçlu...

Bilindiği gibi PayPal ve Apple gibi oyuncular da hem mağaza içi hem de çevrimiçi ödemeleri mümkün kılan çözümler sunmaya başladı. Raporda, PayPal'ın POS ödemeleri için NFC tabanlı bir HCE (host card emulation) çözümünü geliştirmesi, cüzdan savaşlarında "yıkıcı" bir adım olarak değerlendiriliyor. Bu adım PayPal'ın sosyal ödeme ortaklığı Venmo'nun başarısıyla birleşince, mobil cüzdan taleplerinin daha da artacağı beklentileri güç kazandı.

Juniper Research, Avrupa'da Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 (PSD2) ile gündeme gelecek yeniliklerin de mobil cüzdan rekabetini teşvik ederek büyümeyi hızlandıracağını düşünüyor. Gelişmekte olan piyasaların yanı sıra GSM operatörlerinin mobil cüzdan girişimlerinin yeniden hızlanacağı da beklentiler dahilinde.

## CHATBOT; Western Union'un, MoneyGram'ın kabusu olma yolunda



Avrupa'nın önde gelen FinTech girişimlerinden Transferwise, Facebook Messenger üzerinden uluslararası para transferi hizmeti vermeye başladı.

Transferwise chatbot'u, Facebook Messenger üzerinden kullanıcıların aile ve arkadaşlarına para göndermesini sağlıyor. Facebook, bu yeni kanalla Kanada, Avustralya, Britanya ve diğer Avrupa ülkelerine de açılmış oldu. Messenger üzerinden para transferi hizmeti bugüne kadar sadece ABD'de sunulabiliyordu.

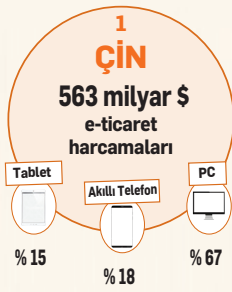
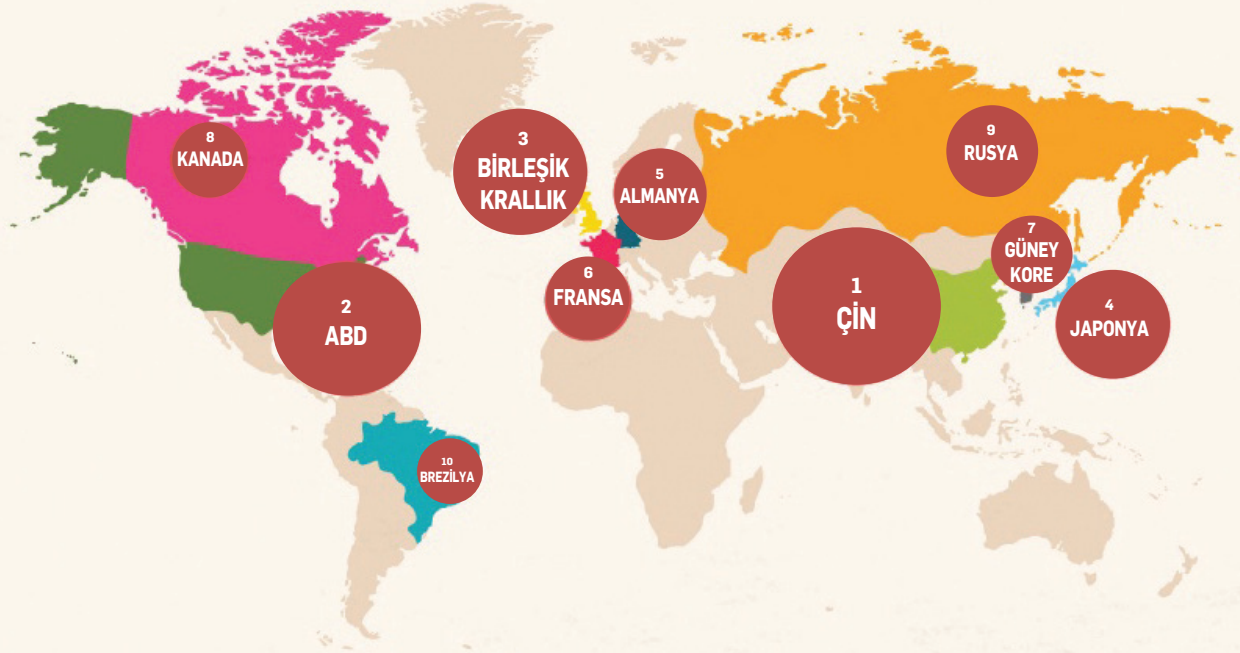
Transferwise chatbot'uyla kullanıcıların, belirli bir oran hedefleyerek döviz kuru alarmları kurması da mümkün. Uluslararası para transferinde Western Union, MoneyGram gibi devlere rakip olan Transferwise, rakiplerinden 8 kata kadar daha düşük maliyetle para transferi yapıyor. Transferwise üzerinden her ay 50 ülkeden yaklaşık 1 milyar dolar tutarında para transferi yapıldığı belirtiliyor.

2011'de Estonyalı iki girişimci Taavet Hinrikus ve Kristo Käärman tarafından Londra'da kurulan Transferwise, 1 milyondan fazla kullanıcıya ulaşmış durumda.

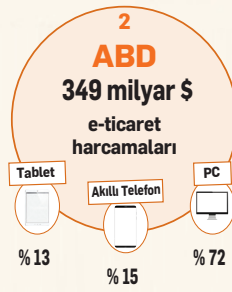


# En büyük 10 e-ticaret pazarı

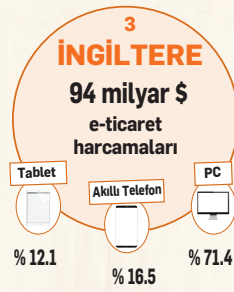
Küresel satışlar, eğilimler ve istatistikler



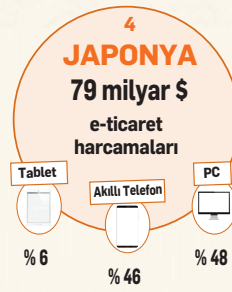
Ortalama internet kullanıcı yaşı 25. Alışverişte online aktivite hızla geliyor.



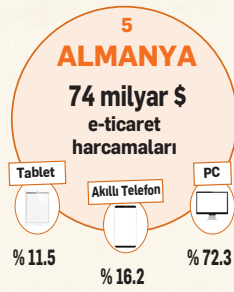
KOBİ'lerin % 72'si online alışveriş yapmıyor. Alışverişin çoğu PC'den mobile kaydı.



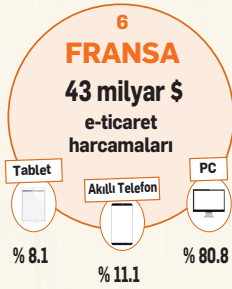
Online alışverişin % 33'ü 18.00'dan sonra yapılıyor. Ekonominin % 30'unu online satış oluşturuyor.



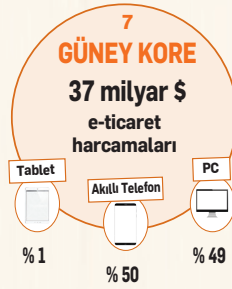
İnternet kullanıcılarının % 97'si online alışveriş yapıyor. En popüler internet aktivitesi mail okumak.



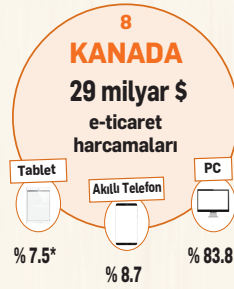
İnternette en çok işlem sabahları yapılıyor. İşlemlerin yarısı Amazon ve Otto'dan yapılıyor.



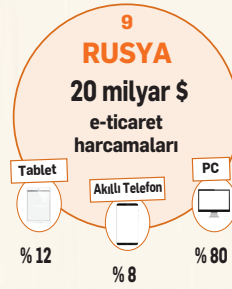
Fransızların sadece % 68'i internet kullanıyor. Alışverişlerin % 19'u Fransız olmayan sitelerden yapılıyor.



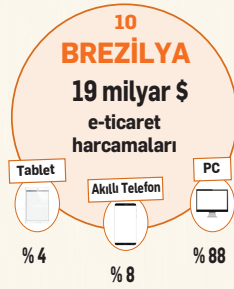
Dünyada internetin en hızlı büyüdüğü ülke. İnsanların çoğu akşam 10.00-12.00 arasında alışveriş yapıyor.



Toplamın % 45'i Kanada dışı sitelerden. Akıllı telefon kullanıcılarının % 70'i online alışveriş yapıyor.



Rusların % 13'ü online. Alışverişte en çok kullanılan yöntem kapıdan ödeme.



Toplamın % 18'i moda mağazalarından yapılıyor. Akıllı telefondan yapılan işlem oranı % 7.

**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](http://www.troyodeme.com)

# HEM YAZARKASA HEM POS

## Ingenico YazarkasaPOS



Yeni Nesil Yazarkasa ve POS özellikleri tek cihazda birleşiyor. Ingenico IDE280 yeni nesil YazarkasaPOS ile işler kolaylaşırken, iş yükünüz azalıyor.

Para Çekmecesi Opsiyoneldir\*

Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan Onaylı Yeni Nesil ÖKC

**İDE280**

Yeni Nesil Masaüstü YazarkasaPOS



Cep telefonundan ciro takibi ilk 6 ay ücretsiz

Yazarkasa TSM hizmeti ücretsiz

\* Opsiyonel parçalar ayrı olarak satılmaktadır.

Kampanyalar için Pavo bayiileri ve anlaşmalı bankalarla görüşebilirsiniz. Detaylı bilgi için [ikasa.com.tr](http://ikasa.com.tr)

Yemek Çeki Uygulamaları

Multinet Up

sodexo  
YASAM KALİTESİ HİZMETLERİ



PCI4.X



Akıllı Kart



Manyetik Kart



Temassız Kart



Dokunmatik Renkli Ekran



Ethernet



GPRS



100.000 PLU



3 Milyon Satır EKÜ Kapasitesi



15 Yıl Mali Hafıza



0 850 250 40 30

[www.ikasa.com.tr](http://www.ikasa.com.tr)

PAVO

ingenico  
GROUP

[www.ingenico.com.tr](http://www.ingenico.com.tr)